



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PAÉZ

**LINEAMIENTOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE REPOSICIÓN  
DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA DE MEJORA ADMINISTRATIVA EN LA  
EMPRESA “CORPORACIÓN STI”**

**Autores:** Rodrigo Infante.

Nestor Tovar.

Urb. Yuma II, calle N° 3. Municipio San Diego

Teléfono: (0241) 8714240 (master) – Fax: (0241) 8712394



UNIVERSIDAD BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PAÉZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA  
INFORMACIÓN DE EMPRESAS

**LINEAMIENTOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE REPOSICIÓN  
DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA DE MEJORA ADMINISTRATIVA EN LA  
EMPRESA “CORPORACIÓN STP”**

**Autores:** Rodrigo Infante.

Néstor Tovar.

**Tutor:** Lilibeth Porto

San Diego, Diciembre 2018.



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**ACTA DE ACEPTACION DEL TUTOR**

Quienes suscriben, esta Acta Lilibeth Porto, de Cédula de Identidad No. V- 14.357.209, en mi carácter de tutor de trabajo de grado presentado por los ciudadanos Néstor Tovar y Rodrigo Infante, portadores de las Cédulas de Identidad No. V- 24.970.881 y No. V- 20.729.587, dejan constancia que el Trabajo de Grado titulado **“LINEAMIENTOS PARA LA DETERMINACION DEL VALOR DE REPOSICION DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA DE MEJORA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA “CORPORACION STI”**, presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciados en Administración de Empresas, ha sido revisado y, cumpliendo con 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 veintiséis días del mes de noviembre del año dos mil dieciocho.

Lilibeth Porto

C.I. 14.357.209

## ÍNDICE GENERAL

INDICE GENERAL.....	iv
LISTA DE CUADROS.....	vi
LISTA DE GRÁFICOS.....	vii
RESUMEN.....	viii
INTRODUCCIÓN.....	1
<b>CAPITULO I. EL PROBLEMA</b>	
Planteamiento del Problema.....	3
Formulación del Problema.....	6
Objetivos de la Investigación.....	6
Justificación de la Investigación.....	7
<b>CAPITULO II. MARCO REFERENCIAL CONCEPTUAL</b>	
Antecedentes de la Investigación.....	8
Bases Teóricas.....	12
Definición de Términos Básicos.....	23
<b>CAPITULO III. FASES METODOLÓGICAS</b>	
Tipo y Diseño de la Investigación.....	25
Fases de la Investigación.....	27
Fase I.....	27
Fase II.....	29
Fase III.....	30

## **CAPITULO IV. RESULTADOS**

Presentación de los resultados.....	31
Matriz FODA.....	43
Análisis FODA.....	46

## **CAPITULO V. LA PROPUESTA**

Presentación de la propuesta.....	48
Objetivos de la propuesta.....	48
Factibilidad de la propuesta.....	50
Desarrollo de la propuesta.....	52
CONCLUSIONES.....	60
RECOMENDACIONES.....	63
REFERENCIAS.....	64
ANEXOS.....	66
A. Modelo de la encuesta.....	67
B. Carta de validación del instrumento.....	71

## LISTA DE CUADROS

Cuadros		pp
1	Resultados encuesta pregunta n° 1.....	32
2	Resultados encuesta pregunta n° 2.....	33
3	Resultados encuesta pregunta n° 3.....	34
4	Resultados encuesta pregunta n° 4.....	35
5	Resultados encuesta pregunta n° 5.....	36
6	Resultados encuesta pregunta n° 6.....	37
7	Resultados encuesta pregunta n° 7.....	38
8	Resultados encuesta pregunta n° 8.....	39
9	Resultados encuesta pregunta n° 9.....	40
10	Resultados encuesta pregunta n° 10.....	41
11	Resultados encuesta pregunta n° 11.....	42
12	Resultados encuesta pregunta n° 12.....	43

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráficos</b>	<b>pp.</b>
1 Resultados encuesta pregunta n° 1.....	32
2 Resultados encuesta pregunta n° 2.....	33
3 Resultados encuesta pregunta n° 3.....	34
4 Resultados encuesta pregunta n° 4.....	35
5 Resultados encuesta pregunta n° 5.....	36
6 Resultados encuesta pregunta n° 6.....	37
7 Resultados encuesta pregunta n° 7.....	38
8 Resultados encuesta pregunta n° 8.....	39
9 Resultados encuesta pregunta n° 9.....	40
10 Resultados encuesta pregunta n° 10.....	41
11 Resultados encuesta pregunta n° 11.....	42
12 Resultados encuesta pregunta n° 12.....	43



**UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PAÉZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**LINEAMIENTOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE REPOSICIÓN  
DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA DE MEJORA ADMINISTRATIVA EN LA  
EMPRESA “CORPORACIÓN STI”**

**Autores:** Rodrigo Infante

Néstor Tovar

**Tutor:** Lilibeth Porto

**Fecha:** diciembre, 2018.

**RESUMEN INFORMATIVO**

La presente investigación se realizó con el fin de elaborar una propuesta de lineamientos para la mejora del proceso de valor de reposición de la empresa “CORPORACION STI, C.A”, con el fin de lograr la optimización del proceso y prácticas administrativas y contables, que les permitan ser más eficientes y eficaces en la realización de sus actividades diarias, y de esta manera lograr la exitosa consecución de sus metas y objetivos. La investigación estuvo enmarcada bajo la modalidad de proyecto factible, ya que la misma aporta una posible solución ejecutable en la problemática planteada, fundamentada en una investigación de campo de tipo descriptivo, apoyada en las bases teóricas y en las referencias bibliográficas. Las técnicas de recolección de datos utilizadas fueron la observación directa y la aplicación de la encuesta que consta de doce (12) preguntas cerradas de tipo dicotómicas. Con respecto a la población y la muestra la misma estuvo constituida por nueve (9) trabajadores de la empresa objeto de estudio. Los datos obtenidos de tales instrumentos serán procesados a través de cuadros de frecuencias, gráficas circulares con su respectivo análisis. Dichos resultados fueron la base para elaborar las estrategias adaptadas a las necesidades de la empresa y las cuales permitieron darle validez y confiabilidad a la investigación.

**Palabras Clave:** Estrategias, Mejora, Proceso, Valor de reposición, Inflación.

## INTRODUCCIÓN

En la situación actual de Venezuela la mayoría de las empresas y/o organizaciones se han visto afectadas por la inflación existente en el país, ya que el proceso de compra y venta de cualquier tipo de bienes no se retroalimenta de manera eficiente, por lo que la mayoría de las mismas presentan déficit en el proceso de valor de reposición y gran parte de ellas han tomado la decisión de cerrar sus puertas en Venezuela.

Cuando un proceso interno de cualquier empresa comienza a presentar fallas o resultados negativos no previstos, un elemento importante para que esto no ocurra es el desarrollo de las actividades y el uso de recursos de forma eficiente. Por lo tanto, el problema principal que se presenta en algunas empresas de compra y venta de productos, es el valor de reposición, el cual se aplica principalmente para un control sobre los movimientos de mercancía e inventario que posee la empresa, además de que proporciona a la empresa llevar un control de los inventarios.

En el Estado Carabobo existe una empresa llamada Corporación STI C.A. que se dedica a la compra y venta de artefactos electrónicos, esta empresa lleva varios años brindándole gran cantidad de bienes a la comunidad, cubriendo así las necesidades de artefactos electrónicos que cualquier individuo de esta sociedad pueda tener. Esta empresa presenta como problemática debilidades en el proceso de valor de reposición. Visto de esta forma, el objetivo general de esta investigación es proponer estrategias de administración del capital de trabajo que permitan la mejora de los procesos del valor de reposición de la Empresa Corporacion STI, C.A en momentos de inflación, para su cumplimiento la investigación se estructura en los siguientes capítulos:

**Capítulo I.** El cual está conformado por el Problema, los objetivos (Generales y Específicos), la justificación y la formulación del problema.

**Capítulo II.** Este capítulo está conformado por el Marco Teórico, en el cual se describen los antecedentes del estudio y se adaptan teorías relacionadas con la investigación, también se nombran las bases teóricas, legales y por último la definición de términos básicos.

**Capítulo III.** Comprende el Marco Metodológico de la investigación, compuesto por el tipo, diseño, nivel y fases metodológicas de la investigación, donde muestra la población y muestra y las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En el **Capítulo IV:** Se presentan los resultados a través de gráficos circulares y la matriz FODA con su respectivo análisis. Seguidamente el **Capítulo V**, presenta la propuesta estructurada por la presentación, objetivos, justificación, factibilidad, desarrollo. Finalmente se incluyen las conclusiones, recomendaciones y anexos pertinentes a la investigación.

## CAPÍTULO I

## **EL PROBLEMA**

### **1.1.Planteamiento del problema**

En la actualidad las empresas se enfrentan a una realidad compleja y cambiante, esta realidad es una en la cual la competitividad se ha incrementado, la globalización plantea nuevas condiciones a los negocios, el entorno político y económico varía con mayor rapidez, y en general a nivel mundial se han dado una serie de transformaciones que obligan a las empresas a replantear sus modos de administrar las políticas de mercadeo, recursos humanos, finanzas, entre otras, a fin de poder adaptarse rápidamente, poder subsistir, tener éxito, alcanzar sus objetivos y metas bajo estas difíciles circunstancias.

Actualmente, el principal problema que atraviesan las pequeñas y medianas empresas en muchos países es el fenómeno de la inflación, como se conoce en teoría se refiere al aumento general del nivel de precios que obedece a la pérdida de valor del dinero. Así pues, las causas concretas de la inflación son diversas, pero, se produce inflación cuando la oferta monetaria crece más que la oferta de bienes y servicios. Al respecto Toro (2001), indica que la inflación:

Consiste en un aumento general del nivel de precio, que obedece a la pérdida del valor del dinero, causado, concreta e inmediatamente cuando la oferta monetaria crece en mayor proporción que la oferta de bienes y servicios; siendo de fundamental interés la demanda agregada, ya que la inflación

se presenta cuando la demanda total sea mayor que el nivel de producción de pleno empleo, originándose una demanda en términos monetarios mayor a la oferta limitada de bienes y servicios (p. 51).

Debido a lo antes expuesto, se puede inferir que la inflación es considerada como uno de los mayores males del presente siglo. En determinado momento todas las economías del mundo han sufrido el alza generalizada de los precios. Venezuela no escapa de esta realidad ya que la economía venezolana desde hace algunos años también ha sido víctima de la inflación, la cual ha golpeado al país con cierta dureza sobre todo en los últimos dos años. De tal manera que, la hiperinflación en este país ocupa el vigésimo tercer puesto como una de las más altas del mundo, trayendo así numerosas consecuencias en las grandes y medianas empresas, ya que las cantidades de demandas de bienes y servicios disminuyen mientras que los precios crecen, lo que compromete la sostenibilidad económica y financiera de las empresas. Por consiguiente, las pymes han tenido que aprender a sobrevivir en una economía con altos índice de inflación.

En consecuencia, como no se puede anticipar el ritmo al que suben los precios, los ingresos en términos reales se rezagan y las empresas pierden la capacidad de compra, debido a esto se debe fomentar y crear estrategias para mejorar el proceso de valor de reposición en las empresas. Por su parte, Hanke (2017), define el valor de reposición como:

El precio que tendría que pagarse para reponer el bien, pero tomando en cuenta el potencial que tiene el activo actual y la tecnología. Por lo tanto, el costo de reposición de un bien es su monto en efectivo o el equivalente que habría que desembolsar en el presente para obtener el mismo bien u otro de naturaleza y características similares. A través del valor de reposición la empresa puede tener una estabilidad económica en la parte de los costos y así poderse enfrentar a la crisis inflacionaria que atraviesa (p. 79).

De las evidencias anteriores, se puede observar que la inflación es una de las variables que inciden en las pymes del estado Carabobo. Tal es el caso de la empresa Corporación STI C.A, cuya actividad de esta organización se encuentra dedicada a la compra y venta de artefactos electrónicos, donde se pudo constatar que la hiperinflación existente en el país ha incidido de manera negativa en la rentabilidad de la misma, poniendo en riesgo el cese de sus operaciones. En tal sentido, es importante destacar que la mercancía adquirida por la empresa para su proceso de venta es importada por los proveedores a dólar paralelo, ya que el gobierno no permite adquirir dólares preferenciales debido al control de cambio dentro del país. Dando origen a las subidas bruscas y diarias del dólar paralelo, que afecta exponencialmente los precios de los productos adquiridos para la venta en dicha empresa.

A raíz de todo esto la principal consecuencia de este problema es la descapitalización de la empresa, ya que, al comprar la mercancía en un mes o día determinado al mes siguiente se tiene otro costó mucho mayor y la empresa necesita más capital de lo ya recuperado para poder adquirir de nuevo la mercancía. A continuación, se presentan los costos de la mercancía en comparación de meses anteriores demostrando la necesidad que existe en la empresa de mejorar el proceso de valor de reposición.

<b>Producto</b>	<b>Costo mes de Mayo (Compra al Proveedor)</b>	<b>Precio mes de Mayo (Venta al Público)</b>	<b>Costo mes de Junio</b>
<b>Ubiquiti loco M2</b>	200.000.000 Bs.	260.000.000 Bs.	295.000.000 Bs.
<b>Bobina de cable CAT5</b>	150.000.000 Bs.	195.000.000 Bs.	225.000.000 Bs.
<b>Router Cisco</b>	2.000.000.000 Bs.	2.600.000.000 Bs.	2.950.000.000 Bs.
<b>UPS 3000va</b>	1.000.000.000 Bs.	1.600.000.000 Bs.	1.920.000.000 Bs.

Fuente: Empresa “Corporación STI C.A.” (2018).

En consideración de lo anterior, es necesario proponer lineamientos que puedan y permitan mejorar los procesos de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A. que le permitan disminuir las debilidades encontradas y así poder maximizar la eficacia y eficiencia de la gestión de valor de reposición, para que se pueda aumentar la capacidad en las compras y al mismo tiempo evitar pérdidas en la empresa.

### **1.1.1. Formulación del problema**

¿De qué manera la implementación de lineamientos para determinar el valor de reposición de inventarios puede ayudar a mejorar los procesos administrativos dentro de la empresa Corporación STI?

## **1.2. Objetivos de la investigación**

### **1.2.1. Objetivo general**

Proponer lineamientos para la determinación del valor de reposición de inventario como estrategia de mejora administrativa en la empresa Corporación STI.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- Diagnosticar la situación actual de la empresa Corporación STI en cuanto a la determinación del valor de reposición de sus inventarios.
- Determinar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que se presentan en la empresa Corporación STI en cuanto a la determinación sus inventarios.
- Diseñar lineamientos para la determinación del valor de reposición de los inventarios de la empresa Corporación STI.

## **1.3. Justificación de la investigación**

A medida que pasa el tiempo la inflación va aumentando cada vez más, originando así que los costos en el mercado se eleven frecuentemente, esto ocasiona que las empresas tengan la necesidad de realizar el proceso de valor de reposición, ya que les permite tomar previsiones a la hora de calcular sus cuentas y a su vez hacer que la misma no pierda su capacidad de compra.

En tal sentido, desde este punto de vista se justifica la presente investigación, puesto que se establecerán lineamientos de planificación y administración para la mejora en el proceso de valor de reposición y así poder prevenir costos adicionales en la empresa. Se realizarán estudios de mercado y estudios de los costos que ayudarán a conocer de manera cierta el valor de reposición aceptable para un periodo administrativo. Por lo tanto, contar con un adecuado valor de reposición beneficiará a la empresa proporcionándole cierto equilibrio durante un periodo administrativo, lo que a su vez permitirá sobrellevar este periodo con eficiencia.

Asimismo, a nivel metodológico la temática abordada se ajusta a las líneas de investigación de la Facultad de Ciencias Sociales específicamente a la carrera de Administración de Empresas de la Universidad José Antonio Páez, además cumple con cada uno de los requisitos exigidos para la realización de los Trabajos de Grados del Manual de la Universidad José Antonio Páez. De la misma manera, el estudio actual constituye un antecedente importante o fuente de información para futuras investigaciones. De esta manera, la investigación es un aporte para los estudiantes de administración de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad José Antonio Páez y otras universidades que estudian los cambios en las organizaciones debido a la inflación que se vive actualmente como un hecho que afecta a las medianas y grandes empresas.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

Este capítulo se refiere al conjunto de aportes teóricos, existentes sobre el problema objeto de estudio, los cuales se encuentran contenidos en fuentes documentales. Toda información debe estar sustentada científicamente, es decir, tener especificado al autor que la emitió, para de esta manera, dotar a la investigación de un sistema coherente de conceptos y proposiciones que permitan abordar con propiedad, las diferentes derivaciones correspondientes del planteamiento del problema. Al respecto Balestrini (2007), dice que:

La fundamentación teórica, determina la perspectiva de análisis, la visión del problema que se asume en la investigación y de igual manera muestra la voluntad del investigador, de analizar la realidad objeto de estudio de acuerdo a una explicación pautada por los conceptos, categorías y el sistema preposicional, atendiendo a un determinado paradigma teórico (p. 97).

En este orden de ideas, una vez presentado el planteamiento del problema, estructurado los objetivos en los cuales se desarrolló la investigación, así como su justificación; fue necesario ubicarla en un contexto teórico conceptual. En base a esto, se presentan algunas investigaciones que incluyen aspectos que sirven de enlace y de referentes para este estudio.

#### **2.1. Antecedentes de la investigación.**

Los antecedentes de investigación son aquellos estudios que de acuerdo con Tamayo y Tamayo (2007:8), “pueden ser tomados en consideración debido a que

aportan elementos de interés en torno a la temática a investigar. Asimismo, se corresponden con las variables implícitas en el estudio”. Para el arqueo de información relacionada directamente con el tema en estudio, son consideradas las siguientes investigaciones:

En primer lugar, Suraci (2016), elaboró una investigación denominada **“Necesidad de control y medición de stock en tiempos de inflación”**. Para optar por el título de Licenciado en Contaduría pública, en la Universidad Nacional del Cuyo-Argentina. En esta investigación surgió por la necesidad de observar las consecuencias del manejo de las existencias de stock a causa de la inflación que sufre el país y de la falta de variedad en algunas mercaderías provocado por el cierre de importaciones. Metodológicamente se presenta como un proyecto factible apoyado en una investigación de campo, en cuanto a los instrumentos de recolección de datos se empleó el cuestionario con respuestas cerradas aplicadas a la población objeto de estudio.

Dicha investigación llegó a la conclusión que es de vital importancia tener mercancía en stock, pero más importante es el control del mismo que se debe llevar a cabo en las empresas, ya que de este depende el activo principal de la misma. Por lo tanto, la buena administración de los inventarios puede hacer una contribución importante a las utilidades. Por lo anterior expuesto esta investigación guarda relación con el presente estudio debido a que muestra ciertas estrategias adecuadas que se deben cumplir en una empresa a fin de poder controlar sus inventarios en tiempos en inflación.

Por su parte, Delfino (2016), presenta la investigación denominada **“Evaluación de los procedimientos en el cálculo del ajuste por inflación establecido en la ley de impuesto sobre la renta, bajo la adopción de las normas internacionales de información financiera (VEN-NIF)”**, para optar al título de Especialistas en Gerencia Tributaria, en la universidad de Carabobo. La presente investigación tiene como objeto evaluar los procedimientos realizados para garantizar el correcto cálculo del ajuste por

inflación establecido de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, bajo la adopción de las Normas Internacionales de información financiera.

Metodológicamente la presente investigación se enmarcó dentro de la modalidad de investigación de campo de tipo descriptivo con revisión documental, la muestra estuvo conformado por los trabajadores de las áreas de la dirección de Administración y la Contraloría. Dicho estudio llegó a la conclusión de la importancia del manejo adecuado de la información contable, los métodos y los procedimientos para llevar un registro de los cambios que se efectúen en la contabilidad, para que la determinación del ajuste por inflación no se vea afectada. Esta investigación guarda cierta relación con la problemática planteada ya que presenta y tiene como objeto de estudio los ajustes que deben realizarse debido a la inflación en Venezuela.

Seguidamente, Ortega (2014), llevo a cabo una investigación titulada **“Inflación y Gestión Presupuestaria en empresas mixtas del sector petrolero, del Municipio San Francisco”**. Tesis para optar al título de Magister en Gerencia de Empresas, Mención: Gerencia Financiera, Universidad del Zulia, Venezuela. El objetivo de esta investigación es analizar el impacto de la gestión presupuestaria en las empresas mixtas del sector petrolero, donde se examinó el comportamiento de la tasa de inflación, la gestión presupuestaria, las desviaciones presupuestarias y la relación existente entre las mismas.

La investigación es de tipo descriptiva y de campo, con diseño no experimental, transeccional, la población estuvo conformada por 3 empleados pertenecientes a la empresa, por lo que se empleó el censo poblacional. Se concluyó que, en Venezuela, el origen de una alta inflación se encuentra principalmente en el déficit fiscal que el BCV monetiza, la misma se mide por la variación del IPC, mientras que el INPP; las empresas mixtas en su departamento de presupuesto dan cumplimiento al proceso de gestión presupuestaria. Los resultados obtenidos afirman que no existe una relación

consistente entre la inflación y la gestión presupuestaria. Al respecto, la información obtenida en la investigación nos proporciona algunos aspectos claves de la inflación y que se deben tener presentes, para la toma de decisiones económicas financieras, así como la teoría básica sobre inflación para sustentar la investigación.

En este mismo orden de ideas, Flores (2014), elaboró una investigación titulada **“Estrategias para la mejora del proceso de facturación de la empresa Comercializadora Trapecio, C.A.”** Para optar por el título de Contaduría Pública, en la Universidad José Antonio Páez. Este estudio tiene como objetivo proponer estrategias que permitan mejorar los procesos de facturación de dicha empresa. Este trabajo de investigación se ubicó bajo la modalidad de proyecto factible, con un diseño de campo y una revisión bibliográfica.

Dicho estudio logro establecer un enfoque apropiado hacia los problemas que genera no llevar un adecuado control del proceso de facturación. Así mismo, se lograron establecer propuestas y estrategias para optimizar dicha problemática. Esta investigación guarda relación y aporta una solución fiable a la problemática planteada, ya que proponen estrategias que son de gran ayuda para la presente investigación.

Finalmente, Zapata (2014), desarrolló un trabajo de grado titulado **“Estrategias de control interno para el valor de reposición de la mercancía de la empresa Jtmusic.carshop C.A., ubicada en Guacara estado Carabobo”**. Trabajo de grado para optar al título de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad José Antonio Páez. Metodológicamente la investigación estuvo basada en una investigación descriptiva de campo apoyada en un proyecto factible. Para recolectar los datos el autor utilizó la observación directa y la encuesta en modalidad de cuestionario cerrado, constituido por 15 ítems de tipo dicotómico.

El autor llegó a la conclusión que es actualmente la inflación es el aumento de precios de los bienes y servicios que se venden en un país. Cuando un país tiene inflación el valor del dinero cae, ya que para comprar un bien o un servicio se necesita de una cantidad mayor de dinero, por lo tanto, es necesario que las empresas implementen estrategias que logren el control interno en el proceso de valor de reposición de la mercancía con la finalidad de evitar la descapitalización de la empresa y por ende el cierre de sus operaciones.

En tal sentido, la investigación realizada por zapata representa un aporte importante al estudio actual debido a que la información obtenida en la investigación nos proporciona algunos aspectos claves de la inflación y que se deben tener presentes, para la toma de decisiones administrativas y financieras, así como la teoría básica sobre inflación para sustentar la investigación y las estrategias de control interno que pueden aplicarse en una empresa en momentos de inflación, dichas estrategias pueden ser implementada en la empresa en estudio para solventar la problemática existente.

## **2.2. Bases teóricas**

La estructura de contenido de las bases teóricas varía de acuerdo al problema objeto de estudio que se plantee en cada investigación. Su estructura surge de acuerdo al conjunto de variables que surjan de la temática, del enfoque de la investigación, del enunciado del problema, del sistema de objetivos, del sistema de preguntas que se exprese en la formulación del problema. Al respecto, Delgado, Colombo y Orfila (2002:56) definen las bases teóricas como “el contexto o marco conceptual en el cual se encaja o se le da sentido al problema planteado, lo cual exige un trabajo arduo y organizado de la revisión documental sobre aspectos que están ligados al problema planteado”.

De acuerdo a lo expuesto por los autores, es importante acotar que el problema en estudio debe ser despejado con un conocimiento cierto de la tendencia esperada por cada variable, de allí se hace pertinente estructurar un marco referencial que conduzca a la investigadora a efectuar un tratamiento acorde de los datos que extrae de una realidad; razón que justifica el desarrollo de las bases teóricas, integradas en esta oportunidad por los siguientes aspectos.

### **2.2.1. Las Pymes.**

La pequeña y mediana empresa, es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los estados o regiones. Según las NIIF para las PYMES (2009), se describe a las pequeñas y medianas entidades como:

Entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas y, publican estados financieros con propósitos de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia (p.14).

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

### **2.2.2. La Inflación**

La inflación es definida como la variación o alza de los precios de los bienes y servicios en el mercado, es decir, el movimiento general o continuo de los precios de los bienes y servicios. Al respecto, Rosenberg (2005:66), señala que es “el incremento en el nivel de precios que da lugar a una disminución del poder adquisitivo del dinero”. Para Toro (2001), indica que:

La inflación consiste en un aumento general del nivel de precio, que obedece a la pérdida del valor del dinero, causado, concreta e inmediatamente cuando la oferta monetaria crece en mayor proporción que la oferta de bienes y servicios; siendo de fundamental interés la demanda agregada, ya que la inflación se presenta cuando la demanda total sea mayor que el nivel de producción de pleno empleo, originándose una demanda en términos monetarios mayor a la oferta limitada de bienes y servicios ( p. 50).

En síntesis, se puede inferir que la inflación es el aumento continuado y sostenido en el nivel general de precios de los bienes y servicios de una economía. Sin embargo, en sentido estricto el alza de los precios es la consecuencia de la inflación y no de la inflación misma. Porque la inflación viene a ser el aumento circulante (cantidad de dinero que maneja un país sin un crecimiento correspondiente de bienes y servicios).

De ahí, la importancia de su estudio, debido a que este efecto en un sentido o en otro y su magnitud dependen del tipo de empresa, de sus actividades y de que tan sensible sea a la exposición al riesgo cambiario, debido a que se genera una situación de inestabilidad y de incertidumbre, ante la cual la gestión empresarial se vuelve más complicada y la toma de decisiones se torna en un proceso que debe prever una serie de variables, muchas de ellas ajenas al control de la empresa.

### **2.2.3. Características de la Inflación**

Son cinco las características principales de la inflación, según Cova, (2009) las cuales están referidas a:

**Proceso continuo:** La inflación es un proceso continuo, por lo tanto, los aumentos esporádicos (o temporales) del nivel general de precios, por efecto de alguna causa específica, normalmente una causa externa, no constituyen el fenómeno de inflación, aunque puede causar disturbios en los mercados de determinados productos.

**Aumentos generalizados:** Los aumentos en los precios son aumentos generalizados, o sea, son aumentos que se distribuyen a través de la economía y abarcan todos los precios y servicios, no son aumentos específicos ni identificados.

**La inflación crea expectativa:** Una característica fundamental de la inflación es que los agentes económicos reconocen la existencia de un proceso inflacionario y, en base a esta expectativa, va ajustando sus valores en términos de dinero.

**Crecimiento monetario:** Normalmente la inflación va acompañada de un crecimiento monetario, aunque la causa de la inflación no es siempre consecuencia de un crecimiento monetario.

**Precios acelerados:** El crecimiento en los precios debe ser elevado. Aumentos pequeños en el nivel anual de los precios, por ejemplo, hasta un 2 por ciento anual, no constituye un proceso inflacionario, y evidentemente no genera, desde el punto de vista legal ningún interés.

#### **2.2.4. Valor de reposición**

Se denomina valor de reposición de un bien material usado al importe monetario que se debería pagar por su adquisición si en un momento dado se decidiera su compra. Este importe está siempre sujeto a la antigüedad del bien, a su estado de desgaste o conservación y a la ley de la oferta y la demanda. Fernández (2009:63) acota que “el valor de reposición de un bien lo determina o tasa un perito tras efectuar el pertinente estudio de mercado y verificar antigüedad y estado de uso del bien objeto de tasación”. No se debe caer en el error de confundir valor de reposición con valor venal, puesto que siendo situaciones similares están diferenciadas por un margen comercial.

En tal sentido, el valor de reposición es el costo actual estimado de reemplazo de bienes existentes como si fueran nuevos. Hongren (2006:93), lo define como “el precio que deberá pagarse para adquirir un activo similar al que ahora se tiene en los activos a los precios prevalecientes en el año de estudio”. Este costo se obtiene mediante la revalorización de los activos adquiridos en periodos anteriores al año de estudio valuados a los precios actuales de un bien igual o similar, es decir, el monto al que costaría, a precios del periodo de estudio, adquirir un activo producido en periodos anteriores.

#### **2.2.5. Propiedades del valor de reposición**

Fernández (2009:65), “La reposición es el flujo de inventario que entra al sistema”. Las propiedades de la reposición son las siguientes:

- Cantidad y capacidad de proveedores: Si la cantidad y/o la capacidad de los proveedores son limitadas, se crean colas en las que un lote espera a que se desocupe el proveedor para ser fabricado.
- Tiempo entre pedidos: Es el lapso de tiempo entre pedidos consecutivos al proveedor.
- Tiempo entre decisiones de pedidos: Es el lapso de tiempo entre decisiones de pedir o no pedir.

- Tiempo entre llegadas de pedidos: Es el lapso de tiempo entre la llegada de un pedido y la llegada del siguiente.
- Tamaño de pedidos: Representa la cantidad de unidades de cada pedido.
- Patrón de reposición: En un sistema de inventario, la reposición puede realizarse de forma inmediata o de forma progresiva.

### **2.2.6. Estrategias**

Todas las organizaciones tienen que superar los retos de desarrollo estratégico, algunas por el deseo de aprovechar nuevas oportunidades y otras para superar importantes problemas. La definición de estrategia según Sholes, k (2006):

La estrategia se puede considerar como la creación de oportunidades mediante la acumulación de recursos y competencia en una organización. Esto se conoce como el enfoque de recurso y capacidades, que se ocupa de explotar la capacidad estratégica de una organización en términos de recursos y competencias, para lograr una ventaja competitiva y/o nuevas oportunidades. (p.7).

Por consiguiente se puede decir que una estrategia es un plan de acción que se lleva a cabo para lograr un determinado fin en una empresa a largo plazo, la estrategia Empresarial, Se refiere al diseño del plan de acción dentro de una empresa para el logro de sus metas y objetivos, así Koontz y Weihrich (2001:162), la definen este término como “la determinación del propósito (misión) y de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa, así como la adopción de los cursos de acción y de la asignación de recursos necesarios para cumplirlas”.

### **2.2.7. Inventarios**

Según Catacora (2011), define que los Inventarios:

Representan las partidas del activo que son generadoras de ingresos para varios tipos de empresas, entre las cuales se encuentran las que tienen una actividad de transformación y las que se dedican a la compra y venta o comercialización. Los inventarios en el caso de las empresas comercializadoras, se pueden definir como los artículos que se encuentran disponibles para la venta y en el caso de una compañía manufacturera, los productos terminados, en proceso, materias primas y suministros que se vayan a incorporar en la producción. Cualquier tipo de entidad por más pequeña que sea, posee y maneja algún tipo de inventario, el cual en algunos casos será la fuente generadora de ingresos operacionales y en otros, por ser necesarios para la prestación de los servicios (p.148).

El inventario de mercancías representa bienes manejados por empresas comercializadoras, las mismas fueron compradas a terceros para ser revendidas sin aplicarles ningún tipo de proceso adicional. Por otra parte, los suministros de producción o materiales indirectos son aquellos necesarios para lograr el producto final pero no forman parte del mismo. Además, existen inventarios empleados generalmente en empresas manufactureras, como la materia prima, la cual está conformada por los materiales utilizados para elaborar los productos que vende; al mismo tiempo los productos en proceso son aquellos que están en vías de transformación y se consideran semiterminados; finalmente se encuentran los productos terminados, estos son los destinados a venderse después de haberse transformado.

Raya (2009:72), “Los inventarios constituyen uno de los activos más grandes en cualquier empresa y generalmente representa la principal fuente de ingresos; los mismos poseen características particulares de acuerdo a su naturaleza y clasificación”. Las compañías deben tener un inventario accesible para que su uso sea eficiente, además por la diversidad de partidas que existen dentro de este rubro se dificulta su

observación y valuación de manera uniforme, por lo tanto, una organización puede preferir aplicar diferentes métodos de valuación

### **2.2.8. Gestión de los Inventarios**

Los inventarios tienen como función el añadir una flexibilidad de operación que de otra manera no existiría. Por ejemplo, en el comercio los inventarios de productos son indispensables para el desenvolvimiento diario de las actividades cotidianas de la empresa. Es por eso que los inventarios tienen como funciones la eliminación de irregularidades en la oferta y la compra de artículos. De acuerdo a Estupiñán, R (2008:234), “la administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar”. Existen dos factores importantes que se toman en cuenta para conocer lo que implica la administración de inventario:

**Minimización de la inversión en inventarios;** el inventario mínimo es cero, la empresa podrá no tener ninguno y producir sobre pedido, esto no resulta posible para la gran mayoría de las empresas, puesto que debe satisfacer de inmediato la demanda de los clientes o en caso contrario el pedido pasará a los competidores que puedan hacerlo, y deben contar con inventarios para asegurar los programas de producción. La empresa procura minimizar el inventario porque su mantenimiento es costoso.

**Afrontando la demanda;** si la finalidad de la administración de inventario fuera sólo minimizar las ventas satisfaciendo instantáneamente la demanda, la empresa almacenaría cantidades excesivamente grandes del producto y así no incurrirá en los costos asociados con una alta satisfacción ni la pérdida de un cliente etc. Sin embargo, resulta extremadamente costoso tener inventarios estáticos paralizando un capital que se podría emplear en otros negocios con mayor provecho financiero. La empresa debe determinar el nivel apropiado de inventarios en términos de los beneficios que se

esperan no incurriendo en faltantes o sobrantes en exceso y considerando el costo de mantenimiento que se requiere en los mismos.

Reyes (2009:74), “La administración de los inventarios es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto se determinarán los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación”.

En virtud de lo mencionado no pueden dejarse de lado aspectos importantes que resaltan para una correcta gestión de inventarios como lo son la calidad, la competitividad y productividad. La calidad de un producto está dada por la percepción que el consumidor tenga de una manera objetiva del mismo, en función del conjunto de características que ese consumidor evalúa, y del nivel significativo que cada una de ellas tiene para él; así como el cumplimiento de los requisitos, ya sean estos explícitos o implícitos, para la satisfacción de sus necesidades

### **2.2.9. Tipos de Inventarios**

Para Catacora (2011) los inventarios se presentan en los siguientes tipos:

**Inventario de Mercancías:** Son aquellos llevados en las empresas comerciales, y que contienen información pertinente a la compra y venta de bienes.

**Inventarios de Productos Terminados:** Está formados por los bienes que se originan de la transformación de materias primas a producto terminado y por la inclusión de otros

costos como la mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. En este inventario se originan las operaciones de productos terminados y ventas.

**Inventarios de Productos en Proceso:** Está representado por el trabajo que se ha iniciado la producción en una empresa de fabricación, pero que aún no se ha completado. Es un concepto importante para los departamentos de contabilidad, ya que tienen que tener en cuenta el valor del inventario en proceso de la misma manera que lo hacen con las materias primas y productos terminados.

**Inventario de Materia Prima:** Reyes (2009:78), “está conformado por los insumos que han sido adquiridos con el propósito de fabricar bienes y que constituyen sustancialmente el producto terminado”. Con este inventario se identifican los siguientes registros contables: Compra de materia prima. Transferencia de materia prima a la producción.

**Inventario de Suministro de Fábrica:** Son aquellos necesarios para llevar a cabo la producción y que no se pueden identificar fácilmente en el producto final o terminado.

**Inventario de Material de Empaque:** Es un inventario utilizado para empaquetar, embalar o almacenar el producto terminado.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, como es el caso de la empresa objeto de estudio, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles.

### **2.3. Bases legales**

A continuación, se citará una serie de normas o decretos que debido a nuestro tema de investigación y desarrollo servirán de soporte, haremos referencias a las Normas Internacionales de Información Financieras (NIIF). Las cuales darán un sustento legal al tema en cuestión.

### **2.3.1. NIF B-10: Efectos de la Inflación**

Los cambios más importantes que presenta esta norma con respecto al Boletín B-10 son los siguientes:

- Índice de precios: para efectos de determinar la inflación en un periodo determinado, se incorpora la posibilidad de elegir, con base en el juicio profesional, entre utilizar el INPC y el valor de las Unidades de Inversión (UDI).
- Valuación de inventarios a costos de reposición (costos específicos): se elimina de esta norma el tema de valuación de inventarios a costo de reposición, por tal razón, la valuación de este concepto debe atender a lo que establece la NIF relativa a inventarios.
- Entornos económicos: se establecen dos entornos económicos en los que puede operar la entidad en determinado momento: a) inflacionario, cuando la inflación es igual o mayor que el 26% acumulado en los tres ejercicios anuales anteriores (promedio anual de 8%) y b) no inflacionario, cuando la inflación es menor que dicho 26% acumulado.

### **2.3.2. NIF C-4: Inventarios**

La NIF C-4, Inventarios, sustituye al Boletín C-4, del mismo nombre y es aplicable para todo tipo de entidades que emiten estados financieros de acuerdo con la NIF A-3.

Los inventarios se reconocen como un activo en el Balance General hasta el momento en que se venden y entonces pasan a resultados. La NIF aplica a todos los inventarios, con excepción de:

- Las obras en proceso, resultantes de contratos de construcción (constructor).
- Los instrumentos financieros.
- Productos agrícolas y forestales.
- Intermediarios

#### **2.4. Definición de términos básicos**

**Descapitalización:** consiste en el efecto de disminución del capital de la empresa, de los activos empleados en la actividad económica.

**Estrategias:** son los medios por los cuales se lograrán los objetivos. Incluyen expansión geográfica, diversificación, adquisición de competidores, obtención del control de proveedores, penetración en el mercado.

**Inflación:** es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la economía.

**Merma:** se conoce como merma a la reducción de la cantidad de mercancías que produce una diferencia entre los libros de inventario y la cantidad real de productos.

**Stock:** es conjunto de artículos que un comercio tiene guardados en su almacén, con la finalidad de que las ventas sigan fluyendo a un ritmo normal y no tengan que detenerse por falta del producto.

**Valuación de Inventario:** es un proceso que sirve para establecer el costo de ventas, el costo de producción y la utilidad de un ejercicio operativo, as

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

Balestrini (2000:125), destaca que el marco metodológico “es el conjunto de procedimientos lógicos, tecno-operacionales implícitos en todo proceso de investigación, con el objeto de ponerlos de manifiesto y sistematizarlos; a partir de los conceptos teóricos convencionalmente operacionalizados”. Con frecuencia puede definirse la metodología como el estudio o elección de un método pertinente o adecuadamente aplicable a determinado objeto.

En tal sentido, es importante destacar que en toda investigación es importante que los hechos y relaciones que se plantean, los resultados a obtener o los nuevos conocimientos a alcanzar posean el máximo grado de exactitud y confiabilidad. De acuerdo a esto, en este capítulo se desarrollará el tipo de investigación a realizar, tipo de estudio, diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

#### **3.1. Tipo y Diseño de la Investigación**

Al momento de resolver un problema de investigación científica en cada objeto de estudio, es necesario tener un conocimiento detallado de los posibles tipos de investigación que se pueden aplicar. Es decir que para llevar a cabo cualquier trabajo de grado es necesario conocer el tipo de investigación que se está realizando. Este conocimiento hace posible evitar equivocaciones en la elección del método adecuado para un procedimiento específico. Con respecto al tipo de investigación, Hurtado (2003; 98) hace referencia a lo siguiente: “Son las directrices que permiten lograr el objetivo de la investigación”. El presente trabajo de investigación se considera como

un proyecto factible, debido a que tiene como finalidad estrategia para la mejora del proceso de valor de reposición de la empresa “Corporación STI C.A” en momentos de inflación., dicha propuesta busca solucionar una problemática que se presentan en la empresa objeto de estudio. Por tal motivo, es conveniente señalar que de acuerdo al manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2014) e proyecto factible:

Consiste en la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible a un problema de tipo práctico para satisfacer necesidades de una institución o grupo social. La propuesta debe tener apoyo, bien sea en una investigación de tipo documental y debe referirse a la formulación de políticas, programas, métodos y procesos (p. 7).

Por otra parte, para Sabino (2011; 63) el diseño de la investigación es aquel que tiene como objeto “proporcionar un modelo de verificación que permita contrastar hechos con teorías, y su forma es la de una estrategia o plan general que determina las operaciones necesarias para hacerlo”. En tal sentido para la elaboración de este trabajo de grado se considera que el diseño de la investigación es de campo y no experimental. Por lo tanto, la investigación es de campo en señal de que la información que se necesita para desarrollarla será tomada directamente de las personas que trabajan en la empresa objeto de estudio, lo que significa que la información será de fuentes primarias, es decir que los datos serán recolectados directamente de las personas involucradas en la problemática que se presenta en dicha organización, basado en esto, Arias (2012) indica que la investigación de campo:

Es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados o de la realidad donde ocurren los hechos sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes (p. 31).

De igual forma la investigación se considera no experimental, por cuanto en su realización no se manipulan las variables independientes que en ella están involucradas; por lo que Palella y Martins (2011; 81) señalan que es aquella que: “se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no varía intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en tiempo determinado o no, para luego analizarlos”.

En el mismo orden de ideas, la función de la trascendencia de los objetivos planteados, el estudio es de tipo descriptivo, la cual es definida por Hernández, y otros (2010; 80), como aquella que “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice”. En consecuencia, en el presente estudio se describió la problemática que presenta la empresa objeto de estudio, así como las causas y consecuencias de la misma.

### **3.2. Fases Metodológicas**

En la presente investigación con la finalidad de llevar a cabo cada uno de los objetivos específicos planteados se realizó una serie de fases las cuales muestran los distintos procedimientos, técnicas e instrumento utilizados para alcanzar el objetivo general de la investigación. Por lo tanto, es importante destacar que el estudio actual estuvo conformado por las siguientes fases metodológicas:

#### **Fase I: Diagnóstico de la situación actual de la empresa Corporación STI en cuanto a la determinación del valor de reposición de sus inventarios**

Para cumplir con el objetivo propuesto en esta fase de la investigación; es necesario seleccionar la población que va a ser objeto de estudio; Arias (2012; 81) indica que la población desde el punto de vista metodológico “Es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los

objetivos de estudio”. Para el presente trabajo de grado; la población está constituida por el personal que labora en la empresa objeto de estudio, es decir, que la población estará representada por nueve (9) trabajadores, también se va a tomar en cuenta para la población la información que se encuentra en el sistema administrativo-contable de la empresa en estudio.

Por su parte, debe indicarse que la muestra de acuerdo a Arias (2012;83) “Es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”, para su selección es necesario determinar el tipo de muestreo; el cual para este trabajo de grado es probabilístico y censal; debido a que cada elemento de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado y además bajo el criterio de que la población es pequeña y cada uno del personal de los departamentos en estudio tienen relación directa con la problemática; se seleccionará como muestra al 100% de la población.

Ahora bien, es importante seleccionar la metodología bajo la cual se va a recopilar la información; a través de las técnicas e instrumentos de recolección de datos, por consiguiente Palella y Martins (2011;103) indican que las técnicas de recolección de datos “Son las distintas formas o maneras de obtener información” y también indican que los instrumentos de recopilación de la información “Es cualquier recurso del cual pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información”.

En este sentido, para recolectar la información se tomarán como técnicas la observación directa y la encuesta, bajo la modalidad de cuestionario. Al respecto Sabino (2011; 43) indica que la encuesta “Se trata de requerir información a un grupo socialmente significativo de personas acerca de los problemas en estudio para luego, mediante análisis de tipo cuantitativo, sacara las conclusiones que se correspondan con los datos recogidos”. El instrumento que se empleará será el cuestionario. Según Sabino, (2011) lo define como:

Un instrumento escrito que debe resolverse sin interacción del investigador, el cuestionario establece provisionalmente las consecuencias lógicas de un problema que, aunada a la experiencia del investigador y con la ayuda de la literatura especializada servirán para elaborar las preguntas congruentes con dichas consecuencias lógicas (p. 72).

De igual forma, los cuestionarios para Salinas (2012; 69), “son instrumentos diseñados para obtener información específica de los respondientes y pueden ser auto-administrados o administrados por entrevistadores”. El instrumento estará conformado por doce (12) interrogantes en escala dicotómica, Sí y No. Adicionalmente, a estos instrumentos se les determinó la validez y confiabilidad.

La validez, de acuerdo a lo referido por Hernández, Fernández y Baptista (2010; 201) es “el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir”. Para establecerla se procedió a definir conceptualmente las variables y, además, será sometido a juicio de expertos, por lo que se consultará a tres docentes especialistas en las variables a estudiar. Es preciso señalar que, para registrar la referida información se diseñará un instrumento, el cual se hará llegar a los expertos con el fin de dar su validación en cuanto a redacción, coherencia y pertinencia, con la finalidad de identificar si el instrumento diseñado cumple con todas las características para ser aplicado a la muestra seleccionada como medio para recolectar la información acerca del problema abordado.

**Fase II. Determinar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que se presentan en la empresa Corporación STI en cuanto a la determinación sus inventarios.**

Una vez aplicado el cuestionario se procederá a realizar la matriz DOFA, con el fin de conocer los factores internos y externos que inciden en la problemática existente en

la empresa objeto de estudio con respecto al valor de reposición, donde se establecerán las estrategias de intervención para disminuir las debilidades y mantener las fortalezas, aprovechando las oportunidades y controlando las amenazas externas. Es preciso destacar que, las estrategias FO son aquellas centradas en maximizar las fortalezas y oportunidades; las DO se enfocan en minimizar las debilidades y maximizar las oportunidades, las FA en maximizar las fortalezas y minimizar las amenazas y las DA en minimizar tanto las debilidades como las amenazas.

### **Fase III. Diseñar lineamientos para la determinación del valor de reposición de los inventarios de la empresa Corporación STI.**

Una vez concretados los aspectos operativos se procedió a estructurar la propuesta, siguiendo los lineamientos establecidos en las Normas para la Elaboración y Presentación de los Anteproyectos, Proyectos y Trabajos de Grado de la Universidad José Antonio Páez (2015). En consecuencia, en esta etapa se procederá a la descripción de la propuesta donde se indicará por qué se hizo la misma. Seguidamente se plantearán los objetivos; tanto general como específicos, los cuales serán extraídos de los resultados del análisis de los instrumentos de recolección de datos. Asimismo, se realizará la justificación, con el fin de plasmar la importancia y beneficio de la propuesta. Así como la factibilidad de la misma, para luego elaborar el desarrollo de la propuesta donde se diseñarán los lineamientos que contribuyan a mejorar el proceso del valor de reposición en la empresa Corporación STI C.A.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

Dentro de este capítulo se sintetizan los resultados de la investigación, estructurados de acuerdo a los objetivos específicos. A tal efecto, desde el punto de vista procedimental, en primer lugar, se organizaron los ítems y se categorizaron las respuestas. En segundo lugar, se procedió a realizar el análisis de la tendencia de las respuestas y la interpretación de los datos, contrastándolos con los sustentos teóricos y los aportes de otros investigadores. En tal sentido, en este capítulo se presentan cada uno de los resultados obtenidos de acuerdo los objetivos específicos de la investigación. Al respecto, Eyssautier (2006), sostiene lo siguiente:

El análisis e interpretación de los resultados s la síntesis de la información recopilada que se traducirá en conclusiones que deberán ser enunciadas con mucha precisión, es decir, deberán tener una interpretación científica y un alto nivel de abstracción y generalización. (p.255).

Después de haber recolectado la información detallada en el cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa objeto en estudio, los datos se tabularon y se analizaron, obteniendo los resultados que los encuestados proporcionaron a los investigadores acerca de la problemática existente. De la misma manera se presenta los resultados de la matriz FODA con el fin de dar cumplimiento al objetivo 2 el cual consistió en analizar las debilidades, fortalezas y oportunidades en el proceso de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A., De este modo, a continuación, se presenta dicha información para dar base a los objetivos planteados en este trabajo.

**Objetivo 1.** Diagnosticar la situación en cuanto a los procesos de valor de reposición que realiza actualmente la empresa Corporación STI, C.A.

1. ¿Ítem 1 Se aplica un Método de Valoración de inventario?

**Cuadro 1.** Método de valoración del inventario.

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

Fuente: Infante y Tovar (2018).



Fuente: Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** De acuerdo al gráfico n° 1, se constató que el 100 por ciento de las personas encuestadas opinaron de manera afirmativa, se aplica el método de valoración promedio ponderado. Los investigadores constataron que se utiliza ese método, con el propósito de aplicar una base específica para evaluar los inventarios en términos monetarios. Este consiste en dividir el saldo en unidades monetarias de las existencias,

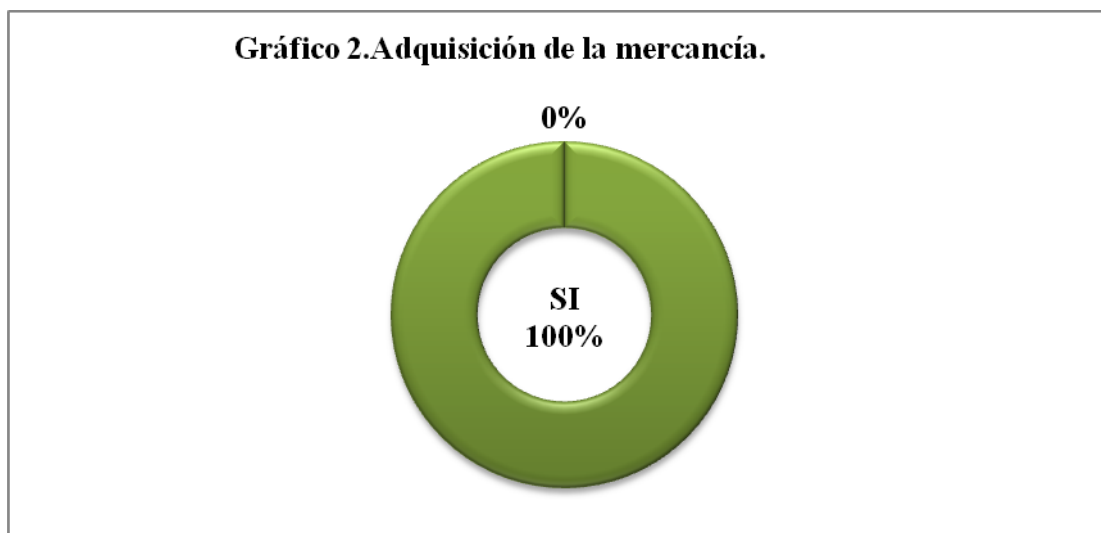
entre el número de unidades en existencia. Este procedimiento produce que se genere un costo medio, y debe recalcularse por cada entrada al almacén.

2. ¿La mercancía adquirida por la empresa es importada por los proveedores a dólar paralelo?

**Cuadro 2.** Adquisición de la mercancía.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>
<b>NO</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** Los datos aportados por el gráfico anterior demuestran que la totalidad de la muestra encuestada selecciona como alternativa de respuesta la opción afirmativa. Lo que quiere decir que la mercancía de la empresa es importada por los proveedores a dólar paralelo. Esta situación es ocasionada directamente por la inflación y por las

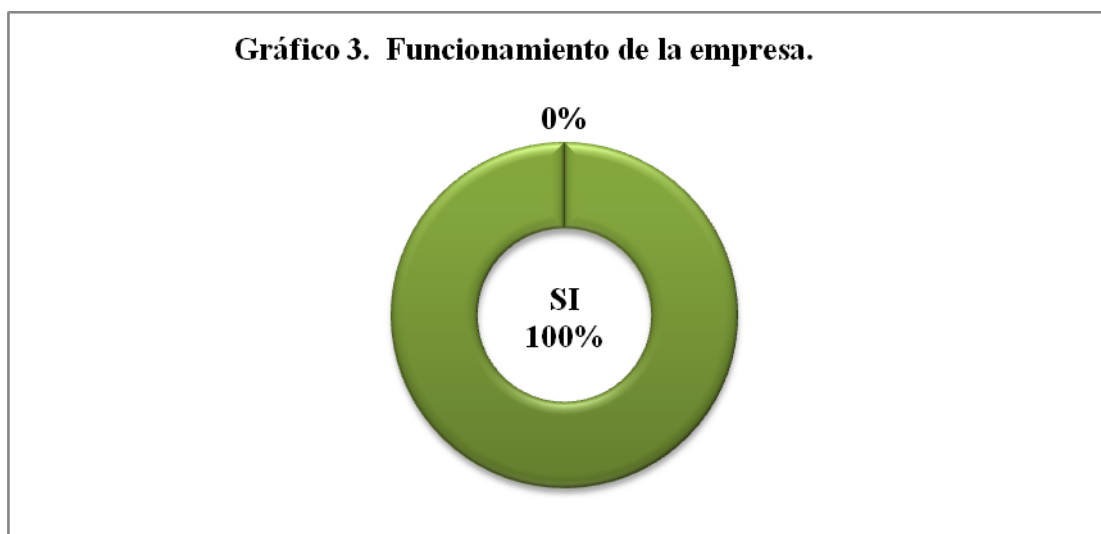
subidas bruscas y diarias del dólar paralelo, lo que afecta exponencialmente los precios de los productos adquiridos para la venta en dicha empresa.

3. ¿El funcionamiento de la empresa se ha visto afectado ante la falta de divisas?

**Cuadro 3.** Funcionamiento de la empresa.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>
<b>NO</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** Al respecto, el 100 por ciento de la muestra contestó que el funcionamiento administrativo de la empresa se ha visto afectado ante la falta de divisas. Cabe destacar que la carencia de divisas influye principalmente el funcionamiento administrativo y

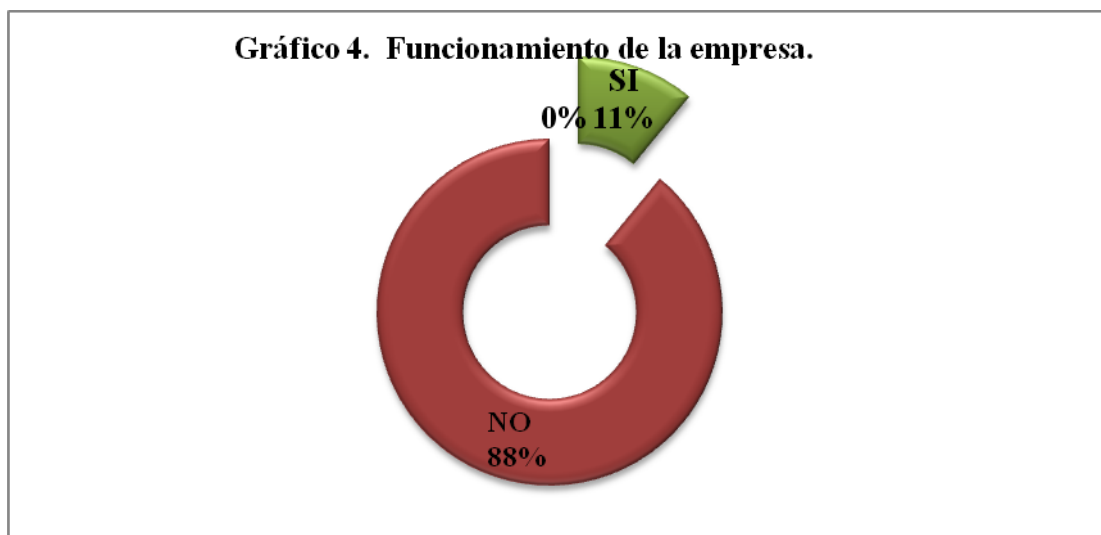
operativo de las pymes, porque es un proceso largo y burocrático, por los organismos encargados de otorgar los dólares, desde que se solicitan los dólares, hasta que los aprueban, y es una limitante la cantidad de dólares que se aprueban por cada solicitud.

4. ¿Los resultados del ejercicio de los estados financieros refleja utilidad en el periodo?

**Cuadro 4.** Utilidad en el periodo.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	11%
NO	8	89%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

Fuente: Infante y Tovar (2018).



Fuente: Infante y Tovar (2018).

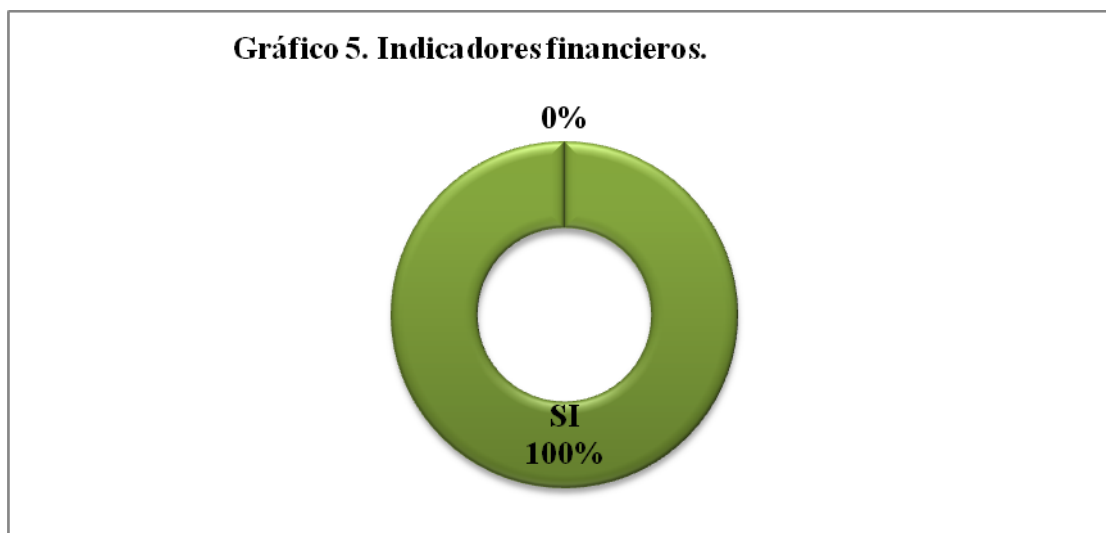
**Análisis:** Los datos arrojados por el gráfico anterior demuestran que el 11 por ciento de los encuestados contestó de manera afirmativa destacando que los resultados del ejercicio de los estados financieros reflejan utilidad en el periodo. Sin embargo, el 89% de los encuestados restantes responden de manera negativa. En tal sentido, es importante aclarar que hay ejercicios que pueden generar utilidad y en el siguiente periodo pérdida.

5. ¿Se aplican los indicadores financieros a la información contable ajustada por inflación?

**Cuadro 5.** Indicadores financieros.

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

Fuente: Infante y Tovar (2018).



Fuente: Infante y Tovar (2018).

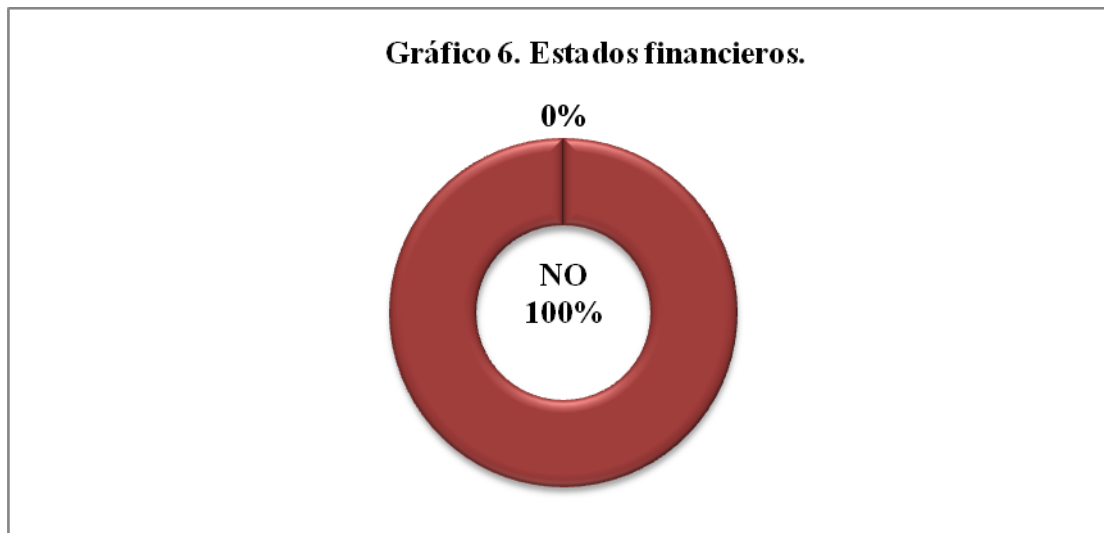
**Análisis:** La totalidad de los encuestados contestó de manera afirmativa, destacando que se aplican los indicadores financieros a la información contable ajustada por inflación. Ello se realiza con el objeto de analizar los diferentes rubros, y su comportamiento, para ir controlando la gestión financiera de manera eficaz. Sin embargo, los investigadores constataron, que no se realizan en su mayoría los análisis de los ratios financieros para la toma de decisiones, en especial sobre la información financiera ajustada por inflación.

6. ¿Se analizan los estados financieros ajustados por inflación para realizar las inversiones?

**Cuadro 6.** Estados financieros.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>NO</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

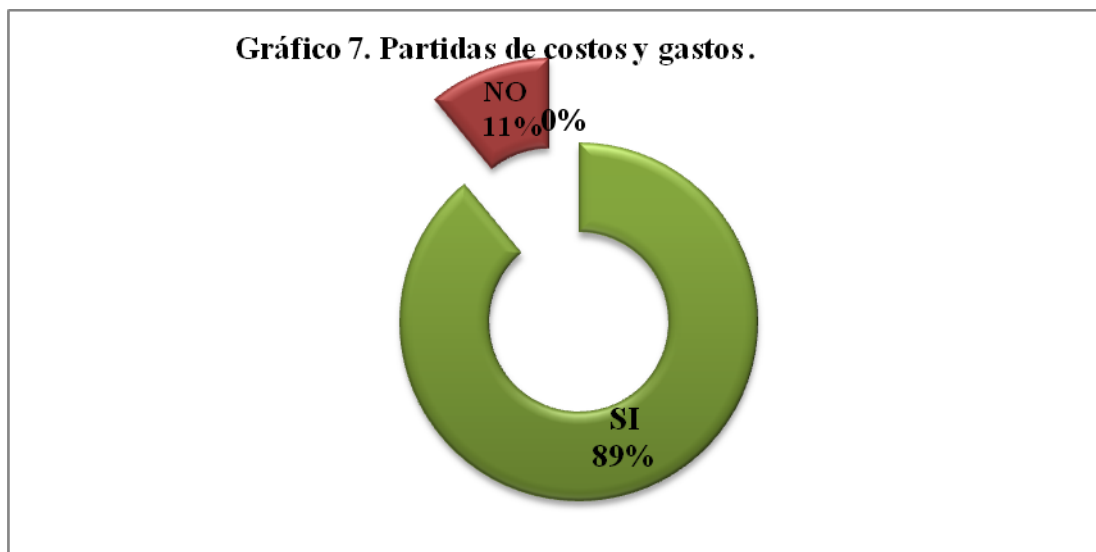
**Análisis:** Una vez graficado el resultado obtenido de la encuesta realizada a los encuestados se tiene que el 100 por ciento de los encuestados contestaron de manera negativa es decir que no se analizan los estados financieros ajustados por inflación para realizar las inversiones. Los investigadores constataron que estas se realizan en base a la información de los estados financieros históricos. En consideración es importante y como herramienta para la toma de decisiones acertada, aplicar los ratios financieros de las diferentes partidas contables a los estados financieros reexpresados, con el propósito de ir evaluando la gestión financiera de las pymes.

7. ¿Las partidas de costos y gastos se ven incrementadas en los estados financieros, ante los altos índices de inflación?

**Cuadro 7.** Partidas de costos y gastos.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	<b>8</b>	<b>89%</b>
<b>NO</b>	<b>1</b>	<b>11%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

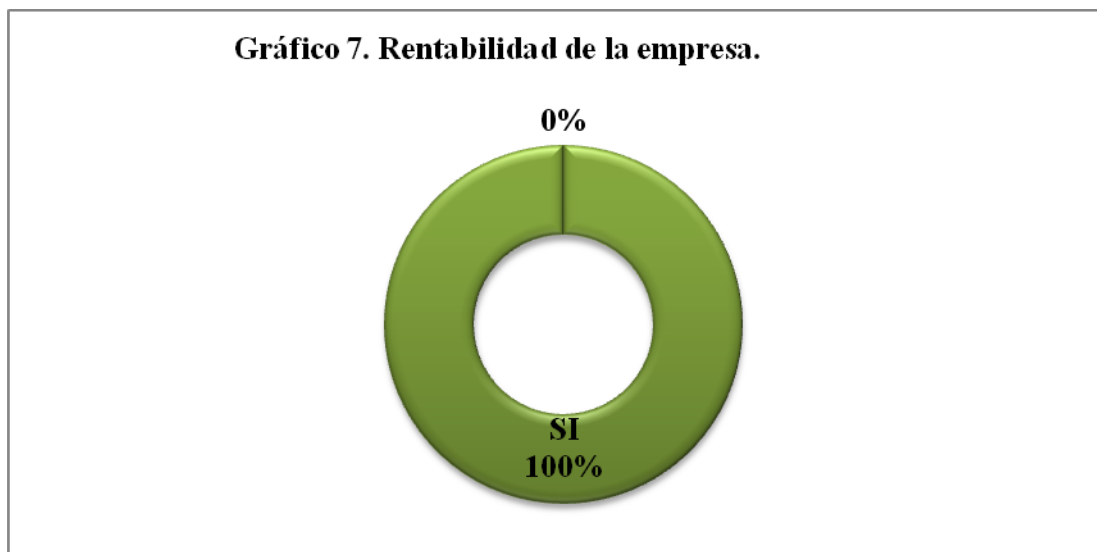
**Análisis:** A través del gráfico anterior se observa que el 11% de los encuestados seleccionan la opción negativa como alternativa a la respuesta. Por el contrario, el 89% de la muestra restante responden de manera afirmativa indicando que las partidas de costos y gastos se ven incrementadas en los estados financieros, ante los altos índices de inflación. De ahí que, con los aumentos constantes en los precios de los insumos para las operaciones normales de la empresa, las partidas de costos y gastos se ven afectadas en los registros contables.

8. ¿La rentabilidad obtenida por la empresa está afectada por los altos índices de inflación?

**Cuadro 8.** Rentabilidad de la empresa.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** La totalidad de los encuestados respondieron de manera afirmativa, es decir que la rentabilidad obtenida por la empresa está afectada por los altos índices de inflación. Al respecto, la rentabilidad se ve mermada principalmente por el aumento constante de los precios, y el control de cambio, y la ley de control de costos y precios justos, que determina que sólo el 30 por ciento debe ser la ganancia obtenida por las pymes por cada producto elaborado o vendido.

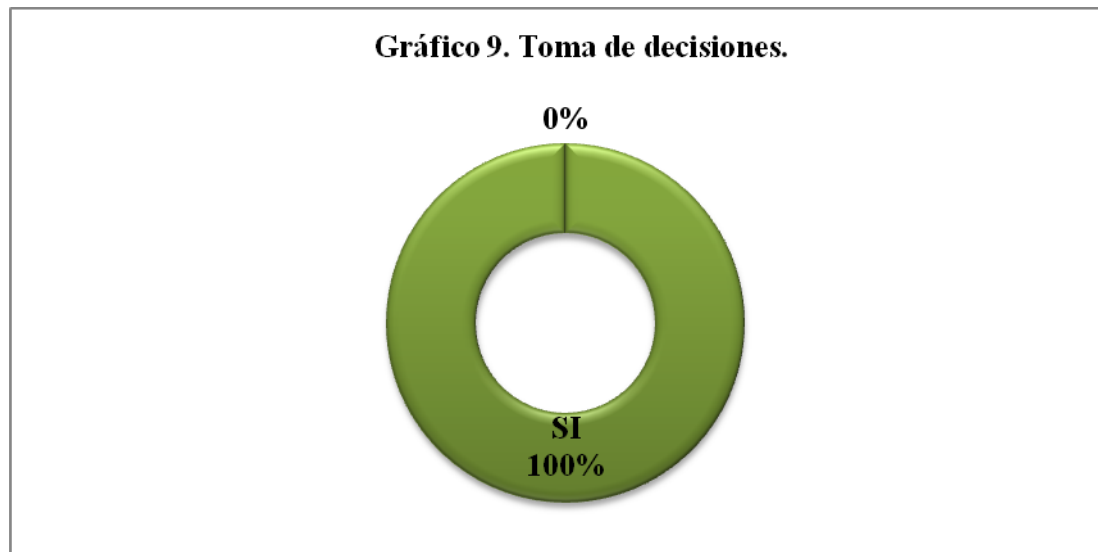
**9.** ¿La toma de decisiones sobre el nivel de efectivo de la empresa, está influenciada por los altos índices de inflación?

**Cuadro 9.** Toma de decisiones.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	100%
NO	0	0%

<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>
--------------	----------	-------------

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** La totalidad de los encuestados contestaron que la toma de decisiones sobre el nivel de efectivo de la empresa está influenciada por los altos índices de inflación. Al respecto, es importante aclarar que uno de los aspectos que la inflación afecta directamente, es el efectivo, en la consecuencia de la pérdida del poder adquisitivo, por tanto las decisiones influyen en la planificación de lo que se va a utilizar y con que se cuenta.

**10.** ¿Considera usted que el proceso de valor de reposición ha sido afectado por la hiperinflación y los controles cambiarios implementados por el gobierno en los últimos meses?

**Cuadro 10.** Valor de reposición.

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

Fuente: Infante y Tovar (2018).



Fuente: Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** Los datos aportados por el gráfico anterior demuestran que el 100% de los encuestados seleccionan la alternativa afirmativa, ya que los mismos consideran que el proceso de valor de reposición ha sido afectado por la hiperinflación y los controles cambiarios. Trayendo como consecuencia la descapitalización de la empresa, ya que al comprar la mercancía en un mes o día determinado al mes siguiente se tiene otro costo mucho mayor y se necesita el doble de dinero de lo ya recuperado para poder adquirir de nuevo en la mercancía.

**11.** ¿Se aplican estrategias para evitar la descapitalización de la empresa ante la hiperinflación existente en el país?

**Cuadro 11.** Estrategias para evitar la descapitalización.

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

Fuente: Infante y Tovar (2018).



Fuente: Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** Se puede evidenciar que el 100% de la muestra encuestada responde de manera negativa, los mismos consideran que la empresa no implementa estrategias para evitar la descapitalización de la empresa ante la hiperinflación existente en el país. Esta situación es una debilidad que posee la empresa y que debe ser solucionada a la brevedad posible. Por tal razón, los investigadores consideran necesaria la implementación de la propuesta que se desarrollará en el capítulo V.

12. ¿Considera usted necesario la implementación de estrategias que permitan mejorar los procesos de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A.?

**Cuadro 12.** Implementación de estrategias.

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>
<b>NO</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).



**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

**Análisis:** Los datos emitidos por el gráfico anterior demuestran que el 100% de los encuestados seleccionan la opción afirmativa, ellos consideran que es necesaria la implementación de estrategias orientadas a mejorar los procesos de valor de reposición en la empresa. Al respecto Toro (2008) destaca que la inflación requiere de la elaboración y aplicación de estrategias adecuadas. De esta forma, si la empresa no reconoce los efectos de la inflación sobre su operación administrativa y financiera para adecuarla, la empresa no puede establecer estrategias adecuadas para enfrentar sus efectos.

**Resultados objetivo 2.** Identificar las debilidades, fortalezas y oportunidades en el proceso de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A.

Con el objeto de desarrollar el objetivo n° dos (2), se efectuó una matriz FODA con la información recolectada en la fase anterior gracias a la encuesta y a la observación directa. Con respecto a este señalamiento el análisis FODA comprende el análisis situacional del proceso de valor de reposición de la empresa en estudio., donde se evalúan factores tanto internos como externos, por lo que conviene tener en cuenta todos los datos relevantes a los que se tenga acceso para poder razonadamente establecer los objetivos estratégicos mediante el desarrollo de la Técnica de la Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Es decir, el FODA está compuesto por cuatro elementos de los cuales dos tratan sobre la parte interna de la empresa y puede tener control sobre ellas como son las fortalezas y las debilidades, mientras que las externas como son las oportunidades y amenazas, son variables en las cuales no se pueden tener control sobre ellas, ya que son regidas por el entorno externo como, por ejemplo: la competencia, la inflación, reformas fiscales, entre otros. Por lo que, el análisis FODA se recomienda llevarlo a cabo anualmente, para así conocer la situación en que se encuentra en un momento determinado; tomando decisiones adecuadas a la situación que demuestra dicha técnica. A continuación, se muestra la matriz FODA realizadas por la información suministrada por el personal de la empresa Corporación STI, C.A.:

**Cuadro 13. Matriz FODA**

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Existe método para la valuación del inventario.</li> <li>· Personal con conocimiento específico en el área administrativa y financiera.</li> <li>· Personal acorde con la implementación de la propuesta.</li> <li>· Personal directivo motivado por solventar la problemática existente en la empresa</li> <li>· Personal con adaptación al cambio.</li> <li>· Están bien definidas las líneas de responsabilidad y autoridad dentro de la empresa.</li> </ul>	<p>La mercancía adquirida por la empresa es importada por los proveedores a dólar paralelo.</p> <p>El funcionamiento de la empresa se ha visto afectado ante la falta de divisas.</p> <p>Las partidas de costos y gastos se ven incrementadas en los estados financieros.</p> <p>La rentabilidad obtenida por la empresa está afectada por los altos índices de inflación.</p> <p>El valor de reposición ha sido afectado por la hiperinflación y los controles cambiarios.</p> <p>No se aplican estrategias para evitar la descapitalización de la empresa.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Eficiencia en los procesos y métodos de trabajo.</li> <li>- Mejor desempeño en las actividades realizadas por el personal de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar programas de adiestramiento al personal de la empresa en cuanto a las estrategias dirigidas a la optimización del valor de reposición.</li> <li>- Desarrollar estrategias de mejora continua para un mejor control de los</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer lineamientos para el diseño de indicadores de gestión.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disposición de herramienta que evalué la gestión del valor de reposición.</li> <li>- Cumplimiento de objetivos de ventas.</li> </ul>	<p>procesos administrativos de la empresa.</p>	
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas gubernamentales.</li> <li>- Control cambiario.</li> <li>- Falta de divisas.</li> <li>- Hiperinflación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear estrategias para entrega de mercancía de manera inmediata a los clientes.</li> <li>- Fomentar y mantener las buenas relaciones con los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estandarizar un método de trabajo que evite la descapitalización de la empresa.</li> </ul>

**Fuente:** Infante y Tovar (2018).

### **Análisis FODA**

Es evidente que la empresa cuenta con procesos empíricos los que en ocasiones no son los más efectivos entre estos se encuentran: La mercancía adquirida por la empresa es importada por los proveedores a dólar paralelo, el funcionamiento de la empresa se ha visto afectado ante la falta de divisas, las partidas de costos y gastos se ven incrementadas en los estados financieros. De la misma manera se evidencia que la rentabilidad obtenida por la empresa está afectada por los altos índices de inflación asimismo el valor de reposición ha sido afectado por la hiperinflación y los controles cambiarios, finalmente en la empresa no se aplican estrategias para evitar la descapitalización de la empresa. Por otro lado, se tiene que los directivos no son ajenos a las debilidades que se presentan en la empresa, conoce sus fortalezas y sus debilidades por lo cual se pretende atacar estas debilidades diseñando estrategias que mejoren el proceso del valor de reposición en momentos de inflación.

Para atacar estas debilidades partimos de sus fortalezas ya que la empresa conoce su estado y desea mejorar, además cuenta con un personal con conocimiento específico en el área para, igualmente se constató que existe método para la valuación del inventario. Igualmente, el personal está acorde con la implementación de la propuesta. Asimismo, se evidenció que el personal directivo se muestra motivado y comprometido por solventar la problemática en la empresa. De la misma manera las líneas de responsabilidad y autoridad dentro de la empresa se encuentran claramente definidas.

Por otra parte, tenemos que con la implementación de la propuesta se lograrán las siguientes oportunidades: Eficiencia en los procesos y métodos de trabajo, Mejor desempeño en las actividades realizadas por el personal. Disposición de herramienta que evalué la gestión de la gestión administrativa y financiera de la empresa. Cumplimiento de objetivos de la empresa. Por lo que consideran necesario y factible el diseño de indicadores de gestión. Finalmente, entre las amenazas encontradas se encuentran: políticas gubernamentales, el control cambiario, la falta de divisas y la hiperinflación.

**Resultados objetivo 3.** Diseñar las estrategias que permitan la mejora de los procesos de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A.

Una vez conocida las causas que generan el problema a través de la información recolectada mediante la encuesta aplicada y la observación directa, se hace evidente la necesidad de diseñar la propuesta como una herramienta estratégica de fácil ejecución y así dar respuesta a este tercer objetivo; donde se contribuirá con la empresa objeto de estudio, con el fin de diseñar estrategias que permitan mejorar el proceso de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A.

## **CAPÍTULO V**

### **LA PROPUESTA**

#### **5.1. Presentación de la propuesta**

La presente propuesta tiene como objetivo diseñar estrategias para determinar el valor de reposición del inventario de mercancía de la empresa objeto de estudio, dando respuestas a las falencias encontradas en el proceso de gestión de la reposición de la mercancía en la Corporación STI. De esta forma se busca contribuir al mejor posicionamiento de la empresa ante la competencia en un mercado creciente como el actual. Es así que, al proponer un nuevo modelo para el proceso de reposición, se espera optimizar la gestión de stocks, incrementando la satisfacción de los clientes y la buena imagen de la empresa.

#### **5.2. Objetivos de la investigación**

##### **5.2.1. Objetivo general**

Diseñar lineamientos para la determinación del valor de reposición de los inventarios de la empresa Corporación STI.

##### **5.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar y estandarizar criterios para la mejor gestión del proceso de reposición.

- Reducir los costos operativos del proceso de reposición de los inventarios.

- Diseñar lineamientos para las deficiencias encontradas en el proceso actual de reposición de stock.

### **5.3. Justificación de la investigación**

En las empresas modernas, el manejo de las existencias resulta vital para el éxito de una gestión. Si los directivos no se ocupan en forma permanente de ello, es probable que pierdan la posibilidad de obtener mayores beneficios para su empresa. Una de las formas en que los administradores pueden lograr mayor éxito es mediante el control de stocks. Éste adquiere mayor importancia en la actualidad por la subida constante de los precios y la escasez de algunas mercaderías.

En tal sentido, muchas empresas en Venezuela en especial a las Pymes, se les hace muy difícil la reposición de dichos artículos, ya sea por su elevado costo o por sus faltantes. Por ello es de vital importancia que las empresas cuenten con información permanente sobre su stock de mercaderías. Dicha información resultará eficiente para determinar el valor de reposición del inventario.

Por tal motivo, la presente propuesta se justifica puesto que la misma está basada en el diseño de lineamientos para la determinación del valor de reposición de los inventarios de la empresa Corporación STI. Lo que contribuirá de esta manera que, al proponer un nuevo modelo para el proceso de reposición, se espera optimizar la gestión de stocks, incrementando la satisfacción de los clientes y la buena imagen de la empresa, así mismo permitirá solventar una de las debilidades que afecta el buen desempeño de la organización.

## **5.4. Factibilidad de la propuesta**

La factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas, el análisis de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo del proyecto y en base a ello, tomar la mejor decisión, si procede el estudio, desarrollo e implementación. En tal sentido, se puede decir que la factibilidad es la posibilidad de cumplir con las metas que se tienen en un proyecto, tomando en cuenta los recursos con los que se cuenta para su realización. Dentro de este marco en el presente proyecto se evaluarán la factibilidad en base a los recursos técnicos, operativos y económicos.

### **5.4.1. Factibilidad Técnica**

Alvarado (2009:88), indica que la factibilidad técnica es “la disposición de los conocimientos y habilidades en el manejo de métodos, procedimientos y funciones requeridas para el desarrollo e implantación del proyecto. Además, indica si se dispone del equipo y herramientas para llevarlo a cabo”. Por lo tanto, para la puesta en marcha de la presente propuesta la empresa dispone de los recursos tecnológicos tales como computadoras, impresoras, fotocopiadoras y sistemas para la realización de los lineamientos utilizados para la elaboración de la misma, por lo que a nivel técnico la propuesta se considera factible.

### **5.4.2. Factibilidad operativa.**

Según Rodríguez (2007) define la factibilidad operativa como:

Todos aquellos recursos donde intervienen algún tipo de actividad (proceso), dependen de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto. Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son

necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarlo a cabo (p. 3).

Cabe destacar, que la factibilidad operativa de la propuesta está dada por el recurso humano con el que cuenta la organización, para poner en marcha el proyecto, los empleados juegan un papel fundamental en la implementación de la propuesta, pues este va en beneficio propio y de la empresa. La empresa cuenta con el personal necesario para el desarrollo de la propuesta como lo son los trabajadores que conforman el área administrativa, ventas almacén y los gerentes, los cuales están motivados y comprometidos para llevar a cabo la propuesta, por lo que a nivel operativo la propuesta es factible para la empresa.

#### **5.4.3. Factibilidad económica.**

Quevedo, (2002:46), define la factibilidad económica como: “los recursos económicos financieros para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos”. En tal sentido, la gerencia de la empresa desde el comienzo de este estudio, ha manifestado estar consciente de la necesidad de establecer los controles necesarios para el resguardo de sus activos, así como de los requerimientos organizativos que esto implica, por lo que se considera que la implementación de esta propuesta es factible, debido a que no generara costos adicionales, además redundará en beneficios para la empresa, la cual busca consolidar la eficiencia y eficacia de las operaciones de la gestión del inventario de la mercancía, por lo que se muestra dispuesto a comprometer los recursos necesarios para mejorar dicha gestión.

## **5.5. Desarrollo de la propuesta**

La gestión de stocks de la empresa debe ser un proceso circular que tiene como objetivo fundamental establecer el equilibrio entre el coste de los stocks y el nivel de servicio de atención al cliente. Por lo tanto, es necesario que la gestión de stock empresa objeto de estudio comienza con la previsión de la demanda, ya que a partir de los datos de previsión de ventas se analiza la composición del stock necesario para servir dichas ventas. De esta manera, cuando se produce la venta, las mercancías salen del almacén, y por tanto es necesario actualizar el nivel de stocks por medio de la reposición. La reposición se hace comprando las cantidades necesarias para volver al estado de equilibrio, así que es preciso realizar la previsión de compras, que está directamente relacionada con la de ventas, y ejecutarla para que la mercancía entre y se cierre el círculo.

En tal sentido, la CORPORACIÓN STI, para determinar el valor de reposición del inventario debe cumplir con el siguiente proceso:

1. Previsión de la demanda
2. Análisis del stock
3. El nivel de servicio ofertado al cliente
4. Control de stock y reposición

### **1. Lineamientos para la previsión de la demanda**

La primera fase del proceso de gestión para la determinación de la reposición debe consistir en prever la demanda futura la misma debe ser realizada por el departamento de ventas y mercadeo de la empresa y consistirá en determinar con la mayor exactitud posible el volumen de ventas de la empresa, para cada producto, en un periodo de

tiempo concreto. Por tanto, también es útil para determinar las compras. Para ello, la empresa objeto de estudio tiene que tener en cuenta las siguientes variables como:

- **Evolución de las ventas:** donde se debe analizar los informes de las ventas de meses, trimestres o años anteriores.
- **Situación general del mercado:** para ello se deberá utilizar el denominado análisis PEST, que tiene en cuenta todos los factores que influyen en el mercado: políticos, económicos, sociales, tecnológicos y éticos.
- **Evolución de la competencia:** no solo hay que identificar a los principales competidores, sino estudiar qué están haciendo bien e intentar prever su reacción.

De tal manera que, es necesario que la empresa determine un método para calcular la demanda donde se debe utilizara en función de lo siguiente:

- El plazo de previsión de la demanda: corto, medio o largo.
- La disponibilidad de datos históricos fiables (datos de ventas ya realizadas en los periodos anteriores al que se pretende predecir).
- La exactitud exigida en la previsión, que dependerá del tipo de producto, del mercado y de la estrategia comercial de la empresa.
- En aquellos casos en los que no se puedan utilizar datos históricos de ventas, bien porque se trate de un producto nuevo o bien por la falta de rigor de los datos, se puede estimar la demanda.

-

Para calcular la previsión de la demanda en la gestión de stocks, la empresa deberá utilizar el siguiente método objetivo, se denominan así porque las previsiones se realizan a partir de series cronológicas de datos.

## Método de las medias simples

El método de las medias simples emplea todos los valores de la serie cronológica para calcular su media aritmética como previsión para el periodo siguiente. De esta forma, se supone que las variaciones de un periodo están condicionadas por las variaciones que tuvieron lugar en los periodos anteriores. Si tomamos como el volumen de ventas de cada periodo, la fórmula de cálculo es la siguiente:

$$P_{n+1} = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{n}$$

Dónde:

$P_{n+1}$  = es el pronóstico de demanda para un periodo de tiempo establecido t.

$P$  = es la demanda real en base a los datos disponibles, para el periodo t.

$N$  = es una constante que determina el número de periodos a promediar.

Por consiguiente, se sugiere este método para la empresa en estudio porque la principal ventaja del mismo es que se trata de un procedimiento sencillo en cuanto a su cálculo. Principalmente utiliza información histórica de datos referentes a años anteriores (o de meses), ya que es un método incluido en la categoría de las series temporales, para así poder generar un pronóstico. Las condiciones idóneas para su aplicación se dan cuando la demanda no presenta variaciones relevantes en el corto plazo ni tampoco se presentan estacionalidades, razón por la cual es factible su implementación en la empresa objeto de estudio.

### 2. Lineamientos para el análisis de stock

El análisis de stock parte de la observación del comportamiento que presentan los stocks de una empresa. En la empresa objeto de estudio el comportamiento más habitual es el cíclico, puesto que se debe a la reposición que se realiza cada determinado tiempo para mantener el stock entre sus límites máximo y mínimo. Por lo tanto, es necesario que la empresa determine el stock de la siguiente manera:

**Stock máximo:** cantidad máxima de cada producto que es conveniente almacenar para mantener un servicio de atención al cliente de total calidad al menor coste posible. Este stock deberá tener los siguientes límites:

- a) Físico: el tamaño del almacén.
- b) Financiero: la disponibilidad financiera de la empresa.
- c) Económico: el coste del almacenaje.

El stock máximo se determinará de la siguiente manera:

$$(Dd \ n) + (Dd \ d) + ss = Dd \ (n + d) + ss$$

Dónde:

$Dn$  = demanda o consumo diario.

$n$  = días de efectividad del periodo

$d$  = plazo de entrega

$ss$  = stock de seguridad.

$dr$  = plazo de entrega del proveedor con posibles días de retraso.

**Stock de seguridad:** cantidad de producto que hay que tener almacenada como garantía de mantenimiento del stock mínimo en la peor de las situaciones previstas. Se deberá calcular de la siguiente forma:

$$SS = Dd$$

Dónde:

Dd = demanda o consumo diario.

d = plazo de entrega

dr = plazo de entrega del proveedor con posibles días de retraso.

**Stock medio:** Media de la cantidad de mercancía que entra en cada periodo más el stock de seguridad. Entonces se deberá calcular de la siguiente manera:

$$\frac{Q}{2} + SS$$

Dónde:

Q = la cantidad de mercancía que entra en cada periodo

SS = stock de seguridad

2 = cantidad de periodo a evaluar

### **3. Lineamientos para el control y reposición de stock.**

Para llevar a efecto la reposición del stock de la mercancía es preciso controlar en cada momento el stock real de la empresa. Por lo tanto, es necesario que la empresa objeto de estudio utilice el siguiente sistema para el control y reposición del stock.

**Sistema de revisión periódica:** consiste en realizar recuentos físicos, producto por producto, de todas las mercancías que hay, tanto en el almacén como en el resto de la empresa. Se trata de hacer los pedidos en fechas prefijadas y constantes, teniendo en cuenta un stock máximo. La cantidad que se va a pedir viene determinada por la siguiente fórmula:

Se recomienda este método a la empresa porque es un sistema muy sencillo que se puede realizar sin ningún tipo de instrumentos auxiliares, además se usa solamente en almacenes donde hay pocos productos y pocas unidades de cada uno. Lo que es el más conveniente para la Corporación STI.

#### **4. Lineamientos para calcular el costo de reposición del inventario o stock de mercancía.**

El costo o valor de reposición del inventario tiene como finalidad determinar el valor de final para la reposición de las mercancías. De tal manera que para analizar el valor de reposición del inventario o stocks e la empresa Corporación STI se debe aplicar el modelo de Wilson, que parte de las siguientes premisas:

- La demanda prevista es cíclica y regular: se venden las mismas cantidades en los mismos periodos.
- Los precios de compra se mantienen fijos durante el periodo de análisis.
- El plazo de aprovisionamiento (entrega de la mercancía desde que se hace el pedido) es conocido.
- No hay restricciones físicas o económicas para llevar a cabo el aprovisionamiento.

Por lo tanto, para calcular el valor de reposición se determinan en primer lugar los costes que afectan a las cantidades de producto que es necesario reponer:

Coste	Descripción	Fórmula de cálculo
<b>Adquisición</b>	Precio del producto que es preciso adquirir. No hay que confundir precio de compra con precio de adquisición. El precio de adquisición está compuesto por: precio de embalajes ++ portes + seguros + aranceles... (El IVA no se considera coste de adquisición siempre y cuando sea recuperable).	$= \cdot$
<b>Pedido</b>	Gastos que son necesarios para emitir los pedidos del periodo, por ejemplo: costes de material de oficina, teléfono, fax, salarios, y viajes de los agentes de compras.	$-$
<b>Almacenaje</b>	Coste del mantenimiento de las mercancías en el almacén desde que entran hasta que salen. Por ejemplo: el coste del local o almacén, el del transporte interno, el de conservación de los productos almacenados, entre otros.	$2 \quad -$
<b>Financiero</b>	También llamado coste de oportunidad, representa el beneficio que podría obtener la empresa en el caso de invertir el dinero de al tipo de interés del mercado	$2 \quad - \quad .i$

Fuente: Infante y Tovar (2018).

### Notación de las fórmulas

Notación de las fórmulas	
Ca =	Coste de adquisición
D =	Volumen de la demanda
P =	Precio de unidad de producto
Cp =	Coste de pedido
E =	Gastos de emisión de pedido
Q =	Cantidad de producto por pedido

Cl =	Coste de almacenaje
A =	Gastos por mantener una unidad de producto en el almacén
Cf =	Coste financiero
I =	Tipo de interés
N =	Número de días que dura el periodo

Una vez obtenido los costos anteriores la empresa procederá a determinar el valor de reposición del inventario el cual debe realizarse a través de la suma de los costes de adquisición, pedido, almacenaje y financiero, dicha suma proporcionará la fórmula del coste total de reposición del inventario el cual será de la siguiente manera

Coste total de reposición del inventario      +      +      +

### **5. Lineamientos para corregir deficiencias en el proceso de reposición actual de la empresa Corporación STI.**

<b>PROBLEMÁTICA ACTUAL</b>	<b>LINEAMIENTO</b>
No considera a los productos nuevos o aquellos quebrados y/o que reingresan al mix, sino hasta que registren la tercera semana de venta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuando la tienda es nueva o el artículo es nuevo, para realizar la reposición deberá reponerse hasta la sexta semana la misma cantidad vendida la semana previa.</li> <li>- Cuando el producto ha estado quebrado y/o reingresa al mix, la tasa debe estimarse en base a las semanas en las que el producto tenía venta regular</li> </ul>
No considera para el cálculo aquellos productos que tienen ventas proyecto esporádicas, ventas muy irregulares.	Se deberá reponer el producto de tal manera que se cuente con el stock necesario para cubrir las ventas de las últimas 8 semanas eliminando las dos ventas más altas.
Cuando la venta de un producto está en crecimiento semana a semana, la tasa promedio actual origina pedidos pequeños en	La tasa promedio calculada como la media troncada de 12 semanas a 16.66% resuelve esta problemática.

cantidad con respecto a las ventas actuales. Lo mismo sucede cuando las ventas están en caída, la tasa genera sobre stock.	
Productos de alto valor nunca tienen tasa para comprar, aunque se queden sin stock, puesto que sus ventas son muy esporádicas y hacen que el cálculo de la tasa tienda a cero.	Se deberá contar con 2 unidades como mínimo: 1 para exhibición y 1 para venta. Coordinar con proveedor para reposición de stock inmediatamente luego de una venta.

Fuente: Infante y Tovar (2018).

Así mismo, los lineamientos descritos son sencillos de incluir en la lógica actual del reporte de reposición, lo que reduciría notablemente el tiempo de revisión del reporte por parte del jefe de reposición quien podría realizar un mayor número de funciones dentro de sus horas de trabajo, incrementando la productividad del área.

Finalmente, deberá considerarse que a través de los lineamientos dados en la mayoría de los casos permitirá que el pedido sea calculado inmediatamente dentro del reporte de reposición, lo cual a su vez implicaría la posibilidad de fusionarse en una sola transacción desarrollada para la emisión de las órdenes de compra, lo que reduciría los errores de ingreso de pedidos manualmente, reduciendo al mínimo toda la problemática señalada anteriormente.

## CONCLUSIONES

Para que el funcionamiento de las empresas sea eficiente es necesario realizar una gestión adecuada de los productos adquiridos. De tal manera, la gestión de stocks de una empresa es un proceso circular que tiene como objetivo fundamental establecer el equilibrio entre el coste de los stocks y el nivel de servicio de atención al cliente. En tal sentido, la gestión de stocks comienza con la previsión de la demanda, ya que a partir de los datos de previsión de ventas se analiza la composición del stock necesario para servir dichas ventas.

Cuando se produce la venta, las mercancías salen del almacén, y por tanto es necesario volver a actualizar el nivel de stocks por medio de la reposición. La reposición se hace comprando las cantidades necesarias para volver al estado de equilibrio, así que es preciso realizar la previsión de compras, que está directamente relacionada con la de ventas, y ejecutarla para que la mercancía entre y se cierre el círculo. De tal manera que, la necesidad de gestionar stocks de forma programada nace de la conveniencia de coordinar de forma eficiente los servicios a clientes, las necesidades de producción y los pedidos a los proveedores.

Debido a lo antes expuesto, es importante acotar que la empresa Corporación STI presentaba una problemática con la gestión de stock, por lo tanto se hizo necesario el proceso de diagnóstico donde a través de la técnica de la observación directa y la encuesta se evidenció el descontrol existente en la gestión de stock, además de la hiperinflación existente en el país, lo cual trae como consecuencia la descapitalización de la empresa, ya que, al comprar la mercancía en un mes o día determinado al mes siguiente se tiene otro costo mucho mayor y la empresa necesita más capital de lo ya recuperado para poder adquirir de nuevo la mercancía.

A través del objetivo dos se determinó que las principales debilidades de la

empresa eran las siguientes: la mercancía adquirida por la empresa es importada por los proveedores a dólar paralelo, el funcionamiento de la empresa se ha visto afectado ante la falta de divisas, las partidas de costos y gastos se ven incrementadas en los estados financieros. De la misma manera se constató que la rentabilidad obtenida por la empresa está afectada por los altos índices de inflación asimismo el valor de reposición ha sido afectado por la hiperinflación y los controles cambiarios, finalmente en la empresa no se aplican estrategias para evitar la descapitalización de la empresa.

Por lo tanto, una vez conocidas las debilidades a través del objetivo 3 se propone los lineamientos para mejorar la gestión de stock y por ende el valor de reposición con el fin de solventar la problemática que atraviesa la empresa y que afecta el desempeño y rentabilidad de sus operaciones. Donde dicha propuesta se considera factible a nivel operativo, técnico y económico, puesto que la empresa cuenta con los recursos necesarios para la implementación de la misma. Además, que el personal directivo está acorde con llevar a cabo la propuesta.

## **RECOMENDACIONES**

Con la finalidad de llevar a cabo de forma exitosa las actividades de control inherentes a la gestión de stock específicamente al valor de reposición de la empresa Corporación STI se recomiendan las siguientes acciones:

Es necesario que la empresa aumente el margen comercial para ello deberá disminuir los costes de posesión almacenando el mínimo de productos durante el menor tiempo posible. Es decir, conseguir que las mercancías se repongan continuamente en el almacén.

De la misma manera, se sugiere que lograr el control de la gestión de stocks es preciso controlar en cada momento el stock real de la empresa, debido a que es necesario controlar en cada momento el stock real de la empresa.

Es conveniente que la empresa controle la reposición de mercancías en cada momento a través del sistema de revisión periódica y del sistema de revisión continua.

Es importante, la implementación de planes de capacitación a los trabajadores relacionados con el inventario de mercancía de la empresa.

Finalmente, se recomienda implementar los lineamientos propuestos en la presente investigación.

## **REFERENCIAS**

Arias Fidias. (1999). “**El Proyecto de Investigación**” Guía para su elaboración. Venezuela. Editorial Episteme, C. A.

Arias Fidias (2006 **El proyecto de investigación**” Introducción a la metodología científica. (5º. ed.) Caracas - Venezuela: Episteme.

Balestrini Mirian (2006). “**Como se elabora un proyecto de investigación**”. 2 da. **Edición.** Caracas, Venezuela. Editorial: H.Consultores.

Certo Ángel (2001). “**Gestión de Inventario en Mantenimiento**”. Caracas, Ediciones IESA.

Cortés Adriana (2017). “Métodos de evaluación y control de inventarios”. Recuperado el 10 de diciembre de:

<https://amcpdf.org.mx/wp-content/uploads/2017/11/Metodos-Valuacion-y-Controles-Inventarios.pdf>

Charles Horgren (2006). “**Contabilidad de Costo, un Enfoque Gerencial**”. 2da. Edición. México. Editorial: INV Consultores.

Fernández Jasso (2008). “**Hipersatisfacción del cliente**”. México: Panorama Editorial.

Martínez Emilio (2007). **Gestión de Compras-Negociación y Estrategias de Aprovisionamiento.** España: Editorial Fundación Confemetal.

Matalobos Ángel (1999). “**Gerencia y negocios**”. 3era. Edición. Venezuela. Ediciones IESA.

Olavarrieta de la Torre (2008). “**Nociones de control de producción, costos, suministros e inventarios**”. 2 da. Edición. España.

Scholes Keyan y Johnson Garry (2006). “**Dirección estratégica**”. 1 era. Edición. España. Ediciones Pearson Educación.

Suraci, J. (2016). “Necesidad de control y medición de stock en tiempos de inflación”. Recuperado el 10 de diciembre de:

[http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/8125/suraci-julin.pdf](http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8125/suraci-julin.pdf)

Tamayo y Tamayo Mario (1992). “**El proceso de la investigación científica**”. (Fundamentos de investigación con Manual de Evaluación de proyectos). 3 era. Edición. México. Editorial Limusa S.A.

Torres Mikel (2008). . 3 era. Edición. España: Ediciones Díaz de Santos.

Reyes Patricia. (2009). “**Administración de inventarios en almacenes**”. 4ta. edición. Caracas. Editorial: Andaluz.

# **ANEXOS**

**ANEXO A. MODELO DE LA ENCUESTA**



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PAÉZ  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE ADMINISTRACION  
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

ncia, Septiembre 2017

Estimado personal de le empresa Corporación STI.

El presente instrumento tiene como finalidad recabar información necesaria para el diseño de **LINEAMIENTOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE REPOSICIÓN DE NVENTARIO COMO ESTRATEGIA DE MEJORA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA “CORPORACIÓN STI”**. Es importante acotar que sus respuestas serán confidenciales y anónimas. Sus opiniones serán incluidas en el trabajo de investigación y sólo se utilizarán en fines eminentemente académicos.

**Instrucciones:**

1. Lea detenidamente cada una de las preguntas antes de comenzar a responder.
2. Marque con una equis (x) la alternativa con la que más se identifique.
3. Sea lo más objetivo posible en su respuesta.
4. No deje preguntas en blanco.
5. utilice lápiz de grafito para responder cada pregunta.
6. En caso de equivocarse en su respuesta borre y marca la respuesta correcta.

**Atentamente,  
Infante y Tovar  
ENCUESTA**

**1. ¿Ítem 1 Se aplica un Método de Valoración de inventario?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**2. ¿La mercancía adquirida por la empresa es importada por los proveedores a dólar paralelo?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**3. ¿El funcionamiento de la empresa se ha visto afectado ante la falta de divisas?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**4. ¿Los resultados del ejercicio de los estados financieros refleja utilidad en el periodo?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**5. ¿Se aplican los indicadores financieros a la información contable ajustada por inflación?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**6. ¿Se analizan los estados financieros ajustados por inflación para realizar**

**las inversiones?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**7. ¿Las partidas de costos y gastos se ven incrementadas en los estados financieros, ante los altos índices de inflación?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**8. ¿La rentabilidad obtenida por la empresa está afectada por los altos índices de inflación?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**9. ¿La toma de decisiones sobre el nivel de efectivo de la empresa, está influenciada por los altos índices de inflación?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**10. ¿Considera usted que el proceso de valor de reposición ha sido afectado por la hiperinflación y los controles cambiarios implementados por el gobierno en los últimos meses?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**11. ¿Se aplican estrategias para evitar la descapitalización de la empresa ante la hiperinflación existente en el país?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

**12. ¿Considera usted necesario la implementación de estrategias que permitan mejorar los procesos de valor de reposición en la empresa Corporación STI, C.A.?**

SI\_\_\_\_\_ NO\_\_\_\_\_

## **ANEXO B. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO**

San Diego, 2018

Ciudadano: \_\_\_\_\_

Especialista en: \_\_\_\_\_

### **Validación del Instrumento**

Cordialmente me dirijo a usted, en la oportunidad de solicitarle, tenga a bien validar los instrumentos del proyecto titulado: **LINEAMIENTOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE REPOSICIÓN DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA DE MEJORA ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA “CORPORACIÓN STI”**. Para cumplir con los requisitos exigidos, de tal manera, anexamos lo siguiente:

- Objetivo general
- Objetivos específicos
- Instrumento de la encuesta
- Tablas para validar instrumentos

**Atentamente**

Infante y Tovar

**Tabla de Evaluación del Instrumento**

**Nombre del experto:** \_\_\_\_\_

**Profesión:** \_\_\_\_\_

Para la evaluación del instrumento utilice la siguiente escala, otorgando un valor del 1 al 5 de acuerdo a lo siguiente:

1.- Muy deficiente. 2.- Deficiente 3.-Regular 4.-Eficiente 5.-Excelente.

<b>Ítems</b>	<b>Redacción</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>
<b>1</b>			
<b>2</b>			
<b>3</b>			
<b>4</b>			
<b>5</b>			
<b>6</b>			
<b>7</b>			
<b>8</b>			
<b>9</b>			
<b>10</b>			
<b>11</b>			
<b>12</b>			

<b>APROBADO</b>	
-----------------	--

<b>NO APROBADO</b>	
--------------------	--