



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**PLAN ESTRATÉGICO DE CONTROL
INTERNO PARA OPTIMIZAR EL
INVENTARIO DE MERCANCÍA EN LA
EMPRESA MACOVENCA C.A.**

Autores: José Messina
María Rico

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego
Teléfono: (0241) 8714240 (máster) – Fax: (0241) 8712394



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

**PLAN ESTRATÉGICO DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR EL
INVENTARIO DE MERCANCÍA EN LA EMPRESA MACOVENCA C.A.**

Proyecto de Trabajo de Grado para optar al Título de
Licenciado en Contaduría Pública

Autores: José Messina
C.I.: V-27.445.729
María Virginia Rico
C.I.: V-26.162.024

Tutora: Lcda. Nelly Galeazzi

San Diego, junio de 2020



UNIVERSIDAD JOSE ANTONIO PÁEZ



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

COORDINACION DE PASANTIAS Y TRABAJO DE GRADO

ACTA N°00028-1-2020

San Diego, 10 de junio del 2020

Ciudadanos

MARIA VIRGINIA, RICO SANCHEZ

C.I. 26.162.024

JOSE FRANCISCO, MESSINA ALVAREZ

C.I. 27.445.729

Cumplo con informarle que la Comisión de Trabajo de Grado de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad José Antonio Páez, acordó aprobar el Proyecto de Trabajo de Grado, presentado por usted titulado: **“PLAN ESTRATÉGICO DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR EL INVENTARIO DE MERCANCÍA EN LA EMPRESA MACOVENCA C.A”**; como requisito para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública.

Sin otro particular, se suscribe de usted

Atentamente.

PLAN UNIVERSIDAD EN CASA

Dra. Patricia Díaz

Decana de la Facultad de Ciencias Sociales.

“Se Aprueba Proyecto (Anexo L) sin revisión Metodológica.”

“Una vez que cese el Plan Universidad en Casa, se firmará y sellará.”



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA CONTADURÍA PÚBLICA
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA**

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, **Nelly Y. Galeazzi M.**, portador de la cédula de identidad N° **V-12.054.462**, en mi carácter de tutora del **trabajo de grado** presentado por los ciudadanos **José Messina y María Rico**, portadores de la cédula de identidad N° **V-27.445.729** y N° **V-26.162.024** respectivamente, titulado **PLAN ESTRATEGICO DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR EL INVENTARIO DE MERCANCIA EN LA EMPRESA MACOVENCA C.A.**, presentado como requisito parcial para optar al título de **Licenciado en Contaduría Pública**, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En San Diego, a los 9 días del mes de junio del año 2020

Nelly Yanet Galeazzi Mora

C.I-12.054.462

Teléfono: 0414-7116328

Correo: ngaleazzim.ujap@gmail.com

DEDICATORIA

Primero que todo, le doy gracias a Dios, por darme la oportunidad de cumplir esta meta, porque me ha otorgado la sabiduría, la fuerza y la voluntad de poder lograr todos los objetivos que me proponga en esta vida junto con mi perseverancia y mi benevolencia contra todas las adversidades que se presentan en la vida, porque Dios les da sus batallas más duras a sus soldados más fuertes.

Luego, le doy gracias a mis Padres y a mi hermano, que han sido los escultores de mis valores y un apoyo incondicional en cada uno de los logros de mi vida, los cuales siempre estuvieron ahí para mí, apoyándome en este trabajo, otorgándome sus mejores deseos junto con una confianza inquebrantable, dando por hecho la llegada de este tan esperado día, de poder ser un Licenciado en Contaduría Pública.

Esta meta tampoco la hubiese podido lograr junto con otros familiares que siempre confiaron en mí y me tuvieron en sus oraciones, Gracias Tía, Gracias a mis Madrinas, Gracias Cuñada y gracias a todas aquellas personas que confiaron en mí, tanto para este logro como en los venideros, a mis amigos con los que he compartido y siempre tuvieron una visión en mí, de la persona que siempre he soñado ser de forma profesional, porque han estado para mí en las buenas y en las malas y tuvieron fe como yo la tengo en ellos, de que no hay nada imposible en este mundo si tienes una voluntad y una confianza inexorable.

Y por último y no menos importante, a mi compañera de Tesis, que además de una compañera es una gran amiga que ha estado para mí, gracias a ella no hubiese sido posible haber culminado este trabajo, siempre fue una persona positiva, trabajadora y visionaria en todos los altos y bajos que tuvimos en el desarrollo de este trabajo, y estoy agradecido con la vida de habérmela cruzado, muchas gracias por todo, eres

una persona hermosa en todos los sentidos, llena de valores y carisma, respetuosa junto con muchas otras virtudes con la que tuve la oportunidad de aprender.

Para terminar, a todas las personas que lean esta dedicatoria, siempre tengan algo presente en sus vidas y no se les olvide, porque esta fue una frase creada por este servidor, que dice así:

“Siempre hay una sonrisa por delante, en cada día de tu vida”

José Francisco Messina Alvarez.

DEDICATORIA

Mis más sinceros agradecimientos se lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados y permitirme llegar hasta este momento, fue un camino de bastante dedicación y constancia.

Estos años de estudio se lo agradezco a mi mamá y mi papá, quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre, estaré eternamente agradecida por brindarme esta oportunidad y siempre confiar en mí, gracias, papá por ser mi guía para este trabajo de investigación tu increíble apoyo en cada momento difícil es incomparable. A mi hermana por su apoyo incondicional y por ser paciente conmigo en los momentos más importantes de mi vida. Mi compañero de tesis, ahora colega, con la persona que comparto esta linda experiencia, gracias por ayudarme cuando lo necesite y por confiar en este proyecto que ambos compartimos y disfrutamos, te agradezco no solo por la ayuda brindada, sino por los buenos momentos en los que convivimos.

Muy agradecida con mi Tutora Lcda. Nelly Galeazzi, por estar verdaderamente comprometida, por la acertada orientación, el soporte y discusión crítica que me permitió un buen aprovechamiento en el trabajo realizado, y que esta tesis llegara a su objetivo.

A cada uno de mis profesores por sus conocimientos impartidos y finalmente a todos y cada uno de mis compañeros con los que he compartido esta hermosa aventura de crecimiento personal.

María Virginia Rico Sánchez.

AGRADECIMIENTO

Siempre le agradeceremos a Dios por todas experiencias vividas en esta etapa Universitaria, a todas las personas con las que convivimos y aprendimos de ellas, todos los profesores que con su gran esfuerzo, dedicación y compromiso nos brindaron todos los conocimientos necesarios para emprender como futuros profesionales en el área contable, sin olvidar mencionar a todos los amigos que tuvimos la suerte de conocer que además de ser amigos son nuestros colegas.

Agradecemos a nuestra tutora Nelly Galeazzi, por aceptarnos y encontrarse 100% comprometida y brindarnos parte de su tiempo, en darnos consejos, establecernos criterios y ofrecernos críticas constructivas para el desarrollo y el desenvolvimiento de todas las herramientas aplicadas en el trabajo de investigación, muchas gracias por su guía y por su ayuda.

A la empresa Macovenca C.A por otorgarnos y brindarnos toda la información necesaria para la ejecución de la propuesta implementada, además de darnos la confianza de poder trabajar en ella sin ningún problema a pesar de las circunstancias y darnos la oportunidad de poder resolver la problemática en la cual se encontraban experimentando con un alto nivel de envergadura. Aprendimos que no importa qué tipo de circunstancia pueda experimentar una empresa, aunque eso simbolice su total extinción, porque con un gran compromiso y trabajo en equipo, sin olvidar la capacidad de poder adaptarse a cualquier situación que genere un beneficio a la empresa, eso demuestra el empeño, las oportunidades y el cariño que cada uno de los empleados le tiene a la empresa.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIAS	v
AGRADECIMIENTOS	viii
ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN INFORMATIVO	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA	
1.1. Planteamiento del Problema.	3
1.1.1. Formulación del Problema.	5
1.2. Objetivos de la Investigación.	5
1.2.1 Objetivo General.	5
1.2.2 Objetivos Específicos.	5
1.3. Justificación de la Investigación.	6
CAPÍTULO	
II MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes de la Investigación.	8
2.2. Bases Teóricas.	13
2.2.1 Plan Estratégico.	13
2.2.2 Estrategia.	14
2.2.3 Inventario.	14
2.2.4 Control Interno.	15
2.2.5 Optimizar.	16
2.3. Definición de Términos Básicos.	16
CAPÍTULO	
III MARCO METODOLOGICO	
3.1. Tipo y Nivel de la Investigación.	19

3.2. Fases Metodológicas.	20
3.2.1 Fase I. Diagnóstico de la situación actual del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.	20
3.2.2 Fase II. Determinación de las fortalezas y debilidades del control interno en los procesos del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.	22
3.2.3 Fase III. Diseño de un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía.	23
CAPÍTULO	
IV RESULTADOS	
4.1. Diagnóstico de la situación actual que presenta la empresa Macovenca C.A, con respecto al control interno de su inventario de mercancía.	24
4.2. Identificación, mediante la matriz DOFA, debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas, con respecto a la situación actual de la Empresa Macovenca C.A.	51
4.3. Diseño de un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.	54
4.3.1 Objetivos de la Propuesta.	54
4.3.1.1 Objetivo General.	54
4.3.1.2 Objetivos Específicos.	55
4.3.2 Justificación de la Propuesta.	55
4.4. Presentación de la Propuesta.	55
4.4.1.1 Actividades de control para el proceso de entrada y salida del inventario en el almacén.	55
CAPÍTULO	
V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
5.1 Conclusiones	85
5.2 Recomendaciones	89
REFERENCIAS	92
ANEXOS	95

ÍNDICE DE CUADROS

CONTENIDO

Nº		Pág.
1	Necesidad de implementar un control para el manejo de inventario	26
2	Conocimiento del Control Interno de Inventario	28
3	Influencia del manejo del inventario en la venta de mercancía	29
4	¿Existe desorganización en la empresa respecto al manejo del inventario?	30
5	Coincidencia de las entradas de mercancías con la facturación que envían los proveedores	32
6	Coinciden de las salidas de mercancías con la facturación que envían los proveedores	33
7	Existencia de un método para la valoración de inventario	34
8	Registro de las Salidas de Mercancías que se efectúan a diario en la empresa	35
9	Discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa	36
10	Realización de inventarios periódicos en la empresa	37
11	Actualización de los registros contables relacionados con las existencias	39
12	Control de la documentación que se maneja en el almacén	40
13	Ubicación de la mercancía de menor circulación	41
14	Existe en el almacén un área para ubicar la mercancía devuelta	42
15	Clasificación de la mercancía dentro del almacén	43
16	Existencia de una tarjeta Kardex	45
17	Adaptación de los controles Internos en el Almacén	46
18	Funciones específicas en el área	47
19	Conocimiento del Control Interno de Inventario	48
20	Existencia de Normas y Procedimientos en el Departamento de Almacén	50
21	Matriz DOFA	52
22	Cruce de Estrategias de la Matriz DOFA	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO

Nº		Pág.
1	Necesidad de implementar un control para el manejo de inventario.	27
2	Conocimiento del Control Interno de Inventario.	28
3	Influencia del manejo del inventario en la venta de mercancía.	29
4	¿Existe desorganización en la empresa respecto al manejo del inventario?	31
5	Coincidencia de las entradas de mercancías con la facturación que envían los proveedores.	32
6	Coinciden de las salidas de mercancías con la facturación que envían los proveedores.	33
7	Existencia de un método para la valoración de inventario.	34
8	Registro de las Salidas de Mercancías que se efectúan a diario en la empresa.	35
9	Discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa.	36
10	Realización de inventarios periódicos en la empresa.	38
11	Actualización de los registros contables relacionados con las existencias.	39
12	Control de la documentación que se maneja en el almacén.	40
13	Ubicación de la mercancía de menor circulación.	41
14	Existe en el almacén un área para ubicar la mercancía devuelta.	43
15	Clasificación de la mercancía dentro del almacén.	44
16	Existencia de una tarjeta Kardex para cada tipo de Mercancía.	45
17	Adaptación de los controles Internos en el Almacén.	46
18	Funciones específicas en el área.	48
19	Conocimiento del Control Interno de Inventario.	49
20	Existencia de Normas y Procedimientos en el Departamento de Almacén.	50

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO

Nº		Pág.
1	Requisición de Mercancía.	58
2	Recepción de Mercancía.	60
3	Formato de Nota de Despacho.	62
4	Formato de Nota de Entrega.	64
5	Devolución de Mercancía.	66
6	Lista de Productos.	69
7	Lista de Clientes.	69
8	Lista de Proveedores.	70
9	Entrada de Mercancía.	71
10	Salida de Mercancía.	72
11	Kardex.	73
12	Kardex por Unidad.	74
13	Flujograma de Entrada de Mercancía.	78
14	Flujograma de Salida de Mercancía.	80
15	Flujograma de Salida de Mercancía.	81
16	Flujograma Salida de Mercancía.	82



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA CONTADURÍA PÚBLICA
CARRERA CONTADURÍA PÚBLICA**

**PLAN ESTRATÉGICO DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR EL
INVENTARIO DE MERCANCIA EN LA EMPRESA MACOVENCA C.A.**

San Diego, febrero de 2020

Autores: José Messina

María Rico

Tutora: Lcda. Nelly Galeazzi

RESUMEN INFORMATIVO

El presente estudio tuvo como objetivo fundamental proponer un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A., con la finalidad de evaluar si los objetivos, así como los procedimientos y normativas usadas para alcanzarlos, estaban dirigidos en la misma dirección de la misión y visión de la empresa, de manera que lograra administrar de forma eficiente sus inventarios, realizar reposiciones a tiempo y cumplir la demanda de sus clientes, para garantizar su permanencia en el tiempo. Para tal fin, el estudio se desarrolló bajo la metodología y la modalidad de costos empresariales, con diseño de campo a nivel descriptivo. La población objeto de estudio estuvo comprendida por nueve (09) trabajadores que integran la empresa, en cuanto a la muestra que representó la población fue integrada por cuatro (04) del área administrativa, dos (02) del área de comercialización, que se encargan de ingresar las ventas en el sistema y tres (03) del almacén. Por su parte, las técnicas de recolección de datos que se aplicaron fueron la observación directa y la encuesta, con apoyo de un cuestionario comprendido por preguntas dicotómicas cerradas con alternativas únicas de respuestas de SI-NO. Seguidamente, se aplicó la observación directa y los resultados obtenidos de la encuesta se tabularon, graficaron, analizaron e interpretaron para obtener un diagnóstico de forma general sobre los procesos que debían corregirse en la implementación de los sistemas usados en la organización. Además, se identificaron las debilidades y fortalezas en el control interno, con lo que se desarrollaron las herramientas del plan estratégico propuesto que resolvió el problema que presentaba la empresa, cumpliendo con los objetivos establecidos en la investigación.

Descriptor: Plan Estratégico, Estrategias. Control Interno, Inventarios.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como objetivo proponer un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A., con la finalidad de evaluar si los objetivos, así como los procedimientos y normativas usadas para alcanzarlos, están dirigidos en la misma dirección de la misión y visión de la empresa, de manera que logre administrar de forma eficiente sus inventarios, realizar reposiciones a tiempo y cumplir la demanda de sus clientes, para garantizar su permanencia en el tiempo, debido a que presenta debilidades en sus procesos actuales que han venido generando diferencias en sus inventarios, que afectan la información financiera volviéndose poco confiable, y afectando el proceso de despacho y operatividad del departamento de almacén.

Para ello, la investigación se desarrollará bajo la modalidad de costos empresariales y para alcanzar los objetivos trazados, la misma estará estructurada en cuatro (04) capítulos, detallados:

Capítulo I, El Problema: contiene la exposición de la situación problemática enmarcada en el planteamiento del problema, el establecimiento de los objetivos de la investigación tanto el general como los específicos, así como la justificación de la investigación.

Capítulo II, Marco Teórico: Se refiere al marco teórico y está integrado por los antecedentes de la investigación, bases teóricas y definición de términos básicos.

Capítulo III, Marco Metodológico: Se describen el tipo y nivel de investigación, las fases metodológicas de la investigación de acuerdo con los objetivos específicos.

Capítulo IV, Propuesta y Análisis de Resultados: Se establecen los resultados obtenidos de la ejecución aplicada en el objetivo específico.

Capítulo V, Conclusión y Recomendaciones: Se desarrolla los resultados obtenidos de la investigación y las recomendaciones sobre las propuestas planteadas.

Referencias: Se incluye toda la Bibliografía consultada que sustenta los procedimientos, normas y métodos utilizados para la elaboración de este trabajo de grado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

La mayoría de empresas manufactureras, comercializadoras y de servicios, buscan mantenerse en el mercado en el cual se encuentran inmersas, para lograrlo, requieren evaluar si sus objetivos, procedimientos, normativas y políticas, están alineados a su misión y visión, de manera que puedan ser efectivas y competitivas, permitiendo además, enfrentar los cambios tecnológicos, económicos, sociales y los efectos de la globalización, de manera que deben adoptar nuevas herramientas y técnicas que le permitan alcanzar la optimización de la organización.

Las empresas venezolanas, no escapan de esta realidad, y requieren, además de enfrentar los factores externos arriba descritos, enfrentar los efectos de una economía inestable hiperinflacionaria, que ha venido generando un incremento generalizado de los costos de productos y servicios, que las organizaciones requieren para poder efectuar la operatividad de sus actividades económicas. La inflación refleja una disminución del poder adquisitivo de la moneda nacional, por lo tanto, estos cambios acelerados inciden directamente en las inversiones, ya que se requiere por parte de los inversionistas poseer capacidad de liquidez financiera para prever posibles obligaciones o pérdidas dentro del proceso de inversión.

Al respecto, una de las partidas que presenta la empresa con grandes inversiones es la de inventarios, los cuales son un activo de gran importancia para las organizaciones, el mismo forma parte importante sobre la producción de ingresos, el cual tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, es vital para el funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción, comercialización o prestación de servicios, de manera tal que se pueda afrontar a la demanda.

Por lo tanto, las empresas deben llevar un adecuado registro y control de sus existencias y poder determinar su valoración y costos reales, de manera que al elaborar los estados financieros se conozcan las cifras reales, para planificar sus reposiciones a tiempo, así como determinar la rentabilidad que estos están generando al momento de la venta, y medir la efectividad con que la administración está organizando estos recursos y evaluar los efectos inflacionarios que inciden en las utilidades de los inversionistas.

Cabe resaltar, que para garantizar el cumplimiento de una adecuada administración de los inventarios, que verifique que se esté llevando correctamente los procesos de registro, clasificación, identificación, almacenamiento y despacho, es mediante un sistema de control interno de inventarios, ejecutar una acertada logística que le permita planificar, implementar y controlar el eficiente flujo y almacenamiento de la mercancía e información desde el origen hasta el despacho, minimizando los riesgos de diferencias de las existencias al momento de la toma física, y evitando devoluciones por errores al momento de la salida de la mercancía y su entrega al cliente.

En este orden de ideas, el presente estudio se llevará a cabo en la empresa MACOVENCA C.A., empresa importadora dedicada a la venta y compra al mayor de conectores y mangueras hidráulicas e industriales, la cual vende su producto a nivel nacional; en el área automotriz, hidráulica, ganadera, construcciones, entre otros. Está ubicada en el estado Carabobo, en la zona industrial de Valencia, Av. Michelena, Centro Comercial Atlas, nivel: planta baja, local 4; la misma presenta debilidades en sus procesos de manejo de inventario, que ha venido afectando el proceso de despacho, generándose diferencias al momento de su ejecución, causando que se generen devoluciones por parte del cliente, y teniendo que emitir notas de crédito que afectan el importe total de las facturas emitidas, no concretándose las ventas, de acuerdo a los pedidos facturados.

Todo ello, debido a la falta de controles internos, así como normativas y procedimientos claramente definidos, que permitan garantizar que el departamento de almacén efectúe sus actividades de manera que se logre minimizar los errores en los

despachos. Por su parte, esto genera descontento por parte de los clientes, quienes solicitan la mercancía y quienes no reciben lo acordado en el pedido, lo que podría traer como consecuencia una emigración a otros proveedores de la competencia, afectando la cartera de clientes de la empresa.

Tras lo antes expuesto, se propone en la presente investigación diseñar un plan estratégico de control interno que fomenten, facilite y mejore el manejo de los inventarios de mercancía, a fin de minimizar los costos totales de mantenimiento y a su vez maximicen el normal funcionamiento de sus operaciones, para que existan controles sobre los inventarios, permitiendo además poder emitir reportes confiables para apoyar el proceso de toma de decisiones, permitiendo además elaborar los estados financieros con cifras reales. El no aplicarse un plan estratégico para el control de los inventarios, podría generar pérdidas significativas al generarse los errores de despacho, así como de desabastecimiento si no se controlan o establecen niveles máximos y mínimos de existencias, afectando la operatividad de la empresa.

1.1.1 Formulación del Problema

De acuerdo a las evidencias anteriores, cabría preguntarse: ¿Cuáles serían las estrategias de control interno necesarias para optimizar el control de inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.?

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

Proponer un plan estratégico de control interno para optimizar las operaciones de inventario en la empresa MACOVENCA C.A.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

- Determinar las fortalezas y debilidades del control interno en los procesos del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.
- Diseñar un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

1.3. Justificación de la Investigación

Siendo el control interno de inventarios de suma importancia para las empresas, debido a que debe estar dirigido a lograr un manejo efectivo en los inventarios de mercancía, así como para evitar que las empresas descuiden sus stock y se queden sin unidades disponibles para poder satisfacer la demanda de sus clientes, o si se llegara a presentar retrasos en la reposición por parte de sus proveedores, ya que los pronósticos de ventas mientras más precisos sean con la realidad, mayor deberá ser la planificación de las reposiciones y los procesos de compras.

Manejar niveles de existencias de manera exitosa implica establecer mecanismos de control que estén en capacidad de llevar a cabo de manera efectiva las operaciones en los diferentes departamentos de compra, almacén, despacho y venta.

Al considerar estos aspectos es necesario aplicar estrategias de control interno en los inventarios, ya que los mismos contribuyen uno de los componentes del activo más susceptibles a manipulaciones, lo que puede traer como consecuencia pérdidas no justificadas o atrasos en las operaciones de la empresa, razón por la cual requieren de una atención muy especial, porque de esto depende la gran mayoría del éxito de una organización.

Es cierto, que en la actualidad cualquier empresa debe contar con normas de control interno para ser aplicadas en el área del Departamento de almacén, que permita evaluar las entradas y salidas de mercancías de manera que los procesos de control se ejecuten de forma eficaz y así el encargado del almacén desempeñe sus funciones establecidas por la empresa, permitiendo un mejor control y el éxito de esta.

En este sentido, el presente estudio busca mejorar el proceso de manejo de inventarios de mercancía de la empresa MACOVENCA C.A., mediante la propuesta

de un plan estratégico de control interno para optimizar los procesos de reposición, recepción, registro, clasificación, identificación, almacenamiento y despacho, de manera que se lleve a cabo el proceso efectivo de la entrega de la mercancía a los clientes, minimizando errores en el despacho y concretando las ventas de acuerdo a los pedidos facturados, de manera que se satisfaga las necesidades de las demandas de los clientes, se prevea mantener niveles de inventarios adecuados, reposiciones oportunas y brindando herramientas al personal para que sean eficientes y eficaces al ejecutar sus actividades, dirigidos al logro de los objetivos de la organización, y que estos últimos estén alineados a la misión y visión de la misma.

Asimismo, el presente trabajo de grado servirá a otras empresas que presenten problemáticas similares, así como, servirá de antecedente a otras investigaciones. Finalmente, servirá a los autores para su desarrollo académico y profesional en el campo laboral, pudiendo incrementar sus capacidades en cuanto a controles internos de inventarios, con el principal propósito y objetivo de optimizar sus procesos y sistemas administrativos con un debido acoplamiento en los diferentes departamentos que constituyen la organización, a sobrellevar y a emplear las diferentes herramientas u/o procesos progresistas en las diferentes situaciones que se pueden presentar, con lo que conllevaría a un desarrollo de forma gradual y perpetua en base a los métodos que se materializan en la empresa de estudio Macovenca C.A.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación:

El presente capítulo contiene los antecedentes del estudio, con respecto a Arias (2016:106), explica que los antecedentes de una investigación: “reflejan los avances y el estado actual del conocimiento en el área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones”, en este sentido, se hizo necesario investigar sobre trabajos que hacen referencias a controles internos y de inventarios, que sustenten el presente estudio, para poder dar solución al problema planteado, entre los cuales se consultaron:

Primeramente, Figueroa (2019), en su trabajo de grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública, en la Universidad José Antonio Páez, titulado **“Estrategias de control interno para la mejora de los procesos del manejo de inventarios de la empresa Andino PNEUS de Venezuela C.A.”**, con la finalidad de resguardar los inventarios, haciendo cumplir los procedimientos, normas y políticas establecidas, así como detectar posibles desviaciones y establecer los correctivos necesarios para garantizar el logro de los objetivos organizacionales. Para ello, metodológicamente se desarrolló bajo la modalidad de un proyecto factible.

Con respecto al área metodológica de la investigación de Figueroa (2019) sobre control interno, de dicho trabajo es un proyecto factible sobre una propuesta de planes estratégicos, con el objetivo de optimizar su desarrollo con respecto al manejo de inventarios de la empresa Andino PNEUS de Venezuela C.A, buscando como solución obtener resultados positivos mediante la encuesta que se implementará en base a una solución para la problemática.

Los resultados de la investigación estudiada que se obtuvieron por medio de la encuesta; indicaron una muestra de efectos positivos en base a las preguntas

efectuadas en la encuesta desarrollada de forma dicotómica, con la finalidad de obtener, estudiar, verificar y aplicar las estrategias planteadas en la investigación, de forma que a largo plazo se vean efectos positivos en los diferentes departamentos en la cual se encuentra relacionada el control interno. Además de los registros contables, el traspaso de información y, por último, pero no menos importante la rentabilidad de la organización.

En la investigación se concluye que, el registro contable de las operaciones efectuadas en el proceso de manejo de inventarios brinda la información necesaria para realizar las reposiciones a tiempo, además de imputar los costos reales del consumo de repuestos y suministros, para determinar la rentabilidad que brindan los productos terminados al momento de realizar los estados financieros, lo que sirve de aporte al presente estudio, debido a que dentro del plan estratégico a ser propuesto, se debe evaluar, la efectividad con que se están realizando los registros tanto de las entradas y salidas de los inventarios, de manera que si existen deficiencias, se propongan estrategias que ayuden a minimizarlas, así como impulsar las fortalezas existentes.

Paralelamente, Hurtado (2019), presentó un trabajo de grado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública, en la Universidad José Antonio Páez, que lleva por título **“Plan estratégico para mejorar los procesos administrativos y contables del control de inventarios de la empresa Repuestos BW C.A.”**, con el fin que permita garantizar el registro oportuno de las operaciones generadas en el área de almacén, obtener información confiable que apoyaría el proceso de toma de decisiones, planificación de sus compras y ventas, así como, elaborar los estados financieros con cifras reales y oportunas. En cuanto a la metodología que se utilizó, para lograr el objetivo, estuvo enmarcada bajo la modalidad de proyecto factible.

Sobre la investigación del plan estratégico de Hurtado (2019), la modalidad de proyecto factible, los resultados que se buscan obtener, analizar e interpretar son mediante herramientas de recolección de información para así realizar un estudio de forma general a nivel macro, en base a la cantidad de empleados que se encuentran en

la organización para detectar y proveer de información al área contable, administrativa y de control interno a los individuos que desconozcan de este conocimiento.

La herramienta de recolección de información que se implementó en la empresa Repuestos BW C.A, fue la encuesta. Los resultados que se obtuvieron por medio de la técnica fueron respuestas de SI y NO, o mejor conocido como encuesta dicotómica, en base a la problemática que presenta la empresa por el deficiente manejo de las operaciones que se efectúan diariamente en los departamentos en los que se encuentran constituidos.

Se concluye en el estudio, que en el punto de vista contable, se encontró que no existe el conocimiento por parte de todo el personal inherente a la gestión del almacén sobre la actualización de los registros contables, además, se diagnosticó que existen fallas en la comunicación con los departamentos de contabilidad, administración y almacén, lo cual brinda un aporte al presente estudio, debido a que brinda las bases teóricas del control interno, donde se debe implementar segregación de funciones y supervisión continua para garantizar que se cumpla con los procedimientos, normativas y políticas establecidas en el área de almacén.

Por otro lado, González (2019), presentado en la Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES), en Ambato, Ecuador, para optar al título de Ingeniera en Contabilidad Superior, Auditoría y Finanzas, CPA, titulado **“Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa “CODILITESA S.A.”**, con el propósito de aplicar los componentes del control de inventarios, con lo cual se podrá evidenciar las mejoras en los ingresos al momento de proponer un sistema de solución a las áreas de mayor rentabilidad y posteriormente se implemente el control para el inventario de mercancías, para poder actualizar los registros de las existencias para garantizar la integridad y conservación física de las mismas, con una correcta y oportuna información.

La metodología aplicada fue, un estudio cuali-cuantitativo, con diseño de campo. Donde se realizaron estudios en base a la situación de la empresa, sobre los controles internos y la adquisición de herramientas que se implementen en los procesos

administrativos cuyo motivo sea la mejora del sistema y el aseguramiento de la rentabilidad a largo plazo de la entidad, en pro a amparar su actividad económica y sus activos fijos.

Se implementó como herramienta de la recolección de información, una encuesta constituida de 20 preguntas relacionadas a la situación actual que se encuentra experimentando la empresa CODILITESA C.A, para obtener resultados sobre los conocimientos, equipos y/o movimientos en base a los ingresos y egresos de activos que posee la organización con respecto a su actividad y su balance general en el periodo contable.

En su investigación la autora concluye, que el control de inventarios permite obtener un balance real de los ingresos y gastos que tenga la empresa durante el periodo contable establecido, lo cual ayuda a tomar decisiones para el avance del negocio, y saber sobre todo su rentabilidad. Su aporte al presente estudio es que mediante la aplicación del control interno se garantiza que se cumplan los procedimientos para emitir reportes reales para planificar sus reposiciones y elaborar sus estados financieros, además de detectar posibles desviaciones y corregirlas a tiempo.

Posteriormente, Pérez (2019), en su trabajo de grado para optar al título de Profesional de Bachiller en Contabilidad, en la Universidad Señor de Sipán, en la ciudad de Chiclayo, Perú, titulado **“Diseño de control interno operativo para mejorar la gestión de inventario de la empresa AGROZUL CHICLAYO 2019”**, con la finalidad de dar una mejora en la empresa AGROZUL, que se dedica a la comercialización de productos agrícolas, logrando alcanzar el objetivo que es diseñar una estructura de control interno operativo para mejorar la gestión de sus inventarios. La investigación está bajo la modalidad de Costos y Contabilidad Aplicada.

En la investigación, se utilizó como método de recolección de información de datos la metodología descriptiva a través de la entrevista y el análisis documental para ser analizada e implementada en los controles internos de la empresa para optimizar y diseñar un control completamente estricto sobre los seguimientos que se buscan aplicar en la compañía AGROZUL CHICLAYO C.A.

Se concluyó, que no cuenta con un control interno operativo, debido a la ausencia de un Manual de Organización y Fundaciones originando desorden administrativo, se detectó que el personal que viene laborando en la empresa, no se le delegan funciones específicas ocasionando malestar laboral, haciendo más dificultoso el proceso de gestión de inventarios. Luego de determinar herramientas de gestión como estrategia para el control de inventarios de la empresa AGROZUL, se concluyó que la falta de uso de formatos, informes de entrada y salida de mercadería, procedimientos de recepción, almacenamiento, y despacho de mercadería y la carencia de realización de inventarios mensuales, dificulta más las diversas operaciones realizadas en el área del almacén. Con la finalidad de establecer los elementos del control interno para alcanzar mejor eficiencia en las operaciones de gestión de inventarios.

Por su parte, Montilla (2018), presentó para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública en la Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales “Ezequiel Zamora”, que lleva por título **“Estrategias para el control de inventario de Mercancía en Yessika Boutique C.A.”**, con el fin de aplicar acciones que le permitan mejorar el manejo de sus inventarios, con lo cual puede dar respuesta inmediata a las exigencias de información de inventario y de resultados contables relacionadas a los mismos. Para tal propósito, el estudio se desarrolló bajo el tipo de proyecto factible.

Los resultados que se adquirieron por medio de la encuesta constituida por preguntas dicotómicas, es decir respuestas de SI y NO, fueron resultados obtenidos, estudiados y analizados en base a las estrategias de control de inventario que se buscan implementar en la mercancía de la empresa Yessika Boutique C.A.

En función de lo mencionado, es necesaria la aplicación de gráficos y análisis sobre los resultados obtenidos en base a las respuestas de los individuos, los cuales fueron aplicados en las encuestas con el objetivo de hacer un estudio comparativo. Los efectos que se procedieron a obtener por medio de la herramienta de recolección de

datos, es con la intención de observar a gran escala el conocimiento de los controles que se manejaban, para ser aplicados en los procedimientos administrativos, contables, que generan un efecto en las decisiones financieras de la empresa.

En el estudio se pudo concluir, que el proceso de control de inventario se percibe en una forma de moderado nivel, razón por la cual se estableció como recomendaciones acciones de formación y capacitación, actualización de medios de registro. Su aporte a la investigación se basa en que es importante evaluar el registro de los movimientos de inventarios y se establezca las herramientas que incluyan las cantidades plasmadas en los libros con relación a las cantidades obtenidas en el conteo físico y se evalúe los inventarios al costo.

2.2. Bases Teóricas

En relación a las bases teóricas, Arias (2016:54), señala que es: “un cuerpo de ideas explicativas coherentes, viables, conceptuales y exhaustiva, armadas lógicamente y sistemáticamente para proporcionar una explicación envolvente pero limitada, acerca de las causas que expliquen la fórmula del problema de la investigación”, bajo este contexto, a continuación se muestra cuál es el soporte teórico del presente estudio que apoyará el diseño de la propuesta a ser presentada, que le dé solución al problema planteado.

2.2.1 Plan Estratégico

La planeación estratégica se conoce como un proceso empleado por la gerencia de cualquier organización, mediante el cual se recibe, procesa y analiza la información relacionada con los factores internos y externos que constituyen en el desarrollo de la empresa. En este contexto, según Chiavenato (2015:65), expresa que: “la empresa selecciona entre varios caminos alternativos, el que considera más adecuado para alcanzar los objetivos propuestos, generalmente en una planeación global a largo plazo”, en este contexto, este basamento teórico, sustenta la presente investigación debido a que es la herramienta que se utilizará para establecer el conjunto de estrategias

que permitirán proponer un sistema de control interno adecuado para la empresa MACOVENCA C.A.

2.2.2 Estrategia

Lukac & Frazier (2012), expresa que la estrategia es la:

Visión de cómo la empresa quiere ser vista o, de hecho, cómo quiere verse a sí misma. En otras palabras, la estrategia habla acerca de lo que una empresa tiene la intención de hacer y, quizás más importante aún, lo que se propone a hacer. (p.48)

Es por ello, que es de gran importancia que la directiva tome en cuenta las estrategias que en el tiempo constituyen en base a estudios previos, las cuales se deberán desarrollar en las empresas en un mercado altamente competitivo. Esta base teórica es de gran importancia, ya que se requiere, a través de un estudio de debilidades y fortalezas, obtener las estrategias que estructurarán el plan estratégico de control interno a ser propuesto para optimizar el inventario de mercancía de la empresa MACOVENCA C.A.

2.2.3 Inventario

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es la razón principal del negocio, por lo tanto, el inventario es por lo general, el activo mayor en su estado de situación financiera, y los gastos por inventarios, llamado costo de mercancías vendidas, con usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. Al respecto, señala Catacora (2015:16), quien expresa que: “los inventarios representan el conjunto de bienes que son propiedad de una empresa y cuyo objetivo de adquisición o fabricación es el de volver a venderlos, a fin de obtener un margen de utilidad razonable”. Al respecto, en una empresa comercializadora se relacionan directamente con la actividad principal, la cual necesita el adecuado control y manejo para así evitar posibles pérdidas bien sea por obsolescencia, deterioro, robo, vencimiento, entre otros.

Por lo tanto, el manejo contable permitirá mantener el control oportuno de esta partida, así como también conocer al final del periodo contable un estado de situación financiera de la empresa.

2.2.4 Control Interno

El control interno, surge en el ámbito empresarial con la finalidad de detectar desviaciones en las operaciones realizadas por la entidad, está orientado a prevenir o detectar errores e irregularidades y brindar confianza razonable de que los estados financieros han sido elaborados bajo un esquema de controles que disminuyan la probabilidad de tener errores sustanciales en los mismos. Al respecto, Defliese, Jaenicke, Sulliva y Gnspe Luis (2012), definen el control interno como:

El plan de la organización, todos los métodos coordinados y las medidas adoptadas en el negocio para proteger sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia de las operaciones y estimular la adhesión a las prácticas ordenadas por la gerencia. (p.242)

Es por ello, que el control interno comprende la organización, el conjunto de planes, principios, procedimientos, normas, métodos y mecanismos que pueden ser empleados por las organizaciones para realizar mediciones de las actividades desarrolladas en el quehacer cotidiano, para promover la operación, impulsar las labores hacia la eficacia y eficiencia de las entidades, con el fin de hacer que tanto los modos de proceder de los colaboradores como las operaciones, la administración de la información y de los recursos, se realicen de conformidad con el marco legal existente, las políticas trazadas por la dirección y los objetivos preestablecidos por empresas tales como las pertenecientes al sector comercial. El presente basamento teórico fundamenta este estudio debido a que se busca proponer controles internos para el área de inventarios de la empresa MACOVENCA C.A., para lograr los registros oportunos y emitir información confiable para la toma de decisiones.

2.2.5 Optimizar

Según Ordoñez (2014), expresa que optimizar:

Se conoce como la optimización la búsqueda de la mejor solución o propuesta que se les presenta a los problemas, con la finalidad de que la misma sea satisfactoria en todos los ámbitos cubriendo cada una de las perspectivas. (PhD)

Es por ello que a nivel administrativo y principalmente en empresas comercializadoras como la empresa estudiada conocida como Macovenca C.A, que su actividad principal es la compra y ventas de mangueras y conectores hidráulicos e industriales, poseer este concepto en cada uno de los sistemas implementados en la organización, dan como resultados procesos netamente irrefutables y perfectos con controles internos de alta gama donde los pasos a implementar son los mejores capacitados para dicha organización, donde es importante un control y una gestión de inventario optima debido al engorroso trabajo que se debe de implementar para el control del mismo.

2.3 Definición de Términos Básicos

Actividades de Control: Componente del control interno, que establece las políticas y procedimientos para asegurar la efectividad y eficiencia en las operaciones de una organización.

Almacén: Lugar estructurado, donde se custodia, protege y controla los bienes para la venta.

Eficiencia: Capacidad de lograr los objetivos planteados en una organización en el menor tiempo y con la cantidad mínima de recursos.

Mercancía: El término mercancía incluye los artículos o efectos de toda clase que se encuentra en poder del negociante, detallista o mayorista. Se aplica a toda clase de artículo de consumo existente en tienda o almacén y al equipo productivo que tienen los comerciantes para su venta.

Método Mínimo y Máximo: Método de control de inventarios que se basa en el supuesto de que es posible determinar las cantidades mínimas y máximas de inventario.

Rotación de inventarios: Número de veces que, en promedio, una mercancía almacenada se reemplaza durante un período específico.

Formatos: Estructura que determina la disposición de los datos de un sistema de cálculo en un texto.

Kardex: Herramienta que permite imprimir reportes que resume la información sobre las transacciones de inventario de una compañía o institución con el fin de realizar un seguimiento de los inventarios y de los costos de los bienes que se encuentran en los almacenes.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

En función de los objetivos mencionados anteriormente en esta investigación, se desarrolló la siguiente metodología permitiendo realizar de manera organizada y sistemática, todas aquellas actividades necesarias para la ejecución del estudio. Al respecto, Balestrini (2006, p.125) define “el marco metodológico como la instancia referida a los métodos, las diversas reglas, registros, técnicas y protocolos con los cuales una teoría y su método calculan las magnitudes de lo real”. En el presente trabajo de grado, lo que se busca plantear por medio de la problemática que se presenta en la empresa de estudio, es la aplicación de herramientas y elementos de recolección de información de forma continua y progresiva puesto que su línea de investigación es de modalidad de costo empresarial, por esta razón se busca implementar un Plan Estratégico basados en reglamentos y procedimientos sobre un formato de inventario denominado Kardex y su forma de control en el Área.

Según Finol y Camacho (2008, p.60), el marco metodológico está referida al “como se realizará la investigación, muestra el tipo y diseño de la investigación, población, muestra de técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez y confiabilidad y las técnicas para el análisis de datos”.

En base a la línea de investigación que desarrolla el presente trabajo de grado, según Balestrini (2002, p 9).

“Los proyectos factibles son aquellos proyectos o investigaciones que proponen la formulación de modelos, sistemas entre otros, que dan soluciones a una realidad o problemática real planteada, la cual fue sometida con anterioridad o estudios de las necesidades a satisfacer.”

Debido a que este estudio se encuentra basado única y exclusivamente en establecer una propuesta con la finalidad de solventar y paralelamente disminuir los grados de riesgos que posee la empresa Macovenca C.A en relación con el deficiente manejo del inventario de mercancía en sus almacenes.

3.1. Tipo y Nivel de la investigación:

Considerando el proceso investigativo que se establecerá en el objetivo general, el estudio estará enmarcado dentro de la modalidad de los denominados costos empresariales, ya que permitirá diseñar un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A., con la finalidad de valorar los inventarios y saber en momentos determinados cuales son las existencias en cualquier momento, así como saber las cantidades requeridas para realizar sus reposiciones a tiempo. Al respecto, los proyectos factibles, de acuerdo a Palella y Martins (2012:91), los definen de la siguiente manera: “consiste en elaborar una propuesta viable destinada a atender necesidades específicas, determinadas a partir de una base diagnóstica”, bajo esta definición, la propuesta sobre el objeto de estudio pretende solucionar la problemática planteada una vez efectuado el diagnóstico de la situación actual.

Por su parte, el diseño será de campo, que de acuerdo a Rivas y Bellorín (2007:57), está definida como: “la estrategia que cumple el investigador, se basa en métodos que permiten recoger los datos en forma directa de la realidad donde se presentan”, es por ello, que se adoptará esta modalidad con la finalidad de tomar información directamente en el lugar de los acontecimientos, ya que se planteará directamente en la empresa en el departamento de almacén y administración, donde se presenta la problemática de estudio.

En cuanto el nivel, será descriptivo, que de acuerdo con Tamayo (2017:46), expone que: “la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta”, ya que se detallarán los resultados obtenidos y las debilidades observadas para poder realizar un diagnóstico real, y poder diseñar el plan estratégico de acuerdo con las necesidades propias de la empresa en estudio.

3.2. Fases Metodológicas

Fase I: Diagnóstico de la situación actual del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

Para establecer un diagnóstico adecuado sobre la situación actual del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A., para determinar la necesidad de implementar controles internos en sus procesos, se requiere, primeramente, establecer la población y muestra sujeta a estudio. Al respecto, Palella y Martins (2012:93), definen a la población como: “el conjunto de unidades de las que se desea obtener información y sobre las que se van a generar conclusiones”. Por lo tanto, para la presente investigación, la población estará comprendida por nueve (09) trabajadores que conforman la empresa.

A continuación, se presenta la distribución de la población que se tomó como objeto de estudio correspondiente al personal de la empresa Macovenca C.A:

Cuadro 1. Población de la empresa Macovenca C.A

Cargo	Cantidad
Personal del Departamento de Administración	4
Personal del Departamento de Comercialización	2
Personal del Departamento de Almacén	3
Total	9

Fuente: Messina y Rico (2020).

En cuanto a la muestra, viene a ser la parte representativa de la población, a la cual Arias (2016:83), la define como: “un subgrupo representativo y finito que se extrae de la población accesible”. En este sentido, para el presente estudio la muestra estará representada por cinco (5) personas relacionados a los procesos de registro y al manejo de los inventarios, los cuales serán los más indicados para brindar la información de tipo primario.

En cuanto a las técnicas de recolección de información, para poder realizar el diagnóstico serán aplicadas la observación directa y la encuesta, por ser una investigación a nivel descriptivo. Primeramente, la observación directa será aplicada por constituir la forma más fácil y concreta de describir el objeto de estudio, con la finalidad de identificar las variables presentes en él, según Sabino (2012:101), señala que: “la observación directa puede definirse como el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que se necesitan para resolver un problema de investigación”, en este sentido se apoyará del instrumento la lista de cotejo, que será aplicada por los investigadores para dicha observación.

Al respecto, Palella y Martins (2012:114), señalan que: “las listas de cotejo o de control son un instrumento muy útil para registrar la evaluación cualitativa en situaciones de aprendizaje. Permite orientar la observación y obtener un registro claro y ordenado de todo cuanto acontece”, por lo tanto, estará estructurada por las variables a ser estudiadas, relacionadas al manejo de los inventarios de mercancía.

Seguidamente, se aplicará la técnica través de una encuesta, que según Arias (2016:78), expresa que: “es un método o técnica que consiste en obtener información acerca de un grupo de individuos”, apoyada de un cuestionario como instrumento, donde se apreciaron las características generales del área de estudio, con la finalidad de evaluar todas las actividades, lo cual permitirá conocer de manera clara el problema en cuestión, Arias (2016:74), señala que el cuestionario: “es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas, a través de él se podrá recoger información individual de la

muestra seleccionada, el cual estará conformado de preguntas dicotómicas cerradas, con respuestas de alternativas únicas si-no.

Con los resultados obtenidos en la presente fase, se procedió a aplicar la técnica de la estadística descriptiva, que de acuerdo a Bisquerra (2012:82), es la que: “presenta información en forma conveniente, útil y comprensible y se utiliza en conjuntos finitos para presentar, organizar los datos, comparar y luego comunicar”, en este sentido, los datos obtenidos fueron tabulados, graficados en diagramas circulares, analizados e interpretados, para que el autor pueda construir las conclusiones y recomendaciones sobre el objeto de estudio, así como desarrollar las fases siguientes.

Fase II: Determinación de las fortalezas y debilidades del control interno en los procesos del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

Para el desarrollo de esta segunda fase, para determinar las fortalezas y debilidades del control interno en los procesos del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A., se aplicará la técnica que reúne los factores internos y externos que inciden en los procesos estudiados, la cual será la Matriz DOFA, Basados en lo establecido por Serna (2011:58), expresa que permite obtener: “una clara visión de los datos obtenidos, a fin de establecer condiciones favorables que permitan disminuir las amenazas y aprovechar las oportunidades, que favorezcan la formulación de las estrategias”, en este sentido, mediante esta matriz se expondrán los factores internos (debilidades y fortalezas) obtenidos en la fase anterior, y los factores externos que inciden en el control interno de los procesos de manejo de inventarios, para que al realizar un cruce entre ellos, poder obtener las posibles estrategias que permitirán el diseño del plan estratégico a ser propuesto.

Fase III: Diseño de un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

En esta fase se procede a diseñar el plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A, en base a la Matriz DOFA, con el fin que su uso pueda mejorar el desarrollo de las actividades administrativas y contables en el departamento, de manera que se logre optimizar el control interno y a su vez cubrir las expectativas de la empresa.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Diagnóstico de la situación actual que presenta la empresa Macovenca C.A, con respecto al control interno de su inventario de mercancía.

Actualmente la empresa Macovenca C.A, donde se está desarrollando la propuesta, está experimentando una situación compleja con respecto al control interno que están implantando en sus inventarios, debido a que se realizó un conteo de sus unidades físicas sobre los productos que comercializan y no concuerdan con los números de la base de datos del sistema administrativo de la entidad, es decir que el sistema que se ha implementado en los últimos períodos es deficiente e incapaz de cumplir con su objetivo principal, el cual es automatizar o facilitar los procesos administrativos para mejorar los procesos.

Por ello, se deben tomar medidas con respecto a los departamentos relacionados con dicho control, porque la idea es desarrollar procedimientos y controles para asegurar el cumplimiento de estas, establecer funciones de cada uno de los cargos relacionados con el inventario, para atacar el problema, además comunicarse con cada empleado que se encuentre en constante contacto con el inventario y obtener respuestas, pruebas de la opinión y/o deficiencias en el mismo control del inventario. Si la información que se envía del departamento de ventas al departamento administrativo junto con el almacén concuerda, además de evaluar la capacidad de los empleados del almacén si se encuentran preparados para poder diferenciar los productos junto con sus códigos de la información que se le traspaasa por cada venta efectuada. Y por último y no menos importante si realmente al momento de verificar y traspaasar la información que el departamento de ventas envió al departamento administrativo es correcta, junto con los despachos de los pedidos.

De esta manera se aplicará en esta fase del informe la incorporación de algunos lineamientos generales para el análisis e interpretación de los datos y tabulaciones. Mediante la elaboración de una encuesta, con la finalidad de buscar el manejo de los datos a través de gráficos de barras que permita una mayor visualización de la información obtenida, además se analizará detalladamente cada interrogante planteada y el análisis estadístico final que se introdujeron de los mismos.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en función de la encuesta realizada a los empleados de las diferentes áreas departamentales en la empresa, para diagnosticar la situación actual que presenta la empresa Macovenca C.A, con respecto al control interno de su inventario de mercancía, con la finalidad de determinar los principales objetivos de la presente investigación.

Formato de la Encuesta:

Preguntas	SI	NO
1. ¿Consideras que se debe implementar un control interno para el manejo de inventario en la empresa?		
2. ¿Usted tiene conocimiento de qué son controles internos de inventario?		
3. ¿La venta de la mercancía se ha visto afectada por el manejo actual del inventario?		
4. ¿Consideras que existe desorganización en la empresa respecto al manejo del inventario?		
5. ¿Las Entradas de Mercancías coinciden con la facturación que envían los proveedores?		
6. ¿Las Salidas de Mercancías coinciden con la facturación que envían los proveedores?		
7. ¿Existe en la empresa un método de valoración del Inventario?		
8. ¿Se lleva un registro de las Salidas de Mercancías que se efectúan a diario en la empresa?		
9. ¿Existen discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa?		
10. ¿Se realizan inventarios periódicos en la empresa?		

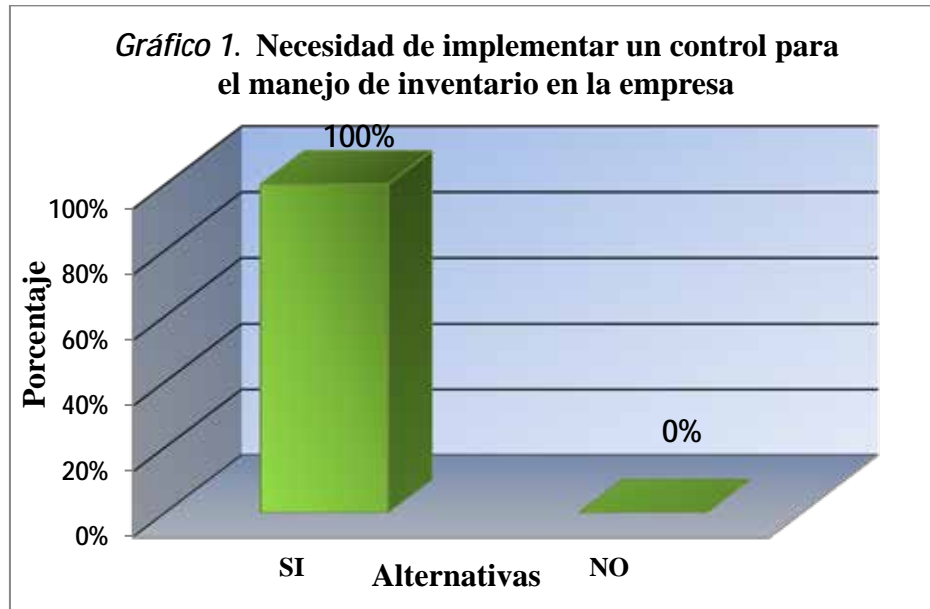
11. ¿El registro contable relacionado con las existencias en la empresa, se encuentran actualizados?		
12. ¿Existe control de la Documentación que se maneja en el almacén?		
13. ¿La mercancía de menor circulación se encuentran ubicadas en los lugares menos accesibles dentro del almacén?		
14. ¿Conoce usted si existe en el almacén un área para ubicar la mercancía devuelta?		
15. ¿Se encuentra clasificada la mercancía dentro del almacén?		
16. ¿Existe una tarjeta Kardex para cada tipo de Mercancía?		
17. ¿Los controles internos se adaptan a los requerimientos de almacén y despacho de mercancía?		
18. ¿Sabe usted cuáles son sus funciones específicas en el área que se desempeña?		
19. ¿Cree usted que implementar lineamientos que controlen los procesos de inventario, recepción, almacén y despacho traería beneficios a la empresa?		
20. ¿Tiene conocimiento usted, si en el Departamento de almacén y despacho existen normas y procedimientos?		

Ítem 1: ¿Consideras que se debe implementar un control interno para el manejo de inventario en la empresa?

Cuadro 1. Necesidad de implementar un control para el manejo de inventario en la empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 1.

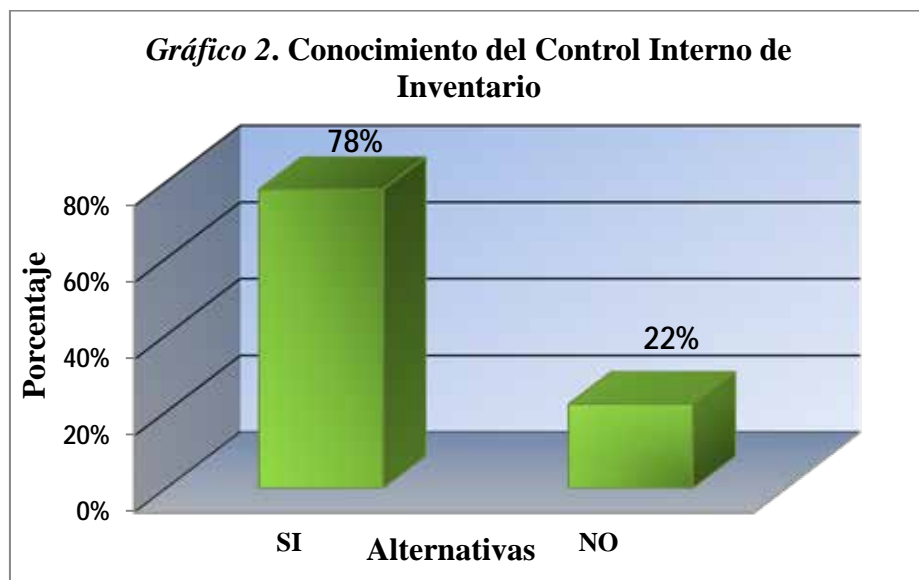
En vista a lo observado se detectó que el 100%, de las personas encuestadas respondieron que se debe implementar un control interno para el manejo de inventario en la empresa. Lo cual es beneficioso porque todos los empleados están conscientes que se debe aplicar un control interno en el Departamento de Almacén, de esta forma será más eficiente la incorporación de este sistema, dado que el personal de la empresa podrá colaborar con la implementación de las actividades de control que se propondrán en este informe de investigación. Además, un control interno contribuirá con el conocimiento y control del inventario, mejor valoración de activos, compras más eficientes, reducción de pérdidas, entre otros factores que estén involucrados en este sistema.

Ítem 2: ¿Usted tiene conocimiento de qué son controles internos de inventario?

Cuadro 2. Conocimiento del Control Interno de Inventario

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	78%
NO	2	22%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 2.

Para llevar a cabo el estudio se les preguntó a los trabajadores si tienen conocimiento del control interno de inventario, el 78% dijo que si y el 22% no conoce que es el control interno. Este resultado nos muestra que la gran mayoría de los trabajadores están capacitados para un sistema de control interno, tomando en cuenta que poseen conocimientos previos y facilitarían la implementación del proyecto en la empresa, en cambio el 22% que desconoce el tema, se le instruirá sobre el sistema de control interno, logrando que todos los trabajadores estén aptos para el proceso, de esta

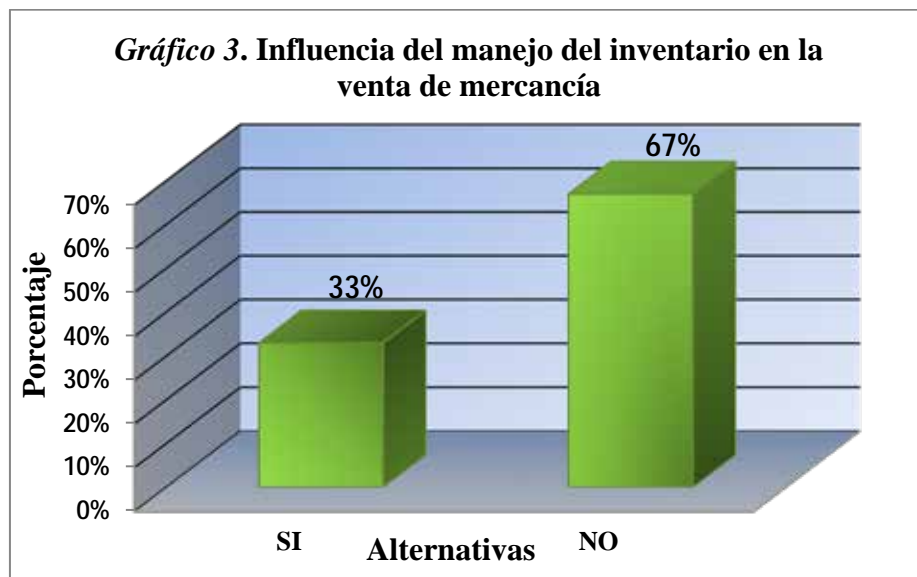
manera se espera tener una gran eficiencia y productividad al momento de implementarlo.

Ítem 3: ¿La venta de la mercancía se ha visto afectada por el manejo actual del inventario?

Cuadro 3. Influencia del manejo del inventario en la venta de mercancía

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	33%
NO	6	67%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 3.

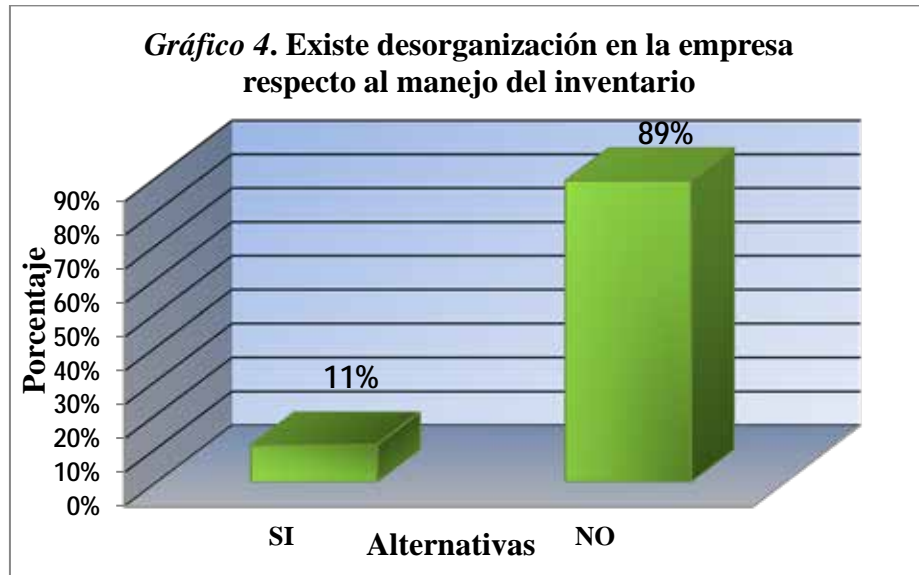
El 33% de las personas encuestadas indicaron que las ventas se han visto afectada por el manejo actual del inventario, mientras que el 67% contestó que las ventas de mercancía no se han visto afectadas por el manejo actual del inventario. A través de este resultado se puede evidenciar que pocos de los clientes han quedado insatisfechos con la entrega de la mercancía que han adquirido, por el contrario se certifica que gran parte de los clientes están satisfechos con la entrega. Esto quiere decir, que el trabajo de investigación traerá beneficios para la empresa, porque tendrán un sistema que le permita controlar de forma permanente aquellos productos que más lo necesitan y tener su inventario al día, para garantizar el éxito del futuro de la empresa.

Ítem 4: ¿Consideras que existe desorganización en la empresa respecto al manejo del inventario?

Cuadro 4. ¿Existe desorganización en la empresa respecto al manejo del inventario?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	11%
NO	8	89%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 4.

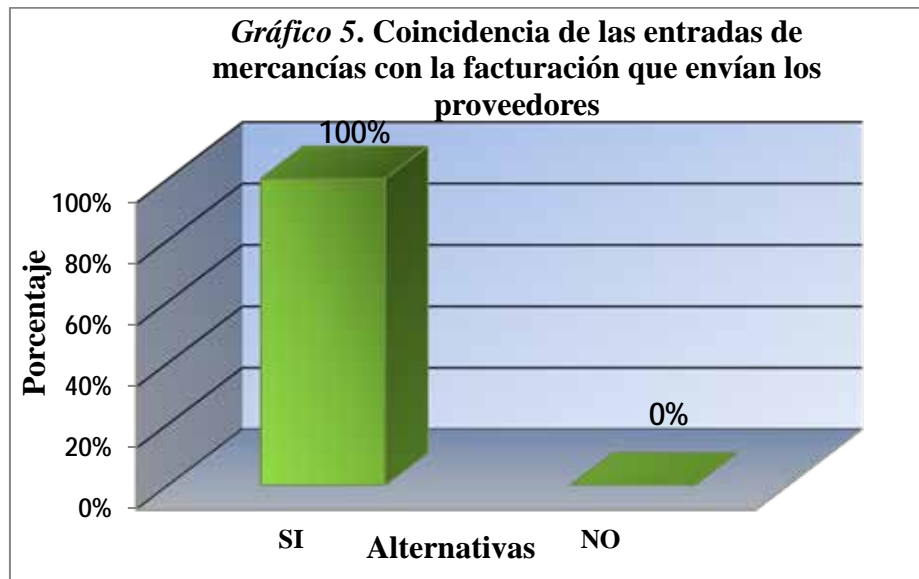
El 89% de las personas encuestadas señalaron que no existe desorganización en la empresa respecto al manejo del inventario y el 11% respondió que existe desorganización. Esto se debe que el 89% del personal que labora en la empresa realiza un trabajo eficiente en la organización del manejo de la mercancía. Por lo que se concluye con el resultado obtenido, es que al momento de aplicar el proyecto de investigación no afectará en las actividades respecto al manejo del inventario, debido que solo una minoría de 11% refleja desorganización, por ello la implementación del plan de estudio permitirá llevar un control adecuado para el bienestar de la empresa.

Ítem 5: ¿Las Entradas de Mercancías coinciden con la facturación que envían los proveedores?

Cuadro 5. Coincidencia de las entradas de mercancías con la facturación que envían los proveedores

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 5.

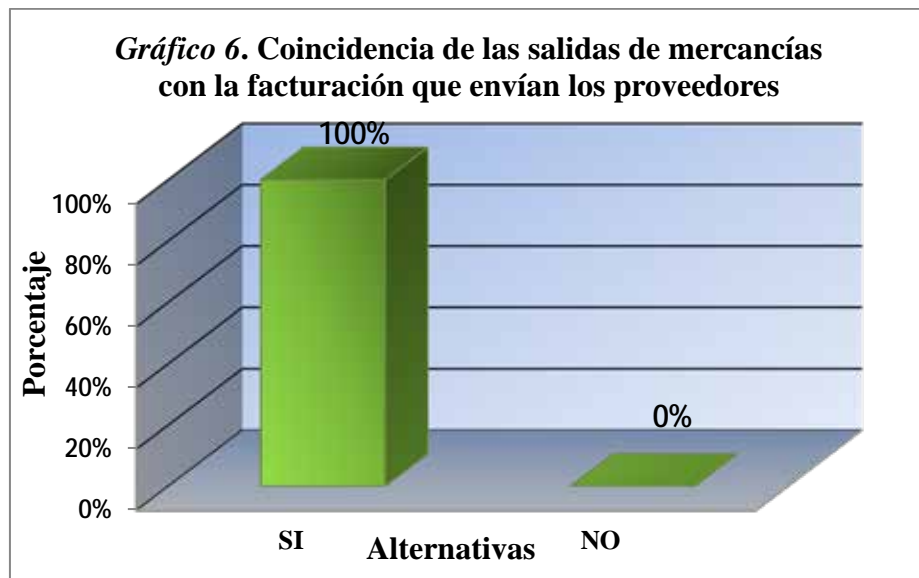
El 100% de las personas encuestadas establecieron que las entradas de mercancías coinciden con la facturación que envían los proveedores. Es decir que el resultado obtenido de la pregunta anterior corrobora el diagnóstico, puesto que la gran mayoría del personal que labora en la empresa posee un control de la recepción de la mercancía, notándose que la mercancía se recibe con la verificación de toda la documentación, así como mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas en ventas.

Ítem 6: ¿Las Salidas de Mercancías coinciden con la facturación que envían los proveedores?

Cuadro 6. Coincidencia de las salidas de mercancías con la facturación que envían los proveedores

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 6.

El 100% de las personas encuestadas afirmaron que las salidas de mercancías coinciden con la facturación que envían los proveedores. Al igual que en el resultado anterior se puede reafirmar que existen ventas de mercancías que son registradas

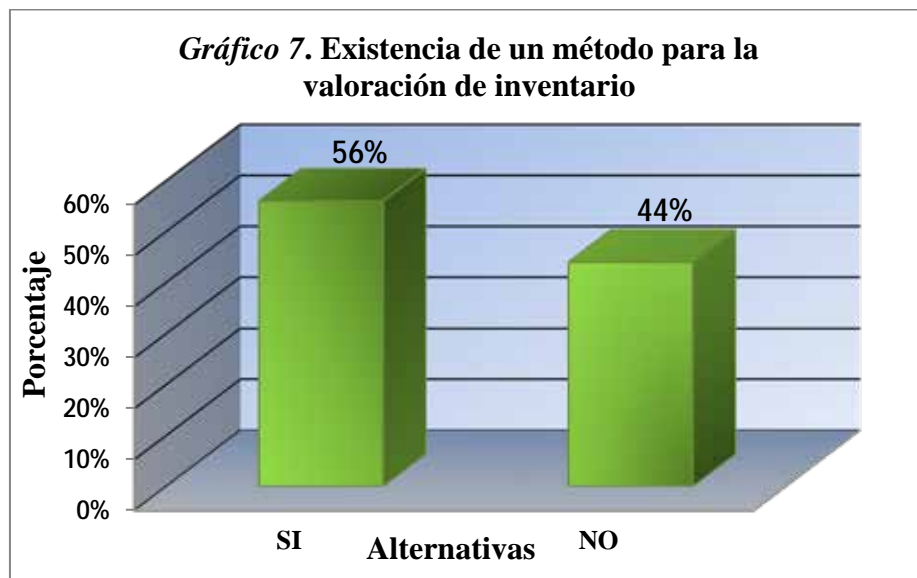
debidamente. Por esta razón el control de las salidas tiene una importancia capital en la actividad del almacén.

Ítem 7: ¿Existe en la empresa un método de valoración del Inventario?

Cuadro 7. Existencia de un método para la valoración de inventario

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	56%
NO	4	44%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 7.

El 44% de las personas encuestadas respondieron que no existe en la empresa un método de valoración de inventario y un 56% respondió que existe un método de valoración del Inventario. Este resultado demuestra que no se ha establecido un método para conocer con certeza cuanto es el valor real de cada mercancía que pertenece al

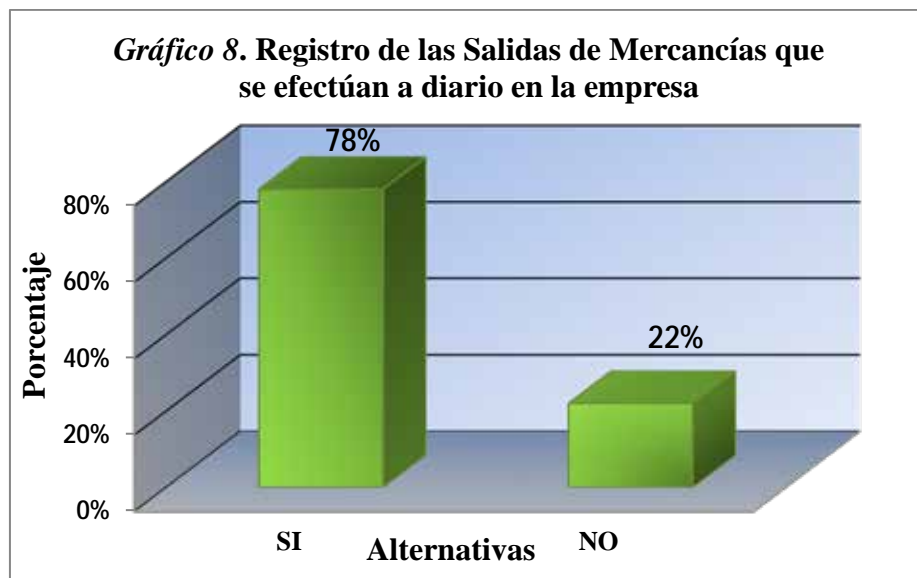
inventario dentro de la empresa, pero el 56% de los empleados si concuerda con este método.

Ítem 8: ¿Se lleva un registro de las Salidas de Mercancías que se efectúan a diario en la empresa?

Cuadro 8. Registro de las Salidas de Mercancías que se efectúan a diario en la empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	78%
NO	2	22%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 8.

De las personas encuestadas el 78% señalaron que se lleva un registro de las salidas de mercancías que se efectúan a diario en la empresa, en cambio el 22% dijo

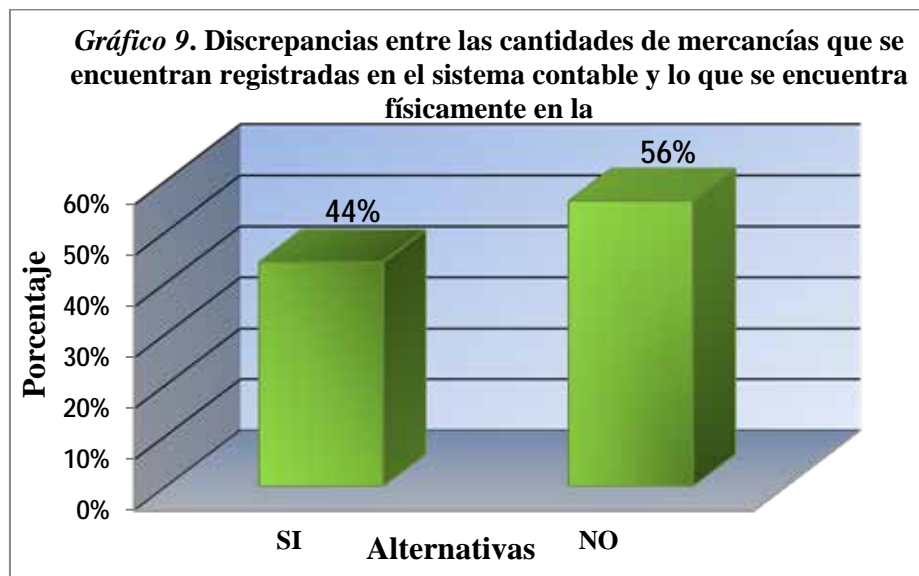
que no se lleva un registro. Este resultado demuestra que no todo el personal que labora en la empresa tiene como política principal registrar las salidas de mercancía del Departamento de Almacén, tomando en cuenta que el almacenamiento del control de inventario es para protegerlo contra el robo, daño o descomposición.

Ítem 9: ¿Existen discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa?

Cuadro 9. Discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	44%
NO	5	56%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 9.

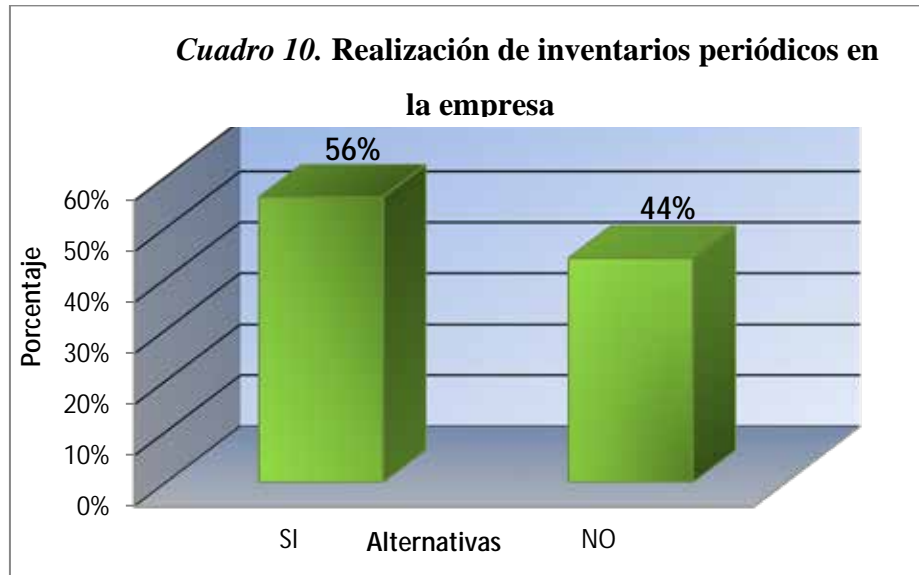
De las personas encuestadas el 44% afirmó que existen discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa, mientras que el 56% afirmó lo contrario. Esto revela que la clasificación y ordenamiento de la mercancía ha ocasionado que los registros no coincidan con lo que se encuentra en el sistema, lo que ha traído como consecuencia que exista desconfianza en los informes contables que guardan relación directa con el inventario. Sin embargo, se muestra un grupo de empleados que ratifica que no existen discrepancias.

Ítem 10: ¿Se realizan inventarios periódicos en la empresa?

Cuadro 10. Realización de inventarios periódicos en la empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	56%
NO	4	44%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 10.

El 56% de las personas que conforman la empresa opinan que se realizan inventarios periódicos, a diferencia del 44% comentan lo contrario. Se deduce que no existen conocimientos por parte de los demás integrantes que afirman lo contrario a la mayoría, debido a que no se les transmitió dicha información de los procesos administrativos y principalmente sobre el inventario y su organización, ya que consideran que no es necesario que sepan del sistema o tienen una idea errónea del cómo se sobrellevan y se desarrollan los inventarios periódicos.

Ítem 11: ¿El registro contable relacionado con las existencias en la empresa, se encuentran actualizados?

Cuadro 11. Actualización de los registros contables relacionados con las existencias

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	56%
NO	4	44%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 11.

El 56% de la organización opinan que los registros contables de los inventarios de mercancía sean las mangueras y/o conectores, se encuentran completamente actualizados, aunque, por lo que se pudo observar el resto de los empleados que abarcan un 44% de la encuesta estudiada consideran que los registros contables no están debidamente actualizados a la fecha. Es por ello, que se recomienda para solventar parte de las problemáticas que presenta la compañía, es implementar un control y una política de regulación y manejo de los ítems de la mercancía, que circula por medio de

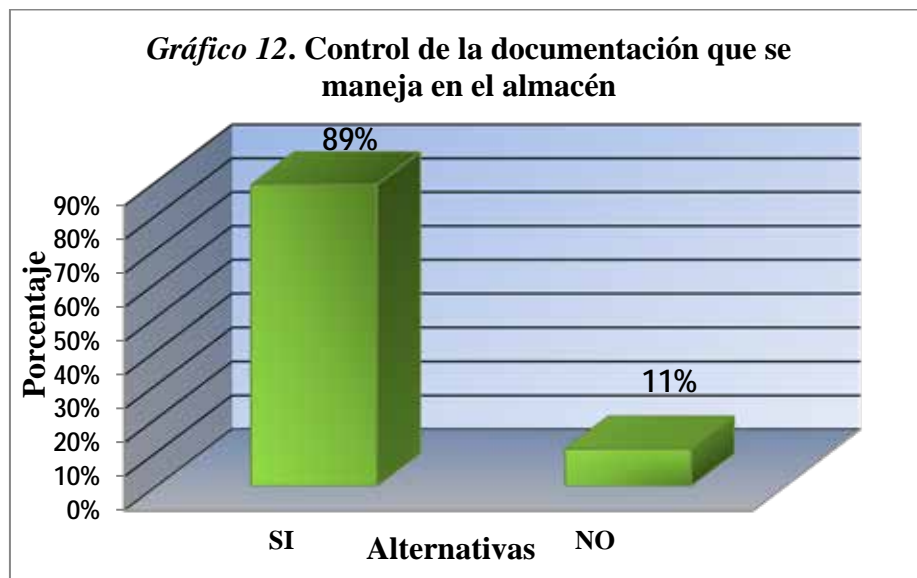
las ventas de la empresa, para mantener los inventarios actualizados a fechas exactas previamente pautadas para poder sobrellevar dicha tarea.

Ítem 12: ¿Existe control de la documentación que se maneja en el almacén?

Cuadro 12. Control de la documentación que se maneja en el almacén

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	89%
NO	1	11%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 12.

El 89% de los empleados afirman que se maneja una documentación de la mercancía en la parte del almacén, a diferencia del 11% que opina lo contrario, es completamente verídico la política de documentación de la mercancía en la empresa por medio de los resultados obtenidos, generando efectos positivos al momento de la

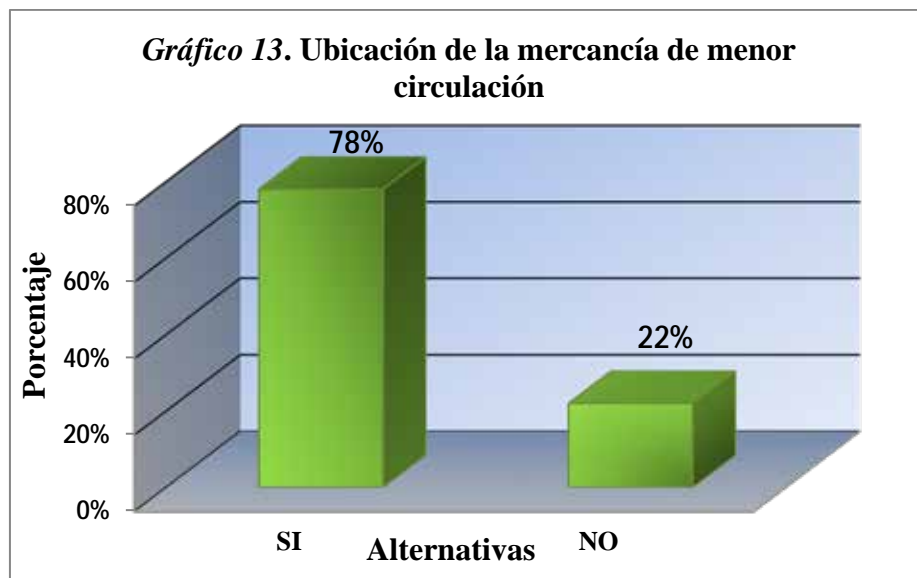
evaluación de un control de inventario, otorgando de forma administrativa y contable resultados transparentes, ordenados y calificados con respecto al área de la documentación de los productos comercializados.

Ítem 13: ¿La mercancía de menor circulación se encuentran ubicada en los lugares menos accesibles dentro del almacén?

Cuadro 13. Ubicación de la mercancía de menor circulación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	78%
NO	2	22%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 13.

La mayoría de las personas encuestadas comentan que la mercancía de menor circulación sobre la actividad que efectúa la organización se encuentra ubicada en

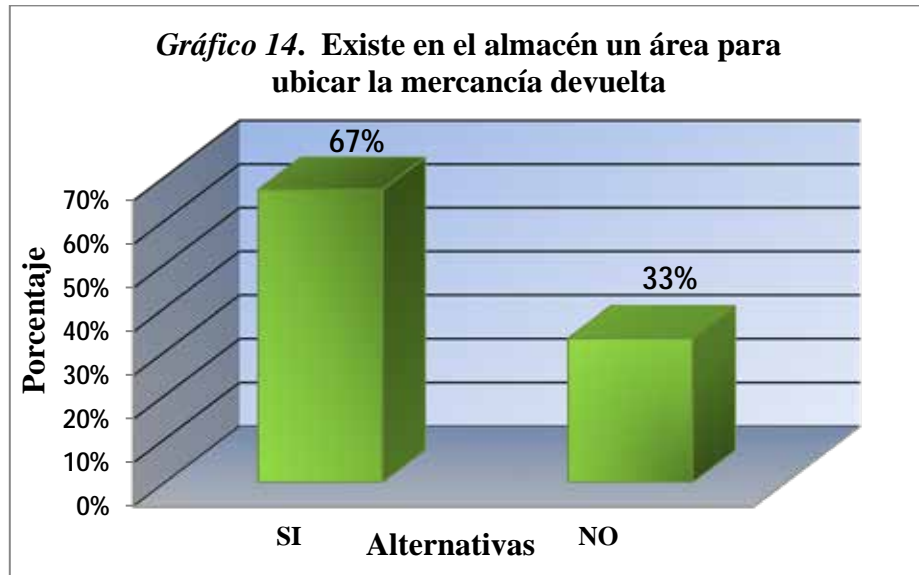
lugares menos accesibles, este porcentaje de personas que afirman dicha pregunta corresponden al 78% de los objetos de estudio, a diferencia que solamente el 22% afirma que dicha mercancía se encuentra en lugares accesibles. De igual forma en la mercancía de mayor grado de circulación, no existe dicha etiqueta de control. Es entendible que las políticas de la empresa tengan como prioridad ubicar los productos más circulantes en lugares más accesibles para mayor facilidad y control de estos, a diferencia de los productos de menor circulación se encuentren de alguna forma aislados del resto por su inactividad y escasa solicitud.

Ítem 14: ¿Conoce usted si existe en el almacén un área para ubicar la mercancía devuelta?

Cuadro 14. Existe en el almacén un área para ubicar la mercancía devuelta

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	67%
NO	3	33%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020)



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 14.

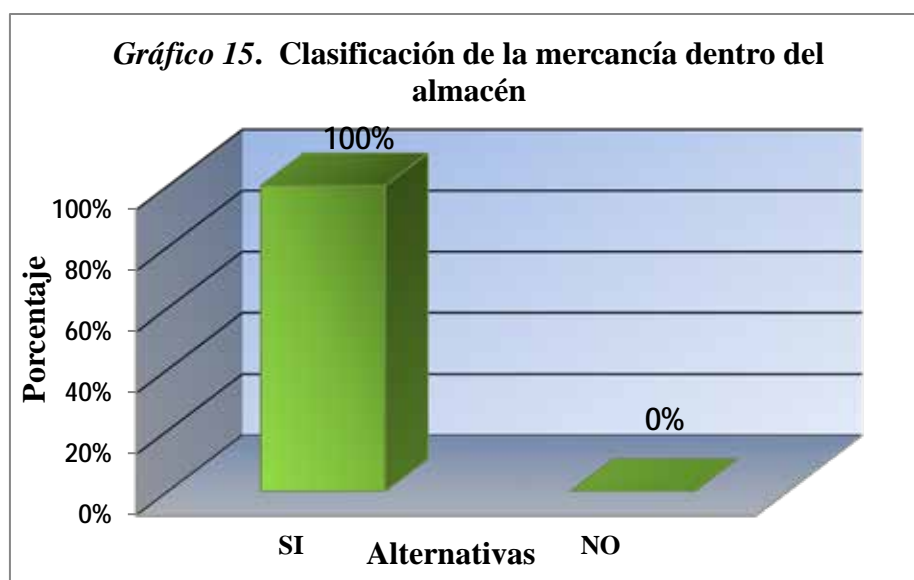
El 67% de los objetos de estudio dieron como respuesta que si existe en el área de inventario un lugar para la devolución de la mercancía, la cual fue entregada como muestra o para una venta a la gama de clientes que posee la organización, a diferencia del 33% opinan que no existe dicho lugar para salvaguardar la mercancía al momento de una devolución. Se recomienda a la empresa de estudio que debido a que en el sistema se efectuó una venta, dicha mercancía fue sacada del sistema, al haber un lugar de reconocimiento de devoluciones con especificaciones de la persona que lo efectuó. Verificar si la mercancía se encuentra en buen estado, verificar de qué renglón de sus productos pertenece, si se encuentra catalogada e ingresarla en el sistema como una devolución para así llevar un conteo de forma exhaustiva de la mercancía.

Ítem 15: ¿Se encuentra clasificada la mercancía dentro del almacén?

Cuadro 15. Clasificación de la mercancía dentro del almacén

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020)



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 15.

En la encuesta fueron completamente favorables con respecto a la opinión de los empleados, los cuales consideran que en un 100% opinan que la mercancía de la empresa se encuentra catalogada en su perfección, en lo que genera un efecto completamente positivo a la hora de ubicar los productos sea tanto para una venta que se efectúe, como para ubicarlos en las compras al momento de las importaciones que fueron previstas a realizar. Facilitando procesos, mejorando los sistemas y tomando en

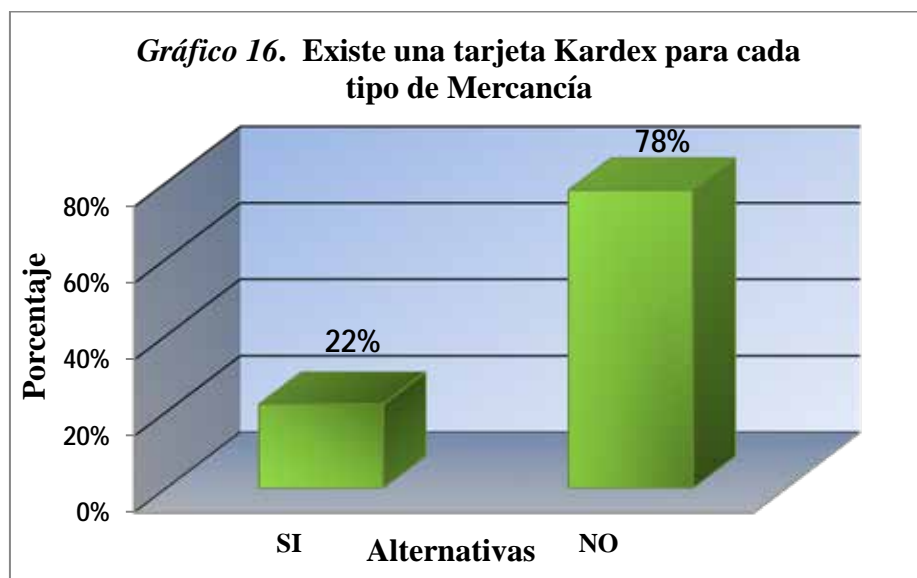
consideración un orden perfecto en el almacén que es la principal prioridad de una empresa comercializadora.

Ítem 16: ¿Existe una tarjeta Kardex para cada tipo de Mercancía?

Cuadro 16. Existencia de una tarjeta Kardex

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	22%
NO	7	78%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 16.

Por lo observado en la encuesta, se argumenta que, en las compañías para mantener un control de inventario de calidad, es necesaria la existencia de un sistema que facilite el desarrollo de la organización como en el caso del formato Kardex. Esta empresa no posee un Kardex, según lo demostrado en los resultados, el 78% del personal

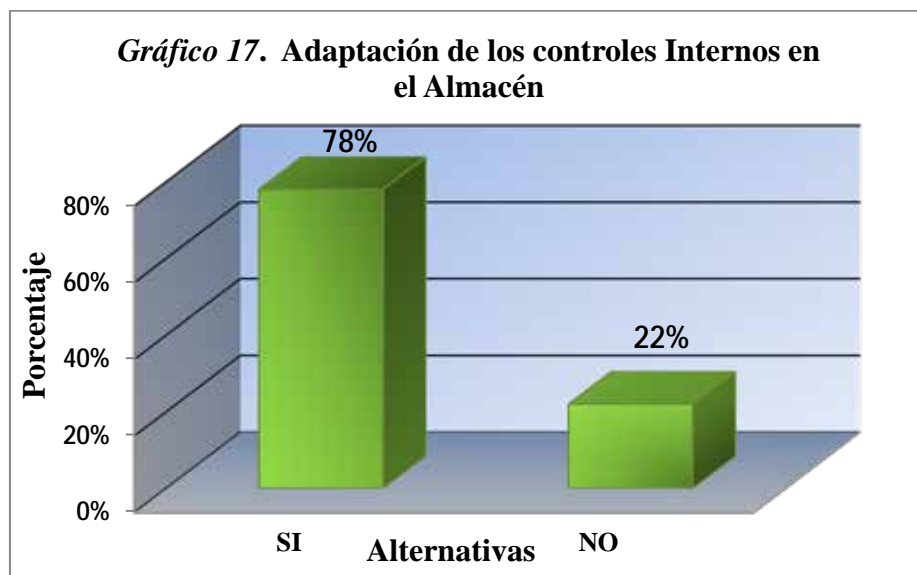
expresaron en sus encuestas, que no existe un formato Kardex con especificaciones muy minuciosas para que cuando haya una entrada y principalmente una salida de mercancía, este constituida dicha tarjeta con información sumamente relevante para poseer una mayor información sobre los movimientos que posee el inventario, para solventar dichas inconsistencias por medio de un sistema de control con pasos a ejecutar cada vez que se realice dicha actividad. El 22% afirma que si existe una tarjeta Kardex para el control de la mercancía.

Ítem 17: ¿Los controles Internos se adaptan a los requerimientos de almacén y despacho de mercancía?

Cuadro 17. Adaptación de los controles Internos en el Almacén

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	78%
NO	2	22%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 17.

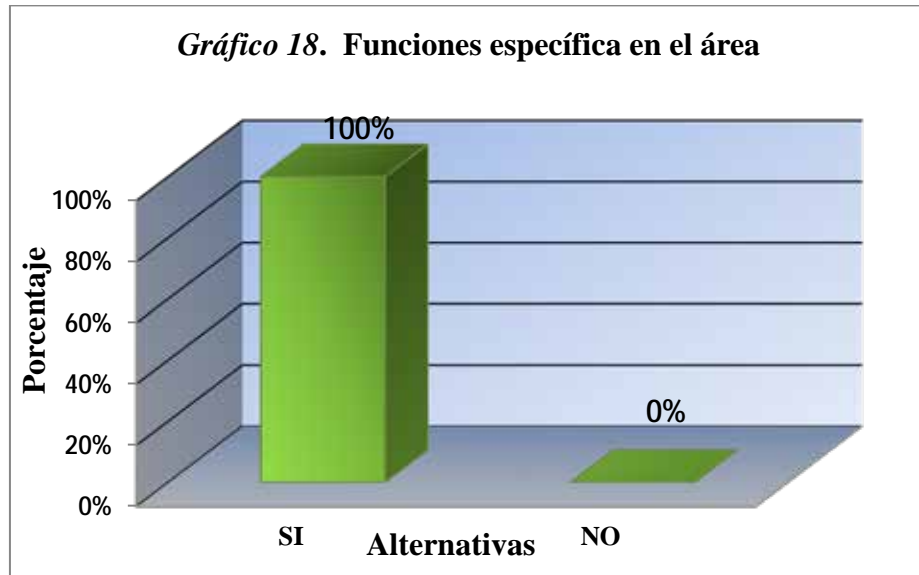
El 78% de los encuestados consideran que el sistema de control interno de la compañía se adapta a los medios y/o requerimientos que le son estipulados, los sistemas se les recomienda principalmente ser completamente estrictos y funcionales, donde cada función sea efectuada a la perfección pero a la vez que sean moldeables para el requerimiento de un cambio debido a una situación extrema donde los sistemas, equipos e individuos puedan adaptarse al medio de supervivencia y puedan solucionar la problemática mejorando o cambiando su costumbre de trabajo. El 22% considera el sistema, un sistema rígido que no logra adaptarse a los cambios que se le puede presentar a la organización.

Ítem 18: ¿Sabe usted cuáles son sus funciones específicas en el área que se desempeña?

Cuadro 18. Funciones específicas en el área

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

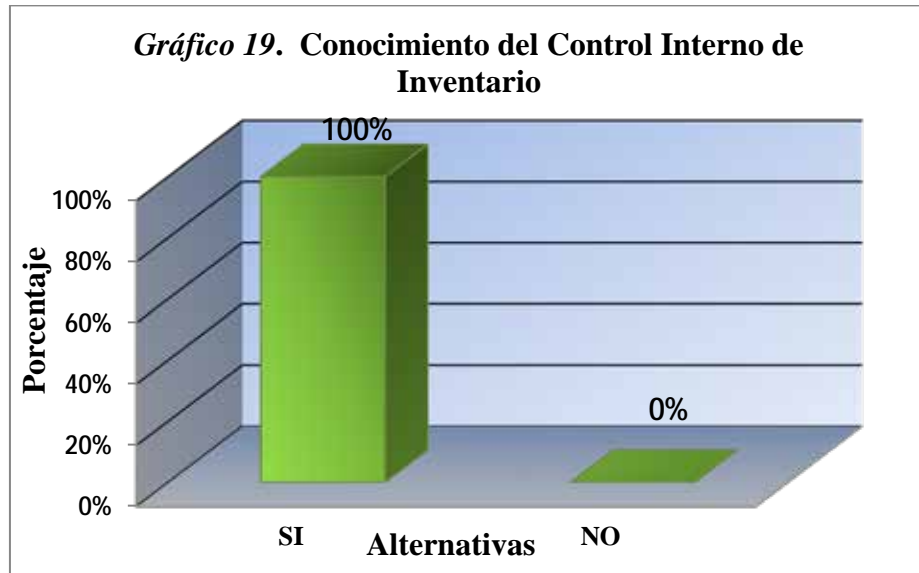
Análisis 18.

El 100% de los individuos respondieron que se encuentran consientes de las funciones que desempeñan en la compañía, el aporte que otorgan y la función que desarrollan, observando el resultado en base al área en la que trabajan. La comunicación transmitida en base a esta pregunta da como resultado el 100% de efectividad y lo consiente en la posición en la que se encuentran los empleados en sí, sobre las funciones, tareas, responsabilidades y deberes que a ellos les corresponden.

Ítem 19: ¿Cree usted que implementar lineamientos que controlen los procesos de inventario, recepción, almacén y despacho traería beneficios a la empresa?

Cuadro 19. Conocimiento del Control Interno de Inventario

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
TOTAL	9	100%



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 19.

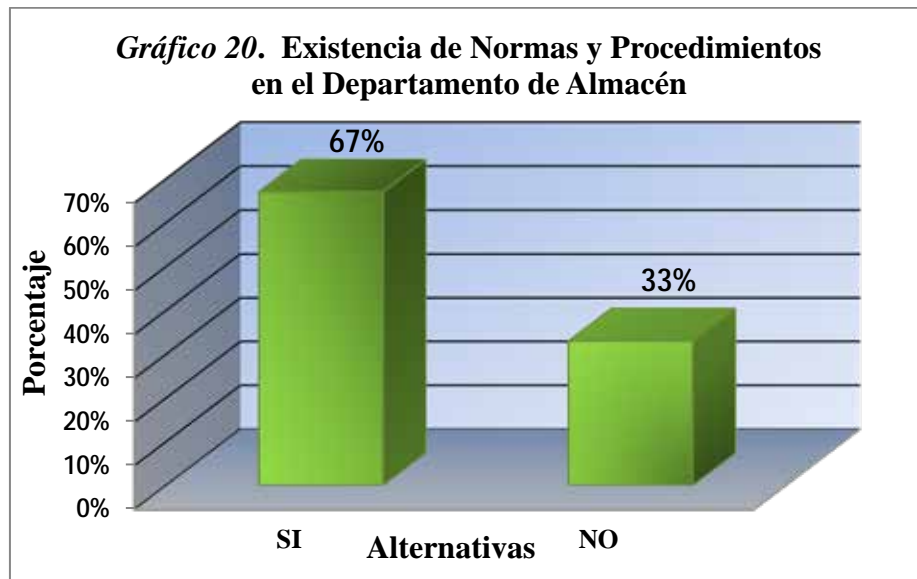
A todos los empleados que se le aplicó dicha encuesta, contestaron en un 100% que consideran que se deben implementar lineamientos con lo que se puedan controlar de una forma más ética y completa los procesos con respecto a la recepción del almacén en base a los despachos del inventario, los cuales brindarían beneficios a la compañía dando como resultado a largo plazo un comportamiento y una costumbre a nivel empresarial mejor implementada y progresista, sobre los procedimientos que deben de mantener todo empleado que trabaje en la empresa Macovenca C.A.

Ítem 20: ¿Tiene conocimiento usted, si en el Departamento de Almacén y despacho existen Normas y Procedimientos?

Cuadro 20. Existencia de Normas y Procedimientos en el Departamento de Almacén

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	67%
NO	3	33%
TOTAL	9	100%

Fuente: Messina y Rico (2020).



Fuente: Messina y Rico (2020).

Análisis 20.

El 67% de los empleados poseen los conocimientos que se implementan en el departamento de almacén y en el área de despacho sobre las normas a seguir para efectuar las actividades. A diferencia del 33% de los empleados de la empresa Macovenca C.A, desconocen o poseen escasos conocimientos de la existencia de los pasos y normas a seguir al momento de un despacho de la mercancía. Puede ocurrir el caso que no sea el área en el que se desenvuelven o no lo consideran un proceso de importancia, por lo que se recomienda a cada uno de los empleados que laboren en la

organización siempre tomar en consideración los procedimientos más importantes que definen la situación financiera de la entidad, aunque su trabajo no corresponde o no se relaciona al área previamente mencionada. Con la finalidad que al momento de algún tipo de eventualidad que se presente en la empresa, todos los empleados tengan una idea y se encuentren preparados para el trabajo.

4.2 Identificación, mediante la matriz DOFA, debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas, con respecto a la situación actual de la Empresa Macovenca C.A

Sobre los estudios realizados y completamente evaluados sobre la situación de la organización, la matriz DOFA es una herramienta de facilitación para subdividir las virtudes y deficiencias que posee la empresa en estudio, como en cualquier otra empresa. Su objetivo es poder tomar todas las variables tanto positivas como negativas para poder ser aplicadas en la compañía y evaluar sus factores internos como los departamentos y principalmente los empleados, del cómo se encuentran capacitados para el trabajo.

A continuación se presenta la Matriz DOFA planteada en el capítulo anterior y posteriormente el cruce de estrategias presentadas en el cuadro respectivo, asimismo se detallarán las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades, con la finalidad de obtener con los resultados, la toma de una decisión que se implemente en la organización para finiquitar el problema y preparar un sistema infalible para cualquier otra situación similar, tomando en cuenta cualquier otro factor tanto interno como externo en el control del inventario.

Cuadro 21. Cuadro de la Matriz DOFA

Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Personal capacitado para el manejo de inventario. 2. Disponibilidad de contar con las instalaciones necesarias para llevar a cabo la actividad de almacenamiento y despacho. 3. Altos niveles de calidad de servicio. 4. Equipo suficiente para crecer. 5. Productos de marca única con elevado nivel de rendimiento. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ampliar el alcance sobre el control interno que se implementa en la empresa. 2. Obtener resultados de forma transparente y directa sobre los Estados Financieros y su rentabilidad. 3. Calibrar el volumen de ventas y monitorear el control de los productos basados en la demanda. 4. Posibilidad de crecimientos en el mercado nacional.
Debilidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Discrepancias entre las existencias en el sistema contable y sus cantidades. 2. Falta de control en la documentación. 3. No cuenta con controles internos de inventario. 4. No cuentan con formularios formales para el registro de entradas y salidas de la mercancía. 5. No posee un plan estratégico de procedimientos al momento de empaquetar y despachar la mercancía. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Insuficiencia al momento de detectar la baja rentabilidad por medio del deficiente manejo del control interno en los diferentes departamentos de la compañía. 2. Limitaciones al momento de ampliar las ventas a diferentes zonas y/o clientes. 3. Deficiente administración en base a los resultados del desequilibrio del almacén y sus productos. 4. Traslado de la gama de clientes a otros proveedores por no satisfacer sus necesidades y no poseer un control de los ítems que se comercializan

Cuadro 22. Cruce de Estrategias de la Matriz DOFA

Estrategias FO	Estrategias FA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar un sistema administrativo adecuado para la optimización del control interno en la organización. 2. Aplicación del Kardex como herramienta fundamental para el desarrollo de la empresa. 3. Establecer un plan de procedimientos para optimizar el inventario de mercancía. 4. Crecimiento y desarrollo a nivel regional. 5. Avances internos en el desarrollo organizacional de los departamentos que conforman la compañía. 6. Elaboración de un flujograma para la organización interna del inventario de mercancía en la empresa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debido a la poca existencia de mercados que abarcan la venta de dichos productos, permite satisfacer las necesidades de los clientes y poseer un control perdurable, da la oportunidad de fortaleza y aumentar en las diferentes zonas del país. 2. Si no se toman las medidas adecuadas y se aplica un control adecuado, la competencia aumentará sus ratings de clientes. 3. Análisis de los productos de mayor circulación para tomarlos en cuenta a la hora de importar. 4. Debido a que hay una economía de poco crecimiento y pocas empresas invirtiendo, se tiene la ventaja por distribuir el único producto en el país.
Estrategias DO	Estrategias DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar el sistema administrativo para preservar el control interno de sus productos en el área del almacén. 2. Utilizar sistemas de revisión periódica de inventarios, incluyendo un Kardex en la revisión física de la misma. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer área de recepción para la mercancía devuelta. 2. Establecer un control de las ventas por deficiencia administrativa. 3. Evaluar los estados de situación financiera de la compañía otorgando como resultado baja rentabilidad y

<p>3. Minimizar los riesgos de diferencias de inventarios a través de codificación por cliente y mercancía</p> <p>4. Diseñar formularios para un manejo eficiente del inventario.</p> <p>5. Establecer normativas del control interno en el Área de Almacén.</p>	<p>quebranto en la armonía de los productos en el almacén.</p> <p>4. Incorporar al sistema de registro el control del movimiento (entrada y salida) de mercancía.</p> <p>5. Inspeccionar cada proceso que se implemente en los sistemas administrativos de la empresa junto con los despachos de mercancía.</p>
--	---

4.3. Diseño de un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

En base a los resultados obtenidos de las técnicas de recolección de datos, la encuesta y la observación directa sobre la situación actual de los procesos de reposiciones de inventarios, se tomará en cuenta los resultados obtenidos en la investigación, y las debilidades y fortalezas identificadas, donde se elaborará una propuesta que consistirá en diseñar un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A, con la finalidad de optimizar sus procesos y poder valorar sus inventarios adecuadamente, de manera que se puedan emitir reportes confiables, veraces y oportunos, que sirvan a la gerencia para la toma de decisiones, así como para mantener los inventarios necesarios de acuerdo a la planificación de ventas, y cubrir la demanda actual.

4.3.1 Objetivos de la propuesta

4.3.1.1 Objetivo General

Proponer un plan estratégico de control interno para optimizar las operaciones de inventario en la empresa MACOVENCA C.A

4.3.1.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.
- Determinar las fortalezas y debilidades del control interno en los procesos del inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.
- Diseñar un plan estratégico de control interno para optimizar el inventario de mercancía en la empresa MACOVENCA C.A.

4.3.2 Justificación de la Propuesta

Proponer un plan estratégico de control interno para optimizar las operaciones de inventario en la empresa MACOVENCA C.A, con el fin de mejorar la eficiencia en la recepción y despacho de la mercancía a través de un formato Kardex.

4.4. Presentación de la Propuesta

Dicha propuesta tiene como finalidad optimizar el control interno del inventario en la empresa estudiada, de forma que, con la propuesta del Kardex se genere un efecto positivo a nivel tanto administrativo como del inventario, generando una mayor organización y previniendo factores que puedan afectar negativamente sus actividades a la hora de realizar un conteo de sus productos o al momento de realizar una orden de importación.

4.4.1.1 Actividades de control para el proceso de entrada y salida del inventario en el almacén

A través del diagnóstico realizado y del análisis de los factores internos que afectan a la gestión del inventario en la empresa Macovenca C.A, se desarrollan a continuación las actividades del control interno:

Actividades de Control #1: Definir las funciones del Personal de Almacén:

✓ Funciones del Jefe del Almacén

Las funciones operativas del jefe de almacén serán aquellas que tienen que ver con la actividad diaria y rutinaria que se realiza dentro del mismo, tales como:

1. Verificar la codificación y registro de mercancía que ingresa en el almacén.
2. Mantener los registros en el sistema de inventario.
3. Supervisar los niveles de existencia de inventario, tanto los máximos permitidos como los mínimos.
4. Controlar el mantenimiento del almacén para evitar errores y agilizar los procesos de recepción de las mercancías y preparación de los pedidos.
5. Revisar, firmar y consignar inventarios en el almacén.
6. Coordinar inventarios en el almacén.
7. Controlar la mercancía despachada contra mercancía en existencia.
8. Supervisar la entrada y salida de mercancía en el almacén.

✓ Funciones del Auxiliar en el Almacén

En esta ocupación se recibe, resguarda y despacha todo tipo de material tangible con el fin de que los mismos puedan ser utilizados en la producción, comercialización o consumo de bienes y servicios de la empresa; además, se siguen controles internos con el propósito de mantener actualizados los inventarios de forma permanente, según:

1. Realizar reportes diarios de la entrada y salida de mercancía del almacén.
2. Cargar y descargar los objetos según normas establecidas por la organización.
3. Archivar requisiciones de mercancías, requisiciones de compra, guías de despacho y órdenes de entrega.
4. Almacenar los objetos aplicando las técnicas y normas de seguridad e higiene establecidas.

Actividades de Control #2: Solicitud de Mercancía:

1. Debe mantener un control de los límites máximos y mínimos que se desea mantener en la empresa para asegurar la operatividad, de acuerdo con el formato de la figura N° 1.


1. El jefe del Almacén deberá llenar el formato de la figura anterior N°1, de acuerdo con la cantidad de mercancía que se encuentre diariamente en la empresa.
2. Si se determina que la existencia de un producto se aproxima a la cantidad mínima por la salida de la mercancía, el jefe del departamento de Almacén o el encargado debe solicitar al Departamento de Compra por escrito, la adquisición de esa mercancía, como lo muestra la Figura N.º 2.

Actividades de Control #3: Nota de Despacho, Nota de Entrega y Devolución de Mercancía:

1. Nota de Despacho es un documento que es entregado cuando existen pedidos de mercancía y estos van a ser transportados y recibidos. Además, son necesarios para la contabilidad de la empresa que la emite. El objetivo principal de una orden de despacho es el informar de manera detallada la mercancía que ha sido despachada por almacén, así como también el ordenar al almacén las entregas de mercancías para la venta a los clientes.

Por lo tanto, se implementa un formato de orden de despacho que contemplará la información que sale del almacén. Así mismo se visualiza en la parte superior del formato, la dirección a la cual se va a dirigir el pedido, nombre, teléfono, Rif en caso de ser un contribuyente jurídico, cédula de identidad para las personas naturales, todo referente al comprador que solicitó el pedido y el tipo de formalidad de pago, también dispone de la fecha emitida, el número de factura y control. Además, la orden de despacho implica una serie de información que debe llevar el formato como el código del material, la descripción, cantidad, unidad, precio unitario, y el monto total de la mercancía clasificado por cliente. Se especifica el total de pedido en dólares, con la tasa del día, el subtotal, descuento sí posee, el impuesto sobre al valor agregado y el total a pagar, de acuerdo con el formato de la figura N°3. Este tipo de orden debe ser elaborado por el encargado del almacén de la empresa, que deberá cumplir una serie de normas para la aprobación de la orden, la solicitud debe imprimirse en original y dos copias, será firmado por el encargado del almacén y el jefe del departamento, de tal modo que el original sea enviado al cliente y anexado a la mercancía, una de las copias a contabilidad y otra al archivo, como constancia de recibir la mercancía en perfecto estado, las cuales se archivarán temporalmente junto al pedido y la nota de entrega hasta ser concretado el despacho.

Figura N° 3: Formato de Nota de Despacho



MACOVENCA, C.A

Dirección: Calle 91 (Prolongación Michelena)
 N°76-350, C.C. Atlas, nivel Pb, local 4,
 Valencia, Edo Carabobo
 Tel: 0241-8323945 / 0241-8388929
 RIF: J-29454162-3
 E-mail: macovenca@yahoo.com

Nota de Despacho

Cliente:

Nombre: Los Tulpanes
 CI / RIF: J-32734175-2
 Dirección: El Muelle, Av. Petión,
 N° 60, debajo del Distribuidor El
 Cangrejo, Puerto Cabello, estado
 Carabobo.
 E-mail: tulpanes-@gmail.com
 Tel: 0241-8457412

Emisión:	10/04/2020
N° Factura:	VE1001
N° de Control:	00-00001
Forma de Pago:	Transferencia

Código del Material	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario UM	Monto Total UM
ABUX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	10	PZA	1,25	12,50
CEID33012	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para ¾"	20	PZA	20,00	400,00
AH0A0204	Conector de Espiga de 45 Grados Hembra Asiento Plano de ¾ x ¾ para R1AT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	15	PZA	2,00	30,00
TOTAL UM:					442,50
EXENTO:					
SUB-TOTAL:					442,50
DESCUENTO:					
Base Imponible:					442,50
IVA 16%:					70,80
TOTAL a Pagar:					513,30

Nota o Comentarios Especiales:

Almacenerista:
Andres Fuemayor

Firma

Jefe de Almacén:
Brian González

Firma

Fuente: Messina y Rico (2020).

2. La Nota de Entrega es un documento útil para acreditar o justificar la entrega de productos, que contempla la información de la mercancía que sale del almacén, igual que el formato mencionado anteriormente de la figura N°3. En ella se detalla el nombre de todos los artículos entregados, el código del material, la cantidad, el precio unitario, el impuesto sobre al valor agregado correspondiente, si posee algún tipo de descuento y el total de la valoración de la mercancía entregada. De esta forma se detalla la persona que hará entrega del pedido indicando su nombre, cédula de identidad y la fecha de despacho, de acuerdo con la figura N°4.

La nota de entrega es vital para el comprador, el vendedor e incluso también para la empresa de transporte. En el caso del comprador, la nota le sirve para comprobar que lo que ha recibido coincide con lo que solicitó y verificarlo con la facturación del pedido cuando ésta sea posterior a la nota de entrega. Por ello, debe ser comparado con la nota de pedido para corroborar si se trata efectivamente de la mercadería solicitada. También le es útil para controlar los productos o mercaderías que ha recibido con la facturación posterior.

En el caso del vendedor, la nota de entrega es debidamente firmado por el comprador le sirve como una constancia de haber entregado la mercadería de manera conforme y para poder elaborar la factura. Por ello, se dice que la nota cumple, para la empresa emisora, una doble función: Por un lado, representa un justificante de la salida de los productos del almacén correspondiente y por otro, acredita la entrega del producto al cliente, de ahí que habitualmente contenga más de una copia. La copia firmada por el cliente debe regresar siempre a la empresa vendedora, de tal modo que ésta tenga constancia de la entrega o prestación y pueda emitir la factura correspondiente.

Figura N° 4: Formato de Nota de Entrega



MACOVENCA, C.A

Dirección: Calle 91 (Prolongación Michelena)
 N°76-350, C.C. Atlas, nivel P.b, local 4,
 Valencia, Edo. Carabobo
 Tel: 0241-8323945 / 0241-8388929
 RIF: J-29454162-3
 E-mail: macovenca@yahoo.com

Nota de Entrega

Cliente:

Nombre: Los Tulipanes
 CI / RIF: J-32734175-2
 Dirección: El Muelle, Av. Petión,
 N° 60, debajo del Distribuidor El
 Cangrejo, Puerto Cabello, estado
 Carabobo.
 E-mail: tulipanes-@gmail.com
 Telf: 0241-8467412

Emisión: 10/04/2020

N° Factura: CA-001

N° de Control: 00-000001

Forma de Pago: Transferencia

N°	Código del Material	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario UM	Moento Total UM	
1	ABUX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32-5/8	10	PZA	1,25	12,50	
2	CEID32012	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para ¾"	20	PZA	20,00	400,00	
3	AHI0A0204	Conector de Espiga de 45 Grados Hembra Asiento Plano de ¾" x ¾" para RIAT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	15	PZA	2,00	30,00	
						TOTAL UM:	442,50
						EXENTO:	
						SUB- TOTAL:	442,50
						DESCUENTO:	
						Base Imponible:	442,50
						IVA 16%:	70,80
						TOTAL a Pagar:	513,30

Nota o Comentarios Especiales:

Despachador:	Alberto Pérez
CI:	23.400.190
Fecha de Despacho:	10/04/2020

Almacenista:
Andrés Fuemayor

Firma

Jefe de Almacén:
Brian González

Firma

GRACIAS POR PREFERIRNOS!!

Fuente: Messina y Rico (2020).

3. Devolución de la Mercancía se utiliza para gestionar productos que el cliente ha devuelto por una reclamación, bien sea que la mercancía presente fallas técnicas o de funcionamiento, se puede apreciar en el formato de la figura N°5, considerando que la manipulación de entregas incorrectas se puede tratar.

Debido a la situación presentada el almacenista encargado realizará el documento el cual acredita el ingreso físico del material nuevamente al almacén, tomando en cuenta que indica los datos correspondientes del cliente receptor que devolvió la mercancía, fecha a la cual pertenece la devolución, datos importantes de la mercancía como, el nombre del producto, el código, descripción, unidad y cantidad total. Luego pasará por el jefe del departamento para corroborar el estado en que se encuentre la mercancía.

Actividades de Control #4: Kardex

El Kardex es una herramienta administrativa de control, conformado por un registro estructurado y organizado de existencias de mercancías en un almacén o empresa cuando trabajamos con el sistema de inventario permanente. Dicho registro se crea a partir de la evaluación del inventario, ingresando los datos generales de la mercancía o producto, tales como fecha, cantidad, unidad de medida, costo unitario, etc., con el fin de clasificarlos y llevar el control de los movimientos de las entradas y salidas de dichos productos.

Existen varios métodos para llenar el Kardex

1. Método UEPS (Últimas entradas – Primeras salidas)
2. Método PEPS (Primeras entradas – Primeras salidas)
3. Método Promedio Ponderado

En la presente investigación de Trabajo de Grado, titulado “PLAN ESTRATÉGICO DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR EL INVENTARIO DE MERCANCÍA EN LA EMPRESA MACOVENCA”, se diseñaron un conjunto de formatos que fueron utilizados como herramienta de apoyo para el personal que labora en la empresa, principalmente para el personal del Departamento de Almacén.

Por consiguiente, la implementación de estos formatos tiene como objetivo principal optimizar los procesos de control interno de inventario de los productos, controlar las entradas y salidas de las mercancías y conocer las existencias de todos los artículos que posee la empresa para vender.

El formato Kardex fue elaborado por el Método de Valoración de Inventario de Promedio Ponderado o Costo Promedio Ponderado, este método consiste en calcular el costo promedio de cada uno de los productos, cuando las unidades son idénticas en apariencia, pero con diferentes precios a la que fueron compradas. La fórmula para calcular el costo promedio ponderado es igual al costo total de todo el inventario

dividido entre las cantidades totales de ese inventario, ($CPP = \text{Costo Total} / \text{Cantidad Total}$). Lo primero que se debe hacer para aplicar este método es tener muy claro, cuál es el valor de la mercancía, esto será de vital importancia no sólo a la hora de agilizar el proceso, sino también para poder cumplir correctamente con las obligaciones legales.

A continuación, se describen los Formatos para el cálculo del Kardex:

Los Formatos empleados fueron elaborados para la empresa en estudio, Macovenca, C.A., el cual se encarga de vender Mangueras y Conectores Hidráulicos de diferentes medidas, diámetros y usos Industriales.

Antes de llenar el formato Kardex es importante tener a disposición, la lista de Productos, lista de Proveedores y la lista de Clientes, figuras N° 6, 7 y 8, respectivamente.

Figura N° 6: Lista de Productos



LISTA DE PRODUCTOS				
Código	Nombre del Producto	Unidad	Mínimo	Máximo
ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 - 5/8	Pza.	25	100
AHI0A0204	Adaptador Macho de Alta Presión de 1/8 x 1/4	Pza.	10	50
CE1002130404	Conector de Espiga de 45 Grados Hembra Asiento Plano de 1/4 x 1/4 para R1AT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	Pza.	10	50
CEID33012	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para 3/4	Pza.	10	50
CE1002160404	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados	Pza.	10	50
MIH100R01AT-04	Manguera Hidráulica de 100 metros de 1 malla de 1/4	Mts.	25	100
MIMEGAC-08	Manguera Megara para Aire Acondicionado de 1 Pulpaga	Mts.	25	100
AHI2G0808	Adaptador de 90 Grados Hembra NPS Macho NPT de 1/2 x 1/2	Pza.	10	50
FHIG40004	Ferrul Hidraulico de 1/4 para R1AT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	Pza.	10	50
AHI2G0810	Empacadura Kanlock 1"	Pza.	10	50

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 7: Lista de Clientes



LISTA DE CLIENTES			
Cliente	RIF	Teléfono	Dirección
Los Tulipanes, C.A	J-32734175-2	0241-8457412	Puerto Cabello, Estado Carabobo
Todo China, C.A	J-41124789-8	0241-8856322	Zona Industrial Valencia, Edo. Carabobo
GOMICA, C.A	J-35465678-9	0241-8745213	Guacara

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 8: Lista de Proveedores



LISTA DE PROVEEDORES			
Proveedor	RIF	Teléfono	Dirección
Inventario Inicial			
Tubos Valencia, C.A	J-15751282-5	0241-8457412	CC Camoruco, Of. 20-3, Piso 5, Valencia, Edo. Carabobo
DMKECH, C.A	J-7234970-5	+86-0241-8457412	China
Gumis Valencia, C.A	J-2873657-5	0241-8457412	Zona Industrial Valencia, Edo. Carabobo

Fuente: Messina y Rico (2020).

Formato de Entradas: corresponde a las compras o devoluciones en compras. En ella se incluye en la parte superior, el número de operación de cada producto para llevar un control más eficiente, se registra la Fecha de adquisición del producto, nombre del proveedor, factura, detalle de la compra o devolución, código correspondiente a cada artículo, nombre específico del producto, unidad de medida, costo unitario, costo total y el saldo en existencia (stock) de acuerdo con la figura N.º 9.

Figura N° 9: Entrada de Mercancía



ENTRADA DE MERCANCÍA											
N° de Operación	Fecha	Proveedor	Factura	Detalle	Código	Nombre del Producto	Und.	Cantidad	Costo	Total	Stock
EM001	20/01/2020	Tubos Valencia, C.A	CO001	Compra de contado según Factura CO001	ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	Pza.	80,00	1,00	80,00	✔ 85
EM002	20/01/2020	Tubos Valencia, C.A	CO001	Compra de contado según Factura CO001	AHI0A0204	Adaptador Macho de Alta Presión de 1/8 x ¼	Pza.	50,00	2,00	100,00	✔ 35
EM003	20/01/2020	Tubos Valencia, C.A	CO001	Compra de contado según Factura CO001	CE1002130404	Conector de Espiga de 45 Grados Hembra Asiento Plano de ¼ x ¼ para R1AT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	Pza.	35,00	5,00	175,00	✘ 10
EM004	20/01/2020	Tubos Valencia, C.A	CO001	Compras de contado según Factura CO001	CEID33012	Conector de Espiga Prensa Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para ¾	Pza.	30,00	20,00	600,00	⚠ 15
EM005	05/02/2020	Tubos Valencia, C.A	CO002	Devolución en Compra según Factura CO001	ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	Pza.	-10,00	1,00	-10,00	✔ 85
EM006	06/04/2020	DMKECH, C. A	CO003	Compra de contado según Factura CO003	ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	Pza.	10,00	3,00	30,00	✔ 85
EM007	10/04/2020	Gumis Valencia, C.A	CO004	Compra de contado según Factura CO004	MIH100R01AT-04	Manguera Hidráulica de 100 metros de 1 malla de 1/4	Mts.	50,00	4,00	200,00	✔ 50
EM008	10/04/2020	Gumis Valencia, C.A	CO004	Compra de contado según Factura CO004	MIMEGAC-08	Manguera Megara para Aire Acondicionado de 1 Pulgada	Mts.	100,00	10,00	1.000,00	✔ 100
EM009	10/04/2020	Gumis Valencia, C.A	CO004	Compra de contado según Factura CO004	CE1002160404	Conector de Espiga Prensa Hembra de 90 Grados	Pza.	45,00	5,00	225,00	✔ 45
EM010	25/05/2020	DMKECH, C. A	CO005	Compra de contado según Factura CO005	ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	Pza.	20,00	5,00	100,00	✔ 85

Fuente: Messina y Rico (2020).

Formato de Salida: Corresponde las ventas o devoluciones en ventas, a diferencia del formato N° 9, se cambia el nombre de proveedor por cliente. Cuando se produzca la salida o venta del producto, el costo unitario es igual último costo de la existencia del inventario registrado, de acuerdo con la figura N° 10

Figura N° 10: Salida de Mercancía




SALIDA DE MERCANCÍA											
N° de Operación	Fecha	Cliente	Factura	Detalle	Código	Nombre del Producto	Und.	Cantidad	Costo	Total	Stock
SM001	10/04/2020	Los Tulipanes, C.A	VEN001	Venta de contado según Factura VEN001	ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	Pza.	10,00	1,25	12,50	✔ 85
SM002	10/04/2020	Los Tulipanes, C.A	VEN001	Venta de contado según Factura VEN001	CEID33012	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para ¾	Pza.	20,00	20,00	400,00	⚠ 15
SM003	10/04/2020	Los Tulipanes, C.A	VEN001	Venta de contado según factura VEN001	AHIOA0204	Adaptador Macho de Alta Presión de 1/8 x ¼	Pza.	15,00	2,00	30,00	✔ 35
SM004	25/04/2020	Los Tulipanes, C.A	VEN002	Devolucion en Venta según Factura VEN001	CEID33012	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para ¾	Pza.	-5,00	20,00	-100,00	⚠ 15
SM005	28/04/2020	Todo China, C.A	VEN003	Venta de contado según Factura VEN003	ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	Pza.	5,00	1,25	6,25	✔ 85
SM006	02/05/2020	GOMICA, C.A	VEN004	Venta de contado según Factura VEN004	CE1002130404	Conector de Espiga de 45 Grados Hembra Asiento Plano de ¼ x ¼ para R1AT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	Pza.	25,00	5,00	125,00	✘ 10

Fuente: Messina y Rico (2020).

Formato Kardex General: figura N° 11, Conformado por el código del producto, la unidad del producto, la descripción del producto y los renglones de Entradas, Salidas y Existencia, esta última muestra la existencia o stock de todos los productos que se encuentran en el almacén.

Figura N°11: Kardex



KARDEX										
PRODUCTO		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIA		
Código	Nombre	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total
ABVX04	Abrazaderas de Acero Inoxidable 047/32 -5/8	100	2,00	200,00	15	1,25	18,75	✓ 85	2,13	181,25
AH10A0204	Adaptador Macho de Alta Presión de 1/8 x ¼	50	2,00	100,00	15	2,00	30,00	✓ 35	2,00	70,00
CEI002130404	Conector de Espiga de 45 Grados Hembra Asiento Plano de ¼ x ¼ para R1AT (1 Malla) y R2AT (2 Mallas)	35	5,00	175,00	25	5,00	125,00	✗ 10	5,00	50,00
CEID33012	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados M30 de Tubo de 22 milímetros para ¼	30	20,00	600,00	15	20,00	300,00	! 15	20,00	300,00
MIH100R01AT-04	Manguera Hidráulica de 100 metros de 1 malla de 1/4	50	4,00	200,00				✓ 50	4,00	200,00
MIMEGAC-08	Manguera Megara para Aire Acondicionado de 1 Pulpaga	100	10,00	1.000,00				✓ 100	10,00	1.000,00
CEI002160404	Conector de Espiga Prensada Hembra de 90 Grados	45	5,00	225,00				✓ 45	5,00	225,00
AH10A0204	Adaptador Macho de Alta Presión de 1/8 x ¼	50	2,00	100,00	15	2,00	30,00	✓ 35	2,00	70,00

Fuente: Messina y Rico (2020).

Formato Kardex por Unidad: Conformado por el código del producto, la descripción del producto, la unidad del producto, el mínimo de existencia del artículo en el almacén, el máximo de existencias, el total de existencia del producto, la fecha en la que se registra las transacciones, el número de operación, el detalle del artículo vendido o comprado, las entradas, las salidas y los saldos de existencia. Toda compra va a estar reflejada en las columnas de entrada y toda venta en la columna de salida. Se debe considerar que se trabaja a nivel de cantidades y costos totales, como se puede apreciar en la figura N° 12, Al incorporar las cantidades de entrada (compras) a la tabla, se obtendrá un aumento en la existencia del inventario, mientras que al incorporar las cantidades de salidas (ventas) a la tabla, se obtendrá una disminución en la existencia del inventario. Así mismo el costo promedio ponderado será igual al costo total de todo el inventario dividido entre las cantidades totales del inventario.

Figura N° 12: Kardex por Unidad

KARDEX

Observaciones: Cada vez que cambie el Producto, modifique los valores de Entrada o Salida, Ejecute Actualizar Vista. CPP

Producto: Existencia: Mínimo.: Actualizar Vista

Descripción: Unidad: Máximo.:

N° de Operaciones: 6

DETALLES			ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIA		
Fecha	N° Operación	Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total
20/01/2020	EM001	Compra de contado según Factura CO001	80,00	1,00	80,00				✓ 80,00	1,00	80,00
05/02/2020	EM005	Devolución en Compra según Factura CO001	-10,00	1,00	-10,00				✓ 70,00	1,00	70,00
06/04/2020	EM006	Compra de contado según Factura CO003	10,00	3,00	30,00				✓ 80,00	1,25	100,00
10/04/2020	SM001	Venta de contado según Factura VEN001				10,00	1,25	12,50	✓ 70,00	1,25	87,50
28/04/2020	SM005	Venta de contado según Factura VEN003				5,00	1,25	6,25	✓ 65,00	1,25	81,25
25/05/2020	EM010	Compra de contado según Factura CO005	20,00	5,00	100,00				✓ 85,00	2,13	181,25

Fuente: Messina y Rico (2020).

Ejemplo de Cálculo:

Para el cálculo del valor del Kardex por Unidad, se utilizó el método del Costo Promedio Ponderado (CCP), figura N° 12, se tomó como ejemplo el Producto: **ABVX04 correspondiente a las Abrazaderas de Acero Inoxidables 047/32-578 y los soportes de los formatos de Entradas**, figura N° 9 y **Salidas**, figura N.ª 10, cuyo procedimiento se describe a continuación:

1. **El día 20/02/2020 se compró a Tubos Valencia, C.A., 80 Pza., a 1 UM c/u.**
 Procedimiento: En el renglón de Detalle, se registra en la casilla de fecha el día en que ocurrió el hecho, el número de operación (EM000/SM000) y el detalle de la compra. En el renglón de Entradas en la casilla de cantidad se coloca el valor de 80 Pza., en el de costo unitario el valor de 1 UM y en la casilla total el valor correspondiente de multiplicar $80 \times 1 = 80$ UM. Los valores del renglón

Existencia son los mismos que las del renglón Entradas, ya que estos valores corresponden al inventario inicial de la empresa.

2. **El día 05/02/2020 hubo una devolución en compras de 10 Pza., del producto correspondiente a la factura CO001 de fecha 20/02/2020.** Procedimiento: se registra como una disminución -10 Pza., en las cantidades de Entrada, manteniendo el mismo costo unitario adquirido en la primera compra de 1 UM. En el renglón Existencia el saldo se obtiene sumando la cantidad anterior igual a $80 + (-10)$ para un total de 70 Pza., igual ocurre con el total 70 UM. El costo unitario se calcula dividiendo el total entre la cantidad existente $70/70=1$ UM.
3. **El día 06/04/2020 se compró 10 Pza., a otro Proveedor DMKECH, C.A., a 3 UM c/u.** Procedimiento: se incorpora en el renglón de Entradas en la casilla de cantidad 10 pza. y 3 UM en la casilla de costo, quedando un total de 30UM. En el renglón Existencia el saldo se obtiene sumando la cantidad anterior igual a $70 + 10$ para un total de 80 Pza., el total se calcula sumando $70+30=100$ UM, el costo unitario se calcula dividiendo el total entre la cantidad existente $100/80=1,25$ UM.
4. **El día 10/04/2020 se vende de contado a Los Tulipanes, C.A., 10 Pza.** Procedimiento: En el renglón Detalle se registra la fecha, el N° de operación y el detalle, pero en este caso como se trata de una venta está saliendo mercancía de la Empresa por lo tanto los valores se registran en el renglón de Salidas, la cantidad es de 10 Pza. y el costo unitario es igual al último costo unitario de existencia registrado, o sea igual a 1,25 UM, quedando un total de $10 \times 1.25 = 12,50$ UM. En el renglón Existencia el saldo se obtiene restando la cantidad anterior igual a $80 - 10$ para un total de 70 Pza., el total se calcula restando $100 - 12,50 = 87,50$ UM y el costo unitario se calcula dividiendo el total entre la cantidad existente $87,50/70=1,25$ UM.
5. **El día 28/04/2020 se vende a de contado a Todo China, C.A., 5 Pza.** Procedimiento: este caso se registra igual a la venta anterior, en el renglón de Salidas, la cantidad es de 5 Pza. y el costo unitario es igual al último costo

unitario de existencia o sea igual a 1.25 UM, quedando un total de $5 \times 1.25 = 6,25$ UM. El saldo se obtiene restando la cantidad anterior igual a 70 - 5 para un total de 65 Pza., el total se calcula restando $87,50 - 6.25 = 81,25$ UM y el costo unitario se calcula dividiendo el total entre la cantidad existente $81,25 / 65 = 1,25$ UM.

6. **El día 25/ 05/2020 se compró a DMKECH, C.A, 20 Pza., a 5 UM.**
Procedimiento: se registra en el renglón de Entrada como se ha explicado en los puntos mencionados para las compras, cantidad igual a 20 Pza., costo unitario igual a 5 UM para un total de 100 UM. En el renglón Existencia el saldo se obtiene sumando la cantidad anterior igual a $65 + 20$ para un total de 85 Pza., igual ocurre con el total $81,25 + 100 = 181,25$ UM, el costo unitario se calcula dividiendo el total entre la cantidad existente $181,25 / 85 = 2,13$ UM.

Los valores finales del Kardex, figura N° 12, corresponde al saldo final o Inventario final de existencia o stock del producto en el almacén.

Ventajas:

- Permite tener un control de costos del inventario
- Proporciona en formas fiables, un costo promedio de mercado para el valor de los inventarios disponibles
- Toma en cuenta el flujo físico de los productos, especialmente cuando existen variaciones de precios y los artículos que se adquieren constantemente
- En una economía inflacionaria presenta una utilidad razonable ya que promedia costos antiguos y actuales

Desventajas:

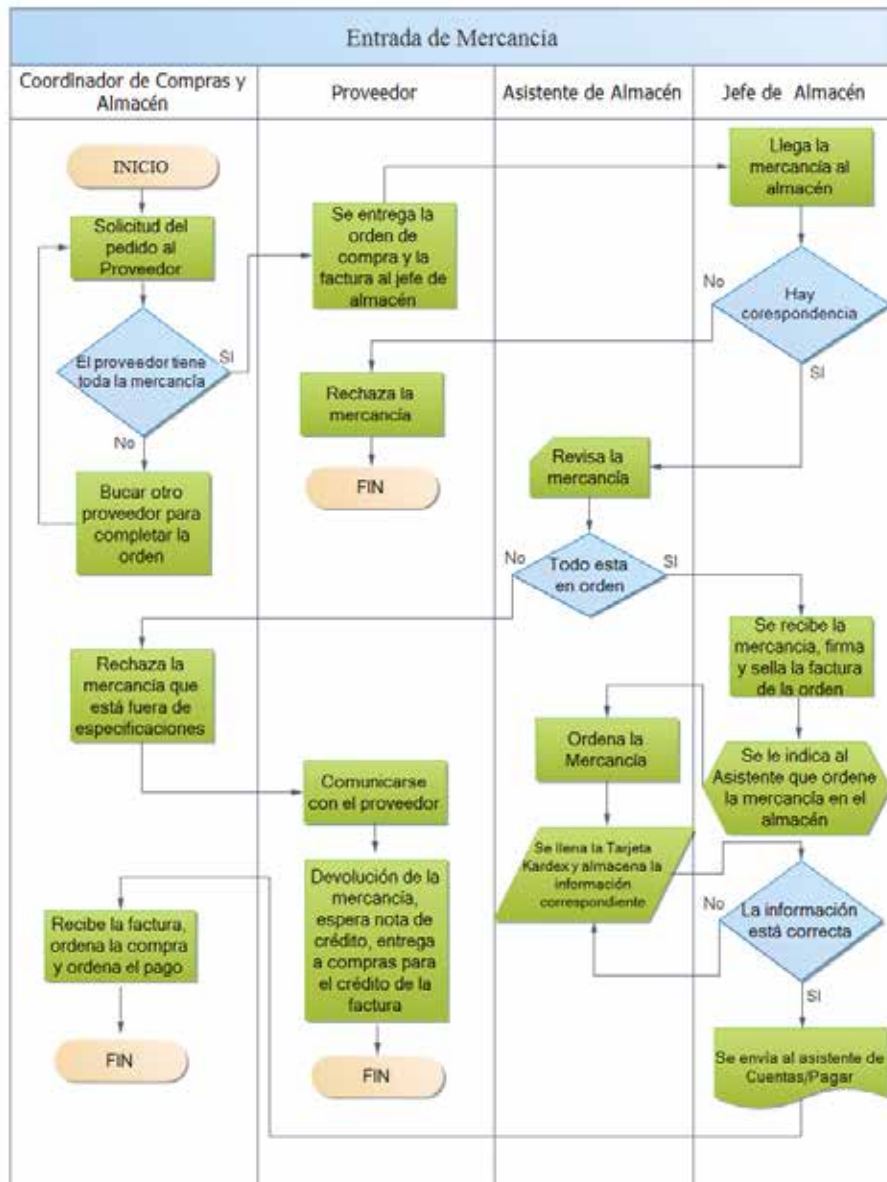
Los inventarios incorporan de forma permanente costos antiguos que pueden provocar alguna distorsión frente a los precios más actuales

El Kardex, está diseñado con el propósito de registrar de manera organizada la mercancía que se encuentra en el almacén de la empresa, muestra el movimiento de

entrada, salida y los ajustes de la devolución, también es un sistema de control del inventario, ya que permite calcular la suma de las Entradas menos la suma de las Salidas, proporcionando la Existencia o stock actual de cada producto. El Kardex lo puede utilizar cualquier organización que lo considere necesario. Los Kardex personalizados son diseñados para uso exclusivo de la empresa con sus especificaciones y/o elementos que puedan servir de apoyo a sus actividades, por lo tanto, es necesario hacer un inventario de todo el contenido de la mercancía de la compañía, con sus respectivas cantidades, valores de medidas, costos unitarios que se puedan clasificar según sus características.

Actividad de Control #5: Elaboración de procedimientos que permitan el control de la entrada y salida de mercancía en la empresa Macovenca C.

Figura N° 13: Flujograma de Entrada de Mercancía

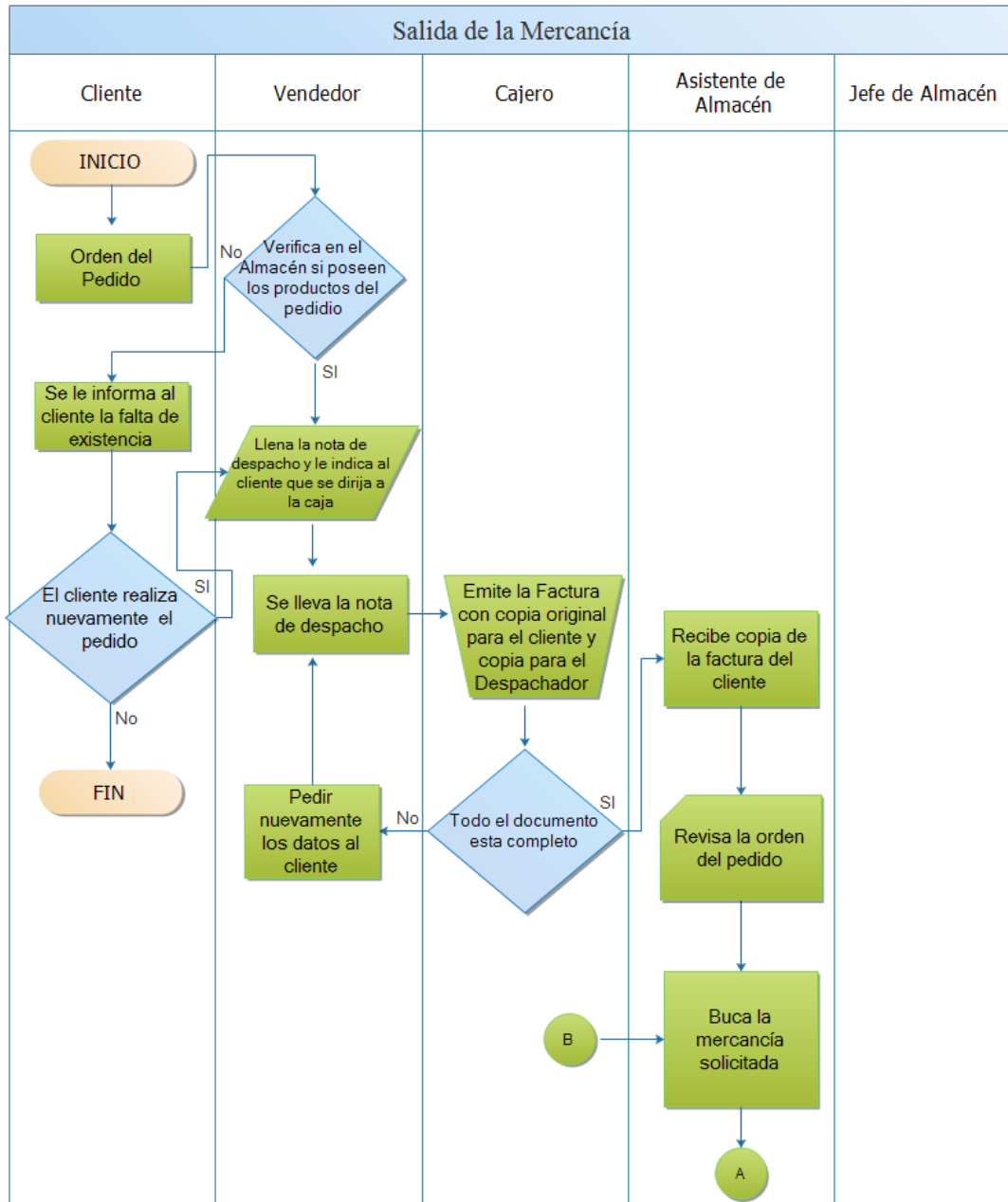


Fuente: Messina y Rico (2020).

Procedimiento por seguir para lograr la Recepción de la Mercancía

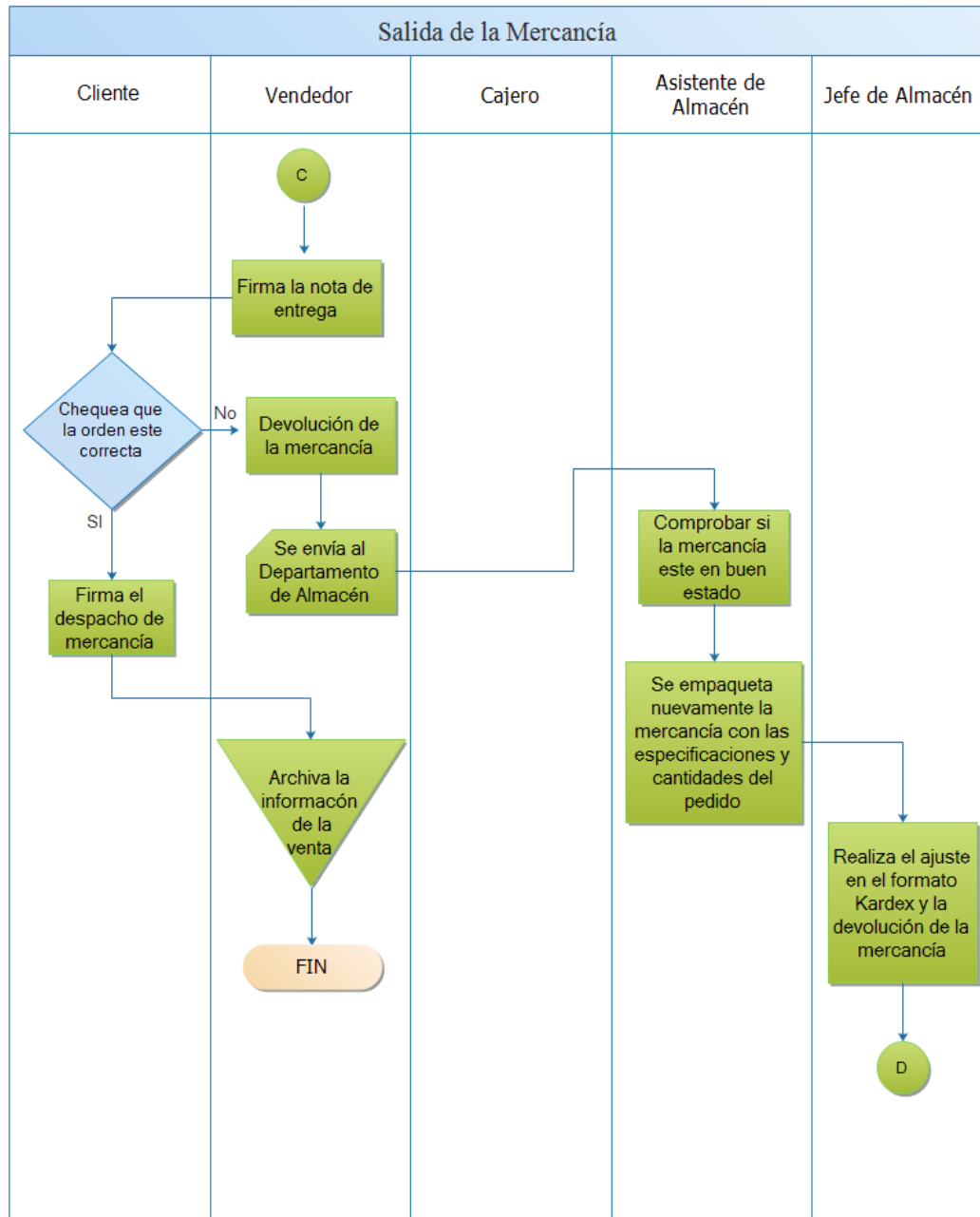
Con este proceso lo que se espera es regular las actividades que se deben llevar a cabo para controlar las entradas de mercancías, por un conjunto de métodos a seguir en relación con las normas del departamento de almacén. Por esta razón el auxiliar del almacén deberá verificar la cantidad de existencias para solicitar los faltantes de mercancía que se están requiriendo en el almacén. De esta manera se inicia el pedido al proveedor, si no posee la mercancía solicitada, se busca a otro proveedor para completar la orden, en caso de ser si, se ordena el pedido. Una vez llegada la mercancía a la empresa, se entrega la orden de compra y la factura al jefe del Departamento de Almacén junto con los empleados que lo conforman, revisa la mercancía solicitada, si todo está en orden, firma el jefe la factura y obtiene una copia de ella, el cual se envía al departamento de administración, se le indica al asistente de almacén que ordene la mercancía según corresponda en el lugar destinado para cada uno de los productos con su debida etiqueta para preservar el orden de futuras importaciones o al momento de comenzar con las ventas de la mercancía. Luego el paso a seguir es el registro de cada uno de los productos importados en la tarjeta kardex indicando cual es la cantidad, el costo unitario de la mercancía que entró a la empresa. Finalmente se envía al encargado del departamento de cuentas por Pagar las facturas y ordenes de compras por parte del jefe de Almacén, para la recepción de la documentación. En caso contrario si no está en orden se rechaza la mercancía que esta fuera de especificaciones, porque no concuerdan con el pedido o se encuentran defectuosas, igual se recibe la factura del pedido para luego comunicarse con el proveedor y notificarle el descontento de la entrega de la orden de mercancía.

Figura N° 14: Flujograma de Salida de Mercancía



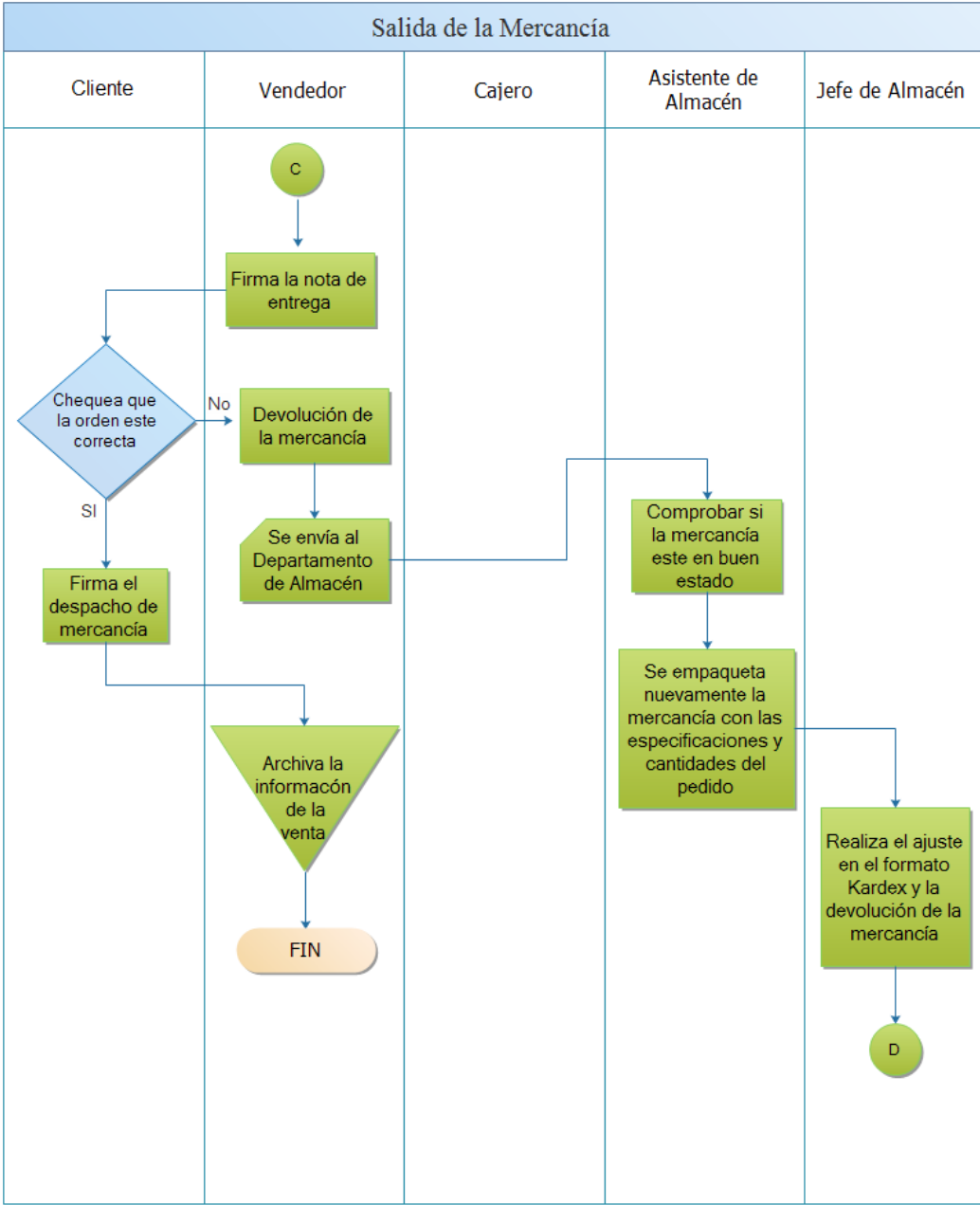
Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N°15: Flujograma de Salida de Mercancía



Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 16: Flujograma de Salida de Mercancía



Fuente: Messina y Rico (2020).


Procedimiento para la Salida de Mercancía del Almacén

La transacción Salida de mercancía en un almacén se corresponde con movimientos de salida de productos del almacén. Las clases y destinatarios de los movimientos de salida dependerán de la tipología del almacén remitente. Cada clase de movimiento de salida tendrá su codificación, descripción, tipo de documentación, entre otros factores que sean importantes.

Para ello, se debe llevar un control adecuado de las existencias de inventario. El vendedor de la empresa se encarga de llenar la nota de despacho con todos los datos del cliente y especificando la compra del producto, pero antes el vendedor debe corroborar el pedido solicitado, si se encuentra en existencia, de ser lo contrario, se le informa al cliente la falta de existencia para que realice nuevamente la orden, de ser afirmativo se envía al cajero la nota de despacho, que es el responsable de emitir la factura con copia original para el cliente y una copia para el despachador. De esta manera el asistente del almacén recibe la copia de la factura del cliente, esta es revisada detalladamente, organiza la mercancía solicitada y entrega el pedido al jefe del departamento de almacén con la copia de la factura. El jefe, verifica que la orden concuerde con la factura, de estar correcto se firma y sella la factura del cliente, en caso de inconformidad devolver al departamento de almacén para que el asistente revise la mercancía solicitada. Luego de constatar que el pedido este correcto se incorpora en el Kardex la salida de la mercancía, se envía al Departamento de Ventas que certifique el último chequeo del pedido con la información de la factura, si concuerda con el sistema administrativo de la empresa, si no está en orden, revisar la factura del pedido y el llenado en el formato Kardex, verificando que el pedido concuerde con la factura. Si todo está en orden, se firma la nota de entrega, el cliente chequea que la orden este completa, se firma el despacho de mercancía. Sin embargo, al encontrar una falla en el pedido, el cliente puede devolver la mercancía y es enviada directamente al departamento de almacén para que evalúen que la mercancía regresada está en buen estado, se empaqueta nuevamente el pedido y se realiza el ajuste en el formato kardex

la devolución de la mercancía. Por otro lado, al estar todo en perfectas condiciones el vendedor archiva en los expedientes de la empresa la venta realizada, para luego ser despachada la mercancía al cliente y por supuesto llevar un control de las rebajas del sistema administrativo de las unidades en existencias acordes a las ventas, debido que todo movimiento de salida tiene como consecuencia una disminución del nivel de existencias en el almacén remitente.

Actividad de Control #6: Normas del Departamento de Almacén

	<p align="center">NORMAS DEL DEPARTAMENTO DE ALMACÉN</p>
<ul style="list-style-type: none"> Ü Mantener impecable el área de trabajo. Ü Constantemente efectuar conteos de los productos que constituyen el almacén. Ü Preservar y conservar el orden y el lugar del inventario en sus respectivos lugares. Ü Mantenimiento de las herramientas y máquinas de trabajo de forma semanal. Ü Usar los implementos de seguridad en el área del almacén (Botas, lentes de seguridad, guantes). Ü Vigilancia diaria de los productos Ü Comunicación a cargos superiores de alguna incongruencia u opinión que perturbe el área de trabajo. 	

Fuente: Messina y Rico (2020).

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

En la actualidad, referente a la economía venezolana, se encuentra experimentando una etapa de Hiperinflación desde hace más de 2 años, debido que los precios de los productos, sean de primera necesidad o de lujo en cualquier área, aumentan significativamente en un corto periodo de tiempo, viéndose afectada la moneda en curso legal de la nación y disminuyendo el margen de ganancia en base a las ventas que obtenga una organización, sin olvidar el amplio desabastecimiento de los comercios y su tarea, sumamente compleja de volver a recuperar los bienes invertidos por la misma situación; que se encuentra afectada por diferentes factores tanto internos como externos de la economía venezolana, sea sobre su producto interno bruto, la depreciación de la moneda en curso, la Ley de oferta y la demanda, sanciones, entre otros elementos que afectan al Estado y a la ciudadanía.

En las empresas importadoras y distribuidoras, la situación anteriormente mencionada, es el peor escenario que se le pueden presentar a dichas organizaciones, usualmente son empresas las cuales importan productos finales, es decir, son productos ya terminados, su objetivo principalmente es para la compra y venta, no pasan por procesos manufactureros, es decir el Sector Secundario. En el caso de la empresa Macovenca C.A, que es una empresa importadora y distribuidora de Mangueras y Conectores Hidráulicos e Industriales, sus productos se comercializan en diferentes zonas del país, donde la organización se ve afectada por los factores que afectan a la situación económica del país, su rubro principal es la venta de sus productos, en el cual se debe poseer un control interno sumamente estricto en sus diferentes departamentos que lo conforman, y sobre todo en el Departamento del Almacén que es considerado la base de toda actividad para estas empresas.

Una vez concluido el informe de investigación, producto del análisis obtenido de las encuestas efectuadas de cada uno del personal que labora en la empresa Macovenca, C.A, a continuación, se menciona las siguientes conclusiones:

- El personal considera que la incorporación de un plan de control interno traería mejor desempeño en el ámbito laboral y crecimiento de la organización.
- A pesar de que existe un movimiento de entrada y salida de mercancía adecuada, no existía un manejo de control interno que permita controlar las actividades que se desarrollan en almacén.
- Además, se determinó que existen una regularidad de las discrepancias entre las cantidades de mercancías que se encuentran registradas en el sistema contable y lo que se encuentra físicamente en la empresa, debido a que la mayoría de los trabajadores no poseen conocimientos de cómo implementar un óptimo control interno.
- Desde el punto de vista contable, se encontró que existe el conocimiento por parte de todo el personal a la gestión del almacén sobre la actualización de los registros contables.
- No todo el personal está involucrado en las actividades de la elaboración de inventarios periódicos dentro del almacén.
- En la empresa no todos los trabajadores conocen la existencia de una tarjeta Kardex para cada tipo de mercancía, lo que ha perjudicado en las existencias del inventario de mercancía en el almacén.
- Falta de control del Departamento de Ventas enviando la información, al almacén, que dentro de todos tiene el mayor valor, debido a que su objetivo principal es salvaguardar cada uno de los productos que conforman el inventario de mercancía y el Departamento Administrativo, que corrobora las salidas por medio de las ventas con las facturas, verificando y actualizando el Inventario Teórico por medio del Inventario Físico, ambos poseen relación, pero trabajan y tienen un fin distinto.

Seguidamente se implementó un mecanismo de control interno exhaustivo para controlar el inventario de mercancía conformado por una tarjeta Kardex de inventario, un método de control interno que facilita la posibilidad de adaptarse a cualquier situación que pueda presentarse en la compañía. Con este sistema es posible manejar y controlar muchas operaciones de todas las áreas y el inventario debe ser uno de los departamentos más organizados, ya que muchos aspectos de una compañía dependen de la optimización de este. Actualmente, este proceso de control se hace por medio de plataformas digitales electrónicas, en las que se hace el ingreso del inventario en el sistema para que éste sea el que registre los movimientos de los productos automáticamente y así, el empleado encargado pueda visualizarlo en forma de reporte. El kardex se implementó sobre un conjunto de procedimientos basados en estrategias específicas, que buscan soluciones a los problemas que se han venido presentando en el inventario por causa de las inconsistencias que han ocurrido, dando como resultado una disminución significativa en la rentabilidad de la empresa.

Por lo tanto, la información recolectada obtenida de los instrumentos que se propuso, a través de lineamientos de control interno, utilizando la matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas), permitió la elaboración de formatos, el cual especifican la acción dependiendo de la actividad que se efectúa, como una requisición de mercancía, una devolución, una nota de despacho o nota de entrega que tengan como finalidad preservar y acrecentar sus procesos internos, en el cual se presentaron diversas características de los efectos positivos y negativos que pueden causar en la situación de la rentabilidad en la compañía, todo se condensó en un Plan Estratégico para revolucionar y transformar los procesos anteriormente mencionados.

Finalmente, cada elemento que conforma a los controles internos del inventario de mercancía o cualquier otro factor que ejerza un papel debidamente importante en ella, debe de focalizarse en él y optimizarse de forma constante para que no afecte los sistemas de engranajes, es decir el sistema de objetivos que cada departamento y

actividad debe de cumplir con el propósito de traer beneficios a la entidad tanto a corto, mediano y largo plazo.

5.2 Recomendaciones

Con la finalidad de llevar acabo de forma exitosa las actividades de control de inventario de mercancía, para poder implementar cada una de las estrategias, normas y formatos establecidos, gracias a los resultados previamente obtenidos en la encuesta, se recomienda las siguientes acciones para el beneficio de la empresa Macovenca C.A.

- Se debe observar si la empresa está en las posibilidades junto con su personal, que ha de estar debidamente calificado, si están en las condiciones de poder efectuar todas las propiedades que generen variaciones indudables y efectivas por medio del Plan Estratégico, precisamente desarrollado con el único objetivo de optimizar los controles internos en el área de inventario, en el departamento administrativo y el departamento de ventas de la compañía, por lo que se deberán regir del manual de procedimientos, los formatos y tarjetas Kardex personalizados para satisfacer las necesidades y obligaciones de la empresa de estudio Macovenca C.A.
- Educar a los empleados sobre el funcionamiento del nuevo modelo de control de inventario que es el Formato Kardex para la existencia en el almacén, y proporcionar la capacitación que se requiere para la ejecución apropiada, destacando la importancia que tiene esta herramienta para el control de la mercancía.
- Mientras más ordenado y explicado se encuentre el Área del Almacén, los procesos que se realicen de intercambio de información entre Departamentos, para la verificación de registro de entrada y salida de mercancía estimulará la transformación de los procedimientos en una forma más didáctica y accesible para el desenvolvimiento en la empresa, facilitando a cada empleado, sea nuevo o antiguo desde hace más de 1 año, puedan emplearse en las operaciones que se ejecuten a diario en la entidad.

- Realizar inventarios periódicos en la empresa, para llevar un control del conteo físico con lo que se encuentra en el sistema de inventarios existentes, además debe existir un conteo de las facturas emitidas con las notas de salidas emitidas desde el almacén.
- Mantener la valuación del inventario por el método Promedio Simple, como una herramienta más certera y razonable para establecer los costos de los productos disponibles tomando en cuenta la adquisición repetitiva de los mismos.
- Involucrar al todo el personal del almacén, compras y contabilidad en el conteo físico de la mercancía en existencia.
- Tomar en cuenta la importancia de llevar el control en los formatos de salida el registro de la firma y sello de la documentación por el jefe de almacén.
- Debe de existir una lista de cada uno de los productos que comercializa la empresa con sus respectivos códigos, descripción del producto y precios de venta, como una herramienta de apoyo al momento de despachar una mercancía, por cada pedido que se efectuó en la organización, para que los empleados posean la disponibilidad de una lista de los productos disponibles.
- Implementar un programa de orden y limpieza en los distintos almacenes que especifique las categorías de los productos en el área del almacén, para procurar que cada producto se encuentre en el lugar que se destinó para tal fin. Por ejemplo: En el Piso 2 del Sector A, en el lazo izquierdo, se encuentran todos los adaptadores hidráulicos e industriales de la empresa; En el Piso 2 del Sector A y B se encuentran al final del pasillo todos las Conexiones Camlock de la empresa.
- Aplicar todas las herramientas para el control de mercancía propuestas en este informe de estudio.

- Si se efectúan los procedimientos en los departamentos, a mediano y largo plazo se observarán las diferencias en base a la estructuración de los sistemas que se implementaban en la empresa y los que se implementan posterior de efectuar la propuesta, los cuales brindan una mayor seguridad, se poseen los soportes de cada actividad realizada en los departamentos por cada entrada y salida de mercancía y su sustentabilidad en los resultados adquiridos, cada empleado efectuará cada una de sus tareas específicas planteadas por la cultura organizacional de la empresa brindando un sustento más asequible de los procesos pautados como rendimiento en las diligencias administrativas que se proponga la empresa basados en su rentabilidad, ocupaciones y alcance de su misma misión en un cierto periodo de tiempo.
- Almacenar todos los formatos utilizados en una carpeta, clasificándolos y acoplándolos por cada una de las operaciones que fueron efectuadas en el Departamento de Almacén, sean de entrada o salida de mercancía, como material de apoyo para el momento de un conteo y verificación en los stocks de inventario de la organización, con la finalidad de poseer un soporte que concuerde con lo establecido en el almacén.
- Establecer una Guía de Procedimientos, el cual su objetivo principal sea un instrumento de soporte para que los empleados que desconocen los procedimientos puedan tomar decisiones para la entrada o despacho de mercancía en la empresa Macovenca C.A.

REFERENCIAS

- Arias, Fideas (2006), Marco metodológico, (Documento en línea), Disponible en: <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/marco-metodologico-definicion.html> (Consulta: 20/04/2020).
- Arias, Fideas (2012). **El Proyecto de Investigación**. Introducción a la metodología científica. (6ª Edición). Caracas: Editorial Episteme.
- Arias, Fideas (2016). **El proyecto de investigación**. 5ª Edición. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme.
- Balestrini, Mirian (2006), El Proyecto de Investigación. Definición de Marco Metodológico, (Documento en línea), Disponible en: <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094671/cap03.pdf> (Consulta 20/04/2020).
- Bisquerra, Rafael (2012). **Modelos de Investigación Educativa**. 2ª Edición. Barcelona. España: Ediciones CEAC.
- Catacora, Fernando (2015). **Sistemas y Procedimientos Contables**. 1ª Edición. México: Editorial Mc Graw-Hill Interamericana S.A.
- Defliese, Philip; Jaenicke, Henry; Sullivan, Jerry y Gnospeluis, Richard (2012). Auditoría Montgomery, .5ª Edición. México: Editorial Limusa.
- EAE Business School (2017) El Jefe de Almacén y sus funciones (Documento en línea), Disponible en: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/el-jefe-de-almacen-y-sus-funciones/> (Consulta 12/05/2020).
- Figueroa, Deivis (2019). **Estrategias de control interno para la mejora de los procesos del manejo de inventarios de la empresa Andino PNEUS de Venezuela C.A.**, Universidad José Antonio Páez. San Diego. Venezuela: Trabajo de grado no publicado.
- Gil, Heidys (2016). **Sistema de estructuración integral de control interno para el área de inventario del sector fabricante de Carrocerías ubicado en el Estado Aragua**. Universidad de Carabobo. Campus La Morita. Aragua. Venezuela: Trabajo de grado no publicado.

- González, Ruth (2019). **Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa “CODILITESA S.A.** Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES). Ambato. Ecuador: Trabajo de grado no publicado.
- Hernández, Roberto, Fernández, Carlos y Baptista, María. (2014). **Metodología de la investigación** (6ª Edición). México D.F: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A.
- Hidalgo, Laura (2005). **Validez y confiabilidad en la investigación cualitativa.** [Documento PDF en línea]. Venezuela: UCV
- Hurtado, Wilfredo (2019). **Plan estratégico para mejorar los procesos administrativos y contables del control de inventarios de la empresa Repuestos BW C.A.** Universidad José Antonio Páez. San Diego. Venezuela: Trabajo de grado no publicado.
- Lucak, Eduard & Frazier, David (2012). **El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica.** 4ª Edición. México: Editorial McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Montilla, Leani (2018). **Estrategias para el control de inventario de Mercancía en Yessika Boutique C.A.** Universidad Nacional Experimental de los Llanos
- MR Consultores (2012), Los Requisitos que deben de cumplir las notas de Entrega, (Documento en línea), Disponible en: <https://www.mromeroconsultores.es/blog/que-requisitos-deben-cumplir-los-albaranes-o-notas-de-entrega/#.XqDxZdR6RxA> (Consultado: 12/05/2020)
- Occidentales “Ezequiel Zamora”. Guanare. Portuguesa. Venezuela: Trabajo de grado no publicado.
- Palella, Santa. y Martins, Feliberto. (2008). **Metodología de la Investigación Cuantitativa** (2ª Edición). Caracas: FEDUPEL.
- Palella, Santa y Martins, Feliberto (2012). Metodología de la investigación cuantitativa. 2ª Edición: Caracas. Venezuela: Editorial FEDUPEL.
- Rivas, Julián y Bellorín, Luisa (2007). **Técnica de Documentación e Investigación I.** 1ª Edición. Caracas. Venezuela: Publicaciones de la Universidad Nacional Abierta.

Sabino, Carlos (2012). **El proceso de investigación**. 2ª Edición. Caracas. Venezuela: Editorial PANAPO.

SANROMAN (2015), Salidas de Mercancías, (Documento en línea), Disponible en: <https://slideplayer.es/slide/2390892/>, (Consultado: 14/05/2020)


Serna, Héctor (2011). **Gerencia Estratégica - Planeación y Gestión - Teoría y Metodología**. 7ª Edición. Bogotá. Colombia: Editorial 3R Editores.

Tamayo y Tamayo, Mario. **El Proceso de la Investigación científica**. Editorial Limusa S.A. México. (1997)

Tamayo y Tamayo, Mario (2017). **El proceso de la investigación Científica**. 3ª Edición. Ciudad de México. México: Ediciones Limusa, S.A.

ANEXOS

Figura N° 4: Formato de Nota de Entrega



MACOVENCA, C.A

Dirección: Calle 91 (Prolongación Michelena)
 N°76-350, C.C. Atlas, nivel Pto. local 4,
 Valencia, Edo Carabobo

Tel: 0241-8323945 / 0241-8388929
 RIF: J-29454162-3
 E-mail: macovenca@yahoo.com

Nota de Entrega

Cliente:

Nombre: _____

CI / RIF: _____

Dirección: _____

E-mail: _____

Tel: _____

Emisión:

N° Factura:

N° de Control:

Forma de Pago:

N°	Código del Material	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario UM	Monte Total UM

Nota o Comentarios Especiales:

TOTAL UM:	
EXENTO:	
SUB- TOTAL:	
DESCUENTO:	
Base Imponible:	
IVA 16%:	
TOTAL a Pagar:	

Despachador:

CI:

Fecha de Despacho:

Almacenerista:

Firma

Jefe de Almacén:

Firma

GRACIAS POR PREFERIRNOS!!

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 5: Devolución de la Mercancía



MACOVENCA, C.A

Dirección: Calle 91 (Prolongación Michelena)
 N°76-350, C.C. Atlas, nivel Pb, local 4,
 Valencia, Edo. Carabobo
 Telf: 0241-8323945 / 0241-8388929
 RIF: J-29454162-3
 E-mail: macovenca@yahoo.com

Devolución de Mercancía

Ciente:

Nombre: _____

Ci / RIF: _____

Dirección: _____

E-mail: _____

Telf: _____

Emisión: _____

N° Factura: _____

N° de Control: _____

Firma de Pago: _____

N°	Código del Material	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario UM	Monto Total UM
TOTAL UM:						
SUB. TOTAL:						

Nota o Comentarios Especiales:

Estado de la Mercancía

Buen Estado Dañada Otros

Despachador: _____

Ci: _____

Fecha de Despacho: _____

Fecha Devolución: _____

Almacenerista:

Firma

Jefe de Almacén:

Firma

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 6: Lista de Productos



LISTA DE PRODUCTOS				
Código	Nombre del Producto	Unidad	Mínimo	Máximo

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 7: Lista de Clientes



LISTA DE CLIENTES			
Cliente	RIF	Teléfono	Dirección

Fuente: Messina y Rico (2020)

Figura N° 8: Lista de Proveedores



LISTA DE PROVEEDORES

Proveedor	RIF	Teléfono	Dirección

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 9: Entrada de Mercancía



ENTRADA DE MERCANCÍA

N° de Operación	Fecha	Proveedor	Factura	Detalle	Código	Nombre del Producto	Und.	Cantidad	Costo	Total	Stock

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 10: Salida de Mercancía




SALIDA DE MERCANCÍA

Observaciones: Antes de colocar la nueva cantidad dirija el cursor a la etiqueta Costo para activar la Macro, el valor se copiará automáticamente según la planilla Kardex

N° de Operación	Fecha	Cliente	Factura	Detalle	Código	Nombre del Producto	Und.	Cantidad	Costo	Total	Stock

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N°11: Kardex



KARDEX

PRODUCTO		ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIA		
Código	Nombre	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total

Fuente: Messina y Rico (2020).

Figura N° 12: Kardex por Unidad

MACOVENCA, C.A

KARDEX

Observaciones: Cada vez que cambie el Producto, modifique los valores de Entrada o Salida, Ejecute Actualizar Vista. CPP

Producto:

Descripcion:

Existencia:

Unidad:

Minimo.:

Máximo:

Actualizar Vista

N° de Operaciones:

DETALLES			ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIA		
Fecha	N° Operación	Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total	Cantidad	Costo Unitario	Total

Fuente: Messina y Rico (2020).