Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Contabilidad

Trabajo de Grado para optar por el título de:

Licenciatura en Contabilidad

"Propuesta para Implementar un Sistema de Inventario y Abastecimiento de la Farmacia Rosyel S. R. L. ubicada en Santo Domingo Este, República Dominicana".

Sustentantes

Anabel Viloria Aquino	2015-2512
María Angelica Rodríguez Ozuna	2015-1010
Jasmina Rosario Peña	2015-0426

Asesora:

Lic. Yolanda Elizabth Mateo Del Carmen

Los conceptos expuestos en este trabajo de investigación son de la exclusiva responsabilidad de los sustentas de la misma.

Santo Domingo, D.N.
Noviembre, 2019

Propuesta para Implementar un Sistema de Inventario y Abastecimiento de la Farmacia Rosyel S. R. L. Ubicada en Santo Domingo Este, República Dominicana.

INDICE

AGRADECIMIENTOS ..... **i**
DEDICATORIAS ..... **iv**
INTRODUCCION **1**

CAPITULO I: FUNDAMENTOS DE LOS INVENTARIOS.

1.1 Definición **3**
1.2 Objetivos de los Inventarios **4**
1.2.1 Seguridad y Control 4
1.2.2 Productividad 5
1.2.3 Operación 5
1.2.4 Financieros 5
1.3 Tipos de Inventarios **6**
1.4 Costos del Inventario **10**
1.4.1 Costos de Manejo 10
1.4.2 Costos de Ordenar 10
1.4.3 Faltantes de Inventario 10
1.4.4 Costo de Adquisición 11
1.4.5 Costo de Transformación 11
1.5 Sistemas de Registros **13**
1.5.1 Sistema de Inventarios Periódico. 13
1.5.2 El Sistema de Inventario Perpetuo. 15
1.6 Métodos de Valuación de los Inventarios. **18**
1.6.1 Costo Promedio de Ponderado 18
1.6.2 Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS) 19
1.6.3 Ultimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS). 19
1.6.4 Costo Estándar 21
1.6.5 Costo Especifico o Identificado 22
1.7 Sistema de control de Inventario **23**
1.7.1 Método de la Línea Roja 24
1.7.2 Sistema Computarizado de Control de Inventarios 24
1.7.3 Sistema Justo a Tiempo 24
1.8 Procedimientos de Control **26**
1.8.1 El Pedido Cíclico 27
1.8.2 Método Mínimo- Máximo 28
1.8.3 Doble Compartimiento 28
1.8.4 Sistema de Pedido Automático 29
1.8.5 Plan ABC 29
1.9 Normas Aplicables a Inventarios **32**
1.10 Manejo de los Inventarios Según El Código Tributario **34**

CAPITULO II: GENERALIDADES SOBRE EL ABASTECIMIENTO Y COMPRAS.

2.1 Abastecimiento. **37**
2.1.1 Objetivos. 37
2.1.2 Situaciones que Originan el Abastecimiento en la Organización. 38
2.2 Ciclo del Abastecimiento. **38**
2.3 Aprovisionamiento Electrónico o E- Procurement. **39**
2.4 Cadena de Abastecimiento. **40**
2.4.1 Evolución. 41
2.4.2 Importancia. 43
2.4.3 Administración. 43
2.5 Compras. **44**
2.5.1 Definiciones. 44
2.5.2 Objetivos. 46
2.5.3 Clasificación. 47
2.5.4 Principios Básicos. 48
2.6 Selección y Relación con el Proveedor. **49**
2.7 Elementos de una Compra. **51**
2.7.1 Precio. 51
2.7.2 Calidad. 52
2.7.3 Cantidad. 53
2.7.4 Condiciones de Entrega. 54
2.7.5 Condiciones de Pago. 55
2.7.6 Garantía. 55
2.7.7 Servicios Posventa. 56
2.8 Procedimiento de Compra. **56**
2.8.1 Requisición o Solicitud de Materiales. 56
2.8.2 Orden de Compra o Pedido. 57
2.8.3 Recepción y Comprobación de Materiales. 58
2.8.4 Sistema de Compra Automatizado. 59

CAPITULO III: FARMACIA ROYSEL S.R.L

3.1 Historia de la Farmacia en la Republica Dominicana **61**
3.2 Antecedentes Farmacia Roysel S.R.L **61**
3.3 Misión **62**
3.4 Visión **62**
3.5 Valores **62**
3.6 Estructura Organizacional **63**
3.7 Análisis de Puesto **64**
3.7.1 Gerente General 65
3.7.2 Administrador 65
3.7.3 Jefe de Venta 65
3.7.4 Vendedor 65
3.7.5 Repartidor 66

3.8 Proceso de Adquisición de Mercancía. 66
3.8.1 Plan de Adquisición 67
3.8.2 Ejecución de la Compra 68
3.8.3 Evaluación de la Compra 69
3.9 Manejo de Inventario 70
3.10 Análisis FODA 72
3.10.1 Fortalezas 72
3.10.2 Debilidades 72
3.10.3 Oportunidades 73
3.10.4 Amenazas 73

CAPITULO IV: PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UN SISTEMA DE INVENTARIO Y ABASTECIMIENTO DE LA FARMACIA ROSYEL, S.R.L, UBICADA EN SANTO DOMINGO ESTE, REPÚBLICA DOMINICANA.

4.1 Propuesta a Implementar 75
4.1.1 Objetivos 75
4.1.2 Ventajas 75
4.2 Método de Clasificación ABC del Inventario 76
4.3 Propuesta para la Gestión de Abastecimiento 77
4.4 Diagrama del Proceso de Compra de la Farmacia Rosyel 78
4.5 Modelo de Administración de Compra 79
4.5.1 Gestión de Compra 79
4.6 Proceso de Almacenamiento. 83
4.6.1 Factores de Control en el Almacén. 83
4.7 Venta de un Producto 84
4.7.1 Ciclo de Venta. 84
4.7.2 Flujograma de Ventas de la Farmacia Rosyel 85
4.8 Sistema de Inventario Perpetuo 86
4.9 Software Para la Gestión de Inventarios 87
4.9.1 Presupuesto 88

CONCLUSIONES 89
BIBLIOGRAFÍA 91
ANEXOS:
- **Anexo #1: Anteproyecto.**
- **Anexo #2: Gráficos.**

AGRADECIMIENTOS.

AGRADECIMIENTOS

A **Dios** por ser nuestro guía en esta etapa de nuestras vidas, sin el nada de esto sería posible, sin su sustento no hubiésemos podido afrontar las pruebas presentadas, así como también la fortaleza y el crecimiento profesional obtenido en el transcurso.

La **Universidad APEC** por brindarnos un espacio con un grupo de profesionales calificados para nuestra preparación académica, dentro de la misma al profesor **Juan Polanco** por ese empeño recibido al momento de servir de apoyo para que hoy pudiéramos estar en la recta final.

A nuestra asesora la Lic. **Yolanda Mateo** por desde el primer encuentro darnos la motivación de que si se quiere se puede realizar un trabajo con calidad, por su persistencia en el logro del objetivo deseado y su entrega en el proceso.

DEDICATORIAS.

DEDICATORIA

A Dios, porque sin el nada de esto sería posible, por llenar de empeño, fuerzas y más que todo sabiduría para poder salir victoriosa de esta meta que tanto anhela mi corazón, que solo él sabe lo que hubo que dejar a un lado para gozar de ello, lo que significó obtenerla y lo que significara tenerla, ya que sin su gracia nada es posible en esta vida.

A mi madre Ana Aquino por desde el primer momento motivarme a lograrlo, por brindarme ese apoyo que era realmente necesario para el camino hacia la meta, por permitirme ser quien soy y quiero ser mirando siempre mi felicidad.

A mi padre Dario Viloria más que mío este logro es tuyo tú fuiste siempre mi sustento para continuar sin mirar atrás siempre hacia delante, porque existe un tiempo para todo.

A Joaquin Recio y Dharinne Viloria por apoyarme en esos momentos difíciles de estrés de desesperación, de dudas decepción, pero siempre intentando que no me desenfocara.

Anabel Viloria Aquino

DEDICATORIA

En primer lugar, darle gracias **A Dios** por darme las fuerzas y la sabiduría para llegar hasta aquí, sin su gracia nada habría sido posible.

A mi padre, te dedico este logro alcanzado sin ti no lo habría podido lograrlo, eres un excelente padre con tus defectos como todos, gracias por siempre estar ahí apoyarme en cada etapa de mi vida, Te Amo papi

A mi madre por siempre darme ánimos para seguir adelante, gracias por todo porque además de ser mi madre eres mi mejor amiga en la cual puedo confiar. y recuerda que esto es más tuyo que mío. Té Amo

A mi hermano y hermana, gracias por dar le ese toque alegre a mis días, sin ustedes este sueño no podría a ver sido posible los quiero nunca cambien.

A Zoraida Rodríguez no he crecido dentro de tu vientre, pero siempre me vas tratado como una hija, gracias por siempre dar me tu sustento. **Jacqueline Rodríguez a** ti por siempre preocuparte por mí y mis hermanos. le doy gracias a Dios por tener dos tías tan maravillosas.

A la familia Ozuna lo hago en general ya que son muchos, a usted por siempre estar en las buenas y en las malas, dar me su apoyo incondicional, este logro es también de ustedes.

A Amy Suero y Alicia Ramírez a ustedes las quiero como una hermana, porque a pesar de que hay veces que duramos mucho tiempo sin vernos me ayudan y me aconsejan. Se que muchas personas entrarán y saldrán de nuestra vida, pero nosotras nos tendremos la una a la otra. **Elvis Urbáez** eres un amigo que siempre te preocupas por mí, por eso te quiero, gracias por tus consejos que me ayudaron hacer mejor persona.

A Nikol Quezada y Anahilda Ramírez por siempre estar conmigo y apoyarme, sin ustedes no lo hubiera alcanzado, cada vez que las veo, pienso. ¿Qué sería de mi sin estas locas? Las quiero.

A todos los que estuvieron conmigo durante este trayecto, que me dieron su apoyo y me ayudaron durante estos años, gracias por los consejos, que me dieron fuerzas para seguir adelante y me hicieron ser mejor persona

María Angelica Rodríguez Ozuna

DEDICATORIA

A Dios, por darme cada día más fe y esperanza, para combatir esas pequeñas barreras en todo el trayecto de mis estudios y lograr vencerlas.

A mis padres, este triunfo es de ustedes más que mío, por ser las personas que se han dedicado a tiempo completo.

A mi hermano, que ha compartido conmigo esta importante experiencia.

A mis abuelos, que me han brindado su apoyo moral y espiritual. de igual forma a mis tíos, primos y demás familiares.

A Don Julio Arias y Dona Cecilia Ramírez, por permitirme realizar mi pasantía universitaria en su fábrica de productos químicos de limpieza y desinfección (Ardil comercial).

A Yolanda Mateo, que fue nuestra asesora de tesis, quien se empeñó a que todo el trabajo saliera profesionalmente, gracias por tener tanta paciencia.

Jasmina Rosario Peña

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se tiene como objetivo principal evaluar la situación actual farmacia Rosyel S.R.L, en el área de inventario y abastecimiento. En el cual se analizará las condiciones bajo el método de investigación descriptivo, ya que se busca ajustar las circunstancias en las que la empresa maneja sus inventarios, para determinar las posibles medidas a tomar. Desde la apertura de la farmacia surgió la necesidad de enfrentar diversos problemas, que limitan el desempeño laboral de las personas que administran, controlan, suministran los medicamentos a las personas que hacen uso de ella.

En el capítulo I extenderemos todo lo concerniente a los fundamentos de los inventarios, su composición, el tratamiento contable, entre otros. En el capítulo II se estará desarrollando aspectos importantes sobre el abastecimiento con el fin de tener un enfoque general y especifico de los beneficios y ventajas de llevar un sistema de inventario y abastecimiento a tiempo.

En el capítulo III se desplegará todo lo relacionado a la Farmacia Rosyel, S.R.L, se evaluando se la situación actual de la empresa para determinar los obstáculos que no permite que la farmacéutica maniobre de manera eficiente.

Para finalizar el capítulo IV se presentará la propuesta de implementación, en base a la evaluación realizada, en el mismo sugerimos la reorganización del almacenamiento de los medicamentos, implementar un sistema de inventario para su manejo y control.

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS DE LOS INVENTARIOS.

1.1 Definición

A continuación, estaremos observando como diferentes autores catalogan la palabra inventario.

El concepto de inventario en una empresa se basa en todos los productos y materias primas que posee la empresa y que son potenciales para la futura venta y que proporcione beneficios a la organización. (Caurin, 2017). Según Robert Meigs (2000:323), " En una Compañía comercial , el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta de los clientes."

El inventario es la suma de los artículos tangibles de propiedad personal los cuales están disponibles para la venta en una operación ordinaria comercial y están en un proceso de producción para tales ventas. Así como estarán disponibles para el consumo corriente en la producción de bienes y servicios disponibles para la venta. (Infotep Virtual,2006,p32). Representan uno de los principales recursos de que dispone una entidad comercial o industrial. Es significativo poseer un buen suministro de inventarios, pues de ellos dependen las actividades primarias para las que se constituyó la empresa. (Lopez, 2012, p. 224)

Inventarios son activos: (a) mantenidos 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. 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 (Norma Internacional de Contabilidad núm.2, 2005).

1.2 Objetivos de los Inventarios

Los inventarios suministran de forma adecuada información sobre los materiales imprescindible de una entidad. Ubicándolos a disposición en el momento adecuado, de forma que se evite aumentos de costos o perdidas de este activo de la organización. Los objetivos de los inventarios son:

1.2.1 Seguridad y Control

Los objetivos de los inventarios enfocados en la seguridad y el control se enfocan en:

- Proteger los materiales contra daños
- Registrar las entrada y salida de materiales de almacén
- Eliminar accidentes debido a malos procedimientos
- Evitar robos

Los inventarios de seguridad representan inventario adicional que sirve para protegerse ante la demanda inesperada. la cantidad de existencia de seguridad que tiene una empresa por lo general aumenta. 1) por la incertidumbre de los pronósticos de la demanda, 2) los costos (en términos de ventas y la reputación crediticia de perdidas) que son el resultado faltante de inventario, 3) la probabilidad de que ocurra demora en la recepción de embarques. La cantidad de inventarios de

seguridad disminuye a medida que aumenta el costo de tener este inventario adicional, de acuerdo con (Brigham, 2009, p. 607)

1.2.2 Productividad

El inventario tiene un papel vital para el funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción de esta forma poder enfrentar la demanda, es por esto que cumplen los siguientes objetivos asociados a la productividad:

- Hacer un uso eficiente y efectivo de los materiales en proceso.
- Minimizar la cantidad de materiales a ser usado en el proceso.
- Minimizar el desperdicio y el reproceso.

1.2.3 Operación

A nivel operacional el mismo cumple con un papel crucial el cual proporciona a la empresa mediante el uso del mismo:

- Reducir los costos de producción con una utilización efectiva de los materiales.
- Evitar faltantes que paralicen las líneas de producción.
- Promover la organización efectiva del almacén
- Promover la efectividad del manejo de materiales.

1.2.4 Financieros

A nivel financiero los inventarios de igual forma cumplen un objetivo para eficientizar el proceso de adquisición y venta de mercancía. Aplicando lo siguiente:

- Mantener una inversión compatible con el capital disponible
- Reducir el inventario para reducir el capital inmovilizado.
- Minimizar el capital invertido maximizando la cantidad a comprar.

1.3 Tipos de Inventarios

El inventario está compuesto por varias clasificaciones de acuerdo a su renglón, los cuales podremos observar a continuación:

(Muller, 2005) los clasifica generalmente en las siguientes categorías:

1. **Materias Primas**

   Se utilizan para producir artículos parciales o productos terminados. (Besley, 2009) las define como aquella que incluye los nuevos artículos de inventario que se compran a los proveedores; es el material que una empresa adquiere para transformar en productos terminados para su venta. Mientras la empresa tenga un inventario de materias primas, las demoras en los pedidos y las entregas de los proveedores no afectaran el proceso de producción.

2. **Productos Terminados**

   Son productos listos para su venta a los clientes. Según indica (Besley, 2009) las empresas tienen productos terminados para asegurarse de poder surtir los pedidos cuando los reciben. Si la empresa no tiene productos terminados, tendrá que esperar a que termine el proceso de producción para vender el inventario.

   Por consiguiente, quizá no pueda satisfacer la demanda por lo que se presentaría un caso de faltante de inventario y la empresa podría perder la demanda de manos de los competidores, tal vez de forma permanente. Éste ya ha sido completado el proceso de producción están listo para su venta.

3. Productos en Proceso

Se considera que los artículos son productos en proceso durante el tiempo en que las materias primas se convierten en productos parciales y productos terminados. Además, se refiere a los artículos del inventario que se encuentran en diversas etapas del proceso de producción. Si una empresa tiene producción en proceso en cada una de las etapas del proceso de manufactura, no tendrá que detener por completo la producción si surge un problema en alguna etapa. (Besley, 2009, p. 603)

De igual forma (Brigham, 2009, pp. 603,604) categoriza los mismos. Materia prima, Producción en proceso y productos terminados. Enfocando las materias primeras como aquellas que incluyen los nuevos artículos de inventario que se compran a los proveedores, es el material que una empresa compra para transfórmalo en productos terminados para su venta. Mientras la empresa tenga un inventario de materias primas, las demoras en los pedidos y las entregas de los proveedores no afectaran el proceso de producción.

El mismo se divide en diversas etapas de terminación, parte del trabajo en proceso se encuentra al inicio del proceso de producción mientras que la otra se encuentre al final del mismo.

Por otro lado, Sánchez López & Mota Parra (2008) catalogan los inventarios desde su punto de vista funcional en dos categorías:

1. **Inventarios de Consumo:**

Artículos como bombillas, toallas de mano, el papel para computadora y fotocopiadora, los folletos, las cintas, los sobres, los materiales de limpieza, entre otras cosas, se emplean en muchas operaciones y suelen ser tratados generalmente como materias primas.

2. **Inventarios para Servicio, Reparación, Remplazo y Repuesto:**

Son artículos de postventa que se utilizan para "mantener las cosas en marcha".

Según (Castillo), los inventarios pueden clasificase según su función en:

- **Inventario de Seguridad o de Reserva.**

Es el que se mantiene para compensar los riesgos de paros no planeados de la producción o incrementos inesperados en la demanda de los clientes.

Sin embargo (Vidal, 2010, p. 47) lo define como aquel que se conserva disponible para responder a todas las fluctuaciones aleatorias que puedan existir en el sistema. Las más importantes son la variabilidad de la demanda y la variabilidad de los tiempos de reposición.

El inventario de seguridad afecta directamente el nivel del servicio al cliente, el cual puede definirse como la frecuencia con que la demanda del cliente es satisfecha del inventario disponible.

(Andino, 2006) establece que los mismos tratan de paliar los fallos en los suministros a los clientes. Las causas que hacen necesario un inventario de seguridad son:

– La demanda no es exactamente predecible.

En la mayoría de los casos la gestión de almacenes se enfrenta con una demanda irregular de la que sólo conocemos su comportamiento histórico. No se conoce con exactitud cuándo ni en qué cantidad se demandará un producto.

– Los suministradores no poseen una conducta regular en sus entregas.

Lo que significa que se producen una o varias de las causas siguientes:

- Los plazos de suministro no son exactamente predecibles.
- Las cantidades suministradas no se ajustan a lo solicitado.
- La calidad de lo suministrado no está en las tolerancias definidas.

Estas causas pueden acontecer por separado o varias de ellas a la vez, de manera que la situación puede llegar a ser extremadamente difícil de manejar. Afortunadamente, y sobre todo en mercados competitivos, la realidad demuestra que lo usual es que la demanda del mercado sea la única causa de los fallos en los suministros. Podemos decir que en las economías competitivas los fallos de los proveedores son los menos, pues por propio interés se tiende a cumplir con los compromisos.

- **Inventario en Transito**

  Está constituido por materiales que avanzan en la cadena de valor, esto materiales que se han pedido, pero no se han recibido todavía.

- **Inventario de Ciclo**

Es el que resulta cuando la cantidad de unidades compradas con el fin de reducir los costos por unidades de compra (o incrementar la eficiencia de la producción) es mayor que las necesidades inmediatas de la empresa.

1.4 Costos del Inventario

De acuerdo con (Besley, 2009, p. 604) en general los costos de inventario se clasifican en el tres categorías: las asociadas al hecho de tener un inventario, la asociadas a ordenar y recibir el inventario y los asociados al faltante de inventario (existencias agotadas).

1.4.1 Costos de Manejo.

Incluyen todos los gastos asociados al manejo del inventario, como la renta del almacén donde se guarda y el seguro del inventario, estos costos suelen aumentar en proporción directa a la cantidad promedio de inventario que se maneje.

1.4.2 Costos de Ordenar

Son los que se relacionan con la colocación y la recepción de una orden o perdido para comprar nuevo inventario, e incluyen los costos por generar memorandos, transmisiones de fax y demás. En su mayor parte los costos asociados a cada orden son fijos, sin importar el tamaño de esta.

1.4.3 Faltantes de Inventario.

Es aquella situación que se presenta cuando una empresa se queda sin inventario y llegan clientes que demandan el producto.

Además, la Norma Internacional de Contabilidad NIC2, 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.

1.4.4 Costos de Adquisición

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.

1.4.5 Costos de Transformación

Los costes de innovación de los inventarios abarcan 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 costes transversales fijos los que preservan relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación 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.

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 períodos 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. 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. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo.

Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.

1.5 Sistemas de Registros

Cuando una entidad decide el momento en que debe registrarse la adquisición y el consumo del inventario. Dicho momento puede ser cuando se realiza cada transacción o al final del periodo. La decisión debe basarse principalmente en el tipo de empresa de que se trate. Para ello existen dos sistemas de registro que son:

a) Inventario perpetuo.

b) Inventario periódico.

1.5.1 Sistema de Inventario Periódico

Es aquel que se realiza en un período de tiempo determinado. Normalmente es la toma física de inventarios que se hace para cierre de los estados financieros; puede ser mensual, semestral o anual. Pero siempre a 31 de diciembre para la elaboración de los estados financieros definitivos de la compañía.

Conocido también como juego de inventarios, es recomendable para empresas como farmacias, supermercados, ferreterías, y otros negocios, con los cuales el volumen de ventas de productos de precios unitarios relativamente bajos es muy grande cada día, y no se dificulta la consulta del valor de costo de estos bienes.

Por eso en estas empresas, en el momento de la venta sólo se registra el valor de venta y se espera hasta el final del ejercicio para la determinación del costo de las ventas mediante la toma física de un inventario final. En este sistema, para la determinación del costo de ventas es necesario conocer los siguientes elementos:

• El valor de las existencias de mercancías al inicio del ejercicio o inventario inicial.

• El valor de las mercancías adquiridas durante el ejercicio (compras netas) .

• El valor de las existencias de mercancías no vendidas que aún se tienen en existencia al finalizar el ejercicio.

Es decir, el inventario final Las compras de mercancías se registran debitando la cuenta compras de mercancía al costo de adquisición.

Esta cuenta forma parte de las cuentas temporales y se cierra al final del período contra resultados, o ganancias y pérdidas. Sin embargo; el uso de este sistema de inventarios está supeditado a la autorización y revisión por parte de los organismos de control, ya que como no es constante, puede permitir pérdida de mercancías e incluso fraudes. Normalmente, este sistema se usa al cierre del ejercicio contable para cruzar información arrojada en los sistemas contables. (Virtual Umng , n.d.).

En un sistema de inventario periódico, la compra de materiales se registra en una cuenta titulada ‘Compras de materia primas’. Si existe un inventario inicial de materiales, este se registra en una cuenta llamada ‘Inventario inicial de materiales’. Las compras más el inventario inicial es igual a los materiales disponibles para usar durante un periodo.

Para determinar el inventario final de materiales debe realizarse un conteo físico de los materiales todavía disponibles al final del periodo. El costo de los materiales utilizados en el periodo se determina restando el inventario final de materiales de los materiales disponibles para usar durante el periodo, de la siguiente manera:

Inventario inicial de materiales	5,000.00
+ Compras	3,000.00
= Materiales disponibles para usar	8,000.00
-Inventario final de materiales (Con base en un conteo físico)	4,000.00
= Costo de los materiales empleados	4,000.00

Obsérvese que, con este método, el costeo de los materiales usados no se determina directamente; se calcula de manera indirecta como un residuo. En otras palabras, el costo de los materiales utilizados es igual a lo que queda después del costo de inventario final del costo de los materiales disponibles para uso. (Polimeni R. S., 2001, p. 80)

1.5.2 Sistema de Inventario Perpetuo

El sistema de registro perpetuo mantiene un saldo actualizado de la cantidad de mercancías en existencia y del costo de las mercancías vendidas. Cuando se compra mercancía aumenta la cuenta de inventario de mercancías; cuando se vende, esta disminuye y se registra el costo de la mercancía vendida. En cualquier momento puede conocerse la cantidad de mercancías en existencia y el costo total de las ventas del periodo, por ello se le nombra perpetuo.

En este sistema no se utilizan las cuentas de compras, fletes sobre compras, devoluciones y bonificaciones sobre compras o descuentos sobre compras. Cualquier operación que represente cargos o abonos a estas cuentas se registrará directamente en la cuenta inventario de mercancías. (Cantu G. G., p. 198)

En el sistema de inventario perpetuo de acuerdo con (Polimeni R. S., 2001, p. 81) las compras de materiales se registra en una cuenta llamada ‘inventario de materiales’, en lugar de hacerlo en una cuenta de compras. Si existe un inventario inicial de materiales, también debe registrarse como un debito en la cuenta inventario de materiales.

Cuando se utilizan los materiales, la cuenta de inventario de materiales se acredita por el costo de los materiales usados con un correspondiente debito en la cuenta de inventario de trabajo en proceso. El resultado final es que el costo de los materiales usados se carga a producción en el momento en que se emplean los materiales, y el saldo de la cuenta de inventario de materiales muestra el costo de los materiales aun disponible para uso.

Así en el método de inventario perpetuo, tanto el costo de los materiales usados como el inventario final de materiales pueden determinarse directamente después de cada transacción. Cuando se emplea un sistema de inventario perpetuo deben mantenerse tarjetas de registro del libro mayor auxiliar a fin de contabilizar los inventarios de materiales.

El total de los materiales de las tarjetas de registro de materiales en el libro mayor auxiliar debe ser igual al monto en la cuenta de control de inventario de materiales en el libro mayor general. El libro mayor auxiliar de materiales tiene una tarjeta de registro de inventario separada para cada tipo de artículo en el inventario. El formato común de una tarjeta de registro de inventario muestra la fecha, la cantidad y el valor en dólares de los materiales recibidos (debito) y usados (crédito) y el saldo resultante (debito).

El uso del método de inventario perpetuo también requiere un conteo físico de los materiales disponibles al menos una vez al año con el fin de revisar algún posible error o perdida producidos por robo o daño. Si el conteo físico difiere de los saldos en las tarjetas de registro de inventario, las cifras según los libros de contabilidad se ajustan en forma ascendente o descendente para reflejar el conteo real.

Ventajas

Este procedimiento tiene como ventajas conocer el número y costo de artículos en existencia, el costo de ventas, la detección de robos, extravíos, errores y malos manejos en el control del inventario; ya que disponemos de una cuenta que controla las mercancías. Las ventajas que este procedimiento ofrece son:

1. Control interno más riguroso. Al comparar el inventario físico con los registros perpetuos, la gerencia se dará cuenta de cualquier faltante o error y podrá tomar una acción correctiva.

2. Un inventario físico se puede tomar en fechas diferentes del fin de año o de distintos productos o departamentos en varias fechas durante el año, ya que los registros perpetuos siempre muestran las cantidades que deben estar disponibles.

3. Se puede preparar de forma fácil estados financieros mensuales o trimestrales debido a la disponibilidad de los valores en pesos del inventario y del costo de las mercancías vendidas en los registros contables. (Lopez, 2012, p. 3)

1.6 Métodos de Valuación de los Inventarios.

Métodos de valuación. Por lo general, los precios sufren variaciones en cada compra que se hace durante el periodo contable. El objetivo de los métodos de valuación es determinar el costo que será asignado a las mercancías vendidas y el costo de las mercancías disponibles al terminar el periodo. Se debe seleccionar el que brinde al negocio la mejor forma de medir la utilidad neta del periodo y el que sea más representativo de su actividad. Para ello existen varios métodos:

1.6.1 Costo Promedio Ponderado

Costo promedio: Este supuesto valora toda la mercancía, las unidades vendidas y las que permanecen en inventario, al costo unitario promedio. (En efecto, el método del costo promedio supone que las unidades son retiradas del inventario en un orden aleatorio).

Cuando el costo promedio está en aplicación, el costo promedio de todas las unidades de inventario se calcula después de cada compra.

Este costo promedio se calcula dividiendo el costo total de los bienes disponibles para la venta por el número de unidades en inventario, puesto que el costo promedio puede cambiar después de cada compra, a este método se le conoce también como promedio móvil. (Meigs, 2012, p. 326).

Una limitación del costo promedio es que los cambios en los costos de reposición corriente de inventario se ocultan debido a que son promediados con los costos más antiguos. Por lo tanto, ni

la valuación del inventario final ni el costo de los bienes vendidos reflejara rápidamente cambios en el costo de reposición actual de la mercancía. (Meigs, 2012, p. 330)

1.6.2 Primero en Entrar, Primero en Salir (PEPS).

Como el nombre lo indica primero en entrar, primero en salir, comprende el supuesto de que los bienes vendidos son las primeras unidades compradas, es decir, los bienes disponibles más antiguos. Por lo tanto, el inventario restante está conformado por las compras más recientes.

El método primeras en entrar, primeras en salir, conocido frecuentemente como PEPS o FIJO, está basado en el supuesto que la primera mercancía comprada es la primera mercancía vendida. (Meigs, 2012). Mediante el método PEPS, por otra parte, el costo de los bienes vendidos se basa en costos más antiguos.

1.6.3 Ultimas en Entrar, Primeras en Salir (UEPS).

Bajo la abreviatura UEPS, se supone que las unidades vendidas son aquellas adquiridas más recientemente. Por consiguiente, se supone que el inventario restante consta de las primeras compras.

El método ultimas en entrar, primeras en salir, es uno de los supuestos de flujo más interesantes y controvertidos. El supuesto básico en el método es que las unidades compradas recientemente se venden primero y que las unidades más antiguas permanecen en inventario.

Este supuesto no está de acuerdo con el flujo físico de mercancía en la mayoría de los negocios. Incluso hay argumentos lógicos fuertes que apoyan este, adicionales a las consideraciones del impuesto sobre la renta.

Para fines de medición del ingreso, la mayoría de los contadores considerar el flujo de los costos más importante que el flujo físico de mercancía. Quienes apoyan el método sostienen que la medición del ingreso debe estar basada en las condiciones corriente de mercado.

Por consiguiente, el ingreso de ventas corrientes debe ser compensado mediante el costo corriente de la mercancía vendida. Mediante el método UEPS (Ultimas en entrar, primeras en salir), los costos asignados al costo de los bienes vendidos son relativamente corrientes, porque parten de las compras más recientes.

Las consideraciones del impuesto sobre la renta, sin embargo, constituyen la razón principal para la popularidad del método (UEPS), asigna los costos de compra del inventario más recientes al costo de los bienes vendidos. En la situación común de precios en alza, estos costos más recientes son también los costos más altos. Al reportar un costo de los bienes vendidos más alto del que resulta de otros métodos de valuación de inventario generalmente da como resultado un ingreso gravable menor.

En resumen, si los costos de inventario están aumentando, una compañía puede reducir el monto de su obligación del impuesto sobra la renta utilizando el método (UEPS) en su declaración de renta. Puede parecer razonable que una compañía utilice el método (UEPS) en su declaración de renta para reducir el ingreso gravable y el método (PEPS) en sus estados financieros para aumentar el monto de la utilidad neta reportada a inversionistas y acreedores.

Sin embargo, las regulaciones del impuesto sobre la renta con frecuencia constituyen una razón importante para seleccionar el método (UEPS) el cual tiene una limitación significativa. La valuación del activo inventario se basa en los costos de adquisición de inventario más antiguos de la compañía. cuando la compañía ha estado operando durante muchos años, estos costos más antiguos pueden subestimar en gran medida el costo de reposición actual del inventario, por lo tanto, cuando un inventario es valorado por este método, la compañía también debe revelar el costo corriente de posición de inventario, mientras el (PEPS) es el método menos conservador. (Meigs, 2012, pp. 330-331)

1.6.4 Costo Estándar.

Los costos estándares representan los costos "planeados " de un producto y con frecuencia se establecen antes del inicio de la producción. Por consiguiente, el establecimiento de patrones crea a la gerencia metas por alcanzar (es decir, planeación) y bases para comparar con los resultados reales (es decir, control). Los costos estándares son aquellos que esperan lograrse en determinado proceso de producción en condiciones normales.

El costeo estándar se relaciona con el costo por unidad y cumple básicamente el mismo propósito de un presupuesto. Visto de otra forma los presupuestos ponderan las perspectivas gerenciales en términos de costos totales más que en términos de costos por unidad. Los costos estándares no remplazan los costos reales en un sistema de acumulación de costos. Por el contrario, se acumulan los costos estándares y los costos reales.

Los costos estándares se conocen también como costos planeados, costos pronosticados, costos programados y costos de especificaciones. Los costos estimados se omitieron de manera intencional de esta lista porque la palabra "estimado " no debe utilizarse indistintamente con la palabra “estándar". Los costos estimados históricamente se han empleado como proyecciones de lo que serán los costos unitarios para un periodo, mientras que los costos estándares representan lo que debe ser el costo unitario de un producto.

Por tanto, mientras los costos estimados son simplemente una anticipación de los resultados reales, lo costos estándares son objetivos fijados por la gerencia, que funcionan como controles para supervisar los resultados reales. Además, los costos estándares hacen parte de un sistema de costos mientras que no ocurre así con los costos estimados. (Polimeni R. , 1997, p. 394)

1.6.5 Costo Especifico o Identificado.

Algunas empresas tratan con artículos de inventario que pueden identificarse de manera individual, como los automóviles, joyas y bienes raíces. Estas empresas costean, por lo general, sus inventarios al costo unitario específico de la unidad en particular. Por ejemplo, un concesionario de automóviles tiene dos vehículos en exhibición; un modelo “x” que cuesta $14,000 y un modelo “y” equipado que cuesta $17,000.

Si el concesionario vende el modelo equipado en $19,700; el costo de mercancía vendida es de $17,000 el costo específico de la unidad; el margen bruto en esta venta es de $2,700 ($19,700 - $17,000). Si el automóvil “x” es el único que queda en el inventario disponible al final del periodo, el inventario final es de $14,000. (files.wordpress)

Por otro lado, de acuerdo a la NIF C-4, Inventarios los costos identificados son aquellos que el costo de los inventarios de partidas que normalmente no son intercambiables entre sí y de artículos o servicios producidos y segregados para proyectos específicos debe asignarse utilizando la identificación específica de sus costos individuales. La asignación específica de costos significa atribuir estos costos a partidas identificadas del inventario. Este es el tratamiento apropiado para partidas que se segregan para un proyecto específico, sin tomar en cuenta si esas partidas fueron compradas o producidas por la entidad.

Sin embargo, la identificación específica de los costos es inapropiada cuando en el inventario hay grandes números de partidas que normalmente son intercambiables entre sí ya que, en estas circunstancias, el método de seleccionar partidas que permanecerán en los inventarios puede utilizarse para lograr efectos predeterminados en la utilidad o pérdida.

1.7 Sistema de Control de Inventario.

Los sistemas de control de inventario van desde los muy sencillos hasta lo extremadamente complejos, en función al tamaño de la empresa y de la naturaleza de los inventarios. Por ejemplo, un procedimiento de control simple es el de:

1.7.1 Método de la Línea Roja

Según el cual los artículos de inventario se almacenan en una gaveta, se traza una línea roja alrededor de la parte interna de la misma en el nivel del punto reorden. El punto de reorden es el nivel de inventario en el que se debe colocar una orden. (Brigham, 2009, p. 607).

El encargado de inventario coloca una orden cuando aparece la línea roja. Este procedimiento va muy bien en el caso de piezas como tornillos en un proceso de manufactura o de muchos artículos en las empresas minoristas.

1.7.2 Sistema Computarizado de Control de Inventarios.

Las empresas grandes a menudo tienen sistemas computarizados de control de inventario totalmente integrados con los cuales la computadora ajusta los niveles del inventario conforme se realizan las ventas, solicita el inventario cuando se llega al punto de reorden y registra la recepción de un pedido.

Los registros de computadora también se pueden utilizar para determinar si cambian las tasas de uso de los artículos de inventario y, por tanto, se pueden hacer ajustes en las cantidades que se reordenan.

1.7.3 Sistema de Justo a Tiempo (JIT).

El sistema de justo a tiempo requiere una un esfuerzo coordinado entre el proveedor y el comprador, el cual fue afinado por empresas japonesas hace muchos años. Con este sistema los materiales son entregados a la empresa casi al mismo tiempo que se necesitan, tal vez unas cuantas horas antes de que se utilicen.

Es adecuado en un ambiente de alto volumen de producción y manufactura repetitiva. Las diferentes etapas de producción están íntimamente ligadas con muy pequeños inventarios en proceso. La necesidad de ensambles finales gobierna el flujo de subensambles, disparando la

producción, la que, a su vez, afecta la cadena previa de producción, y así sucesivamente (sistema pull).

Cada centro de trabajo produce solamente lo que el centro siguiente necesita para satisfacer la producción de ensambles finales. No todos los sistemas productivos son susceptibles de adoptar un sistema JIT. Para lograr la transformación a este tipo de sistema, se requiere que la organización realice los pasos necesarios para adoptar los más altos niveles de calidad, disminuya los alistamientos de las líneas de producción y los tamaños de lote, y seleccione y certifique adecuadamente a sus proveedores.

Los beneficios de la implementación de un sistema (JIT) pueden ser inmensos, dentro de los cuales se encuentran la reducción de costos de mantenimiento y control de los inventarios, con el consiguiente ahorro de espacio físico; el menor capital invertido en inventarios; el incremento de la productividad con altos niveles de calidad y la reducción de los tiempos de producción. A pesar de los impresionantes resultados que ha logrado el (JIT) en varios países, esta filosofía no es la panacea para todas las organizaciones.

Para que ella produzca los resultados esperados, se debe tener alto volumen de producción y manufactura repetitiva; niveles de calidad extremadamente altos; excelente gestión humana que permita motivar a la fuerza laboral, mejorar las relaciones de los trabajadores con la empresa y tener una mano de obra altamente calificada y excelente relación con los proveedores (Vidal, 2010, p. 38)

1.8 Procedimientos de Control

Es de gran importancia que una compañía cuente con un buen sistema de control de inventario de materiales, el logro de un buen control mantiene los costos a un nivel mínimo y la producción de planta en un plan de trabajo constante e ininterrumpido. Los siguientes conceptos deben emplearse en un sistema de control de inventario:

1. El inventario es el resultado de la compra de materias primas y partes. También es el resultado de aplicar la mano de obra y los costos indirectos de fabricación a las materias primas para producir artículos terminados.

2. La reducción del inventario es el resultado del uso normal y de encontrar usos alternativos o desechar los itemes innecesarios.

3. La inversión optima en inventario se basa en técnicas cuantitativas diseñadas para minimizar el costo de mantener y organizar el inventario.

4. La compra eficiente, la administración y la inversión en materiales dependen de un pronóstico exacto de ventas y de la programación de la producción.

5. Los pronósticos ayudan a determinar en qué momento se ordenan los materiales. El control de inventario se logra mediante la programación de la producción.

6. El control de inventario 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 de lograrlos. El control es relativo, no absoluto.

7.Los métodos de control de inventario variaran en gran parte según el costo de los materiales y su importancia en el proceso de manufactura. Los materiales costosos o aquellos que son esenciales para la producción, tienden a que su programa de control revise con mayor frecuencia por un personal experimentado, a pesar del costo y el esfuerzo de hacerlo. (Polimeni R. S., 2001, p. 82)

Los procedimientos de control comúnmente utilizados son: el pedido cíclico, el método mínimo, máximo, el método de doble compartimiento, el sistema de pedido automático y el plan ABC.

1.8.1 El Pedido Cíclico.

Es un método en el que se revisan los materiales disponibles en un ciclo regular o periódico. Por ejemplo, el inventario de materiales podría revisarse cada 30 días. La duración del ciclo varía según el tipo de materiales que se revisan. Los artículos esenciales tienen ciclos de revisión más cortos que los artículos menos importantes.

Al momento de la revisión se colocará un pedido para llevar el inventario a un nivel deseado como, por ejemplo, existencias para dos semanas. Una técnica utilizada con frecuencia para los artículos pequeños es el método 30-60-90 días.

Cuando el inventario baja a existencias de 60 días, se realiza un pedido por una provisión de 30 días. Pueden realizarse ajustes en el número de días de las existencias o en la cantidad ordenada durante periodos de fluctuación conocidos.

1.8.1. Método Mínimo – Máximo.

Se basa en el supuesto de que los inventarios de materiales 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 inventario.

1.8.3 Doble Compartimiento.

Se utiliza cuando los materiales 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 de materiales se divide y se sitúa en dos compartimientos o depósitos. El primero contiene la cantidad de artículos que se utilizaran entre el intervalo en que se recibe un pedido y se sitúa el siguiente pedido.

El segundo contiene existencias 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 en el segundo, se utilizan hasta el recibo del pedido, el cual se coloca tan pronto como sea necesario usar los artículos del segundo compartimiento.

1.8.4 Sistema de Pedido Automático.

Es aquel en el que los pedidos se hacen ‘automáticamente’, tan pronto como el nivel de inventario alcanza una cantidad predeterminada del punto de pedido. Este sistema es particularmente conveniente cuando una empresa empleado un computador. Se mantienen tarjetas de registro de inventario perpetuo que registran las compras y requisiciones de materiales específicos.

Cuando se alcanza el punto de pedido predeterminado, el computador en forma automática clasifica la tarjeta de materiales. Después, un empleado las procesa y hace un pedido por la cantidad necesaria. Con el uso del computador, es posible recalcular periódicamente la inversión optima en inventario y, por tanto, revisar la cantidad que va comprarse, así como imprimir las ordenes compras reales.

1.8.5 Plan ABC

Se utiliza cuando una empresa tiene gran cantidad de itemes individuales, cada uno con un valor diferente. El control de materiales de un artículo de alto valor será diferente del control de uno de bajo valor. Así el plan ABC es una forma sistemática de agrupar los materiales en clasificaciones separadas y determinar el grado de control que cada grupo merece.

Por ejemplo, los itemes que no son costosos y/o no fundamentales para el proceso de producción pueden contabilizarse con el método mínimo – máximo o el método de doble compartimiento. Las técnicas complejas de inventario, como el sistema de pedido automático, pueden emplearse para planear y controlar los artículos que son costosos y/o fundamentales para el proceso de producción.

El costo total de los materiales que se emplearan en determinado periodo es lo primero que se calcula. Este valor se determina multiplicando el costo unitario de cada artículo por el uso total estimado para el periodo. Una vez que se tabulan los costos de consumo total para cada artículo, se enumeran en orden descendente, el más alto al principio y el más bajo al final.

Luego se calculan dos porcentajes: el del costo de cada artículo con relación al costo total (el costo total se divide por el costo total de todos los artículos) y el de unidades de cada artículo con respecto al total de unidades (el número total de unidades de cada artículo se divide por el número total de unidades para todos los artículos) . (Polimeni R. S., 2001, p. 83)

Una forma de realizar la clasificación es con base en el producto Di vi , el cual mide el valor anual de las ventas (o la demanda) de cada ítem i, donde: Di = Demanda anual del ítem i [unidades/año]. vi = Valor unitario del ítem i [$/unidad]. Para definir cuáles ítems deben formar parte de cada clase (A, B o C), se escoge un porcentaje de mayor a menor, de acuerdo con el orden secuencial dado por la mayor utilización de los ítems.

Usualmente, los ítems clase A constituyen del 10 al 20% de los primeros ítems dentro de la clasificación, contando con el 60% al 80% del valor total de las ventas anuales; los ítems clase B constituyen entre un 20 y un 40% del total de ítems, contando entre el 20% y el 30% restante del valor anual; y los ítems clase C, usualmente los más numerosos, constituyen el resto, contando con una pequeña parte del total de la inversión en inventario, la cual usualmente no pasa del 10% del total de ventas de la empresa.

Algunos autores difieren en la proporción de ítems clase B y C, por ejemplo, Wild (1997, p. 31) recomienda una distribución alrededor de los siguientes valores:

Ítems clase A = 10% del total de ítems, con alrededor del 65% del total de ventas.

Ítems clase B = 20% del total de ítems, con alrededor del 25% del total de ventas.

Ítems clase C = 70% del total de ítems, con alrededor del 10% del total de ventas.

La decisión final sobre estos porcentajes depende de cada caso en particular y de las capacidades de computación que se tengan para el control de cada tipo de ítem. (Vidal, 2010, p. 25)

Según este método, se clasifican los artículos en clases, generalmente en tres (A, B o C), permitiendo dar un orden de prioridades a los distintos productos:

Artículos A: Los más importantes a los efectos del control.
Artículos B: Aquellos artículos de importancia secundaria.
Artículos C: Los de importancia reducida.

La designación de las tres clases es arbitraria, pudiendo existir cualquier número de clases. También él % exacto de artículos de cada clase varía de un inventario al siguiente. Los factores más importantes son los dos extremos: unos pocos artículos significativos y un gran número de artículos de relativa importancia.

Esta relación empírica formulada por Vilfredo Pareto, ha demostrado ser una herramienta muy útil y sencilla de aplicar a la gestión empresarial. Permite concentrar la atención y los esfuerzos sobre las causas más importantes de lo que se quiere controlar y mejorar.

El método o gráfico ABC puede ser aplicado a:

• Las ventas de la empresa y los clientes con los que se efectúan las mismas (optimización de pedidos).

• El valor de los stocks y el número de ítems de los almacenes.

• Los costos y sus componentes.

• Los beneficios de la empresa y los artículos que los producen (determinar aquellos productos que, teniendo una alta penetración en el mercado -facturación-, disponen de baja rentabilidad; detectar por prioridades aquellos productos que, teniendo una baja penetración comercialización-, disponen de alta rentabilidad). (Fucci, 1999)

1.9 Normas Aplicables a Inventarios

(Cantu G. G., 2014) Los inventarios están regulados a nivel internacional por la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC) y por las Normas de Información Financiera 4 (NIF). NIC (Norma Internacional de Contabilidad) no.2, la cual indica que los inventarios son los activos poseídos con el fin de ser vendidos durante el curso de sus operaciones; en proceso de producción de cara a tal venta; en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción, o en el suministro de servicios.

Entre las reglas aplicables en la NIC 2:

I. Lo inventarios deben ser medidos al costo o al valor neto realizable, según el que se menor.

II. El costo de los inventarios debe comprender todos los costos derivados de sus adquisición y conversión, así como otros costos en los que se ha incurrido para darles condición y ubicación actuales.

III. En los estados financieros se deben revelar las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, el valor total en libros desglosando en importes parciales según la clasificación de los inventarios.

La norma de información financiera (NIIF) no. 4 , establece que los inventarios son los bienes de una empresa destinados a la venta o producción para su posterior venta.

Algunas de las reglas aplicables que indica son:

1.Los inventarios se deben valuar al costo de adquisición o al de producción en que se incurre al comprar o fabricar un artículo. Esto significa las sumas de las erogaciones por la compra más los cargos en que directa o indirectamente se incurren para que el articulo esté disponible para la compra, como por ejemplo fletes, impuesto de importación, seguro, entre otros.

2.Por su naturaleza, el rubro de inventarios debe presentarse dentro los activos circulantes en el balance general. Deberá especificarse el tipo de partidas que lo componen, como mercancías en tránsito, anticipos a proveedores entre otros.

3.En los estados financieros se debe mencionar el método de valuación empleado por la empresa.

4.Cuando la empresa decida cambiar los sistemas y/o métodos de valuación en relación con el ejercicio anterior, deberá mencionarse en los estados financieros; así como el efecto que hubiese tenido sobre la partida de inventarios y en los resultados.

1.10 Manejo de Los Inventarios Según el Código Tributario.

El código tributario dominicano es aquel que contiene las disposiciones legales aplicables para los tributos realizados a nivel nacional. El mismo en el artículo mencionado a continuación muestra lo establecido acerca del manejo de inventario.

El artículo 303, indica que cualquier persona que mantenga existencias de materias primas, productos en proceso de fabricación o de productos terminados debe crear y mantener actualizados sus registros de inventarios de dichas existencias, para reflejar claramente su renta.

Estos inventarios serán mantenidos conforme al método de la última entrada, primera salida (UEPS). Párrafo I.- Excepcionalmente otros métodos de valuación distintos al expresado pueden ser autorizados por la Administración Tributaria, siempre que estén acordes con las modalidades del negocio y no ofrezcan dificultades para la fiscalización.

El método aprobado no podrá ser cambiado sin una nueva y expresa autorización de la Administración, a partir de la fecha que ésta fije.

Párrafo II.- En la valoración de los inventarios no se admitirán deducciones en forma global, acordadas para hacer frente a cualquier contingencia.

Párrafo III.- Cuando se trate de inmuebles, el valor de éstos se inventariará al precio de compra o valor de construcción efectivamente pagado.

CAPITULO II:

GENERALIDADES SOBRE EL

ABASTECIMIENTO Y COMPRAS.

2.1 Abastecimiento.

(Mendoza, 1977), precisa que el abastecimiento significa procurar racional y técnicamente todos los recursos materiales que se requieren para el adecuado cumplimiento de las actividades y el logro de las metas propuestas, cualquiera que sea su magnitud o importancia, costo, lugar y tiempo. En la misma línea abastecimiento, ya sea de origen externo o interno está compuesto por un conjunto de tareas que facilita conseguir los bienes que una entidad necesita para su eficiente funcionamiento. Abastecimiento está relacionada a la logística y a la cadena de suministro, en el cual la cadena tiene como responsabilidad de suministrar las necesidades de los usuarios, garantizado la entrega del bien, para evitar que los productos se agoten.

2.1.1 Objetivos.

Los objetivos del abastecimiento son:

- Organizar la administración de los almacenes con eficiencia y eficacia.
- Asegurar el tráfico de los inventarios.
- Mantener la continuidad de abastecimiento.
- Velar por el control de inventario y reducción del el stock obsoleto o deteriorado.
- Mejorar los recursos de almacén mediante una buena adquisición y distribución.
- Disponer a tiempo de las mercancías.
- Adquirir las mercancías a precios justos, bajo los estándares de calidad.
- Reposición oportuna.

2.1.2 Situaciones que Originan el Abastecimiento en la Organización.

Únicamente hay una situación que da origen al abastecimiento, y es que cada departamento de la organización distinga la necesidad fundamentada, de abastecimiento, para luego informarle al departamento de compras, mediante una "requisición". Esta necesidad puede consistir en bienes y o servicios para la persona o el departamento necesitado con el fin de poder realizar sus oficios para el logro de sus objetivos (Adquisciones y abastecimiento, 2002).

2.2 Ciclo del Abastecimiento.

(Boland Lucrecia y Otros, 2007) señala que el abastecimiento se conecta con la logística de la productividad junto con la distribución física y el mantenimiento. El objetivo general del sistema de abastecimiento es entregar los materiales, en tiempo y forma adecuados

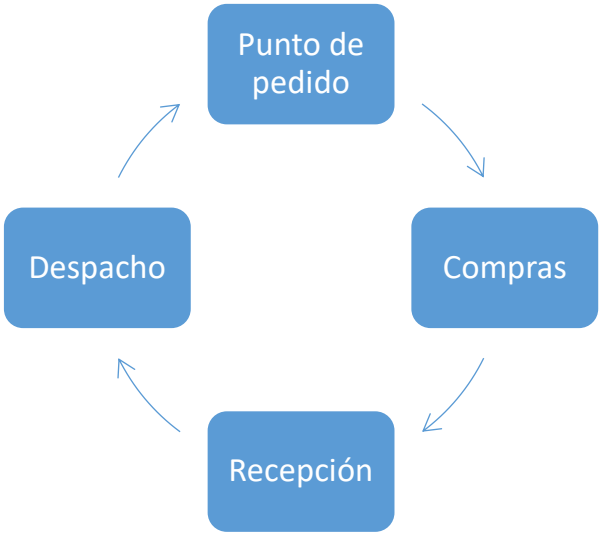
.

El Sistema de abastecimiento comprende 3 subfunciones:

- **Gestión de Compras:** consiste en satisfacer las necesidades de una organización con elementos exteriores a la misma incrementando el efectivo invertido.
- **Recepción**: acción que se realiza para verificar que las mercancías coincidan con la orden de compra en precio y cantidad, de igual forma verificar la calidad del producto.

- **Almacenaje – Administración de stocks**: operaciones que organizan el flujo de productos de una organización, garantizando costos de almacenamientos de los inventarios.

Grafica N. 1
El ciclo de abastecimiento



Fuente: Boland y otros

2.3 Aprovisionamiento Electrónico O E- Procurement.

(Mecinas, Compras un enfoque estrategico , 2007) Establece que el aprovisionamiento electrónico trata sobre la adquisición de bienes y servicios con el uso de tecnologías que mejora la función de compras de una entidad. Actualmente, las empresas están al tanto de las nuevas tecnologías que a través del tiempo han ido surgiendo y están implementando esas opciones en procedimiento externo e interno relacionado con la compras, ventas, pagos y control de inventario, haciendo uso de la internet como canal de comunicación con los suplidores. E-procurement facilita una entrega rápida para el control de sus materiales, del seguimiento de las órdenes de compras, y del pago de facturas, logrando un desarrollo eficaz al tener la facultad de integrar todos los procesos

de la empresa, originando una concordancia entre todas las áreas relacionadas orientando a la optimización.

La competencia ya no es entre empresas, sino entre grupos de empresas que se desempeñan en equipo, manejando información ágil y confiable en los mercados en que se desenvuelve, por ende, las empresas deben tener un enfoque de cómo van a realizar sus compras en el futuro. Sin embargo, algunos países no le resultan fácil contar con una infraestructura que les permita el funcionamiento adecuado de esta herramienta. Para lograrlo se requiere de:

- Un programa adecuado para la parte transaccional.
- Tecnología para la integración con suplidores.
- Sistemas de compras automatizados mediante el uso de aplicaciones web.
- Un sistema para unir los procesos de la organización, para la información oportuna y precisa.

2.4 Cadena de Abastecimiento.

Cadena de abastecimiento es el conjunto de actividades que forman parte del flujo de los productos. El objetivo principal de la cadena es satisfacer las necesidades de los clientes o consumidores; ofreciéndoles productos o servicios de buena calidad en la cantidad y en la oportunidad en que ellos los requieran. Una cadena de suministro está integrada por: proveedores, clientes, canales de comunicación, medios de transporte. Todos deben funcionar de manera coordinada para que el proceso funcione con eficiencia y eficacia. (Equipo Editorial , 2019)

Para (Handfield y Nichols, 1999)la cadena de abastecimiento “reúne todas las actividades asociadas con el flujo y transformación de bienes desde la etapa de materias primas, hasta llegar al usuario final, incluyendo los flujos asociados de información”. Según (Sabria, 2012), la cadena de abastecimiento tiene cuatro funciones principales: optimizar, en el sentido de hacerlo con cada operación; integrar, refiriéndose a considerar todas las diversas funciones dentro de la empresa; colaborar, respecto a la relación de clientes y proveedores con la misma empresa; y sincronizar, con la visión de la cadena de abastecimiento como un todo conformado por varios componentes.

(Serra, 2005) afirma que “la cadena de abastecimiento está formada por el conjunto de empresas que están vinculadas con otras empresas, en los diferentes procesos y actividades que generan valor en forma de productos y servicios para el consumidor final”. Las empresas se encuentran rodeadas de parte interesadas, cuya actuación en el desarrollo de sus actividades comerciales reflejan que los resultados positivos que obtienen las compañías lo demuestran en el resultado del trabajo conjunto que se realiza no solo al interior de la organización sino con el apoyo de los grupos de interés.

2.4.1 Evolución.

(Leon, 2005) menciona que en los años sesenta, el mercado comenzó a requerir diversidad de productos y servicios, lo que generó la necesidad de gestionar más cantidad de stocks, tanto en las áreas de producción como en las de distribución. La respuesta de los sujetos encargados de la logística fue optimizar el funcionamiento de la cadena de distribución, para disminuir el costo unitario de administración, conservación y entrega. Adicionalmente, reducir el ciclo permitió la reducción de los inventarios a lo largo de la cadena de abastecimiento.

Luego, en los años setenta y ochenta, para hacer frente a la competencia local e internacional, las empresas continuaron la búsqueda de mejoras y comenzaron a analizar el proceso de abastecer sus unidades productivas. En este aspecto, se destacaron los sistemas de origen japones, tales como Justo a tiempo o Método Toyota (Just in time) y Gestión de calidad total (Total Quality Management).

Los cambios en los canales de distribución (aparición de grandes jugadores como Wal Mart, Carrefour, McDonald´s, etc., en Estados Unidos de América), y la globalización de la economía mundial a fines de los años ochenta y principios de los noventa, incrementaron la extensión y complejidad de la cadena de abastecimiento del consumidor final. “Hoy en día, la competencia ya no es entre las compañías locales o con competidores del exterior, sino una competencia global, en la cual, sólo las cadenas de abastecimiento más eficientes pueden competir para satisfacer los requerimientos de los consumidores en el ámbito global”.

Como respuesta a esta nueva situación, surge el enfoque integrado de la cadena de abastecimiento, que se basa en el análisis de toda la cadena, según el impacto que cada eslabón tiene sobre los costos y el valor que se le entrega al consumidor final. Por último, a fines de los noventa, con la aparición y desarrollo del comercio electrónico y la llamada nueva economía, se profundizan los desafíos en cuanto a coordinación, flexibilidad y rapidez. Algunos son el lanzamiento masivo (customize), en la cual los productos son fabricados a partir del pedido y la necesidad del consumidor final, transformando lo que antes era producción en masa, en una producción a pedido a gran escala.

2.4.2 **Importancia.**

La cadena de abastecimiento dentro de una entidad radica en que, al incorporar los suplidores, los sistemas de transporte y los clientes, se obtiene un control de las actividades, eficiente comunicación y por ende capacidad de actuar a situaciones que se presentan en la institución, logrando desplazar el producto hacia el cliente o tener un inventario disponible de manera oportuna. Así mismo, en el momento que la entidad examina el valor de la cadena de abastecimiento da un gran paso para la mejora continua de sus procesos con el objetivo de optimizar recursos, disminuir errores, evitar devoluciones y por supuesto, generar mayor valor a la experiencia del cliente con la empresa. Una exitosa cadena de abastecimientos entrega al cliente final el producto apropiado, en el lugar correcto y en el tiempo exacto, al precio requerido y con el menor costo posible (Coavas, 2009).

2.4.3 **Administración.**

La Administración de la Cadena de Abastecimiento (Supply Chain Management) es un sistema de administración que integra y coordina las formas en que una empresa encuentra las materias primas y los componentes necesarios para elaborar un producto o servicio, y luego lo entrega a los clientes. La administración efectiva de la cadena de suministros puede reducir los costos de inventario, transporte, almacenamiento y empaque, al tiempo que aumenta la satisfacción del cliente. (Gestionpolis, 2001)

La cadena de abastecimiento se refiere a la unión de todas las empresas que participan en la producción, distribución, manipulación, almacenamiento y comercialización de un producto y sus componentes; es decir, integra todas las empresas que hacen posible que un producto salga al mercado en un momento determinado. Esto incluye proveedores de materias primas, fabricantes,

distribuidores, transportistas y detallistas, es decir entonces, que el conjunto de vínculos que conectan entre sí a los proveedores de materiales y servicios, que abarcan la transformación de materias primas en productos y servicios y la entrega de éstos a los clientes de una empresa, se conoce como la cadena de abastecimiento.

La Administración de la Cadena de Abastecimietno (SCM, por sus siglas en inglés) se define como la coordinación sistemática y estratégica de las funciones tradicionales del negocio y de las tácticas a través de estas funciones tradicionales dentro de una compañía en particular, y a través de las empresas que participan en la cadena de abastecimiento con el fin de mejorar el desempeño a largo plazo de las empresas individuales y de la cadena de suministros como un todo. (Ballou, 2004)

2.5 Compras.

2.5.1 Definiciones.

El diccionario de la (Real academia española, s.f.) indica que: comprar proviene del latín comparare, cotejar, y que se traduce como adquirir algo por dinero. Adquisición, proviene del latín adquisitio, -onis, acción de adquirir. Por ende, comprar se considera como sinónimo de adquisición. Comprar, es efectuar las compras que una entidad necesita para sus operaciones.

Gonzales (2002), señala que existen varios conceptos de compra; pero todos esencialmente, incluyen los mismos elementos básicos, algunos:

a) La administración de materiales conceptúa en la compra como uno o más actos que se relacionan con la planeación, la adquisición, y la utilización de los materiales en el proceso productivo, dichos actos coordinados un encargado de los materiales.

b) La palabra compras, describe un proceso que incluye los siguiente:
   - Surgimiento de la necesidad
   - Su ubicación
   - Elección del proveedor
   - Servicio

c) Comprar es una función elemental e importante para realizar actividades y promover el bienestar humano.

d) Obtener bienes y servicios, es considerado los siguientes puntos:
   - Justificación de la necesidad
   - Evaluación de cualidades, calidades, precio, precio, tiempo de entrega y tipos de financiamiento.

(Calimeri, 1960), sostiene que las compras son operaciones que se propone a suministrar, en las mejores condiciones posibles, a los distintos sectores de la empresa, los materiales (materias primas, productos semi acabados, accesorios, bienes de consumo, maquinarias, servicios entre otros.) que son necesarios para alcanzar los objetivos que la administración ha definido. También

comprar es obtener materias primas, embalajes, empaques o cualquier otro producto, con ciertas características (calidad, precio, condiciones de pago, condiciones de entrega, etc.).

2.5.2 Objetivos.

(Coral, 2014), especifica que compras tiene un objetivo general y varios objetivos específicos, el objetivo general es adquirir los recursos que la empresa necesita para su funcionamiento.

Objetivos Específicos:

- Reducir costos: obtener utilidades y mejorar el costo-beneficio-utilidad.
- Comprar al mínimo precio: teniendo la calidad, de los materiales adquirido.
- Servicio: Optimizar el tiempo y coordinar con las áreas a los que les da servicio.
- La responsabilidad del área de compras: precios, proveedores, pedidos e inspección de lo adquirido.
- Controlar los convenios: En este objetivo al área de compras le interesan todos los convenios que fueron, son y serán necesarios para el financiamiento que otorgue el proveedor.
- Control de los tratados comerciales con los proveedores, en lo referente a: buenas relaciones, ética, mantener una política de varios proveedores (tres) para el abastecimiento de las materias primas, asegurar el prestigio e imagen de la empresa, solo el área de compras debe adquirir.

2.5.3 Clasificación.

(Mecinas, Compras un enfoque estrategico, 2007) menciona que las compras se clasifican en bienes y servicios:

Bienes:

- Materia prima: recursos naturales procesado, que pueden ser de origen minero, agrícola, fósil, entre otros.
- Mercancía: productos terminados con el fin de ser vendidos.
- Suministros: bien o servicios adquiridos de forma continua, a fin de que la organización realice sus actividades diarias.

Servicios:

- Honorarios profesionales.
- Servicios financieros y de pólizas de seguro.
- Transporte terrestre, aéreo y marítimo.
- Turísticos.

Por su ámbito territorial, también pueden clasificarse en:

- Compras nacionales: se efectúan dentro del territorio nacional, cumpliendo con las leyes implementados en dicha nación, que a su vez pueden ser locales (se realizan en la misma plaza), o foráneas (se realizan en plazas distintas, pero dentro del mismo país), y pueden realizarse en: el sector privado y el sector público.
- Compras internacionales: se originan entre dos o más países, y se rigen por las leyes del país extranjero, ya sean acuerdos, convenios o tratados.

2.5.4 Principios Básicos.

La persona encargada del departamento de compras investigara la forma de utilizar los recursos monetarios disponibles con el mayor provecho para la entidad; para que esto se lleve a cabo debe tener en cuentas los siguientes principios:

- Las compras deberán sujetarse a las necesidades particulares de la organización, sea esta comercial, industrial o de servicio.
- Deben hacerse evaluaciones de las características de los materiales y servicios ofrecidos por los suplidores, a la hora de realizar las compras de la organización.
- La decisión sobre lo que se debe comprar y el momento de hacerlo la toma el encargado de compras con pleno conocimiento de los precios y las tendencias del mercado.
- las compras deben efectuarse con el suplidor que brinde las cualidades del producto o servicio más conveniente.
- El encargado de compra debe tener la capacidad de predecir el desarrollo del mercado.

Lo mencionado anteriormente debe resumirse en tres elementos fundamentales: establecer lo que la organización necesita, ubicar los suplidores que tienes el producto o servicio que se necesita, ya sea en territorio nacional o en el extranjero y realizar las mejores negociaciones con los proveedores en cuanto a precio, calidad, cantidad, condiciones de entrega y de pago, así como servicios de posventa. (Mecinas, Compras un enfoque estrategico, 2007)

2.6 Selección y Relación con el Proveedor.

(Gonzalez, Adquisiciones y abastecimientos, 2002)señala que el proveedor aceptable es el que vende productos de la calidad especificada, hace entrega de ellos en las fechas establecidas, ofrece sus productos a un precio de mercado, sugiere modos adecuados de servir a la clientela, e intenta descubrir nuevas formas de desarrollar productos y servicios, que permitan a los clientes lleva a cabo sus operaciones de la manera más económica; así como tratar de mantener competitivo sobre una base continua. Es difícil encontrar proveedores que presenten estas características, pues muchos casos se podrán haber uno, dos, o quizás tres proveedores que reúnen dichas cualidades, por lo que es básico, en un buen departamento de compras, localizar y conservar buenos proveedores a través del tiempo. Para que le convenga al proveedor cumplir con esas características, debe incurrir en costos, por lo que será necesario, procurar en el futuro habrá de obtener el beneficio de un mayor volumen de ventas, procurando que el cliente siga comprándole, pues desea corresponder a las características mencionadas.

Se tiene que buscar, para mantener una buena relación con los proveedores procurando:

A. Equidad, al promover la reputación de la compañía con un trato compensado respecto a:
   - Dar a todos los vendedores una atención completa.
   - Mantener la competencia abierta y justa.
   - No hacer que el vendedor haga gastos innecesarios.

B. Integridad:

- Observar una veracidad estricta en todas las transacciones, con los vendedores.
- Respetar la confianza del proveedor, o de su empresa, en cuanto a las cotizaciones.

C. Servicio:

- Contestar los correos de forma diligente.
- Expeditar, cuando sea posible, las pruebas de las muestras recibidas y rendir reportes rápidos a la al proveedor que presentó la muestra.

D. Progresividad:

- Mantener una mente abierta, acerca de los métodos nuevos usados y materiales ofrecidos.
- Estimular la elaboración de pruebas o ensayos de materiales, que puedan ser de valor.
- Visitar, cuando sea necesario, las fuentes de aprovisionamiento y procurar informes acerca de la estabilidad y sus métodos.

E. Reciprocidad:

- Las buenas relaciones, son un factor esencial en los negocios y un buen medio de desarrollarlas, es dar preferencia a aquellos que regresan el favor.

Los contratos con proveedores pueden ser de tal manera que nos unimos a ellos por muchos años o en otros casos, la duración es sólo coyuntural. Es obvio, que los criterios para determinar cuál de los proveedores es el seleccionado, dependen de la duración del contrato.

2.7 Elementos de una Compra.

(Mecinas, Compras un enfoque estratégico, 2007) establece los elementos esenciales que deben tomarse en cuenta para una buena compra que se realicen una empresa industrial, comercial o de servicio, debe ser los que a continuación se detallan:

2.7.1 Precio.

Para Kotler y Armstrong (2007), "el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio". El diccionario de la Real Academia de la lengua española dice: precio, del latín pretium , es el valor pecuniario en que se estima una cosa.

El precio es, uno de los elementos más importantes en la adquisición de materias primas, productos semi terminados, productos terminados y servicios, conseguir un buen precio es básico para la evolución de la compra, por lo que siempre deberá obtener los mejores precios para la entidad sin descuidar los otros elementos. El precio influye en los costos de los materiales o productos, pero si no se presta atención a los demás elementos estos afectarán los costos, la calidad e imagen de las mercancías.

Los precios estarán limitados por las políticas que tengan los suplidores, los cuales se muestran a continuación:

- Precios por volúmenes de compras (descuentos y bonificaciones por pronto).
- Precios con la introducción de nuevos productos (promociones y descuentos).
- Precios especiales o únicos (ventas al gobierno).

2.7.2 **Calidad**.

El diccionario de la Real Academia de la lengua española define la calidad: como la propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permite apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de una especie. England (1971) define la calidad como: "la que mejor responde a una determinada necesidad". Para Deming experto en este tema, calidad es "satisfacer las necesidades del cliente".

Las empresas manufactureras, la calidad en materias primas la determine el departamento de producción e ingeniería. Las empresas del sector terciario deben considerar el factor calidad para colocarse en condiciones altamente competitivas en el mercado; el departamento de compras a la hora de adquirir algún producto o servicio debe obtener los precios más bajos, sin descuidar la calidad. Al solicitar cotizaciones a los proveedores deben describir en forma completa todas las cualidades de los materiales (marca, modelo, características físicas o químicas resistencias, composición, peso entre otras).

Actualmente, existen normas internacionales que deben cumplir los fabricantes para garantizar al comprador que la calidad del producto es satisfactoria, desde su diseño hasta su desarrollo; es decir, que la capacidad instalada de producción y servicio del fabricante deben cumplir dichas normas .ISO 9001 o ISO 9002 son dos modelos que demuestran a los compradores que el proveedor tiene la capacidad de producción e instalación acordé con el diseño que estas proporciones.

2.7.3 Cantidad.

La cantidad se relaciona con el tiempo en que debe de comprarse los materiales, con lo que se debe buscar, y con el volumen económicamente justificable, tanto al comprar como en almacenar.

La mejor manera de comprar la cantidad correcta es en el pedido, está regulada por algunos factores que se deben considerar:

- Tipo de artículos.
- Tiempo de entrega.
- Necesidad del pedido.
- Precio unitario del material o servicio.
- Promedio de compras del inventario.
- Emisión de pedidos.
- Costo de la transacción.
- Periodo de compra.
- Mantenimiento del inventario (máximos y mínimos).

Es necesario este concepto para poder cubrir las necesidades tienen dan continuidad a la producción o comercialización de los productos y, por lo tanto, para cumplir con lo estipulado en la orden de compra. Es importante conocer el tiempo en el que serán utilizados los materiales por producción o, comercializados por ventas. Así mismo, se debe abreviar el periodo que transcurre entre la expedición de la orden de compra y su entrega. También, se debe evitar comprar cantidades innecesarias, por el costo que esto implica.

2.7.4 Condiciones De Entrega.

Según el diccionario de la Real Academia de la lengua española, las palabras condición y entregar significan: condición del latín, conditio =índole, naturaleza o propiedades de las cosas. Entregar del latín integrare= restituir a su primer estado, y agrega que es poner en manos o en poder de otro alguna cosa. Entrega, acción y efecto de entregar. Para el departamento de compras la condición de entrega involucra una serie de elementos que deben considerarse al negociar la adquisición de materiales, por ejemplo:

- Tiempo en que el proveedor entregará los materiales.
- Lugar en que los entregara.
- Disponibilidad para hacer las entregas.
- Garantía parcial o total de los materiales que ofrece.
- Los porcentajes máximos considerados como tolerancias y mermas que sufrieran los materiales, previamente estipuladas y negociadas en la orden de compras y otros.

2.7.5 **Condiciones de Pago.**

La condición de pago también es una cláusula de la orden de compra, y de su cumplimiento depende la ejecución de un contrato. Cabe señalar que en el momento en que el comprador y el proveedor firman una orden de compra, ésta se convierte automáticamente en un contrato de compra-venta formal para las partes que en él interviene. En consecuencia, la condición de pago deberá cumplirse en los términos establecidos en la orden de compra.

Las condiciones de pagos pueden ser:

- De contado riguroso: contra entrega de mercancía, cobrar o devolver y cobrar al entregar.
- Contado comercial: pago 30,60 0 90 días, después de haber entregado la mercancía y previa presentación de la factura y demás documentos inherentes a la compra.
- Con anticipo: ese porcentaje o cantidad parcial que debe entregar el comprador; al proveedor en el momento de recibir la orden de compra deberá de ser previamente señalado en la misma.

2.7.6 **Garantía**.

El diccionario de la Real Academia de la lengua española define la garantía así: garante=efecto de afianzar lo estipulado, y agrega que es fianza, prenda, cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad; compromiso temporal del fabricante o vendedor, por el que se obliga a reparar la cosa vendida en caso de avería. Es el departamento de compras el que debe negociar esta condición y con posterioridad vigilar que se cumplan los términos de esta.

2.7.7 Servicios Posventa.

Se refiere a ciertos convenios que se celebran con los proveedores para proporcionar a los compradores garantías estaciones suficientes y servicio de mantenimiento o capacitación del personal de la empresa cuando las compras si lo prefiere normalmente se proporciona este tipo de servicios en las decisiones de maquinarias y equipo.

2.8 Procedimiento de Compra.

A continuación, se desglosan los procedimientos, que se deben realizar según (Mecinas, Compras un enfoque estratégico, 2007), al momento de efectuar una compra en un a entidad, ya sea industrial, comercial o de servicios:

2.8.1 Requisición o Solicitud de Materiales.

También conocida como solicitud de compra, es un documento mediante el cual solicitan los departamentos internos (producción, ingeniería, contabilidad y otros) los bienes y servicios que necesiten. Así mismo, mediante la requisición una empresa expresar las necesidades.

La descripción de los materiales en la requisición debe ser clara, precisa y detallada (cantidad, marca, modelo, número de serie, etc.) para evitar confusiones al momento de solicitar las cotizaciones a los proveedores. Para requisición deben considerarse como básicos los siguientes aspectos:

- Número.
- Fecha en que se formula la requisición.
- Número de partida presupuestal.

- Cantidad requerida.
- Unidad de medida.
- Descripción clara, precisa y detallada del material solicitado.
- Observaciones.
- Persona que solicite el material.
- Persona que autoriza la requisición.
- Visto bueno del gerente, comité director general.
- Nombre y firma de la persona que recibe la requisición en el departamento de compras.
- Indicación de almacén, para conocer el máximo mínimo o existencia real de los materiales solicitar.
- Nombre del departamento que formula la requisición.

2.8.2 Orden de Compra o Pedido.

Es el documento que maneja el departamento de compras y que varía en su forma y extensión de acuerdo con las necesidades de cada empresa, sin embargo, en las prácticas comerciales es un documento formal que entrega el responsable de compras al proveedor elegido y que, este, al aceptarlo y firmarlo de conformidad, tácitamente se convierte en un contrato de compra-venta, generando en consecuencia derechos y obligaciones para ambas partes.

Por lo general, consta de:

- Número de la orden de compra.
- Fecha en que se formula.
- Nombre y razón social del comprador y del proveedor.

- Partida.
- Cantidad.
- Unidad de medida.
- Descripción detallada de los artículos.
- Precio unitario y total.
- Condiciones de entrega de los materiales son productos.
- Condiciones de pago.
- Firmas correspondientes.
- Observaciones.
- Cláusulas a las que se sujetarán comprador y vendedor.

2.8.3 Recepción y Comprobación de Materiales.

Estas son funciones que corresponde principalmente a los departamentos que tienen la responsabilidad de verificar las entregas que hacen los proveedores: almacén o tráfico La función de dichos departamentos es verificar el contenido de la orden de compra o pedido, para verificar que es lo que se consignó en la orden de compra y no haya mermas, faltantes o deterioros significativos en el pesaje o contenido de los materiales o productos que se reciben. También es su responsabilidad hacer las reclamaciones correspondientes, así como notificar de inmediato a los departamentos de compras y contabilidad si hubiera faltantes o deterioros significativos para que sean considerados al momento en el que el proveedor presente sus facturas a cobro.

Existen hojas de control para la recepción de materiales que normalmente contiene los siguientes datos:

- Número de la orden de compra o pedido.
- Cantidad entregada.
- Descripción de los artículos entregados.
- Procedencia.
- Unidad de medida.
- Observaciones.
- Nombre y firma del empleado que recibe la mercancía.
- Nombre y firma de la persona que entrega la mercancía y fecha de recepción.

2.8.4 Sistema de Compra Automatizado.

(Robert G. Murdick y Joele E. Ross, 1994) señalan: que un sistema una serie de elementos unidos que forman una actividad o un procedimiento y buscan una meta o metas comunes, mediante la manipulación de datos, en una referencia de tiempo para proporcionar información. Agregan que el sistema de información es una serie de elementos que escogen, almacenan, procesan y recuperan datos de forma ordenada y lógica, para la toma de decisiones. Compra siempre y representará un desembolso de un lado inversión. En la actualidad las empresas, aún aquellas más pequeñas, tratan de implantar un sistema de información que permita tomar decisiones adecuadas.

CAPITULO III:

FARMACIA ROYSEL SRL

3.1 Historia de la Farmacia en la Republica Dominicana.

En el 1837, nace la primera farmacia de República Dominicana instalada en el Cibao, conocida como Farmacia Santiago o Farmacia de los Espalliat que más tarde fue denominada Farmacia Normal. (Cerda, 2015, pág. p3)

La historia de la farmacéutica es joven. Teniendo como propósito elaborar, producir y comercializar medicamentos para tratar enfermedades. En el siglo XIX es cuando aparece: la coordinación, investigación y la formulación de los medicamentos. Esto surge con pequeños equipos con los cuales elaboran los medicamentos y un personal científico experto en el área.

Mediante la evolución de la ciencia fueron naciendo los laboratorios farmacéuticos, y con esto se comienza a crear nuevos medicamentos para curar y tratar diversas enfermedades. También creando una necesidad de expansión de farmacéutica debido a la demanda que se iba creando las pasar del tiempo.

3.2Antecedentes Farmacia Rosyel S.R.L.

La Farmacia Rosyel S.R.L. surge mediante la problemática de que solo había una farmacia en la zona, la cual no daba abasto ya que la población estaba creciendo al pasar de los años la ya existente no cubría en 100% la necesidad de los clientes, es decir no era satisfecha la demanda en su totalidad, es ahí donde nace el 12 de noviembre del año 2000 la entidad, ubicada en la AV. Coronel Rafael Tomas Fernández Domínguez, en Santo domingo este Rep. Dom. Es un negocio familiar, donde cada miembro de la familia se involucra en el creciente de esta.

La idea de crear el proyecto de la farmacia surgió por parte una pareja de esposos que tenían el deseo en ese momento de poner su propio negocio. Sin embargo, al no tener un flujo económico que les permitirá emprender esta idea, pidieron un préstamo para realizar sus sueños lo antes posible. Al principio fue difícil salir a flote ya que en ese entonces la población que se encontraba en la ubicación mencionada anterioridad era muy pequeña. La cual con el pasar de los años ha elevado su índice poblacional creando así un incremento en la demanda farmacéutica.

Desde sus inicios la farmacia fue denominada con el nombre de Roysel. La cual fue obteniendo una clientela fija ya que estos depositaban en los consumidores finales confianza al momento de requerir sus servicios. Es importante destacar que este sector ha incrementado tanto a nivel de los laboratorios como de aquellos que se dedican a su comercialización de venta al público.

3.3 Misión.

Brindar servicios farmacéuticos que contribuyan con el bienestar del pueblo dominicano de una manera confiable y eficaz.

3.4 Visión.

Desarrollarnos continuamente creando así un espacio que pueda saciar las necesidades de salud de nuestros consumidores.

3.5 Valores.

La Farmacia Rosyel se destaca por lo valores por los cuales se identifica:

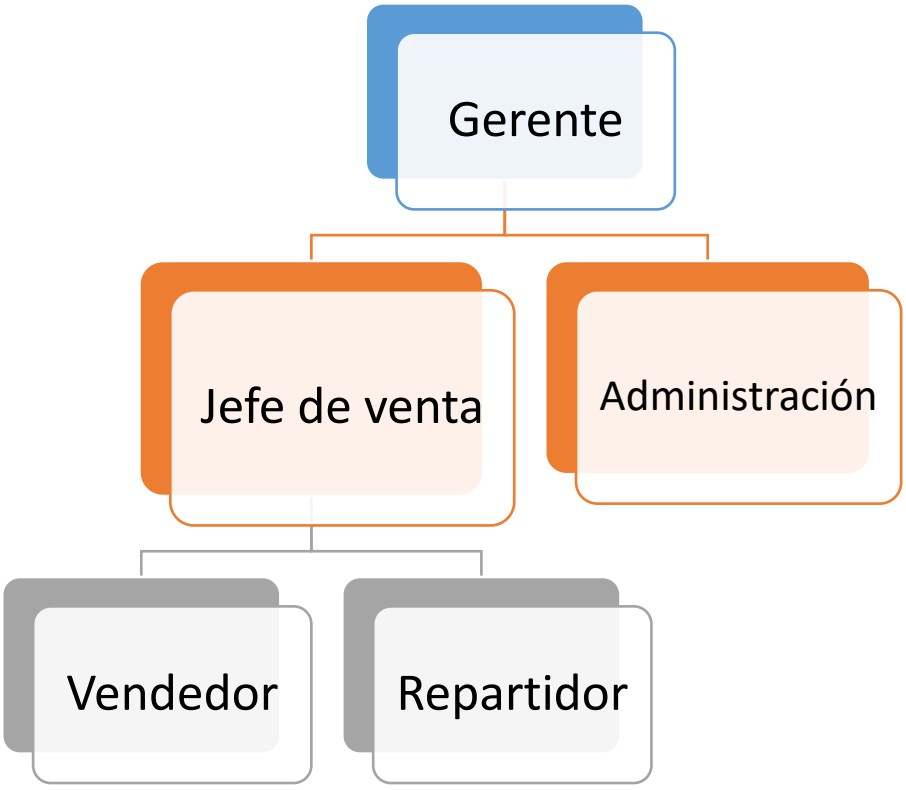
- Calidad: se caracteriza por ser una farmacéutica que brinda productos con muy buena calidad, para satisfacer la necesidad del cliente.
- Trabajo en equipo: tenemos un personal con la capacidad para trabajar en equipo, porque si se trabaja en equipo se realiza una mejor labor.
- Servicio al cliente: nuestros empleados están altamente capacitados para brindar al cliente un excelente servicio al cliente,
- Respecto: lo primordial es que cada uno de los que laboran en la empresa se respecten así podrán respectara a la persona que le dan Servicio.
- Responsabilidad: la empresa es responsable de cualquier problemática que pueda llegar a tener con el suministro de un medicamento, por eso se cuenta con un personal altamente responsable con su trabajo.

3.6 Estructura Organizacional.

La Farmacia Rosyel S.R.L. cuenta con diferentes áreas para el funcionamiento de la empresa y esta estructura de la siguiente manera:

Grafica N. 2

Organigrama Actual



Fuente: Investigación de campo

3.7Análisis de Puesto.

Este es el proceso donde se involucra decisiones sobre especialización del trabajo. En seguida, se estará desarrollando las funciones de cada puesto para así comprender mejor el cargo de cada empleado y cuál es su objetivo por alcanzar en la empresa

,

3.7.1 **Gerente General.**

Es responsable por velar que los objetivos y planes se lleven a cabo, representa legalmente la empresa de que se estén llevando las políticas correctas. Tiene como función: formular los planes y programa que deben llegar la empresa, motiva al personal, y ayuda en el crecimiento de la empresa.

3.7.2 Administrador.

Es el encargado de administrar todos los procesos para el cumplimiento de los objetivos entre las funciones esta, administra la finanza, manejo de personal, se quien apertura y cierra el local, abastece la farmacia con la cantidad necesaria para la buena operación, manejo de inventario. Entre otras funciones.

3.7.3 Jefe de Venta.

Se ocupa de liderar, gestionar, formar y acompañar el equipo de venta que está bajo su responsabilidad, consigue los objetivos asignados.

3.7.4 Vendedor.

Es la persona apoderada de las actividades de recepción, tiene el deber de atender al cliente que visita la tienda y tomar los pedidos vía telefónica, pagos y cobranzas, controla la existencia de inventario, tener el conocimiento de los nombres de cada medicamento y cuál es la función de este.

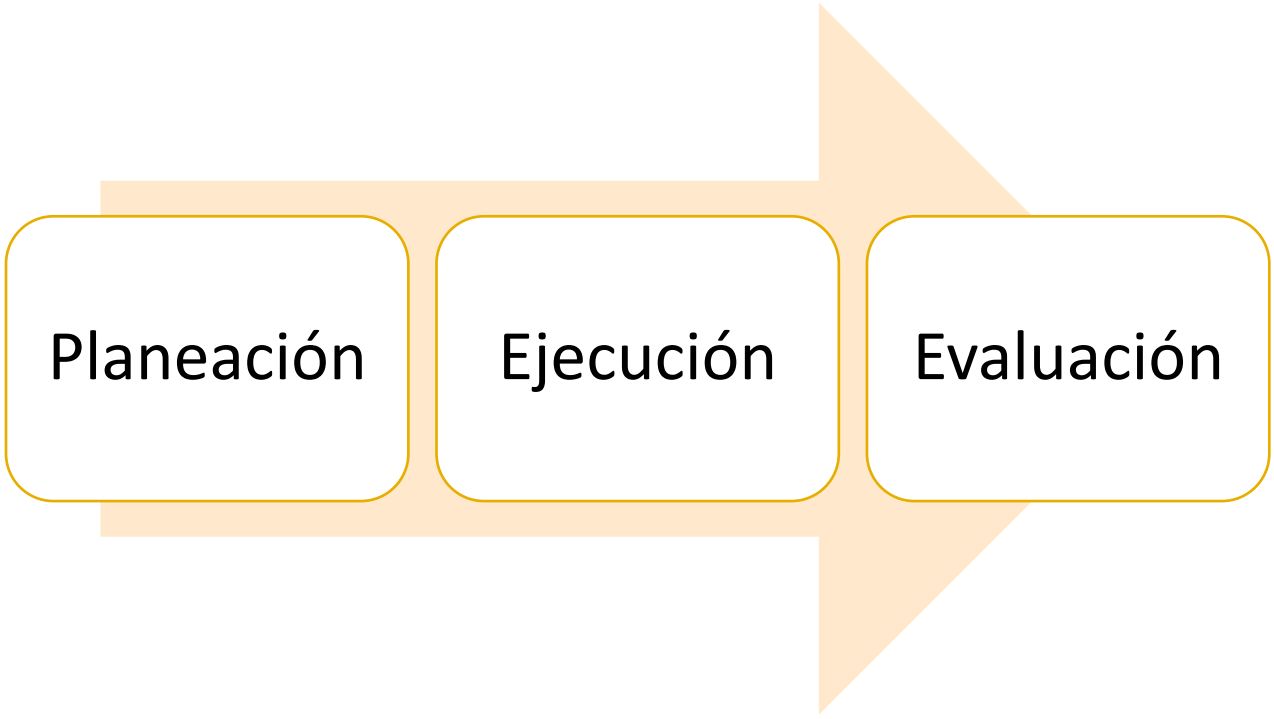
3.7.5 Repartidor.

Su labor es llevar la mercancía a su destino, tiene la responsabilidad de validar los medicamentos antes de ir a entregar el pedido, verificar que tenga la devuelta ordenada por el cliente, mantener su equipo de trabajo limpio y tener siempre su uniforme de trabajo.

3.8 **Proceso de Adquisición de Mercancía**

Para la adquisición de medicamentos en la Farmacia Rosyel realizan los siguientes pasos que son fundamentales a la hora de realizar una compra,

Grafica N. 3



Fuente: Investigación de campo

Durante la investigación de campo se pudo indagar que para la adquisición de los medicamentos se toma en cuenta algunas políticas que tiene la farmacéutica antes de realizar la compra de la mercancía necesaria para abastecer el negocio, estas políticas son:

- ✓ Revisar el nivel de inventario,
- ✓ No se pueden salir de los lineamientos establecidos por la empresa,
- ✓ Se debe tener en cuenta el tiempo en la cual se efectué el pedido
- ✓ No esperar que los medicamentos se agoten,
- ✓ No tener ninguna relación con los proveedores

3.8.1 Plan de Adquisición.

Para la adquisición se realiza un plan de compra en el cual se toma en cuenta algunos elementos que son esenciales para la compra como: el consumo promedio de los medicamentos tomando se el tiempo que dura el medicamento para llegar a su venta.

El tiempo de reposición es el tiempo que se toma desde que se realizó el pedido y el día de entrega de los medicamentos, se realiza un plan para saber el tiempo de reposición porque es necesario que no falte mercancía, hay que evaluar si los medicamentos que tengan en existencia me durar hasta el día que llegue lo encargo.

El punto de reposición y la cantidad para adquirir a la hora de reponer lo faltante se debe tener en cuenta cual es el punto para no comprar una cantidad que después tenga una baja rotación.

La problemática en el plan de compra es que no se compra la cantidad necesaria de los productos de alta rotación, al no tener un almacén amplio para el almacenamiento de los medicamentos, realizan un pedido con baja cantidad.

3.8.2 Ejecución de la Compra.

En este punto el gerente se encarga de realizar un listado con los productos que hacen falta, realiza las cotizaciones en busca de un buen precio y calidad de la mercancía, evalúa ofertas y promociones. Ya realizados los procesos anteriores se procede a la compra al laboratorio seleccionado, los medicamentos llegan en un lazo de tiempo de una semana aproximadamente.

La farmacia cuenta con un pequeño almacén que es donde se recibe la mercancía adquirida. Donde inmediatamente llega la mercancía se verifica lo siguiente,

- Se revisa la orden de compra con la mercancía recibida para ver si todo lo que se pidió llego
- Se revisa la fecha de los medicamentos o dispositivos
- La condición del producto
- El estado físico

La Farmacia no cuenta con una buena ejecución de compra, no realizan un presupuesto de cuánto dinero se tiene disponible para la compra, la farmacéutica no tiene control de los ingresos que tiene la empresa y de los gastos por esta razón no se tiene la prioridad bien definida, pudiendo provocar inestabilidad.

3.8.3 Evaluación de la Compra.

Es necesario tener un seguimiento de la decisión tomada, en este paso se revisa lo que es el vencimiento de documentos tales como: registros sanitarios certificado de buena práctica de mano facturas entre otros, también se evalúa en tiempo determina el plan de compra, la regulación de precios.

La problemática en la adquisición de medicamento se basa en que no hay un sistema que informe la cantidad que se tiene en existencia o que indique que cantidad de medicamento tenga disponible para la venta, esto ocasiona ya que no se puede visualizar la rotación del producto, se llegue a comprar un medicamento de baja rotación, porque en un determinado tiempo por cualquier razón haya aumentado la demanda en esa fecha.

Por otro lado. Es, que no se compre. la cantidad necesaria de los medicamentos claves, y no poder satisfacer la necesidad del cliente, ejemplo: que cuando un cliente visite la farmacéutica no haya los medicamentos recetados o auto medicado por el cliente, es decir se lleva una mala experiencia.

3.9 Manejo de Inventario.

Manejo de inventarios. El inventario trata de la determinación de los procedimientos óptimos de adquisición de existencias de artículos para satisfacer la demanda futura. (Hurtado E,2010, pág. 57)

La Farmacia Rosyel S.R.L. utiliza el sistema de inventario periódico. Se realiza la revisión por medio de conteo físico, se efectúa en un tiempo determinado por la empresa, ya que la empresa no tiene una rotación de mercancía muy fluida, se elabora este trabajo el domingo ya que la farmacéutica labora hasta el mediodía este día. Se empieza desde los medicamentos que están en tremería hasta llegar al pequeño almacén.

La empresa cuenta con un pequeño almacén donde se guarda los productos, donde no se puede colocar caja sobre caja, porque esto podría maltratar la mercancía. El inventario se maneja

a través de su rotación y de la realización del conteo físico. Para así identificar la clasificación de cada mercancía, Los productos se clasifican de la siguiente manera:

- De muy alta rotación

Son los medicamentos que son prioritarios tener de forma existente, ya que tienen una mayor demanda y es un gran flujo de stock que se debe tener disponible en el inventario. A continuación, se podrá visualizar en el cuadro no.1 de forma detallada los productos que componen esta clasificación:

- De alta rentabilidad

Estos productos son los que tienen beneficios intermedios, hay que tener en cuenta el mínimo de stock, porque se puede llegar a vender 2 o 3 cada semana.

- De rotación media baja

No tiene una buena rentabilidad, hay que tener cuidado a la hora de pedir estos medicamentos porque se puede llegar a vender de 10 a 1 unidad al año

- De rotación baja

Es la mercancía que dura hasta un año para vender una mínima cantidad, son productos que no tienen demanda. Si llega a rotación baja hay que buscar la reducción, para lograr lo que se trata de negociar con el laboratorio para una devolución, cambiar el producto por otro de alta rotación.

La empresa enfrenta dos problemáticas en el manejo de inventario que son: la empresa no cuenta con un método para clasificar su inventario por otro lado la empresa lleva un inventario periódico el cual no le permite medir el nivel de rotación de los medicamentos y tener un control de la mercancía que entra y sale de almacén.

El cliente que visita la tienda tiene que esperar a que el vendedor supervise de manera manual la existencia de los productos, por lo que el cliente permanece un periodo de tiempo considerable en el establecimiento, el cual si se tuviera un mejor control de inventario la gestión de la venta fuera más rápida y de fácil verificación de las requisiciones que emite el consumidor.

Cuadro N.1
Nivel de rotación de los productos

Muy alta rotacion	Alta rotacion	Media rotacion	Baja rotacion
Antigripal	Albendazol	Acne y furunculosis	Acido folico
Acetaminophen	Zentel	Amebiasis	Alimentos infantiles
Diaplex	Jarabe para bebe	Complejo B	Anabolicos
Deureticos	Histiacil	Celecocib	Vitaminas B12
Vasodilatadores	Tesalon tenalif	Recebrex	Hipersal B
Calcio	jabon vick	Ambroxol	Antitetanica
Omeprazol	Analgesico	subrax	Antibioticos
Aspirina 81	ibuprofen	Antimetabolitos	Digestivos
Sumigran plus	Cicatrizantes	Antidepresivos	Tratamientos facial
Neurobion forte	Antiacidos	Quemaduras	Antiacidos
Winasorb	Relajantes muscular	Tratamiento para el asma	
Antiflu-des		Antidiarreicos	
Tabcin			
Ponstan			
Dermatologia			

Fuente: Estudio de campo

3.10 Análisis FODA.

Con este análisis se quiere realizar una investigación interna (fortalezas y debilidades) y externas (oportunidades y amenazas), se realiza esta investigación para saber cuál es la situación real de la farmacia y así presentar algunas estrategias a la empresa.

Las debilidades y fortalezas corresponden al entorno interno de la empresa, con esta investigación se quiere detectar cuales son las fortalezas del negocio para de esta forma tratar de corregir las debilidades y eliminar la amenaza del mercado existente,

3.10.1 Fortalezas.

La farmacia Rosyel S.R.L cuenta con fortalezas que le ayudan a identificar cuáles son los aspectos en las cuales se diferencia de las demás, mencionadas a continuación:

1. Experiencia de más de 12 años de experiencia en el área farmacéutica
2. Personal especializado para dar buen servicio al cliente
3. Cuenta con un 10% en la compra de su mercancía
4. Buen punto geográfico.

3.10.2. Debilidades.

Las debilidades desarrolladas a continuación son las problemáticas que presenta la empresa la cual dificulta el desempeño de esta de manera efectiva**:**

1. No se tiene un sistema inventario que permita verificar con exactitud lo existente y lo que fue retirado de Stock.
2. Precios altos con relación a los del mercado
3. No cuentan con un sistema contable

4. Proceso de reorden de los medicamentos de forma lenta
5. Bajo estándares de calidad en los medicamentos

Las amenazas y oportunidades del ambiente externo son factores que afectan de forma directa o indirecta a la entidad, pero cabe destacar que se deben aprovechar las oportunidades que se pudieran tener, entre ellos se consideran el mercado, el trabajo en equipo y proveedores.

3.10.3 Oportunidades

1. El crecimiento de la población en el punto geográfico.
2. Promociones y oferta de parte de los proveedores.
3. Buen trabajo en equipo.

3.10.4 Amenazas

1. Crecimiento de la competencia
2. Falta de abastecimiento de los medicamentos
3. Perdida de venta debido al precio existente en el mercado.

CAPITULO IV:

PROPUESTA PARA IMPLEMENTAR UN SISTEMA DE INVENTARIO Y ABASTECIMIENTO DE LA FARMACIA ROSYEL, S.R.L, UBICADA EN SANTO DOMINGO ESTE, REPÚBLICA DOMINICANA.

4.1 Propuesta a Implementar.

Se implementará un sistema de Inventario Periódico en la Farmacia Roysel S.R.L., para que le permita a la misma llevar un control efectivo en cuando a la rotación de mercancía se refiere. Pudiendo proporcionarle al administrador y su equipo una capacidad optima a la hora de toma de decisiones, una actualización en los reportes de existencia de mercancía y una identificación de los costos.

4.1.1 Objetivos

Dentro de los objetivos a lograr tras la implementación de esta propuesta están:

- Contribuir con el establecimiento de un sistema de inventario que permita llevar un control de lo existente.
- Establecer un modelo para gestionar la compra, el cual permita mantener los niveles ideales de existencia de acuerdo con la rotación.
- Gestionar un mecanismo eficaz de venta que mantenga actualizado la existencia.
- Registro oportuno de las compras y ventas mediante el uso del software contable ‘QuickBooks’.

4.1.2 Ventajas

- Requiere conteo físico del inventario inicial.
- Se puede descubrir fraude y errores que ocurren durante el manejo de los productos.
- Disponibilidad de información en todo momento.
- Registro continuo y actualizado de las mercancías.
- Alto grado de control del inventario.

- Proporciona datos para los estados financieros.
- Avisa sobre existencias bajas.
- Se utilizan para todo tipo de artículos o mercancías.

4.2 Método de Clasificación ABC del Inventario

El objetivo es adecuar la posibilidad de emplear el método ABC en la gestión del stock de la farmacéutica y analizar los resultados que pudieran obtenerse mediante la utilización de este.

Para realizar la implementación en la Farmacia Rosyel S.R.L de un método de inventario ABC hay que saber de manera previa cuáles son la clasificación de cada producto, esta clasificación se divide en tres partes que son fundamental para el desarrollo de la propuesta:

- **Medicamentos de tipo A:** son los productos más importantes, los más vendidos, estos productos suelen dejarle un gran beneficio a la empresa, los cuales son: Antigripal, acetaminofén, omeprazol, winasorb, sumigran plus, entre otros.
- **Medicamentos de tipo B**: Son mercancía que no se le pone mucha atención, por su medio nivel de rotación, son: ambroxol, complejo b, celeco, antidepresivos, etc.
- **Medicamentos de tipo C**: En este caso tener esos medicamentos en la farmacia podría traer perdida ya que tiene una rotación nula. Entre los de baja rotación se encuentran: ácido fólico, anabólicos, hipersal b, antibióticos, tratamientos faciales.

La Farmacia Rosyel S.R.L. se adecua a este método debido a la organización existente de sus medicamentos, ya que cuenta con una visualización clara de los productos que dejan más beneficio en la empresa debido a la rotación que tienen los mismo. Además, incrementar la fuerza

de venta a aquellos productos que cuenten con un margen equilibrado en la farmacéutica sin olvidar los medicamentos de tipo C que pudieran ser requeridos en alguna instancia.

4.3 Propuesta Para La Gestión de Abastecimiento

Al gestionar el abastecimiento en la Farmacia Roysel S.R.L. se logrará establecer una logística de adquisición de productos para tener un manejo activo y adecuado del inventario. Lo cual traerá consigo el desarrollo de una serie de beneficios que veremos a continuación para el mejoramiento en la gestión de abastecimiento, con base en el diagnóstico obtenido de la investigación realizada en la Farmacia.

Beneficios

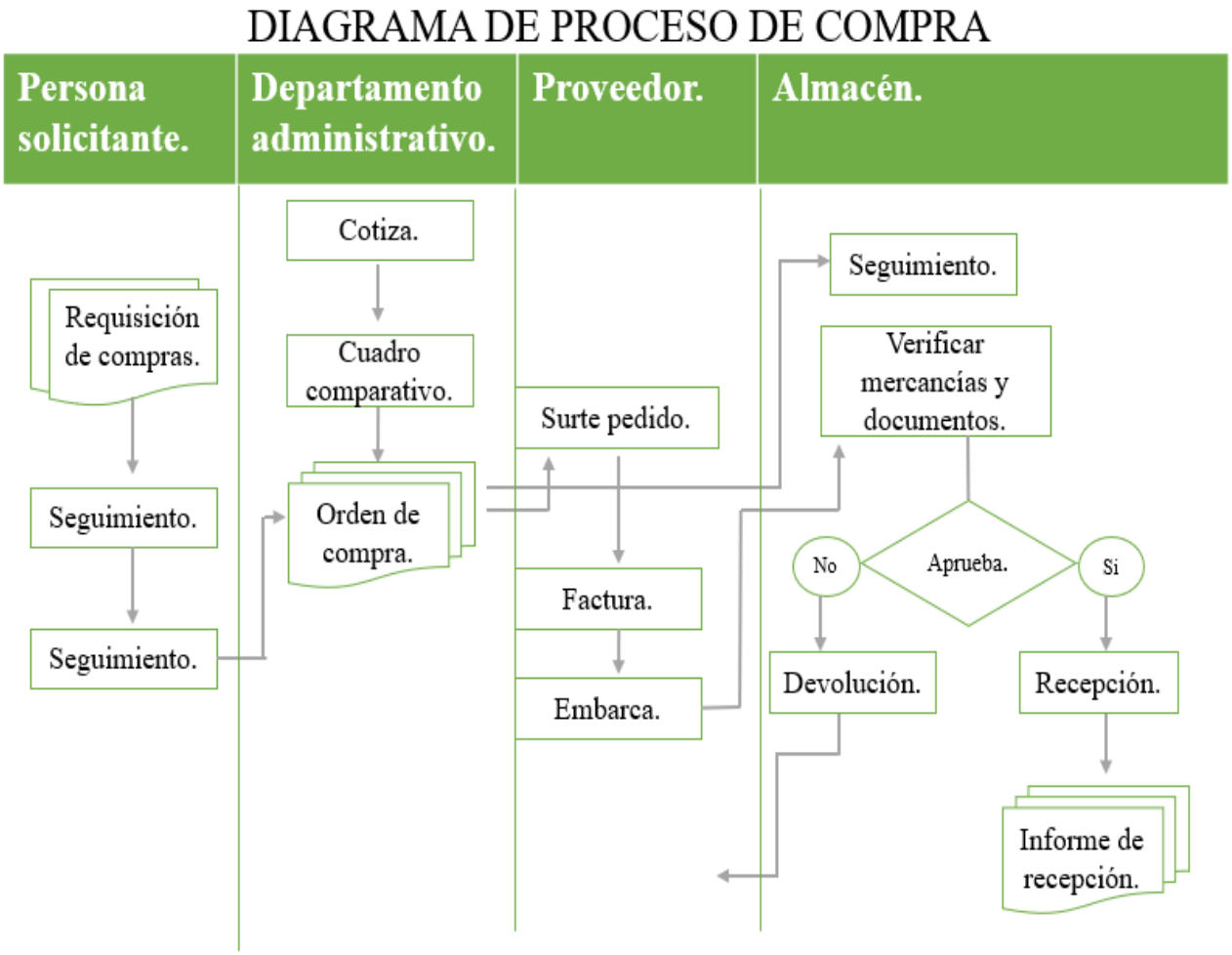
Con esta se llevará la misma a:

- Responder a tiempo la demanda de los clientes actuales y futuros.
- Planificar el flujo de materiales.
- Buscar alianzas estratégicas con proveedores.
- Minimizar los riesgos por daños, pérdidas y obsolescencia de los productos.

Funciones

- Determinar y establecer las necesidades en el almacén periódicamente.
- Dar seguimiento a la recepción, asegurando y verificando la calidad de los productos solicitados.
- Examinar las ofertas de los suplidores.

4.4 Diagrama del Proceso de Compra de la Farmacia Rosyel S.R.L



4.5 Modelo de Administración de Compra

Se restructurará el modelo de adquisición de mercancía, proponiend**o** realizar de manera periódica por parte del administrador de la Farmacia Roysel S.R.L. los siguientes procedimientos luego de que fueran verificados los niveles de existencia que posean cada uno de los productos.

4.5.1 Gestión de Compra

El proceso de gestión de compra inicia cuando el jefe de ventas de la Farmacia Roysel S.R.L. verifica que el sistema le arroja niveles bajos en los productos que se pudieran estar facturando en el momento, así como también al instante de generar un reporte de existencia a una fecha. El mismo le comunica al administrador que es necesario una constatación física en almacén de los artículos evaluando así que algunos de ellos hayan alcanzado su punto se reordenar.

La gestión comprende los siguientes procedimientos:

Requisición:

Las vendedoras deberán realizar la requisición de compra del producto indicando en ella: número, fecha en que se formula la requisición, cantidad requerida, unidad de medida, descripción clara, precisa y detallada del producto, observaciones, persona que solicita el material, persona que autoriza la requisición e indicar de almacén, para conocer existencias de materiales solicitar.

Grafica No. 4

Farmacia Rosyel

Santo Domingo , Este

REQUISICIÓN

FECHA _____

NUM DE REQUISICION:

ARTICULO #	CANT	UNID	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES

CONTROL DE INVENTARIOS
MAX:
MIN:
EXISTENCIAS:

SOLICITADO POR _____

AUTORIZADO POR _____

Fuente: Estudio de campo.

Orden de compra

La orden de compra se emitirá de forma digital, el administrador cuando reciba la solicitud de requisición para el abastecimiento de la farmacia, este documento será enviado por correo al proveedor; y deberá incluir: número de la orden de compra, fecha en que se formula, nombre y razón social del comprador y del proveedor, cantidad., unidad de medida., descripción detallada de los artículos, precio unitario y total condiciones de entrega de los materiales son productos, condiciones de pago, firmas correspondientes, observaciones.

Grafica No.5

Farmacia Rosyel

ORDEN DE COMPRA

Santo Domingo , Este

FECHA

OC #

Farmacia Rosyel	Proveedor
[Nombre]	[Nombre de empresa]
[Nombre de empresa]	[Contacto o Departamento]
[Dirección]	[Dirección]
[Ciudad, Estado]	[Ciudad, Estado]
[Telefono]	Telefono

ARTICULO #	DESCRIPCIÓN	CANT	UND	PRECIO	TOTAL
				-	
				-	
				-	
				-	
				SUBTOTAL	
Observaciones				IMPUESTO	-
				ENVÍO	-
				OTRO	-
				TOTAL	$ -

Condiciones de pago:

Condiciones de entrega:

Elabora por | Autorizado por | Acepto proveedor

Fuente: Estudio de campo.

Recepción y comprobación de los productos

La recepción de mercancías será recibida por el gerente o administrador donde se inspeccionarán las entregas realizadas por los proveedores, donde se verificará que cada ítem cumpla con las observaciones contempladas al momento de solicitar la requisición. El documento de control de recepción contendrá las siguientes informaciones: número de la orden de compra,

cantidad entregada, descripción de los artículos entregados, procedencia, unidad de medida, observaciones, nombre y firma del empleado que recibe la mercancía, nombre y firma de la persona que entrega la mercancía y fecha de y recepción.

Grafica No.6

Farmacia Rosyel

Santo Domingo , Este

Recepción de materiales

Proveedor	# de orden de compra	CANT	UND	Descripción articulo

Observaciones

Fuente: Estudio de campo.

4.6 Proceso de Almacenamiento.

El área de almacenamiento destinada a mantener orden y condiciones adecuadas para garantizar la calidad de los productos farmacéuticos, manteniendo un buen estado durante las estancias de las mercancías en el almacén, con el fin de ser entregados a los clientes bajos condiciones óptimas. Implementando condiciones higiénicas, físicas y especiales, consolidándose con las actividades de recepción, clasificación y ubicación de la mercancía.

Para el almacenamiento de los productos se tomarán en cuenta los siguientes aspectos:

- Almacenar los medicamentos bajo condiciones de higienes y seguridad.
- Mantener un área de cuarentena, sobre los medicamentos que deben permanecer en existencias por el vencimiento, deterioro, devolución estando completamente identificados.
- Velar por la seguridad de los medicamentos en existencia.
- Verificar que no se produzcan excesos de productos en la farmacia, manteniendo un adecuado método de rotación de inventario mediante el método de valuación PEPS.

4.6.1 Factores de Control en el Almacén

Para este sector sugerimos que la empresa disponga con los siguientes requisitos para un correcto control de almacenamiento de la mercancía:

Luz: Se utilizarán bombillos de luz blanca para una mejor visualización de lo escrito, además las misma no alterarán la temperatura establecida.

Temperatura: Se establecerán tres termómetros los cuales tendrán un nivel especifico de acuerdo a lo que requiera cada medicamento.

1. . Temperatura ambiente: 15°c a 30°c
2. Temperatura fresca: 8°c a 15°c
3. Temperatura de refrigeración: 2°c a 8°c.

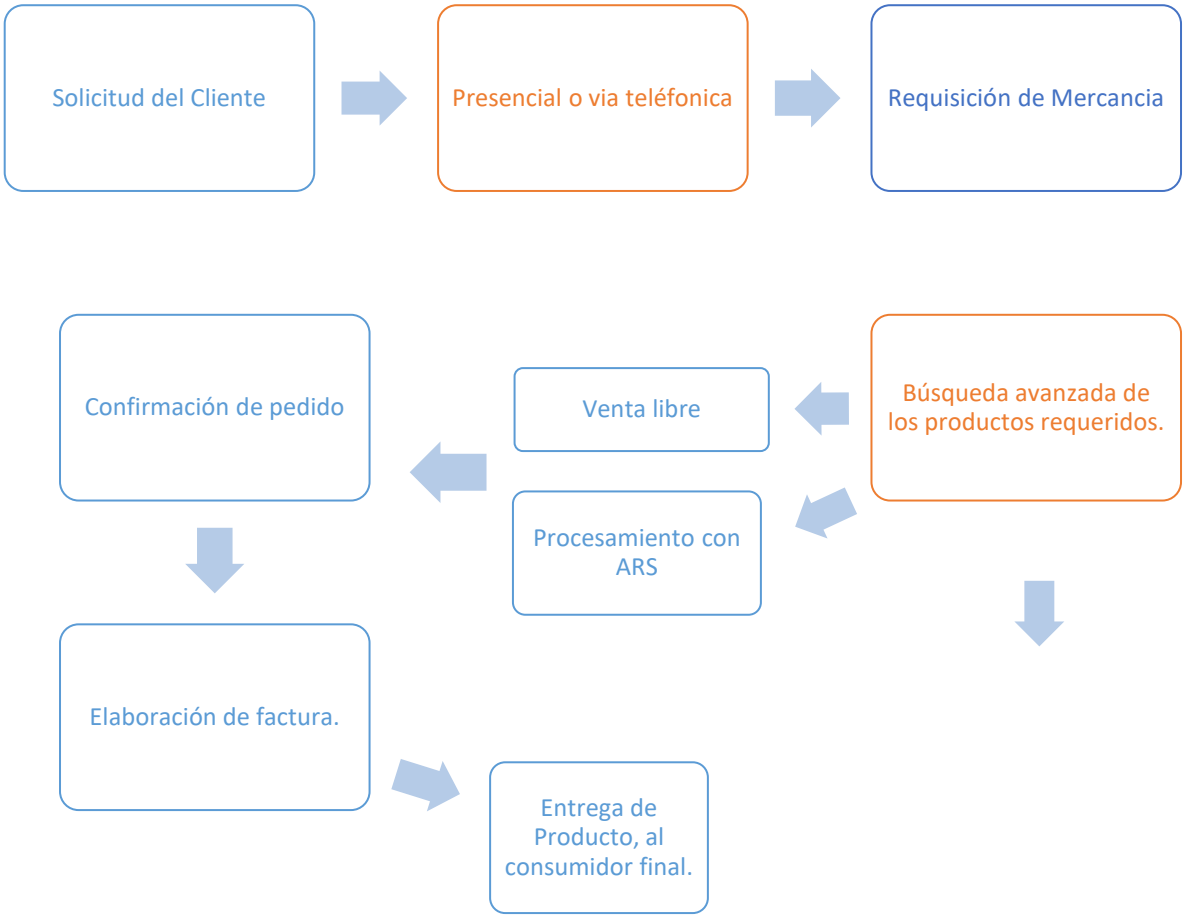
4.7 Venta de un Producto

En la Farmacia Roysel S.R.L. se determina que un producto se ha vendido cuando el mismo es retirado del almacén y apropiado por un tercero el cual es llamado cliente. luego de efectuado este proceso a nivel sistemático se implementará un ciclo el cual va a disminuirá del reporte de existencia de producto el bien adquirido conjuntamente con la cantidad y el precio asignado para su adquisición efectuada por la parte interesada.

4.7.1 Ciclo de Venta

El ciclo de venta se da cuando se recibe una requisición de productos por parte de un tercero el cual al culminar el proceso pasara a ser un consumidor final, por lo cual es de carácter prioritario completar pasos que serán necesarios para ejecutar de manera correcta la salida del inventario. Por lo que el ciclo a emplear en la entidad es el siguiente:

4.7.2 Flujograma de Ventas de la Farmacia Rosyel S.R.L



- Solicitud del cliente: para realizar el proceso de venta se deberá recibir una solicitud del por parte del consumidor final.
- Presencial o vía telefónica: la solicitud puede ser recibida tanto presencial como telefónica ya que la misma ofrece servicio a domicilio, lo cual le ofrece mayor comodidad al comprador.
- Requisición de mercancía: se ejecuta cuando por cualquier de las dos vías el cliente comunica lo que desea solicitar a la/el vendedor/a para que este proceda a la revisión de disponibilidad.

- Búsqueda avanzada de los productos requeridos: luego de recibida la requisición de mercancía se procederá a verificar en el sistema si se tiene la existencia desea y de lo contrario cual sería la cantidad exacta.
- Venta libre o procesamiento con ARS: Tras confirmada la existencia el cliente opta por la opción de venta deseada la cual en el caso de compra con seguro médico requiere de un tiempo de espera adicional para generar la autorización de lo requerido.
- Confirmación de pedido: se confirma la cantidad suolicitada con cliente antes de facturar y se procede a notificarle el monto que pagaría por cualquiera de las opciones que el mismo haya deseado previamente.
- Elaboración de factura: Se confirma que se facturara y se ejecuta el pago.
- Entrega de producto al consumidor final: este es el último paso del flujograma de ventas.

Se adecuará este flujograma ya que de esta forma el cliente de manera inicial conocerá si se tiene disponible lo requerido, sobre todo en el caso de las compras con ARS que su proceso es más extenso y permitirá una disminución en el tiempo de adquisición.

4.8 Sistema de Inventario Perpetuo

Se le propone a la Farmacia Roysel S.R.L la implementación de un sistema de inventario perpetuo ya que le permite una mejor organización de la mercancía, teniendo un registro continuo de la rotación de los medicamentos dentro de la farmacéutica además de una pronta verificación de existencia de los artículos para poder brindar un servicio más rápido.

Los Beneficios de implementar el sistema de inventario perpetuo son:

- ✓ Se tiene un registro continuo de los medicamentos
- ✓ Detecta cualquier problemática que halla
- ✓ Alerta de los productos que tienen una baja rotación

4.9 Software Para la Gestión de Inventarios

El software propuesto de acuerdo a las necesidades de la empresa es ‘’Quickbooks’’ el cual va enfocado al personal involucrado dígase gerente, administrador, jefe de ventas y vendedores, este sistema contable facilita administración del inventario, da a conocer los productos que se pidieron y que se encuentra en stock. Este programa:

- Calcula la existencia en inventario, desde las compras y ventas de productos, las cantidades del inventario se actualizan automáticamente, lo que facilita la visualización de las ventas y de lo que se tiene que volver a pedir.
- Proporciona estimación del inventario en tiempo real, Los valores del inventario se ajustan automáticamente al momento de acuerdo al método de valuación elegido.
- Permite estar al tanto de las órdenes de compras efectuadas, realizando un seguimiento de las que solicitudes a los suplidores mediante la verificación de estatus a nivel transaccional. Organiza la información de contacto de varios proveedores en un solo lugar para que sea más fácil volver a realizar tus pedidos.

QuickBooks es un recurso innovador, enfocado a las pequeñas empresas, ofreciendo una gestión de la empresa de forma simplificada. Además, dispone de acceso en línea, donde todo los

registrado se queda almacenado en las nubes, sin tener que preocuparse de realizar copias de datos contables y comerciales

4.9.1 **Presupuesto**.

A continuación, se presenta un presupuesto, donde incluye el costo del sistema de contabilidad QuickBooks para el control del inventario. Así mismo, se realizarán capacitaciones a el administrador, gerente y vendedores de la farmacia para un manejo adecuado del mismo.

Descripción	Costo
Software contable QuickBooks Premier 2019(1 usuario)	RD$ 19,757.40
Instalación y configuración de QuickBooks	RD$ 13,135.59322
Entrenamiento y capacitaciones empresariales con QuickBooks- Tareas (8 horas) 1-3 participantes en su empresa.	RD$ 14, 175.52

CONCLUSIÓN

El presente trabajo de investigación fue desarrollado en la Farmacia Roysel S.R.L .ubicada en Santo Domingo Este, Sector Brisa Oriental en la Republica Dominicana dedicada, a la venta de productos farmacéuticos. De la cual se presentarán las conclusiones obtenidas tras la evaluación del sistema de inventario y abastecimiento lo cual traerá consigo el logro de los objetivos que ya han sido propuestos.

Diariamente la población y las posibles enfermedades aumentan, por lo que la demanda a nivel farmacéutico es mayor y se debe cumplir con una serie de parámetros para que los mismos puedan satisfacer las necesidades existentes y futuras. Es por esto que el logro de un adecuado sistema de inventario y abastecimiento podrá simplificar y garantizar la satisfacción del cliente.

Luego de un análisis realizado a nivel general en la empresa y de los procesos que llevan de manera existente pudimos determinar que no se tenían estándares definidos de como alertar cuando se necesita hacer una requisición, lo que conlleva a un proceso más largo y muchas veces insatisfactorio para el cliente que realiza la solicitud.

Hemos podido concluir con que la implementación de un sistema inventario perpetuo mediante el uso del sistema contable Quickbooks y una correcta aplicación de gestión de compra podrá traer consigo un proceso de venta fluido, un almacenamiento adecuado y correcto para brindar productos de calidad. Logrando optimizar la capacidad del personal de una manera más segura.

El hecho de poder establecer puntos de reorden dentro de la clasificación ABC, garantiza la pronta respuesta a la demanda inclusive un crecimiento en la población demándate, más de la usual a la que se pudiera obtener.

Bibliografía

Libros

Adquisciones y abastecimiento. (2002). En C. d. Gonzalez. Thomson .

Andino, R. M. (2006). *Gestion de inventario y compras.* Obtenido de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45152/componente45150.pdf

Ballou, R. H. (2004). *Logística: administración de la cadena de suministro.*

Besley, S. (2009). *Fundamentos de Administracion financiera.* Mexico: Cengage learning.

Brigham, S. B. (2009). *Fundamentos de Administracion Financiera.* (C. Learning, Ed.) Mexico.

Calimeri, M. (1960). *Las compras. Como programarlas,organizarlas y controlarlas.* Hispano Europea .

Cantu, G. G. (2014). *Contabilidad financiera.* Mexico: Mc Graw-Hill.

Cantu, G. G. (s.f.). *Contabilidad financiera 6ta ed.* MC Graw Hill.

Coral, A. S. (2014). *Administración de compras.Adquisiciones y abastecimiento.* Mexico: Patria.

Gonzalez, C. d. (2002). *Adquisiciones y abastecimientos.* Thomson.

Lopez, A. j. (2012). *Contabilidad Intermedia.* Mexico: Mc Graw Hill.

Mecinas, L. C. (2007). *Compras un enfoque estrategico* . Mexico: McGraw-Hill.

Mendoza, L. A. (1977). Obtenido de https://books.google.com.do/books?id=dt8OAQAAIAAJ&printsec=frontcover&dq=Reuni%C3%B3n+de+trabajo+sobre+organizaci%C3%B3n+y+gesti%C3%B3n+administrativa+para+el+desarrollo+rural.+Luis+A.+Mendoza&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwje85Dgs5flAhXQMd8KHcfpCO8Q6AEIKDAA#v=one

Meigs, W. (2012). *Contabilidad la base para la toma de decisiones.* Mexico: Mc Graw Hill.

Muller, M. (2005). *Fundamentos de Administracion de Inventario.* Grupo Editorial Norma.

Polimeni, R. (1997). *Contabilidad de Costos* .

Polimeni, R. S. (2001). *Contabilidad de costos.* Mc Graw Hill Interamericana S.A.

Robert G. Murdick y Joele E. Ross. (1994). *Sistemas de informacion basados en computadoras para la administracion moderna.*

vidal, c. (2010). *Fundamentos de control y gestion de inventario.*

Páginas Web

Cerda, J. (15 de 8 de 2015). Obtenido de https://prezi.com/8-nv-iccuz4q/historia-de-la-farmacia-en-rep-dom/

Sabria. (2012). Obtenido de http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/28244/11121025_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Serra. (2005). Obtenido de http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/28244/11121025_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Boland Lucrecia y Otros. (2007). *Gestiopolis*. Obtenido de https://www.gestiopolis.com/que-es-abastecimiento/

Gestionpolis. (20 de 3 de 2001). Obtenido de https://www.gestiopolis.com/que-es-la-administracion-de-la-cadena-de-suministro/

Equipo Editorial . (20 de mayo de 2019). *Reporte digital*. Obtenido de https://reportedigital.com/negocios/gestion/cadena-de-abastecimiento/

Diccionario

(s.f.). Obtenido de files.wordpress: https://bcgpy.files.wordpress.com/2012/02/5-fifo-lifo-ppp1.pdf

Adquisciones y abastecimiento. (2002). En C. d. Gonzalez. Thomson .

Real academia española. (s.f.). Obtenido de https://www.rae.es/

Folleto

Fucci, T. (junio de 1999). *El grafico ABC como tecnica de gestion de inventarios.*

Handfield y Nichols. (1999). Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545874007.pdf

Leon, D. B. (mayo de 2005). Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2745.pdf

Coavas, F. A. (2009). Obtenido de http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/1141/1/341-%20ENSAYO%20-%20EL%20MODELO%20SCOR%20APLICADO%20A%20LA%20CADENA%20DE%20SUMINISTRO%20DE%20EMPRESAS%20DEL%20SECTOR%20COMERCIO%20CASO%20DROGUER%C3%8DAS%20MEGAEXPRESS.pdf

Normas

Norma Internacional de Contabilidad no.2.

Norma de Información Financiera no.4.

Código Tributario de la República Dominicana.

Normas ISO 9001.

Normas ISO 9002.

ANEXOS

Anexo #1: Anteproyecto.

UNIVERSIDAD APEC

FORMULARIO DE SOLICITUD DE APROBACIÓN DEL TEMA DE TRABAJO DE GRADO

NOMBRE DEL ESTUDIANTE	MATRICULA	TELÉFONO*	DIRECCIÓN**
Jasmina Rosario Peña	2015-0426	829-380-3817	jasminarosario23@gmail.com
Anabel Viloria Aquino	2015-2512	829-937-7058	
María Angélica Rodríguez Ozuna	2015-1010	829-401-2669	

** Solo una dirección, especificar de cual estudiante

CARRERA: Licenciatura en Contabilidad FECHA DE TÉRMINO: Septiembre - Diciembre 2019

Sometemos formalmente la terna de temas de Trabajo de Grado, el cual será presentado luego de cumplidos todos los requisitos que establecen los reglamentos de la Universidad APEC en cuanto a la carrera que hemos cursado:

TEMA	DESCRIPCIÓN GENERAL
Analizar el sistema de control interno, para optimizar la gestión de cobranza ,en Inversiones Cabo Blanco dentro del primer semestre del 2019.	Este trabajo trata sobre el control de las cuentas por cobrar que es de gran importancia por ser una de las partidas contables que garantiza que el flujo de caja contribuya a la liquidez de los compromisos. El atraso de los pagos de los clientes conlleva a no contar con fondos suficiente para los pagos a los suplidores además que la prioridad de la empresa son los pagos de nómina. Debido a ello, para lograr un óptimo retorno, se hace necesario contar con sistema de control interno que continuamente se esté comprobando el desenvolvimiento de los créditos a fin de evitar los riesgos que pueden darse como es el caso de la morosidad y hasta la incobrabilidad.
Análisis y propuesta de mejora en las ventas del inventario del Consorcio Empresas Integradas, Caso PC Pagolas,AgroComercial Filjos dentro del primer semestre del 2019.	La investigación se trata acerca del análisis del inventario caso PC Pagolas ,Agrocomercial Filjos evaluando tanto la venta como la compra. Ya que Dentro del consorcio Empresas Integradas al contener un volumen significativo de compañías en mucho de los casos no se tiene un control establecido de la compra y venta de la mercancía. Esto ha causado una problemática que podría llegar a ser significativa al momento del registro contable correspondiente a la salida de inventario. Se busca completar los registros, pero al momento de efectuarlos se encuentran con que dicha mercancía nunca ha sido comprada por la compañía. Lo que conlleva a un atraso en el registro de las operaciones.
Propuesta para implementar un sistema de inventario y abastecimiento de la Farmacia Rosyel S. R. L. ubicada en Santo Domingo Este ,Republica Dominicana	Esta investigación trata acerca de la implementación de un sistema de control de inventario para optimizar las funciones de la entidad, el cual ayudara con el desarrollo de la farmacia permitiendo el control ya que necesita de un sistema de inventario para poder dar un servicio más eficiente, con este proyecto se lograra que los usuario estén satisfechos con la rapidez al momento de solicitar información sobre la medicina existente.

FECHA: Día 3 Mes JUNIO Año 2019 .

TEMA APROBADO: _____

APROBADO POR: _____ FECHA: Día 18 Mes 6 Año 2019

*No se hacen llamadas a celulares, sólo se envían mensajes. Favor de poner la compañía.

UNAPEC

DECANATO DE ESTUDIOS GENERALES

A : ESCUELA DE CONTABILIDAD.

Asunto: **REMISIÓN ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO.**

Tema : "Propuesta para implementar un sistema de inventario y abastecimiento de la farmacia Rosyel S.R.L, ubicada en Santo Domingo Este, Republica Dominicana".

Sustentado por:	**Br. Angelica Ozuna**	**2015-1010**
	Br. Jasmina Rosario	**2015-0426**
	Br. Anabel Viloria	**2015-2512**

Resultado de la evaluación: Aprobado: ____X____ Fecha: 17/07/2019.

Devuelto para corrección: _____ Fecha: _____

UNIVERSIDAD APEC
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
Santo Domingo, R.D.

Dr. Andrés L. Mateo

Decano

Ra. 17/07/2019

UNAPEC
UNIVERSIDAD APEC

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Contabilidad y Finanzas

Anteproyecto de Trabajo de Grado para Optar por el Título de:

Licenciatura en Contabilidad

Tema:

Propuesta para implementar un sistema de inventario y abastecimiento de la Farmacia Rosyel S.R.L, ubicada en Santo Domingo Este, Republica Dominicana.

Sustentantes:

Angelica Ozuna	2015-1010
Jasmina Rosario Peña	2015-0426.
Anabel Viloria Aquino	2015-2512.

Asignatura

Anteproyecto de grado.

DEPARTAMENTO DE SOCIALES
PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO
APROBADO
FIRMA
FECHA 17/7/19

8 de julio del 2019

Distrito Nacional, República Dominicana.

ÍNDICE

I. DELIMITACIÓN DEL TEMA Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Planteamiento del problema …… ……....3

Formulación del problema…….....5

Sistematización del problema…….....5

Importancia y Justificación…….....6

Alcance…….7

Objetivos…….....7

Objetivo general…….....7
Objetivos específicos ……....7

II. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Antecedentes……8

Bases teóricas……..10

Bases legales…….....14

Marco conceptual…….....15

Hipótesis y variables…….....16

Hipótesis……..16
Variables……..16
Conceptualización e Indicadores……17

III. MARCO METODOLÓGICO

Tipo de investigación……...18
Métodos de investigación……18

Población ……..21

Tipo de muestra ……21

Tamaño de la muestra……21

Proceso de selección……..22

Bibliografía ……...…….22

1. DELIMITACIÓN DEL TEMA Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Planteamiento de problema

La partida de inventario "está constituida por los bienes de una empresa destinado a la venta o producción, así como los materiales o suministros que se consumen en el proceso de producción".(Guajardo,2014) La relevancia de los inventarios reside en el objetivo de toda empresa: obtener utilidades. La obtención de utilidades proviene de gran parte de ventas, ya que este es el motor de la empresa. Sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, las ventas no tendrán material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconforma y la oportunidad de tener utilidades se disuelve. Sin inventario, simplemente no hay ventas. El control de inventario es unos de los aspectos de la administración que en las micros y pequeñas empresas es poco atendido, sin tenerse registros fehacientes, políticas o sistemas que le ayuden con las tareas.

Los inventarios, tiene su origen desde la antigüedad cuando los pueblos en tiempos de escases almacenaban grandes cantidades de alimentos, para hacer frente a ellas, así se ideo un mecanismo de control para su reparto. El inventario se utiliza desde que el hombre vio la necesidad de organizar sus bienes, es decir, saber que pertenencias tenían de acuerdo con los diferentes roles que este desempeñaba, tendero, fabricante, importador y exportador.

Al hablar de inventario se debe señalar que “el control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las empresas”. (Espinoza,2011) Existen básicamente dos sistemas para llevar a cabo los registros de inventario: el sistema periódico y el sistema perpetuo.

El sistema de inventarios periódico realiza un control del inventario cada determinado tiempo o periodo, y para eso es necesario hacer un conteo físico. Para poder determinar con exactitud la cantidad de inventarios disponibles en una fecha determinada. Sistema de inventario perpetuo la empresa mantiene un registro continuo de cada artículo del inventario, de esta forma los registros muestran las mercancías disponibles en todo momento.

Desde la apertura de la farmacia Rosyel S.R.L surgió la necesidad de enfrentar diversos problemas, que limitan el desempeño laboral de las personas que administran, controlan, suministran y distribuyen los medicamentos a las personas que hacen uso de ella ya que los procesos que se realizan son demasiado lentos, para brindar un servicio óptimo a los clientes, lo cual genera insatisfacción en ellos. Uno de los principales problemas que surgen en la farmacia Rosyel S.R.L, es la insatisfacción de los aproximadamente 30 a 60 clientes que son atendidos diariamente. El problema se origina en que la empresa no cuenta con un sistema de inventario que le indique cuanta mercancía tiene en existencia.

Otro problema es que los procesos que se realizan son lentos y tediosos, debido a que algunos de los procesos son de carácter manual, lo cual no permite llevar un control especifico de la medicina que se despacha y la que queda en el almacén, El control de estos procesos no solo es ineficiente, sino también consume el tiempo laboral de las personas.

Formulación del problema

¿Cómo afecta al proceso de ventas cuando no se tiene un reporte de inventario actualizado de la Farmacia Rosyel S.R.L, ubicada Santo Domingo Este, Republica Dominicana?

Sistematización del problema

1- ¿Qué afecta el proceso de entrada y salida del inventario?

2- ¿Qué control es utilizado para la organización y permanencia de la mercancía?

3- ¿En qué tiempo se reabastece la mercancía?

4- ¿A qué se debe los procesos de ventas incompletos requerido por los clientes?

5- ¿Cuáles controles de entrada y salida de mercancía se utiliza para manejar la fecha de caducidad?

6- ¿Cuáles factores no permiten la implementación del sistema de inventario?

Objetivos de la Investigación.

Objetivo general

Presentar una propuesta de implementación de un sistema de inventario y abastecimiento de la Farmacia Rosyel, S.R.L, ubicada en Santo Domingo Este, República Dominicana.

Objetivos específicos

1- Establecer un sistema para el proceso de salida de inventario.

2- Examinar los beneficios que traería consigo la implementación de un sistema de inventario.

3- Identificar las políticas de control de entrada y salida de mercancía según su fecha de caducidad.

4- Precisar en qué condiciones se reservan las mercancías.

5- Delimitar en qué tiempo se reabastece la mercancía.

Importancia y Justificación

Es importante destacar lo esencial de contar con un sistema de control de inventario que ayude a la compañía a mantener un registro diario de la existencia de los productos, que les permita continuar con sus actividades diaria sin caer en contratiempos. Un adecuado control en la existencia es lo que permite a la compañía generar más ingresos y menos gasto en productos que aún se encuentran vigentes en almacén, pero debido al deficiente control en los mismo, se vuelvan a generar las misma ordenes de compras.

La finalidad de realizar esta investigación es sugerir la implementación de un sistema de control de inventario para optimizar las funciones de la entidad, ubicada en Santo Domingo Este el cual ayudara con el desarrollo de la farmacia, que permitirá a cada persona que labore a realizar su trabajo eficaz logrando las metas y objetivos.

Los resultados de esta investigación permitirán a los propietarios y administradores de la entidad tomar las decisiones adecuadas para mejorar el manejo interno de las mercancías, así como también determinar si es conveniente implementar un sistema de control de inventario.

Alcance

Este trabajo de investigación se realiza en la Farmacia Rosyel, ubicada en la Autopsita de San Isidro, Santo Domingo Este, dedicada a la venta de productos farmacéuticos; y en la cual se propone la implementación de un sistema de inventarios de mercancías para contribuir al mejoramiento del proceso con respecto al mismo, logrando consigo de esta forma sus operaciones de una manera más eficaz.

2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Antecedentes

Para la realización del presente estudio se tomaron diferentes investigaciones, en las cuales se

muestra información que guardan relación con el tema, ayudando con el marco teórico

Referencial de manera precisa.

Propuesta de mejora de la gestión de inventario del supermercado IDDFFAA, 2013/ Randhal Rodriguéz; aseror: Ivelisse Compres. Resumen: En República Dominicana el sector comercial es uno de los sectores más importantes de la economía del país. El objetivo de la investigación fue encontrar los problemas en el manejo de inventarios del supermercado ISSFFAA para optimizar en un 20% la eficiencia del manejo de inventario. En la investigación se utilizó el estudio explorativo-descriptivo-explicativo. Desde su creación en el 2011 el supermercado estaba prestando una serie de problemas que no estaban dejando de que cumplieran con las metas de la empresa. Los principales manejos se centraban en el manejo de inventario, este problema era causado por la falta de capacitación del personal que maneja el área de compra y almacén. Además de que no había trabajo en equipo y el flujo de información era malo. La falta de productos en el inventario provocaba grandes pérdidas para la empresa ya que la pérdida era doble, porque perdían ventas y perdían al cliente. Por otro lado, la colocación de la mercancía en el almacén no estaba organizada correctamente y esto causaba descontrol en la cantidad real de los productos en el almacén.

Propuesta de un plan de mejora de la gestión de inventario y almacenamiento de una empresa importadora de productos alimenticios, Caso: Almonte & Co., S.R.L, 2017 / Nubia Miosotis Gonzáles Richardson, Perla Butten Aquino; Asesora: Charmery Graciano. Resumen: Las empresas de Distribución a nivel mundial buscan la satisfacción de los clientes, a la vez que obtengan beneficios y ventajas competitivas. Uno de los elementos fundamentales para lograr este objetivo es la correcta gestión de las existencias dentro de sus almacenes. La empresa Almonte & Co. SRL es una compañía dominicana que distribuye de manera exclusiva productos alimenticios de fabricantes extranjeros. En esta investigación se analizó el estado actual de dicha empresa y se encontró, entre otras cosas, que conservan niveles inadecuados de inventario, lo que genera perdida por vencimiento, perdida por faltantes, entre otras consecuencias.

Estas investigaciones hacen hincapié en los aspectos más importantes a tener en cuenta cuando trabajamos con el inventario, entre ellos están la gestión de la mercancía, manejo de las misma en existencias y su rotación.

Bases teóricas

Inventarios

Conceptos y características

Los inventarios de una compañía estan constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los sumunistros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. (Muller, Fundamentos de administracion de inventarios, 2005)

Salavarría, Racuay, & Romero (2010) definen el inventario como todos aquellos bienes que tiene una empresa y que se encuentran disponibles para la venta en el periodo regular, que pueden estar en proceso de producción o que eximirán al ser empleados en la elaboración de otros productos o al ser usados para consumo propio de las operaciones. Entre los inventarios se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidas a terceros; 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.

Salavarría, Racuay, & Romero (2010) expresan que los inventarios poseen las siguientes características:

1. Poseídos para ser vendidos en el curso normal de operaciones.

2. En proceso de producción con vistas a ser vendidas

3. En forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Tipos

Muller (2005) los clasifica generalmente en las siguientes categorías:

1. Materias primas: se utilizan para producir artículos parciales o productos terminados.

2. Productos terminados: son productos listos para su venta a los clientes.

3. **Productos en proceso:** se considera que los artículos son productos en proceso durante el tiempo en que las materias primas se convierten en productos parciales y productos terminados.

Por otro lado, Sánchez López & Mota Parra (2008) catalogan los inventarios desde su punto de vista funcional en dos categorías

1. **Inventarios de consumo:** artículos como bombillas, toallas de mano, el papel para computadora y fotocopiadora, los folletos, las cintas, los sobres, los materiales de limpieza, entre otras cosas, se emplean en muchas operaciones y suelen ser tratados generalmente como materias primas.

2. Inventarios para servicio, reparación, remplazo y repuesto: son artículos de postventa que se utilizan para "mantener las cosas en marcha".

Control interno

Es un proceso ejecutado por el consejo de directores, la administración y todo el personal de

una entidad, diseñado para proporcionar una seguridad razonable con miras a la consecución de

objetivos en las siguientes áreas:

- Efectividad y eficiencia en las operaciones.
- Confiabilidad en la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

El control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y medidas adoptadas dentro de una entidad para salvaguardar sus recursos, verificar la exactitud y veracidad de su información financiera y administrativa, promover la eficiencia en las operaciones, estimular la observación de las políticas prescrita y lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados.

Objetivos del control interno:

1. La obtención de la información financiera oportuna, confiable y suficiente como herramienta útil para la gestión y el control.

2. Promover la obtención de la información técnica y otro tipo de información no financiera para utilizarla como elemento útil para la gestión y el control.

3. Procurar adecuadas medidas para la protección, uso y conservación de los recursos financieros, materiales, técnicos y cualquier otro recurso de propiedad de la entidad.

4. Promover la eficiencia organizacional de la entidad para el ogro de sus objetivos y misión.

5. Asegurar que todas las acciones institucionales en la entidad se desarrollen en el marco de las normas constitucionales, legales y reglamentarias.

Elementos del control interno:

Todos los elementos que componen el control interno deben gravitar alrededor de los principios de calidad e idoneidad, entre ellos se encuentran:

- Planeación
- Organización
- Procedimientos
- Personal
- Autorización
- Sistema de información
- Supervisión.

Sistema de control de inventarios

Un sistema de control de inventarios diseñados especialmente paras las necesidades de la empresa constituye un factor esencial en las políticas de ventas, así como en las proyecciones funcionales; puesto que permite garantizar el adecuado, suficiente y oportuno suministro de mercancías para su venta.

La auditoría se define como «un proceso sistemático para obtener y evaluar de manera objetiva las evidencias relacionadas con informes sobre actividades económicas y otros acontecimientos relacionados, cuyo fin consiste en determinar el grado de correspondencia del contenido informativo con las evidencias que le dieron origen, así como establecer si dichos informes se han elaborado observando los principios establecidos para el caso».

Bases legales

“Las bases legales no son más que leyes que sustentas de forma legal el desarrollo del proyecto”. (Villafranca,2002)

La base legal de este trabajo tiene con objetivo indicar parámetros legales que deben cumplirse para el funcionamiento del inventario.

Código tributario (ley no.11-92)

Artículo 303.- INVENTARIOS. Cualquier persona que mantenga existencias de materias primas, productos en proceso de fabricación o de productos terminados debe crear y mantener actualizados sus registros de inventarios de dichas existencias, para reflejar claramente su renta. Estos inventarios serán mantenidos conforme al método de la última entrada, primera salida (UEPS)

Norma internacional de contabilidad. Inventario (NIC 2)

El propósito de esta norma es establecer fundamentos contables para el tratamiento de los inventarios. Además, expresa términos conceptuales, mediciones, costos, reglas de valuación, sistemas de evaluación, provisiones, presentación contable referidas a los inventarios.

En relación con el costo de inventario la NIC 2 establece lo siguiente:

el costo de adquisición los inventarios comprenderán el precio de compra los aranceles de importación y otros impuestos, los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles hala adquisición de las mercancías, los materiales y los servicios.

Marco conceptual

Control. Etapa del proceso administrativo que permite evaluar la ejecución de planes, programas y proyectos periódica, eventual o permanentemente para que una organización cumpla con su objetivo.

Existencias. es parte del capital de trabajo de una empresa y consiste en mercancías terminadas, listas para la venta

Utilidad. que se da también a los beneficios o ganancias.

Fidelidad. Entiéndase al resultado de aplicar estrategias de venta que tienen como objetivo comprometer al cliente con la empresa y sus productos.

Gestión de inventarios. Es un conjunto de políticas y controles que gestionan los niveles de inventarios y determina cuanto, cuando y de qué manera se debe reponer.

Inventarios. Es el recuento detallado de los bienes, derechos y deudas que una persona o una entidad poseen a una fecha determinada.

Motivación. Entendemos por motivación toda fuerza o impulso interior que inicia, mantiene y dirige la conducta de una persona con el fin de lograr un objetivo determinado.

Sistema de control de inventarios.es el proceso de manejo de inventarios con el fin de satisfacer las necesidades o demandas del cliente al menor costo posible y con el mínimo de inversión

Hipótesis

1. La implementación de control de inventarios incrementaría los ingresos de la Farmacia Rosyel.
2. La presencia de controles en almacén mejoraría los niveles de existencias de mercancía disponibles para la venta.
3. Los niveles de satisfacción de los clientes incrementarían que la empresa pueda contar con existencias de mercancía requeridas por ellos.

Variables

1. Variable independiente. La implementación de controles internos de inventarios

   Variable dependiente. Los ingresos de la Farmacia Rosyel

2. Variable independiente. La presencia de controles en almacén.

   Variable dependiente. Niveles de existencias de mercaderías disponibles para la venta.

3. Variable independiente. Contar con existencias de mercaderías requeridas por los clientes.

   Variable dependiente. Niveles de satisfacción del cliente.

Conceptualización e indicadores

1. Variable independiente: La implementación de controles internos de inventarios.

   Conceptualización: conjunto de procedimientos de verificación automática destinadas a mantener un orden específico sobre la cantidad de ingresos y salidas de stocks.

   Variable dependiente: Los ingresos Farmacia Rosyel, S.R.L.

   Indicadores: - Incremento en los niveles de ventas y disminución de pérdidas de mercancía.

2. Variable independiente: La presencia de controles en almacén.

Conceptualización: permite dar un seguimiento sobre la cantidad de mercancía disponible en el almacén y sus valoraciones.

Variable dependiente: Niveles de existencias de productos disponibles para la venta.

Indicadores: Incremento de mercadería disponible y disminución del 10% en el tiempo de despacho.

3. Variable independiente: Contar la empresa con existencias de mercancías requeridas por ellos.

Conceptualización: Tener artículos que se deban entregar a los clientes de acuerdo con sus pedidos.

Variable dependiente: Los niveles de satisfacción de los clientes

Indicadores: Disminución de reclamos vía telefónica de los usuarios y disminución de un 20% de deserción de cliente.

3. MARCO METODOLÓGICO

Tipo de investigación

La investigación es descriptiva debido a que se busca evaluar las circunstancias en las que la empresa maneja sus inventarios, para determinar las posibles medidas a tomar para la implementación de un sistema de control de inventario.

Es documental debido a que se han empleado reseñas bibliográficas en el marco teórico de distintos libros y fuentes como fundamento y base de las soluciones a plantear para el mejor desarrollo de la entidad.

Métodos de investigación

En el desarrollo de la presente investigación, se ha empleado el método deductivo en el marco teórico para relacionar los aspectos generales de la contabilidad en las políticas de control inventario a la situación presentada en la investigación. También, la investigación es inductiva, ya que se estudiarán por separado cada uno de los aspectos relacionados con el manejo de las existencias, para luego dar soluciones para cada uno de los factores que componen el objeto de la investigación.

Es importante definir en este capítulo las técnicas que se utilizarán para recolectar la información del tema a investigar. A continuación, estará desarrollando las técnicas que se utilizarán:

Recopilación documental: Los materiales de consulta en los que se apoyara esta investigación son las fuentes bibliográficas tales como libro de textos y digitales.

La observación: es la forma más usual con la que se obtiene información de un entorno determinado. Es importante definir ciertos aspectos para que la observación cumpla con los objetivos de la investigación, por lo tanto, se enfocara:

- Plantear objetivos específicos
- Registrar los resultados de la observación en un documento escrito, en el momento que sucedan los hechos.

Cabe indicar que para la elaborar la siguiente investigación se utilizará dos tipos de observación:

Observación documental: En este tipo de observación se refiere a la investigación documental que servirá de base para el desarrollo del trabajo.

Observación de campo: Para realizar este tipo de observación se requiere contar con una guía de información para recolectar los datos e investigar los indicadores y relaciones entre variables.

La encuesta: Es uno de los instrumentos más utilizados, con la finalidad de obtener información. La recopilación de información se realiza mediante preguntas que miden los diversos indicadores con la finalidad de definir el problema o conocer las variables de la hipótesis.

Esta técnica puede variar desde la recopilación de la información para definir el problema, hasta obtener información para probar la hipótesis. Por lo tanto, se utilizará esta técnica para recopilar datos concretos y calcular y poder analizar la información. Dicha encuesta será realizada a los clientes para investigar de su conocimiento, como se sienten con la farmacéutica y de las medidas a tomar por los mismos.

La estructuración de la encuesta será:

- Preguntas cerradas
- Alternativas de rangos o grupos

Población

La población, objeto de estudio de investigación está conformada por cinco (5) personas, que son aquellas personas relacionadas directa e indirectamente con el inventario de la entidad y por veintitrés (23) clientes de esta.

Tipo de muestra

El tipo de muestreo de esta investigación es no probabilístico "Es un procedimiento de selección en el que se desconoce la probabilidad que tienen los elementos de la población para integrar la muestra" (Arias,2012)

El tipo de muestreo no probabilístico antes mencionado fue seleccionado en base a que se dedujo que la muestra debía ser integrada por las personas que deberían encargarse tanto directa como indirectamente con el sistema de control de inventario a implementarse en la farmacia.

Tamaño de la muestra

La muestra tomada en esta investigación es el total de la población, es decir es de Veintiocho (28) personas, entre clientes y personal que labora en la farmacia, debido a que son personas que realizan labores directas o indirectas.

Proceso de selección

Se utilizará Muestreo aleatorio simple porque se caracteriza por que otorga la misma probabilidad de ser elegidos a todos los elementos de la población.

Bibliografía

*Colectivo de Autores (2008). Contabilidad General 2. Editorial Félix Varela. La Habana.

*Homgen Ch T (2010). Contabilidad. Editorial Félix Varela. La Habana

*Ojeda (2012). El porqué de los inventarios. El empresario http://elempresario.mx/almacenes/porque-los-inventarios-empresas

*Horngren, Ch. (2012). Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial, décimo cuarta edición. *México. Pearson Educación.

*Sabino, C. (1991). Diccionario de Economía y Finanzas. Caracas. Ed. Panapo.

*Sabino, C. (1991). Diccionario de Economía y Finanzas. Caracas. Ed. Panapo.

*MEIGS, Robert F et al.: CONTABILIDAD (La base para las decisiones Gerenciales) Mc Graw Hill. 2007. Undécima Edición.

*MEIGS & MEIG. "Contabilidad, la base para las decisiones gerenciales", Editorial Mc Graw Hill, 1997, Octava Edición.

*MEIGS, W. LARSEN. "Principios de auditoría", Editorial Diana, México (1994)

Esquema preliminar de contenido

Capítulo 1. Análisis de los sistemas de inventario

1.1 Definición de inventario

1.1.1 Tipos de Inventario

1.1.2 Antecedentes.

1.1.3 Implementación en la Republica Dominicana.

1.2.1 Definición de Sistema de Inventario

1.2.2 Modo de Registro.

1.2.3 Métodos de Ponderación.

1.2.4 Ventajas

Capítulo 2. Generalidades sobre el abastecimiento

2.1 Concepto de abastecimiento

2.2 Objetivos del abastecimiento

2.3 Actividades de la función de abastecimiento

2.4 Aspectos del abastecimiento

2.5 Cadena de abastecimiento

2.6 Gestión de la cadena de abastecimiento

2.7 Importancia de la cadena de abastecimiento

2.8 El ciclo de abastecimiento.

Capítulo 3. Farmacia Rosyel SRl

3.1 Historia

3.2 Estructura organizacional

3.3 Proceso de adquisición de mercancía

3.4 Manejo del inventario

3.4.1 Debilidades en el proceso de distribución.

3.5 Mecanismo de Venta

3.6 Análisis de documentos

3.7 Análisis FODA.

3.7.1 Fortalezas

3.7.2 Debilidades

3.7.3 Oportunidades.

3.73. Amenazas

Capítulo 4. Propuesta e implementación de control de inventario en la Farmacia Rosyel SRl

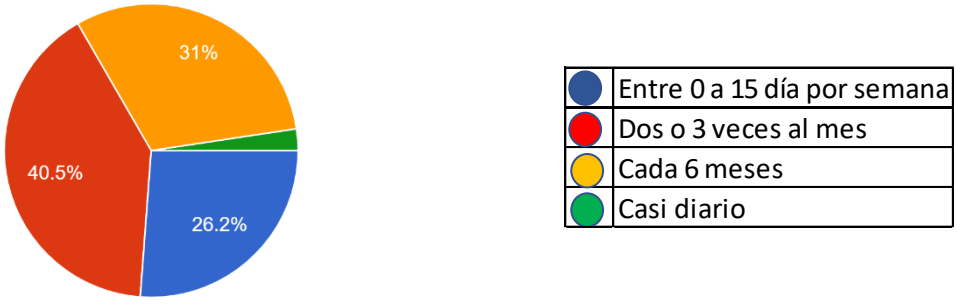
4.1 Mecanismos de compra

4.2 Distribución eficaz de inventario

4.3 Políticas de Manejo de la mercancía

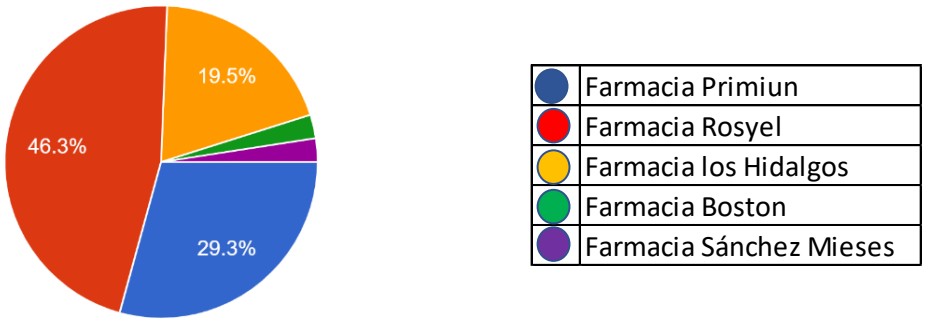
Anexo #2: Gráficos

1. **¿Con que frecuencia realiza compras en una farmacia?**



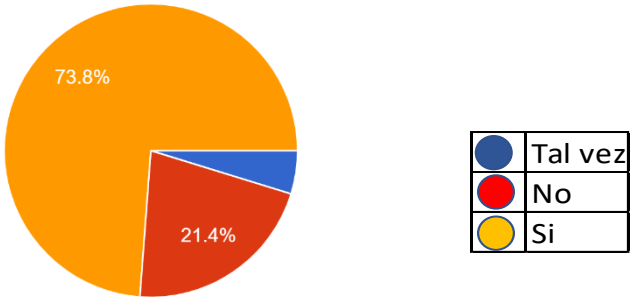
En la primera grafica vemos como un 40.5% de la población participante en la encuesta, visita una farmacia con una frecuencia entre 3 y 4 veces por semana, mientras que el 31 % de los encuestados manifestaron que su concurrencia es apenas cada 6 meses, el 26.2 % únicamente dos veces, sin embargo, un porcentaje mínimo casi diario.

2. **¿Cuál farmacia visita con más frecuencia?**



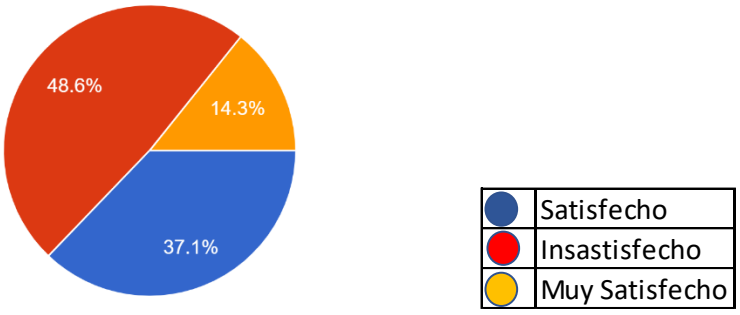
La Farmacia Roysel S.R.L. es visitada por el 46.3 % de la población base, mientras que el 29.3% la Farmacia Primiun y el 19.5% la Farmacia los Hidalgos . lo que nos indica que en su mayoría los encuestados visitan de forma recurrente la Farmacia Roysel S.R.L.

3. ¿Conoce la Farmacia Rosyel S.R.L.?



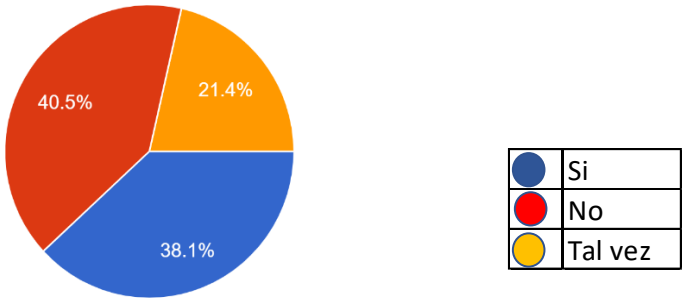
Tal y como se puede observar en la gráfica el 73.8% lo representa la Farmacia Roysel S.R.L lo cual refleja que más de la mitad de la población que reside en la zona de Brisas Oriental conoce la misma, sin embargo, el 21.4% no.

4. ¿Si la respuesta es sí, como se siente cuando visita la farmacia?



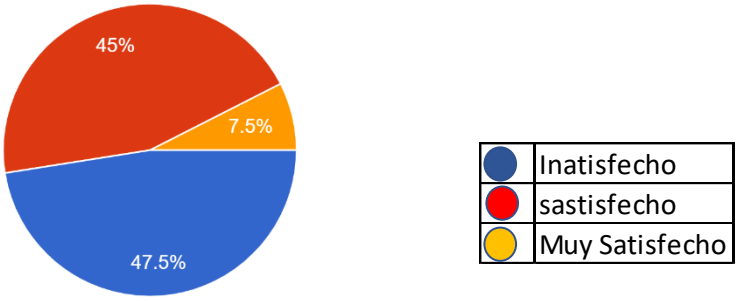
En esta grafica se aprecia como el 48.6% personas que regularmente visitan el establecimiento se sienten insatisfecho con la farmacéutica, pero el 37.1% está insatisfecho al momento de asistir a la Farmacia Roysel S.R.L.

5. **¿Encuentra usted siempre los medicamentos que necesita?**



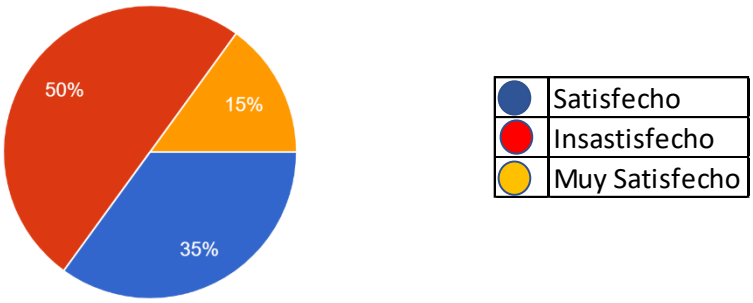
De acuerdo con la encuesta el 40.5% de las personas no encuentran los medicamentos que desean, por esta razón visitan la demás farmacia buscando los medicamentos que necesitan, por otro lado, el 38.1% siempre encuentra los medicamentos que necesitan, el 21.4% tal vez hallan los medicamentos que desean.

6. **¿La organización de los productos en la farmacia como lo hacen sentir?**



El 47.5% está insatisfecho con la organización de los productos ya que no hay un control con la ubicación de los medicamentos en la Farmacia Roysel S.R.L, mientras que el 45% está satisfecho el posicionamiento de los medicamentos y un 7.5% está muy satisfecho.

7. **¿Cómo se siente con la calidad de los medicamentos?**



Aquí se muestras que el 50% de la población está insatisfecho con los medicamentos, y el 35% si lo está, destacando que hay tan solo un 15% con un grado de satisfacción alto.

8. **¿Qué tiempo dura para saber, si la farmacia cuenta con el medicamento deseado?**

Estos resultados dan a notar que hay igualdad en que duran desde 1 minutos hasta 20 para confirmar si se tiene en existencia el medicamento requerido lo que causa que el cliente pierda mucho tiempo para medicarse y que en ocasiones tienen una respuesta inmediata sobre la presencia de un medicamento.

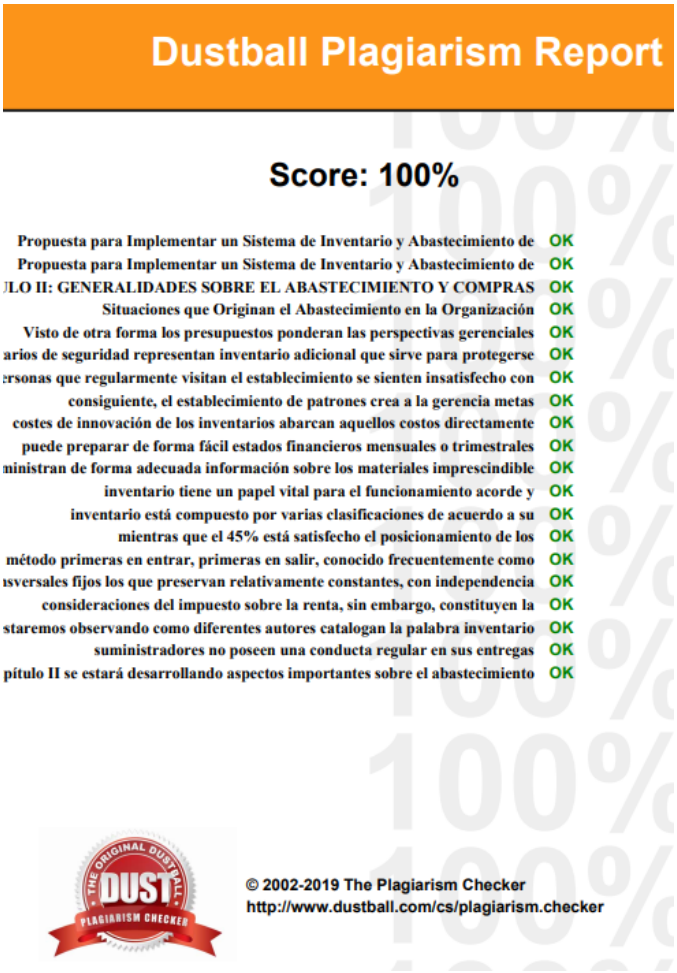
9. **¿Cree usted que la farmacéutica cuenta con un manejo adecuado de su nivel de inventario?**

Una parte considerable de la población no está satisfecha con el manejo que tiene la empresa con el nivel de inventario representando un 51.5%, mientras un 33.3%, da como resultado que la población se sienten de acuerdo con la forma que maneja la farmacéutica su nivel de inventario, no menos importante un 15.2% permanece en duda.

10. **¿Considera usted que le convendría a la empresa tener un sistema de inventario?**

La encuesta dio como resultado que el 57.6% está de acuerdo con que la empresa le favorecería tener un sistema de inventario así no pierden tanto tiempo a la hora de necesitar un medicamento, el 21.2% no está de acuerdo y otra parte se mantienen con una opinión intermedia.

PÁGINA DE ANTIPLAGIO



Dustball Plagiarism Report

Score: 100%

Propuesta para Implementar un Sistema de Inventario y Abastecimiento de	OK
Propuesta para Implementar un Sistema de Inventario y Abastecimiento de	OK
ULO II: GENERALIDADES SOBRE EL ABASTECIMIENTO Y COMPRAS	OK
Situaciones que Originan el Abastecimiento en la Organización	OK
Visto de otra forma los presupuestos ponderan las perspectivas gerenciales	OK
arios de seguridad representan inventario adicional que sirve para protegerse	OK
ersonas que regularmente visitan el establecimiento se sienten insatisfecho con	OK
consiguiente, el establecimiento de patrones crea a la gerencia metas	OK
costes de innovación de los inventarios abarcan aquellos costos directamente	OK
puede preparar de forma fácil estados financieros mensuales o trimestrales	OK
ministran de forma adecuada información sobre los materiales imprescindible	OK
inventario tiene un papel vital para el funcionamiento acorde y	OK
inventario está compuesto por varias clasificaciones de acuerdo a su	OK
mientras que el 45% está satisfecho el posicionamiento de los	OK
método primeras en entrar, primeras en salir, conocido frecuentemente como	OK
isversales fijos los que preservan relativamente constantes, con independencia	OK
consideraciones del impuesto sobre la renta, sin embargo, constituyen la	OK
staremos observando como diferentes autores catalogan la palabra inventario	OK
suministradores no poseen una conducta regular en sus entregas	OK
pítulo II se estará desarrollando aspectos importantes sobre el abastecimiento	OK

© 2002-2019 The Plagiarism Checker
http://www.dustball.com/cs/plagiarism.checker