

	SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO	
	INSTITUTO TECNOLÓGICO DE BOCAL DEL RIO	
	Portada del Proyecto de Residencias Profesionales	

Nombre del Proyecto:
Gestión Administrativa de inventarios en la agencia Peugeot

Nombre del Alumno
Torres Garcia Gabriela

Numero de Control
15990770

Nombre de la Carrera
Lic. Administración

Especialidad
Finanzas empresariales

Lic. Marcia yuliana Martínez González

Lic. Martha rosa Hernández Rodríguez

Nombre del Asesor Interno

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE BOCAL DEL RIO

DEPARTAMENTO DE
CAPACIDADES ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS

Nombre Asesor Externo

Automotriz Bonaparte S.A. de C.V.
Av. Salvador Díaz Mirón No. 562
Tel. 9311869
RFC AEO180426SW1
Veracruz, Ver.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes y experiencias en todo mi desarrollo profesional.

Le doy gracias a mis padres Jorge Torres Lira y Matilde García Rosas por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida, y principalmente le agradezco a mi señora madre por ser una mujer guerrera por darme su apoyo es mi ejemplo a seguir luchando por mis sueños y metas.

A mi hermana, sobrinos por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar, por llenar mi vida de alegrías y amor cuando más lo he necesitado.

A Javier, por ser parte muy importante de mi vida, por estar conmigo en las buenas y en las malas, sobre todo por su paciencia y amor incondicional.

Mis compañeros y amigos le doy las gracias por estar ahí cuando más lo he necesitado hemos pasado momentos agradables durante esta etapa estudiantil hemos llorado, hemos también hemos tenido diferencias, pero ahí estamos siempre unidos.

También les agradezco a mis profesores del área del económico administrativo por sus enseñanzas y consejos que me brindaron para mi desarrollo profesional dentro del instituto tecnológico de boca del río, por haberme compartido sus conocimientos a lo largo de la carrera de la licenciatura en administración. De manera especial le agradezco a la licenciada Marcia Yuliana Martínez González y a la licenciada Martha Rosa Hernández Rodríguez por darme el apoyo y dedicación de tiempo en el desarrollo de este proyecto ya que forman un papel importante en este proyecto denominado, gestión administrativa de inventarios en la agencia Peugeot.

Resumen

El presente Proyecto de gestión administrativa de inventarios será realizado en la agencia automotriz Bonaparte ya que juega un papel de importancia en el desarrollo de la cadena automotriz por su alta gama de vehículos de la marca Peugeot.

El sector automotriz se ha convertido en una de las industrias más importantes de la era moderna; su importancia radica en el efecto social y económico de los aspectos más relevantes de la cadena automotriz.

La implementación que se lleva a cabo en la gestión administrativa de inventarios es fundamental para la empresa ya que se busca una flexibilidad competitiva en el mercado automotriz con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas corporativas que desean alcanzar obteniendo una gestión administrativa de inventarios de actualización y comunicación en el departamento de entregas que se aplique a la red post venta de manera, rigurosa, al influir directamente en la satisfacción del cliente en la entrega de los vehículos con calidez y eficiencia.

Ya que este proyecto se hablará de la gestión administrativa de inventarios que la empresa debe de tener en cuenta para la realización de esta investigación detalladamente se explicará en cada capítulo el grado de importancia que debe tener la agencia automotriz Bonaparte en el manejo de su inventario para la efectividad de la empresa.

Índice

Agradecimiento.....	i
Resumen	ii
Índice.....	iii
Introducción.....	1
Objetivo general.....	2
Objetivo específico	2
Justificación.....	3
Capítulo1. Descripción de la Empresa u Organización y del Puesto o Área del Trabajo del Estudiante.....	4
Datos generales de empresa automotriz Bonaparte	4
La agencia automotriz Bonaparte se encuentra ubicada en.....	4
1.2 Misión.....	5
1.3Visión	5
1.4 Políticas	5
1.5 Beneficios Peugeot boca.....	5
1.6 Valores.....	6
1.7 Antecedentes históricos Peugeot.....	7
1.8 Estructura organizacional	8
1.9 Descripción del departamento de entregas	8

Actividades laborales.....	9
1.10 Planteamiento del problema.....	12
Capítulo 2 Planteamiento General del Proyecto.....	13
2.1Conceptos generales de la gestión administrativa de inventarios	13
Definición de gestión de inventarios.....	13
2.2 Clasificación de inventarios.....	15
2.2.1 Tipos de inventarios.	16
2.3 Costos de inventarios.....	20
2.4 Importancia de la Gestión Administrativa de Inventarios	22
2.4.1 Objetivos de los Inventarios.....	23
2.4.1.1 Análisis de los inventarios.	24
2.5 Predicciones acerca de los inventarios	26
2.5.1Política de Inventarios	28
2.6Técnicas administrativas de inventarios	28
2.6.1 El método ABC en los inventarios.....	28
Algunas herramientas de este control de inventarios son.	30
Existencias de reserva o seguridad de inventarios.....	31
2.6.2Método de inventario continuo perpetuo.....	32
Ventajas del procedimiento de inventarios perpetuos.	33
Desventajas del procedimiento de inventarios perpetuos.	34

2.6.3 Método de primeras en entrar, primero en salir (PEPS).....	34
2.6.4Metodo ultimo en entrar, primero en salir (UEPS).	35
Ventajas del método ultimas entradas primeras salidas (UEPS).....	35
Desventajas del método ultimas entradas primeras salidas (UEPS).....	36
Datos a tener en cuenta en el método ultimas entradas, primeras salidas (UEPS).....	36
Capítulo 3 Procedimientos y Descripción de Actividades Realizadas	37
3.1 Estructura del departamento del departamento de entregas y calidad	37
Descripción del servicio que brinda Peugeot boca	38
Aspectos procedimentales	39
3.2 descripción de las actividades	41
Procedimiento 1	41
3.3 Se realizaron una base de datos almacenamientos de vehículos que se encuentran en bodega.....	42
Procedimiento 2	42
3.4. Se lleva el control de los movimientos que hay en bodega.	43
Procedimiento 3	43
3.5 Se establecieron días para la realización del inventario en el área de bodega.	45
Procedimiento 4.....	45
Resultados	46
Tabla 1	49

<i>Tabla de registro</i>	49
Tabla 2.....	51
<i>Cuestionario</i>	51
Conclusión.....	55
Recomendaciones	56
Fuentes	57
Anexos 1.....	58
Anexos 2.....	59
Anexos 3.....	60

Introducción

La importancia de este proyecto es radicar una buena gestión administrativa de inventarios en la agencia automotriz Bonaparte con el fin de mantener un excelente control y manejo en la actualización en su sistema de inventarios teniendo en cuenta los estándares de calidad, eficiencia, eficacia para brindar un excelente servicio a nuestros futuros clientes manteniendo una imagen de prestigio para ofrecer nuestra gama de vehículos Peugeot en tiempo y forma.

La gestión administrativa de inventarios es el punto estratégico para la empresa automotriz Bonaparte con el objetivo de establecer un buen manejo de inventarios en su programa total dealer ya que se busca contar con una relativa actualización de las existencias de vehículos que aún están en stock, exhibición, intercambios así contar con un control y manejo de las existencias de los bienes. Por último, la gestión administrativa de inventarios es una herramienta fundamental y poderosa para las empresas con ello pueden lograr atraer más clientes otorgándoles mejor servicio. Y sobre todo tener siempre lo necesario para poder ofrecer a los clientes no perder ventas contando con un sistema perfectamente actualizado.

El trabajo desarrollado comprende 3 capítulos, en el Primer Capítulo, hemos considerado los datos generales de la empresa, la problemática de la investigación, la cual nos permitirá conocer la situación real en la que se encuentra el control interno de la gestión administrativa de inventarios; asimismo se planteara el problema principal; se indicaran los objetivos de la investigación, para luego exponer los motivos que justifican la realización de este estudio.

Segundo capítulo, hemos abordado el marco teórico en el cual se han desarrollado los antecedentes de la investigación tomando en cuenta algunos conceptos utilizados en el desarrollo de la investigación. En el tercer capítulo se aterrizará en los procedimientos de las actividades desempeñadas haciendo énfasis en la recolección de datos de la información de la empresa.

Objetivo general

Aplicar un sistema para el registro de ventas y entregas de vehículos en las fechas indicadas a contribuir a la mejora de la administración interna contando con un personal capacitado en el manejo de inventarios de la agencia automotriz Bonaparte.

Objetivo específico

Gestionar una mejor relación de inventarios con el personal de la empresa para tener una relación actualizada del manejo de inventarios.

Tener un control de las ventas y documentación de las ventas de los vehículos.

Mejorará el sistema de inventarios de inventarios para aplicar un mejor control de las entradas y salidas

Justificación

La urgencia de competir satisfactoriamente en los diferentes mercados de bienes y servicios de giro automotriz aumenta cada vez más la necesidad de conocer y aplicar los diferentes conceptos relativos al estudio comercial, control interno y su incidencia en la agencia automotriz Bonaparte; Es el incremento de la competitividad. Desde luego se enfocará la importancia del manejo de inventarios, al igual que la adquisición de automóviles en el momento correcto de llevar el manejo de un buen control de inventarios en la agencia automotriz Bonaparte es tener una buena relación de la actualización del inventario de las entregas, intercambios, ventas y traslados, abarcar una buena relación con en el área de gerencia comercial teniendo en cuenta los registros de actualización en la sabana de ventas con los movimientos que se realicen con las unidades vehiculares. Teniendo siempre presente el servicio que brindamos a nuestro principal motor que son nuestros consumidores que como empresa de cadena automotriz se tenga a disponibilidad las unidades que se requieran en el momento que se solicite.se podrá decir entonces que sin una eficiente gestión de inventarios simplemente no existirían las ventas.

Es por ello que el presente estudio se justifica, por la importancia que la empresa quiere cumplir el cual concepto de calidad en la actualidad es el más importante para mejorar la eficiencia en sus operaciones de inventarios, obteniendo beneficios tanto para el cliente como para la empresa. Por ello llevar el manejo del control de las unidades nos facilitara los procesos para la toma decisiones.es importante tener un control interno de forma eficiente en la relación de inventarios. Con el desarrollo de esta investigación se busca no solo obtener soluciones a la problemática, sino también proponer estrategias que faciliten la gestión administrativa de inventarios de la empresa. Para ello es necesario aplicar un eficiente control interno que mejore esta gestión y optimice los procesos del manejo más favorables para mejorar el clima organizacional de la agencia automotriz Bonaparte (Peugeot).

Capítulo1. Descripción de la Empresa u Organización y del Puesto o Área del Trabajo del Estudiante.

Datos generales de empresa automotriz Bonaparte

Peugeot boca es uno de los puntos de venta de la cadena automotriz que se encuentra en el estado de Veracruz ya que es una empresa dedicada al servicio de excelencia para atenderlos como ustedes se merecen, en nuestro grupo automotriz, nuestra principal meta es su satisfacción y su seguridad.

Ya que es un Mercado que se contrae a nivel nacional un 7.5%, la marca Peugeot es de las pocas que están creciendo a nivel nacional crece un 13%, todo esto gracias a los modelos que tenemos en venta para el mercado mexicano, muy buena línea, motores galardonados en Europa, nuestros motores Diésel que dan cada tanque hasta 1,000 kilómetros, una red solida con muy buen servicio y su slogan PEUGEOT CUMPLE.

La agencia automotriz Bonaparte se encuentra ubicada en.

Avenida ejército mexicano No exterior 85, ejido primero de mayo sur, cp. 94297, Boca del rio,
Veracruz

Teléfonos 2299221042-2299221043.

Email administrativoventa@peugeotboca.com.mx

Página web. www.peugeotboca.com.mx

1.2 Misión

Conservar el entusiasmo de nuestros clientes por nuestra marca, para obtener su lealtad, a través de un trato amable y profesional.

1.3 Visión

Posicionarnos en la mente de nuestros clientes garantizando comodidad, ergonomía, flexibilidad, para todos tus viajes y actividades. Nuestra nueva generación de motores Peugeot combinando la eficiencia francesa con el bajo consumo de combustible.

1.4 Políticas

En Peugeot estamos seguros de la atención y profesionalismo del servicio post-venta que ofrecemos a nuestros clientes, por eso:

“SI NO ESTÁS SATISFECHO CON EL SERVICIO POST- VENTA, NO LO PAGAS”.

La presente política aplica únicamente a la bonificación del costo de mano de obra presupuestado al momento de ingresar el vehículo para la realización del servicio, no aplica para trabajos realizados por hojalatería y pintura. Para acceder a este beneficio deberá estar al corriente con sus servicios de mantenimiento, tanto en tiempo como en forma, y cuenta con 24 horas desde el momento en que retira el vehículo del distribuidor para realizar la reclamación por medio de gerente de servicio.

1.5 Beneficios Peugeot boca

Calidad en un trabajo realizado.

Regresarte y de mostrarte las piezas que te cambiamos.

Una cita para la recesión

Una cita para la entrega.

Asegurarle precios accesibles de mensualidades, enganches y tasas 0%.

A continuación, se presentan los compromisos de la agencia Peugeot.

Compromiso 1. Mantenimiento de tu auto en menos de 24 horas o tu servicio es gratis.

Compromiso 2. Refacciones para tu auto en menos de 3 días o pagas sólo la mitad.

Compromiso 3. Respetamos tu presupuesto o pagamos la diferencia.

Compromiso 4. Control de calidad al 100%

Compromiso 5. Transparencia de precios en refacciones.

Compromiso 6. Refacciones sustituidas y empaquetadas en tu cajuela.

Compromiso 7. Entrega puntual de tu Peugeot.

Compromiso 8. Retoma garantizada de tu Peugeot.

Compromiso 9. Vehículo de garantía; movilidad garantizada

Compromiso 10. Si no cumplimos, llámanos al 01 800 52 PEUGEOT (7384 368).

1.6 Valores

Lealtad: Con los clientes y en general con la estrategia de nuestra empresa.

Calidad: Brindar un buen servicio post venta a nuestros clientes.

Respeto por las personas: En el ámbito personal y profesional, en cualquier situación que acontezca y tanto dentro como fuera de la empresa.

Compromiso: Garantizar la transparencia de la entrega de las unidades ante los clientes.

Servicio: Estar a la vanguardia de los servicios de movilidad para responder a la evolución de las necesidades de los clientes.

1.7 Antecedentes históricos Peugeot

Originalmente Peugeot, era una empresa de familia, motivada sobre todas las cosas por su pasión a los automóviles. En el año de 1810 Jean Pierre II y Jean Frederick Peugeot crearon una empresa de un molino de grano convertido. La marca hizo herramientas mecanismos de reloj, utensilios de hogar, pero no dirigido hacia los automóviles. En el año de 1889 Armando Peugeot empezó el negocio automovilístico a través de un triciclo Peugeot en la exposición universal de París, adoptado aún una máquina de vapor serpolle.

Construido en 1912, esta fábrica localizada en el corazón del país ya que es una fábrica con 259 hectáreas, esta fábrica fue utilizada para toda la producción automovilística Peugeot y se convirtió en la planta de manufactura más grande en Francia. Después de ser fundada ahora es la planta de producción más vieja del mundo que todavía se encuentra en operación.

La familia Peugeot es toda vía forma parte del grupo PSA Peugeot Citroën, el cual actualmente emplea alrededor de 190000 personas alrededor del mundo, ha vendido 3.2 millones de vehículos en 160 países.

En el 2004 inicia operaciones Peugeot Finance, empresa mediante la cual se ofrece financiamientos a los clientes Peugeot para la adquisición de vehículos. Esto permitió que se pudieran mejorar las acciones comerciales, así como las estrategias financieras de la empresa.

posteriormente en ese año se consolidamos adquiriendo los puntos de venta de Córdoba, Orizaba en el estado de Veracruz y Tuxtepec Oaxaca, tras años de consolidarnos se cambian las imágenes de las Agencias, en 2017 se construye en Córdoba la primera Agencia de comerciales y Daswelt Autos Seminuevos con garantía y uniéndose a nuestra gran Familia Peugeot Boca.

1.8 Estructura organizacional

Peugeot boca está constituida como se muestra a continuación en la siguiente ilustración el organigrama de la agencia Peugeot boca.

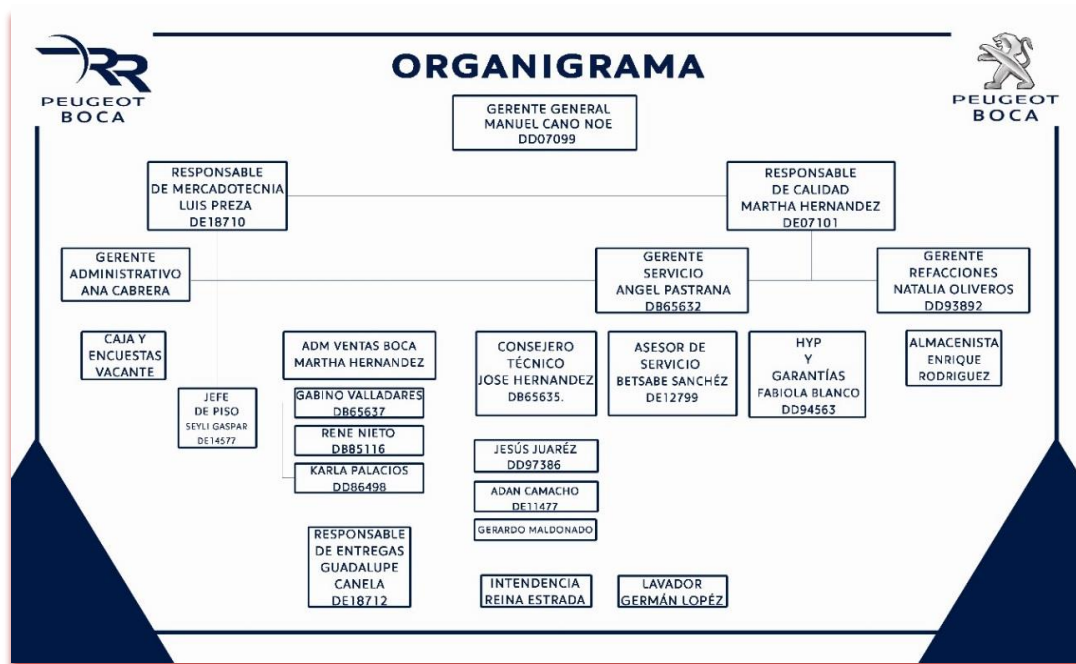


Ilustración 1 Estructura organizacional.

1.9 Descripción del departamento de entregas

Se encargan de organizar la recepción, almacenamiento y entrega de los vehículos a los clientes o puntos de venta. Con el objetivo primordial que se cumplan los plazos de entrega en tiempo y forma de los vehículos, por lo que deben encargarse de la planificación y programación de entregas y del control de los vehículos en stock.

Actividades laborales.

Este departamento tiene la tarea de asegurarse de que los empleados encargados de la recepción de la venta tengan en condiciones los vehículos para poder hacer el uso más eficiente del transporte y garantizando un servicio de calidad siempre dando la mejor imagen al cliente porque para la agencia automotriz lo primordial es el cliente y el servicio que se les brinda por parte de cada colaborador de esta empresa es estar siempre presente en la mente del cliente. Este departamento se mantiene mejorando la eficiencia con el fin de que la entrega de los vehículos sean costos mínimos. Teniendo en cuenta desarrollo futuro de la empresa y buscan la manera de mejorar la fuerza de trabajo y el uso de los recursos.

Dar de alta cada uno de las unidades con el número de serie para proceder el traslado a bodega

Ya que se utiliza un programa de informática para registrar y revisar que vehículos se encuentran en stock a través del total dealer es un programa que se lleva en la agencia automotriz Bonaparte con la finalidad de tener un control más específico en el manejo de las unidades.

Para el departamento de entregas con el departamento de calidad están relacionados para dar seguimiento a la entrega de los vehículos este departamento se encarga de llevar acabo el cumplimiento de la política de la empresa, Es decir, verifica que los objetivos que se han planteado

en las etapas previas se cumplan dentro de los plazos previstos y con los recursos que han sido asignados.

Las actividades que se desempeñan en este departamento es llevar el seguimiento de la recepción de la documentación de la posventa de la unidad de transporte, teniendo siempre en cuenta los estándares de calidad en la red pos venta de la marca, que desea que se aplique en esta red de manera rigurosa al influir directamente en la satisfacción del cliente y en la imagen. Llevando el seguimiento de la recepción de documentos, pedidos, cotizaciones de créditos, inventarios, registros vehiculares, certificados de garantía. En la siguiente ilustración, se mostrará la ubicación de la empresa donde se llevó a cabo el desarrollo de este proyecto denominado gestión administrativa de inventarios.

Donde Queremos atenderte como te mereces, ofreciendo los mejores vehículos y servicios Peugeot.





Ilustración 2 ubicación de la empresa

1.10 Planteamiento del problema

En la empresa automotriz Bonaparte desde hace tiempo está presentando la problemática en la gestión administrativa de inventarios, ya que para la empresa es importante llevar un buen control de sus unidades que se encuentran en stock. Ya que cuentan con un programa donde se lleva el registro de las unidades, pero no se reporta los movimientos que hacen con ellas, que se encuentren ya sea en exhibición, bodega o en otros distribuidores para la empresa eso generaría pérdidas por la venta del vehículo, ya que no se alcanzan las metas esperadas.

Ya que para el personal complicado andar buscando donde se encuentren las unidades por eso requieren un buen manejo en su sistema de inventarios que ya utilizan es el TOTAL DEALER, requieren de un sistema que detecte donde estén los vehículos para ello necesitan tener un personal capacitado y más actualizado acerca del manejo de inventarios que se realiza.

Esta problemática se presenta más cuando hay cierre de mes, pero es más frecuente cuando hay un cambio de unidad a otro distribuidor por alguna venta que se realice. Ya que es de vital importancia la competitividad y eficiencia como empresa dar respuesta satisfactoria a sus clientes como también a la alta dirección del corporativo de la concesionaria Peugeot.

En la actualidad la competencia que tiene la agencia es competitiva ya que otras agencias cuentan con un sistema de inventarios más actualizado. Ya que para la agencia automotriz Bonaparte ven la realidad de mejorar su sistema de inventarios, mejorando todos sus movimientos económicos, internos y externos. Se encuentran en la búsqueda de soluciones para satisfacer sus necesidades de los clientes, desde las más simples hasta las más complejas.

Con la finalidad que la agencia tome una mayor presión en la toma de decisiones teniendo un buen control de su inventario ya que es una actividad que como empresa debe tener muy bien presente en su planeación y ejecución que implica la participación integral de cada uno de sus miembros de la organización tener en cuenta el manejo de inventarios.

Capítulo 2 Planteamiento General del Proyecto

2.1 Conceptos generales de la gestión administrativa de inventarios

Hoy en día, las empresas se encuentran en un entorno competitivo, por lo que buscan sobresalir. Para ello, deben realizar sus funciones adecuadamente y así podrán alcanzar el éxito. Esto se puede lograr mediante una adecuada gestión de los inventarios. Ya que, uno de los factores más completos en las empresas son los inventarios, los cuales representan una mayor cantidad del capital del trabajo de las empresas.

El inadecuado manejo que se lleve a cabo en la gestión de los inventarios crea en la empresa una mala imagen, porque si que si no se cuenta con el bien que se necesita se puede llegar a perder un cliente, que en la actualidad es lo más importante para una organización.

Definición de gestión de inventarios.

Antes de mencionar que es una gestión de inventarios, hay que definir más a detalle que son los inventarios se basa en todos los productos y materias primas que posee la empresa y que son potenciales para la futura venta y que proporcione beneficios a la organización.

Cabe señalar que los inventarios, son algo imprescindible para las empresas porque sin ellos no se llevaría a cabo las actividades. Se necesita tener una adecuada cantidad de inventarios para que así no existan problemas de desabastecimiento a medida que pasa el tiempo. Así conocer la realidad de la empresa y poder actuar gracias a la información que transmiten a la dirección de la empresa.

Para la agencia automotriz Bonaparte que maneja su marca Peugeot su principal objetivo es mantener actualizado la sabana ventas para mantener el inventario de los autos nuevos y los autos que se encuentren en stock, con el fin de mantener actualizado el inventario que tiene que ver tanto con ofrecer una buena experiencia de compra al cliente como con alcanzar la mayor rentabilidad posible. Por lo consiguiente, una vez ya definido que son los inventarios, se explicara el concepto de gestión administrativa de inventarios el cual es un sistema transversal a la cadena de abastecimiento, que se relaciona con la planificación y el debido control de los inventarios. Asimismo, Según adán duran define a la gestión administrativa de inventarios en:

“Una buena gestión de inventario toma en cuenta también la disponibilidad de los materiales, la eficacia en las entregas, los costos que involucra el inventario, la calidad y las relaciones con los proveedores. Lo importante es que la gestión de inventario obtenga un buen provecho de las relaciones con los proveedores, porque puede ofrecer una ventaja competitiva, debido al rendimiento que se puede obtener de ellos, para la consecución de objetivos de la gestión del proceso productivo, pues, las relaciones con los compradores y con los proveedores debe desarrollarse sobre bases mutuamente ventajosas; de allí que puedan terminar en una alianza estratégica que comprenda el intercambio de información, el reconocimiento de riesgos y recompensas en un periodo de tiempo extenso. Lo mencionado anteriormente, la relación de una organización con los proveedores y compradores es algo importante, debido a que, si es que se

tiene un proveedor que es confiable se puede tener asegurado que nunca faltarán los artículos que se necesitan para realizar las actividades, asegurando también una buena relación con los clientes porque se les va poder brindar lo que necesiten en la fecha establecida y sin retrasos. Además, si se tiene una buena relación con los compradores esto crea una ventaja para la empresa, porque esto puede existir una demanda duradera por parte de ellos lo cual llevaría a tener un ingreso fijo en la empresa.

La gestión de inventarios busca establecer relaciones duraderas con los proveedores para evitar el desabastecimiento y poder afrontar la demanda. Cabe mencionar que, así como se busca afrontar la variabilidad de la demanda la gestión de inventarios trata también de minimizar los costos. Esto se puede lograr mediante una rotación adecuada de las existencias usando la menor inversión posible.

2.2 Clasificación de inventarios

Para llevar a cabo una adecuada gestión de los inventarios, y para poder aplicar métodos cuantitativos científicos en una gestión de inventarios. Se necesita conocer las características de los autos almacenados.

A continuación, se mencionará la clasificación que suelen ser útiles en la gestión de inventarios.

La primera de ellas es la clasificación atendiendo a la función que desempeñan los stocks en la empresa. La segunda es la clasificación según la naturaleza física de los automóviles y en tercer lugar el análisis de los stocks según su valor e importancia. Según lo mencionado anteriormente,

los inventarios se clasifican según la función que desempeñan de la siguiente manera. El stock de seguridad, que es volumen de las existencias que se tiene en almacén por encima de lo que se necesita. El stock medio, se refiere a la cantidad de stock que se tiene en el almacén durante un periodo de tiempo determinado. También, el stock de anticipación es aquel que tiene la necesidad de aprovisionarse en el momento que las materias se encuentran disponibles. El stock sobrante, comprende todos los artículos en buen estado que ya no se usan. Finalmente, el stock activo es aquel que hace frente a la demanda normalmente.

Asimismo, los inventarios se clasifican, según su naturaleza de dos maneras. Según la duración de la vida útil de los productos y según el tipo de actividad de la empresa. Al hablar de vida útil de los productos se refiere a los productos perecederos, los no perecederos y los artículos con fecha de caducidad marcada. Mientras, que según el tipo de actividad se puede clasificar en empresas comerciales y empresas industriales.

Por otro lado, en el análisis de stocks según su valor de importancia los artículos presentan distinto valor por varios motivos los cuales pueden ser por su precio de compra o fabricación, por la cantidad utilizada de dicho producto en unidad de tiempo y por la utilidad que representan para el funcionamiento de la empresa.

2.2.1 Tipos de inventarios.

Inventario perpetuo:

Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas.

Inventario físico:

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo. Cálculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal. La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases: Manejo de inventarios (preparativos), Identificación, Instrucción y Adiestramiento.

Inventario en tránsito:

Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte.

Inventario de seguridad:

Es aquel inventario del cual se dispone para responder a las posibles fluctuaciones de la demanda y/o a los retrasos que pueden presentarse en los procesos de reabastecimiento por parte de los proveedores.

Inventario en consignación:

Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida, pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

Inventario de anticipación:

Son los que se establecen con anticipación a los periodos de mayor demanda, a programas de promoción comercial o aun periodo de cierre de planta. Básicamente los inventarios de anticipación almacenan horas-trabajo y horas-máquina para futuras necesidades y limitan los cambios en las tasas de producción.

Inventario de Lote o de tamaño de lote:

Estos son inventarios que se piden en tamaño de lote porque es más económico hacerlo así que pedirlo cuando sea necesario satisfacer la demanda. Por ejemplo, puede ser más económico llevar cierta cantidad de inventario que pedir o producir en grandes lotes para reducir costos de alistamiento o pedido o para obtener descuentos en los artículos adquiridos.

Inventario permanente:

Método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks.

Inventario de mercaderías:

Lo constituyen todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En esta Cuenta se mostrarán todas las mercancías disponibles para la Venta.

Inventario en planta:

Son todas las unidades bajo custodia de la empresa y que se encuentran en sus instalaciones físicas puntuales, por ejemplo: Almacén de materias primas, almacén intermedio, almacén de embalaje, almacén de herramientas, almacén de mantenimiento, etc.

Inventario operativo:

Es el conjunto de unidades que surgen del reaprovisionamiento de las unidades que son vendidas o utilizadas en la producción.

Inventario de materia prima:

Representan existencias de los insumos básicos de materiales que abran de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

Inventario final:

Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

Inventario Inicial:

Corresponde al que se realiza al dar comienzos a las operaciones.

2.3 Costos de inventarios.

Los costos asociados al proceso de sostener un inventario se diferencian según la naturaleza de la organización y consisten en llevar una buena administración de inventarios es necesario analizar todos los costos al momento de realizar cualquier tipo de decisión que tenga que ver con la gestión de inventarios se debe tener en cuenta que va afectar a los costos de la empresa. Por eso es importante saber que costos se consideran en las decisiones de inventarios los cuales son: costos de almacenamiento, costos de pedido, costo de ordenar y costos de ruptura de stock o de escasez.

Costos de almacenamiento.

Se refiere a todos los costos que se generan por almacenar los stocks como por ejemplo los costos de instalaciones de almacenamiento, los seguros, el transporte, las rupturas y los costos de oportunidad. Si se tienen costos de almacenamiento altos se debe de tener niveles de inventarios bajas y realizar un frecuente reabastecimiento para que no perjudique a la empresa.

Costos de pedido.

Se tiene que tener en cuenta que para la compra de un material se debe de emitir ciertas facturas, además transacciones para pagar al proveedor, revisar dichos artículos para luego entregarlos al almacén o área productiva. Es decir, se refiere a todos los costos administrativos que se tienen que tener en cuenta al momento de preparar el pedido o la orden de compra.

Costo de ordenar.

Para la actividad comercial: Consiste en el proceso de emitir una orden de pedido (llamadas telefónicas, preparación de formatos, gastos administrativos de papeleo, además de los gastos intrínsecos a un proceso de pedir determinada cantidad de unidades como lo son los asociados a los procesos de recepción).

Para la actividad productiva (fabricación o ensamble): Consiste en los costos asociados a los procesos de alistamiento de corridas de producción, además del proceso logístico de transmisión de órdenes "concepto de cliente interno".

Costos de ruptura de stock.

Cuando se agota determinado producto en el almacén conlleva a que exista una pérdida de venta o un retraso en la orden de compra a este tipo de costo se le denomina costo de ruptura de stock. Todos los costos mencionados juegan un papel importante en los modelos antes de incluirlos en un modelo de gestión de inventarios.

2.4 Importancia de la Gestión Administrativa de Inventarios

La gestión de inventarios es sumamente importante para las empresas, porque mediante ella se puede mantener la competitividad de la empresa. Se pueden alcanzar diversas metas al poseer una gestión de inventarios las cuales son: Una mayor probabilidad de poder ofrecer un servicio acorde con los requisitos de la demanda. Además, se puede minimizar las inversiones del capital, pero sin dejar de atender a la demanda y lograr una rentabilidad esperada sobre las inversiones de los inventarios. Es decir, un sistema de gestión de inventarios puede crear una ventaja competitiva. Debido a que, puede lograr satisfacer las necesidades de los clientes, pero manteniendo los costos de inventarios bajos y además logrando gestionar adecuadamente sus operaciones.

La gestión de inventarios es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización. Las tareas correspondientes a la gestión de un inventario se relacionan con la determinación de los métodos de registro, los puntos de rotación, las formas de clasificación y los modelos de re inventario, determinados por los métodos de control para reducir al mínimo "posible" los niveles de existencias y asegurar la disponibilidad de existencias (producto terminado, producto en curso, materia prima, insumo, etc.) en el momento justo. Asimismo, muchas empresas tienen el problema de que poseen elevados inventarios, los que les generan costos de almacenamiento y

otros más, y por otro lado también que no poseen el adecuado stock de los productos que realmente generan la ganancia de la empresa.

Para ello, también un sistema de gestión de inventarios puede ayudar a solucionar dicho problema.

2.4.1 Objetivos de los Inventarios

Proveer o distribuir adecuadamente los recursos necesarios a la empresa colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos, pérdidas de los mismos permitiendo satisfacer las necesidades reales de la empresa, a la cuales debe permanecer constantemente adaptado por lo tanto la gestión de inventarios debe ser atentamente controlada y vigilada.

La planificación de las políticas de inventarios en la mayoría de los negocios, los inventarios representa una inversión relativamente alta y producen efectos importantes sobre las funciones principales para la empresa, cada función tiende a generar demandas de inventarios deferente y a menudo incongruente.

Existen propósitos de las políticas de inventarios que debe ser.

1. planificar el nivel óptimo de inversión en inventarios.
2. A través del control de inventarios es mantener los niveles óptimos tan cerca como sea posible de lo planificado.

2.4.1.1 Análisis de los inventarios.

Nivel óptimo de inventario.

Para lograr la eficiencia en el manejo de la materia prima, y el producto final tenga un costo adecuado por este concepto, cada empresa debe fijar una política para el manejo de los inventarios, teniendo en cuenta las condiciones en las cuales se desarrolla su objeto social. Una política eficiente de inventarios es aquella que plantea el nivel óptimo de la inversión en inventarios y mediante el control se asegura de que los niveles óptimos si se cumplen.

Nivel óptimo de inventarios: Es aquel nivel que permite satisfacer plenamente las necesidades de la empresa con la mínima necesidades de la empresa con la mínima inversión.

Nivel óptimo se determina a través.

Ciclos de abastecimiento, tiempo total de reaprovisionamiento: intervalo de tiempo que transcurre desde el momento en que se decide que es necesario colocar una orden de reposición, hasta que esa orden este físicamente disponible. Tiempo que transcurre desde el instante en que se ordena un pedido hasta que se recibe y esa disponible para su uso. Por una cuestión práctica denominaremos:

Tiempo total previsto: Es el plazo de entregas definidas.

Tiempo total normal: Es aquel lapso de tiempo real en el cual todo el proceso de gestión de abastecimiento se lleve adecuadamente.

Tiempo total con demora; es el plazo de tiempo real en el cual todo el proceso se retrasa por distintas cuestiones.

Plazo de entrega o tiempo real total del proveedor: Es el tiempo que transcurre desde el momento que el proveedor recibe la orden de compra hasta el momento que entrega su producto, puede ser normal o con demora.

A continuación, se muestra en la siguiente ilustración el nivel óptimo.



Ilustración 3 Niveles óptimos.

Existen diferentes áreas dentro de la empresa que tienen necesidades diferentes en cuanto al nivel de inventarios.

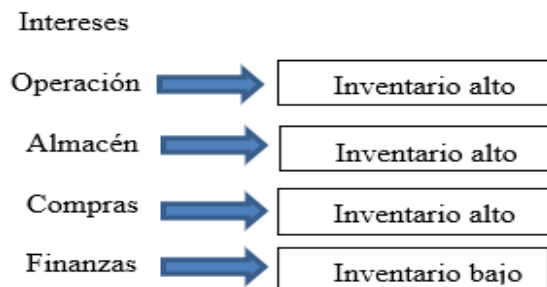


Ilustración 4 Áreas de necesidades dentro de la empresa

Al momento de fijar una política de inventarios en cuanto a su nivel óptimo, la empresa tendrá que tener en cuenta diversos factores:

1. Ritmo de los consumos: a través de la experiencia determinar cómo es el consumo de materia prima durante el año.
2. lineales: La producción se comporta siempre de la misma manera.
3. Estacionales: hay periodos donde la producción es baja y periodos donde es alta.
4. Combinados: La empresa tiene líneas de producción que se comportan de manera lineal, pero a la vez, cuenta con líneas de producción estacionales.
5. Impredecibles: La producción no se puede planear, pues depende de factores externos no controlables.
6. Capacidad de compra: suficiencia de capital para financiar las compras.

2.5 Predicciones acerca de los inventarios

Las predicciones son un elemento fundamental en el manejo de los inventarios, ya que es necesario que los administradores contemplen los cambios futuros en demanda por parte de los clientes. Los pronósticos buscan entonces entender la demanda futura de los antes mencionados, con lo cual la empresa pueda adelantarse a sus exigencias.

Ciclo del Inventario.

Los materiales en una organización se consumen a cierta velocidad que depende de la demanda de los mismos, ya sea para producción o para atención al cliente. Estos inventarios tienden a llegar a cero, por lo cual en algún momento específico, y previo o en el punto exacto en que se llegue a cero, una nueva cantidad de materiales debe llegar a la bodega (se recomienda tener un stock mínimo para poder hacer frente a cualquier contingencia que se presente). Esta cantidad de mercancía que llega corresponde a la cantidad ordenada al proveedor. Este comportamiento se repite en el tiempo y desde el momento en que una orden llega hasta que se acaba y que corresponde a la nueva llegada de materiales, se conoce como tiempo de ciclo. El ciclo de inventario almacenará todos los movimientos de bodega sean de entrada o de salida que afecten el stock.

El ciclo de inventario entrega a los usuarios la centralización completa del proceso de costeo de las existencias, la cual está relacionada e integrada con varios de los ciclos del sistema, como lo son Ventas, Compras, Producción, Requisiciones. Además, el ciclo de inventario maneja todo lo que respecta al control del stock de las existencias, trabaja para ello en conjunto con las demás aplicaciones que tienen relación con inventario. El sistema de costeo que la aplicación utiliza es el PMP (Precio Promedio Ponderado). En este ciclo es en donde se mantienen todas las transacciones

realizadas, tanto con el costo de las existencias, como también el manejo del stock. Además de las propiedades que son posibles manejar para los artículos, como los lotes, las series, etc.

2.5.1 Política de Inventarios.

La política de inventario se refiere a la filosofía (lineamientos) de como la organización da respuesta a las preguntas de cuanta cantidad ordenar y en qué momento se realiza una orden de compra. Esta decisión depende del comportamiento de la demanda y de la estrategia de la compañía.

2.6 Técnicas administrativas de inventarios

Existen diversos métodos para el control de inventarios, los cuales varían de acuerdo con las características y necesidades de cada empresa. Tiene como objetivo la administración de inventarios, en equilibrar la inversión en inventarios de demanda real del producto o servicio ofertado, de manera que se satisfagan de forma eficiente, las necesidades tanto a nivel empresarial como de los clientes. Para lograr este objetivo, las organizaciones deben desarrollar métodos y técnicas de control de inventarios. A continuación, se explicarán diversos métodos de control de los inventarios.

2.6.1 El método ABC en los inventarios

Este método consiste en efectuar un análisis de los inventarios estableciendo capas de inversión o categorías con objeto de lograr un mayor control y atención sobre los inventarios, que por su

número y monto merecen una vigilancia y atención permanente. El análisis de los inventarios es necesario para establecer tres grupos de productos el ABC los grupos deben establecerse con base al número de partidas y su valor Generalmente el 80% del valor del inventario está representado por el 20% de los artículos y el 80% de los artículos representan el 20% de la inversión. Los artículos A incluyen los inventarios que representan el 80%de la inversión y el 20%de los artículos en el caso de cada composición 80/20. Los artículos B, con un valor medio, abarca un número menor de inventarios que los artículos C desde este grupo y por último los artículos c que tiene un valor reducido y serán un gran número de inventarios.

Este sistema permite administrar la inversión en tres categorías o grupos para poner atención al manejo de los artículos A qué significan el 80% de la inversión en inventarios, para que, a través de su estricto control y vigilancia, se mantenga en algunos casos se llegue a educir la inversión en inventarios, mediante una administración eficiente.

Nivel de inventario de un artículo que señala la necesidad de realizar una orden de reabastecimiento. El punto de re orden es la suma de la demanda de tiempo de entrega y las existencias de seguridad. El cálculo de un punto de re orden optimizado generalmente incluye al tiempo de entrega, el pronóstico de la demanda y el nivel de servicio.

Para la Determinación del punto de re orden.

Como transcurre el tiempo antes de recibirse el inventario ordenado, el director de finanzas debe hacer el pedido antes de que se agote el presente inventario considerando el número de días necesarios para que el proveedor reciba y proceda a la solicitud, así como el tiempo en que los

artículos estén en tránsito. Carácter perecedero de los artículos: La duración de los productos es fundamental para determinar el tiempo máximo que puede permanecer el inventario en bodega.

Instalaciones de almacenamiento: Dependiendo de la capacidad de las bodegas, se podrá mantener más o menos unidades en inventario, alternativas, alquiler de bodegas y pactos con proveedores para suministros periódicos.

El punto de re orden se acostumbra a manejar en las empresas industriales, que consiste en la existencia de una señal al departamento encargado de colocar los pedidos, indicando que las existencias de determinado material o artículo han llegado a cierto nivel y que debe hacerse un nuevo pedido. Hasta las formas más sofisticadas como lo es llevar las existencias del inventario a través de programas de computadoras.

Algunas herramientas de este control de inventarios son.

La requisición viajera.

El objetivo de esta es ahorrar mucho trabajo administrativo, pues de antemano se fijan los puntos de control y aprobación para que por este medio se finquen nuevos pedidos de compras y que no lleguen a faltar materiales o artículos de los inventarios en las empresas.

Existen dos sistemas básicos que se usan en la requisición viajera para reponer las existencias, estos son:

Órdenes o pedidos fijos.

El objetivo es poner la orden cuando la cantidad en existencias es justamente suficiente para cubrir la demanda máxima que puede haber durante el tiempo que pasa en llegar el nuevo pedido al almacén. Resurtido periódico; En este sistema es muy popular, en la mayoría de los casos cuando se tiene establecido el control de inventarios perpetuo. La idea principal de este sistema es conocer las existencias.

Existencias de reserva o seguridad de inventarios.

La mayoría de las empresas deben mantener ciertas existencias de seguridad para hacer frente a una demanda mayor que la esperada. Estas reservas se crean para amortiguar los choques o situaciones que se crean por cambios impredecibles en las demandas de los artículos.

Por lo regular es imposible poder anticipar todos los problemas y fluctuaciones que pueda tener la demanda, aunque es muy cierto que los negocios deben tener ciertas existencias de reserva si no quieren tener clientes insatisfechos.

La existencia de reserva de inventarios es un precio que pagan las empresas por la prestación del servicio que le brindan a la clientela que produce un incremento en la participación del mercado que se atiende.

Por el control de inventarios justo a tiempo es la idea que se adquieren los inventarios y se insertan en la producción en el momento en que se necesiten. Esto requiere de compras muy eficientes, proveedores muy confiables y un sistema eficiente de manejo de inventarios.

2.6.2 Método de inventario continuo perpetuo.

El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Hoy día con este método los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer.

El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario y la mercancía que se registra a la cuenta de inventario directamente. En este método de inventario se lleva un registro de tal forma que muestra a cada momento cual es la existencia el importe o valor de los artículos en existencia, es decir, los cargos o créditos, o más bien, las compras y las ventas de inventarios se registran según vayan ocurriendo las transacciones o movimientos.

El objetivo del inventario perpetuo es mantener una estima precisa de los niveles reales de existencias con la menor cantidad de recuentos de stock posibles. Se lleva un registro continuo, corriente y diario del inventario y de los costos de artículos vendidos.

Las cuentas que se emplean en este procedimiento para registrar las operaciones de mercancías son las siguientes:

Almacén.

Esta cuenta es del activo circulante, se maneja exclusivamente a precio de costo; su saldo es deudor y expresa, en cualquier momento, la existencia de mercancías, es decir el inventario final.

Costo de ventas.

Es una cuenta de mercancías, se maneja a precio de costo; su saldo es deudor y expresa el costo de lo vendido. Se carga del valor de las ventas (a precio de costo) y se abona del valor de las devoluciones sobre ventas (a precio de costo).

Ventas.

Es cuenta de mercancías, se maneja a precio de venta; su saldo es acreedor y expresa las ventas netas, sin embargo, al terminar el ejercicio, cuando recibe el traspaso del costo de lo vendido, se convierte en cuenta de resultados, pues su saldo expresa la utilidad bruta si es acreedor o la pérdida bruta si es deudor. Se carga del valor de las devoluciones sobre ventas (a precio de venta) y del valor de las rebajas sobre ventas; y se abona del valor de las ventas (a precio de venta).

Ventajas del procedimiento de inventarios perpetuos.

Se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario final sin necesidad de practicar inventarios físicos.

No es necesario cerrar el negocio para determinar el inventario final de mercancías, puesto que existe una cuenta que controla las existencias.

Se pueden descubrir los extravíos, robos o errores ocurridos en el manejo de las mercancías, puesto que se sabe con exactitud el valor de las mercancías que debiera haber

Se puede conocer en cualquier momento el valor del costo de lo vendido.

Se puede conocer en cualquier momento el valor de la utilidad o de la pérdida bruta.

El registro de las operaciones de compras y ventas se resume en tres cuentas y es un procedimiento claro.

La elaboración del Estado de Resultados o Estado de pérdidas y ganancias se realiza en forma sencilla, en su versión corta.

Desventajas del procedimiento de inventarios perpetuos.

No se puede conocer, en un momento dado, a detalle la composición del rubro de ventas y costo de ventas.

No se puede descubrir si ha habido extravíos, robos o errores en el manejo de mercancías.

No es posible determinar con exactitud el valor de las que debiera hacer, debido a que no hay ninguna cuenta que controle las existencias.

Es necesario llevar un control riguroso por medio de tarjetas de almacén de todos los artículos.

2.6.3 Método de primeras en entrar, primero en salir (PEPS).

Este método se basa en el supuesto relativo a la corriente de los artículos: se considera que las existencias de estos corresponden a las últimas compras. La hipótesis de que las existencias más antiguas son las que salen primero, concuerda generalmente con la política adecuada de manejar las mercancías. Aunque existen sus excepciones, por ejemplo:

El primer vehículo traveller tráiler Peugeot que llega a bodega será el último vehículo en salir. Este método es también considerado conveniente porque produce una valuación del inventario más en concordancia con la tendencia de los precios que muestran las facturas más recientes por cantidades suficientes para igualar el número de unidades del inventario.

El método primeras entradas primeras salidas puede aplicarse sin gran dificultad aun en el caso que no se lleven inventarios perpetuos; únicamente es necesario determinar los precios que muestran las facturas más recientes por cantidades suficientes para igualar el número de unidades del inventario.

2.6.4 Método último en entrar, primero en salir (UEPS).

El método últimas entradas, primeras salidas depende de los costos por compras de un inventario en particular. Bajo este método, los últimos costos que entran al inventario son los primeros que salen. Este método deja los costos más antiguos. Este método funciona de forma contraria al primeras entradas primeras salidas, ya que los productos que entraron de último son los primeros que se van a vender, es decir, el inventario más reciente enviara al almacén a la mercancía ya existente en el negocio.

Ventajas del método últimas entradas primeras salidas (UEPS).

Este método ofrece ciertas ventajas al comerciante, les permite obtener una ganancia buena ya que los productos nuevos por lo general llegan con un precio de venta diferente al que está en actual existencia en el inventario. Al vender los productos que entran, la empresa o negocio no tendrá

mucha utilidad, por lo cual los impuestos serán muchos más bajos. Van cambiándole el precio a los productos viejos con el precio nuevo de venta, haciendo que las mercancías ganen un poco más de valor en el ámbito comercial, por lo cual, a medida de renovación de inventario, el jefe o dueño del negocio podrá ir teniendo un capital más grande, sin tener que pagar cantidades exageradas de impuestos durante los tiempos de inflación económica; Con respecto a los tiempos de inflación económica, las empresas que se rigen por medio del método ultimas entradas primeras salidas no suelen sufrir tanta devaluación ni crisis financieras, ya que van saliendo de la mercancía que ha costado más cara, permaneciendo con la que tiene un precio razonable. Además, mediante ese sistema la utilidad del negocio no se incrementa, manteniendo los impuestos al margen de lo normal.

Desventajas del método ultimas entradas primeras salidas (UEPS).

Lo correcto debería ser vender la mercancía que lleva más tiempo en el inventario, pero el método UEPS trabaja de forma contraria, haciendo que ciertos productos sean olvidados en el almacén a medida que ingresan nuevos.

Datos a tener en cuenta en el método ultimas entradas, primeras salidas (UEPS).

Al ser un método que no trabaja con fecha de caducidad, se debe tener en cuenta otros puntos de importancia como:

Cantidad: cantidad de productos que va a ingresar al inventario, los cuales van a ser los primeros en ser vendidos.

Precio: el precio total de la factura y el precio unitario de cada uno determinaran el precio final de venta. Ese precio se les establecerá a todos los productos existentes.

Capítulo 3 Procedimientos y Descripción de Actividades Realizadas

El objetivo de este capítulo es dar a conocer las actividades y aportaciones que se realizó en el departamento de entregas y calidad, el cual se dio inicio el día 19 de agosto del 2019.

3.1 Estructura del departamento del departamento de entregas y calidad

El departamento de entregas es el encargado de establecer dar seguimiento a la recepción de las unidades y almacenaje y control de las unidades que encuentren en stock que se deben llevar registros de los (vin) ,son números de series que las unidades cuentan para su respectiva recepción ya que esta área da seguimientos al cumplimiento de los plazos de entrega de los vehículos por lo que en este departamento su objetivo principal es encargarse de la planificación y programación de entregas y del control de las flotas de vehículos.

Así como del procesamiento de pedidos, este departamento es el responsable de hacer entregas de los vehículos Peugeot a sus respectivos clientes. Esta área actualmente está compuesta por un gerente comercial, responsable y un transportista.

El departamento de calidad es fundamental para el área de entregas ya que se trabaja de manera coordinada y orientada con el fin de tener un control de inventarios y haciendo que se cumpla la política de la empresa. En esta área sus principales funciones para la recepción de las ventas de los vehículos tener un control de los pedidos, cotizaciones financieras, verificar la documentación de

los clientes sea correcta para la autorización de los pases de salida y entrega por departamento de calidad para darles seguimientos al departamento de entregas para la venta de las unidades.

A continuación, se muestra el diagrama del departamento de entregas y calidad.

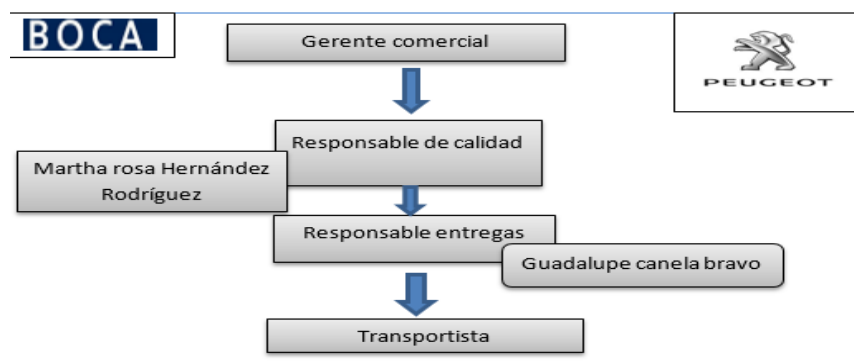


Ilustración 5 Estructura del departamento de entregas y calidad.

Descripción del servicio que brinda Peugeot boca

Brindamos un servicio de calidad con el mejor equilibrio de comodidad y manejo con nuestra adecuada condición de conducción de manejo de los nuestros clientes mexicanos.

Ya que brindamos el mejor servicio de mantenimiento adecuados para tu vehículo Peugeot, dentro de nuestra red de distribuidores, asegurando el óptimo funcionamiento para tu Peugeot, con el fin que conserven las garantías para tu Peugeot. Siempre dándoles a nuestros clientes la mejor atención. Nuestra gama de vehículos Peugeot tenemos en nuestros puntos distribuidores con tamos también con nuestros servicios de Peugeot cumple brindando en garantizar la total satisfacción en

los servicios de postventa que ofrece nuestros distribuidores ofreciendo un servicio post venta eficiente.

Aspectos procedimentales

A continuación, se presentan las actividades que se ejecutaron durante el desarrollo del proyecto realizado en la agencia automotriz Bonaparte (concesionario Peugeot).

1. Realizaran ciertos análisis para la obtención de informes de las ventas y las entregas de vehículos.
2. Realizar una base de datos almacenamientos de vehículos hay en el almacén.
3. llevar un control de los movimientos que hay en el almacén.
4. Se establecerá un día para realizar el inventario.

La metodología aplicada para el desarrollo de este proyecto fue tomada del autor adán duran muños del libro denominado, Administración del inventario elementos clave para la optimización de las utilidades de la empresa.

La gestión administrativa de inventarios es de gran importancia para disponibilidad de la eficiencia de las entregas optimizando los costos en la implementación de la aplicación de los inventarios. Desde años atrás la gestión administrativa de inventarios forma una parte importante fundamental en el desarrollo de las pymes. Los inventarios tienen como función flexibilizar las operaciones administrativas de esta manera los inventarios de productos se convierten en una necesidad absoluta dado que permite oportunidades de desarrollo y expansión en los procesos. De

esta manera los procesos que se deben seguir con los inventarios tendrían que tomar en cuenta los aprovisionamientos existentes en la empresa.

No obstante, en toda administración se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin se pueden invertir en otros proyectos rentables así mismo habrá que asegurarse de que la empresa cuente con un inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando esta se presente y para que las operaciones de producción y ventas funcionen adecuadamente, esto implica que la gestión de inventarios debe planificar el inventario.

Los conteos con base a diferentes clasificaciones como pueden ser: productos más vendidos, los de alta y baja rotación, los de mayor costo, los de mayor utilidad, los de moda o temporada.

Se recomienda desde siempre a las empresas realizar inventarios diarios, calendarizarse, y hacer de esto una rutina, para lograr detectar errores y fugas de manera casi inmediata. El objetivo de un control de inventarios, además de saber cuánto tengo y cuánto vale, es sin duda; número uno: cuidar la inversión y número dos: satisfacer la demanda diaria de los clientes. Con el fin que la organización administrativa de manera eficiente movimientos y almacenamiento de los productos, así como el flujo de la información y los recursos que resultan de ello. se involucra los distintos aspectos, pero en términos generales de la gestión administrativa se subdivide en gestión y optimización:

La gestión se debe de mantener la productividad en las operaciones relacionadas con la administración de los inventarios mientras que la optimización su principal objetivo es incrementar las ganancias de la empresa.

3.2 descripción de las actividades

Para la empresa automotriz Bonaparte es fundamental llevar un buen manejo del control de inventarios trabajado en conjunto con el departamento de entregas ya que se describirán las actividades que fueron desarrolladas en cada proceso de este proyecto.

Procedimiento 1

Fue desarrollado un análisis para conocer más a detalle la obtención de las ventas y entregas de los vehículos Peugeot con el fin de garantizar los mejores resultados en la economía de la empresa a través del sistema que se cuenta actualmente es un sistema que se llevan los registros de bodega con los números de series de las unidades que se encuentran en stock. Garantizando un buen manejo de los inventarios ya que se presentan algunas inconsistencias en el programa de actualización del sistema del total dealer.

A continuación, se muestra en la siguiente ilustración el sistema de inventarios empresa Peugeot, el registro de las ventas

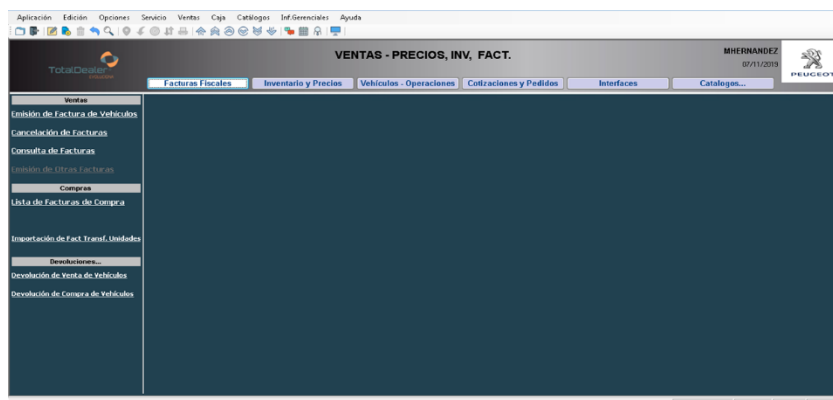


Ilustración 6 Programa de inventarios.

Registro de ventas				
VENDEDORES				
NOMBRE	SERIE	BVEI	CLIENTE	FECHA
MARTHA ROSA HERNANDEZ	VF37H9HF3KJ505571	BVEI67	COMERCIALIZADORA DE USOS INDUSTRIALES	23/10/2018
nitzia cristina aguila	VF37R9HF1KJ511897	BVEI19	CAFE BRITT DE MEXICO SA DE CV	12/07/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ	VF37H9HF3KJ504808	BVEI44	super farmacia roma sa de cv	25/08/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF3DD9HP1JJ520768	BVEI 47	dfs juridica	29/08/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ	VF3VEAHX8KZ000380	BVEI48	stella automotriz sa de cv	31/08/2018
* JOSE GABINO VALLADARES HERRERA	VF37S9HPXKJ506758	bvei41	luis gil gil	22/08/2018
isabel angeles garcia	VF37R9HF8KJ508205	bvei42	multiservicios sa de cv	23/08/2018
JOSE GABINO VALLADARES HERRERA	VF37R9HF5KJ511126	BVEI 52	veronica brech nuñez	11/09/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ	VF3DD9HP4KJ531250	BVEI 98	ENGENCAP HOLDING DE R. L DE C.V	13/12/2018
Claudia perales solis	VF37R9HF8KJ507121	BVEI 9	proveedora de alimentos gourmet	19/06/2018

Ilustración 7 Registro de las ventas.

Esta actividad se llevó a cabo con el fin de tener los resultados que cada miembro de la empresa conozca los manejos que se llevan en la gestión administrativa de inventarios de la agencia automotriz Bonaparte como principal objetivo de fomentar el interés que influye los inventarios en la empresa y el manejo de los vehículos Peugeot.

3.3 Se realizaron una base de datos almacenamientos de vehículos que se encuentran en bodega.

Procedimiento 2

En esta actividad desempeño el manejo de la aplicación de los inventarios su principal motor haber tenido un buen control de inventarios en la gestión administrativa de la empresa ya que el departamento de entregas y el departamento de calidad trabajen con el fin de ir garantizando a la concesionaria Peugeot un control eficiente a favor de la empresa que los vehículos se encuentren en buen estado y en tiempo ,forma para ello esta base de datos que se llevaron a cabo en la aplicación del inventario también consisten en las unidades que son compradas o intercambiadas por otros distribuidores de la marca Peugeot ya que para la empresa es fundamental conocer esta relación y contabilizar las unidades vendidas, intercambiadas, en stock el cual es también de importancia el registro vehicular de la unidades vendidas para que el futuro cliente.

Departamento de calidad también llevo participación en la recepción de las unidades por el proceso que deben pasar para su respectiva exhibición para su venta que el departamento verifica que las unidades que fueron sacadas de bodega estén en perfectas condiciones para el público e intercambios con otros distribuidores

3.4. Se lleva el control de los movimientos que hay en bodega.

Procedimiento 3

En esta actividad se establecieron la adquisición de nuevos vehículos Peugeot esto implica la entrada de vehículos en el almacén. Estando siempre al tanto del día y la hora de recepción, las unidades que se reciben, cuál es su estado y comprobar que se ajusten realmente a lo demandado. Se presentaron la venta de un 3008 el departamento de entregas debe de dar aviso al responsable de calidad para darle seguimiento a la recepción de la salida del vehículo.

Presentando la orden de pedido por vendedor, método de cotización de financiamiento con beneficios para el cliente, documentación personal (identificación oficial, curp, comprobante de domicilio, formatos que se cumplen en las entregas de las unidades son los formatos de ley anti lavado, entregando copias de garantía de las respectivas unidades). Garantizando el mejor servicio.

Sean reportado algunas inconsistencias en la recepción de las salidas y entregas definitivas de las unidades ya que esta tarea es para conocer más a detalle la problemática que se está presentando desde la otra administración que era finí autos automotriz como la actualización de la información que se registran en el sistema total dealer Peugeot Bonaparte es de gran importancia para la empresa.

A continuación, se presentarán el registro de la recepción de los pases de entrega y pases de salida de algunos complementos de facturación que se implementa en el total dealer (bvei).

pase de salida				
unidades	SERIE	BVEI	CLIENTE	FECHA
3008 allure	VF37R9HF8KJ508205	bvei42	multiservicios sa de cv	26/08/2018
5008 manager	VF3MJAHHXJL000146	BVEI 240	LORENA MENDOZA ZAPATA	01/08/2019
rifter	VF3DDNFP5JJ521272	BVEI 30	LUIS ERNESTO	16/01/2018
partner	VF3MJAHHX9KS004826	BVEI 23	EDEL	17/04/2018
301 sedan	VF37J9HP2KJ510547	BVEI 227	ALDEN ROILION SA DE CV	01/11/2019
208 Suv	VF37J9HP2KJ510848	BVEI 290	Javier estrada montero	15/11/2019

Ilustración 8 Registros de pases de salida.

Entrega definitiva de la unidad nueva				
unidades	SERIE	BVEI	CLIENTE	FECHA
3008 allure	VF37R9HF8KJ508205	bvei42	multiservicios sa de cv	23/08/2018
5008 manager	VF3MJAHHXJL000146	BVEI 240	LORENA MENDOZA ZAPATA	22/07/2019
rifter	VF3DDNFP5JJ521272	BVEI 30	LUIS ERNESTO	08/01/2018
partner	VF3MJAHX9KS004826	BVEI 23	EDEL	17/04/2018
301 sedan	VF37J9HP2KJ510547	BVEI 227	ALDEN ROILION SA DE CV	30/10/2019
208 Suv	VF37J9HP2KJ510848	BVEI 290	Javier estrada montero	04/11/2019

Ilustración 9 Registro de entregas.

3.5 Se establecieron días para la realización del inventario en el área de bodega.

Procedimiento 4.

Establecer una actualización de las unidades en stock en el sistema total dealer se fueron contabilizando cada uno de los vehículos que cuenten correctamente con el número de serie y el tiempo que tienen en bogada no deben de pasar más de 90 días establecer con otros distribuidores el intercambio con el fin que los vehículos no permanezcan más en el almacén ya que eso perjudicaría a las utilidades generadas en la agencia automotriz Bonaparte y el principal objetivo de la aplicación de llevar un control de inventarios en la agencia es contar con una actualización información eficiente con el fin de incrementar la calidad de servicio al cliente.

La realización de este informe de inventarios se practica de manera digital para ser más eficiente el trabajo ahorrando tiempo en la recepción de las unidades que aún se encuentran en stock. Haciendo énfasis a la identificación pertinente de estacionalidad o flujo de las unidades existentes.

A continuación, se presentó el inventario establecido a la fecha indicada para saber la situación que se ha presentado desde tiempo en cada cierre de mes.

Invent.	Tipo Unidad	Color	Venta	Promesa	Días	Operación	Vendedor	Cliente	Serie	Numero de Factura	Ubicación
520768	301 ACTIVE HDI 92 HP-301 ACTV	BLANCO PERLA	31/07/2015	5/08/2018	458	CONTADO	V	AUTOMOTRIZ BONAPARTE, S. de	VF3DD9HP1J3520768	BVEI 38	
517317	301 ACTIVE 1.6L VTI-301 ACTIVE	BLANCO PERLA	31/07/2015	5/08/2018	458	CONTADO	V	AUTOMOTRIZ BONAPARTE, S. de	VF3DDNFP3J3517317	BVEI 36	
520026	301 ACTIVE HDI 92 HP-301 ACTV	BLANCO PERLA	31/07/2015	5/08/2018	458	CONTADO	V	AUTOMOTRIZ BONAPARTE, S. de	VF3DD9HP1J3520026	BVEI 37	
502584	PARTNER-MAXI SP 1.6 HDI 90HP	BLANCO BANQUISE	23/05/2015	3/05/2019	163	CONTADO	V	AB&C LEASING DE MEXICO, S. de	VR3EF9HP8LJ502584	BVEI 193	
506570	PARTNER-MAXI SP 1.6 HDI 90HP	BLANCO BANQUISE	28/06/2015	3/07/2019	127	CONTADO	V	EDUARDO HERNANDEZ RINCOI	VR3EF9HP6LJ506570	BVEI 215	
510547	PARTNER TEPEE 1.6L HDI	ROJO ARDIENTE	30/07/2015	5/08/2019	94	CONTADO	V	ALDEN ROILION SA DE CV	VF3779HP2KJ510547	BVEI 227	
509741	PARTNER-MAXI PACK SP 1.6 HDI	GRIS PLATINIUM	31/07/2015	5/08/2019	94	CONTADO	V	SOLUCION EJECUTIVA MOVIL I	VR3EF9HP0LJ509741	BVEI 231	
000146	5008 ALLURE PACK 2.0	BLANCO NACRE	27/08/2015	2/09/2019	66	CONTADO	V	LORENA MENDOZA ZAPATA	VF3MJAHOX0L000146	BVEI 240	
514523	PARTNER-MAXI SP 1.6 HDI 90HP	BLANCO BANQUISE	30/08/2015	4/09/2019	64	CONTADO	V	ABRAHAM AGUILAR MENDIETA	VR3EF9HP5LJ514523	BVEI 243	
004020	3008 ALLURE PACK 2.0 HDI	METALLISEE V. GRIS AR	14/09/2015	3/09/2019	49	CONTADO	V	GONZALO BARRIENTOS MONTI	VF3MJAHPX7LS004020	BVEI 247	
512835	301 ACTIVE HDI 92 HP-301 ACTV	BLANCO BANQUISE	27/09/2015	2/10/2019	36	CONTADO	V	URIEL HUSSAIN GARCIA MEND	VF3DD9HP1LJ512835	BVEI 258	
513565	RIFTER ALLURE SP 1.6 HDI	GRIS ARTEENSE	30/09/2015	7/10/2019	31	CONTADO	V	ALDEN ROILION SA DE CV	VR3EC9HP3LJ513565	BVEI 259	
002278	208 ACTIVE 1.6L SP-208 ACTIVE	BLANCO BANQUISE	16/10/2015	1/10/2019	17	CONTADO	V	ELM TRANSPORTES SAPI DE CI	VF3CC9HP7KT002278	BVEI 263	
517317	301 ACTIVE 1.6L VTI-301 ACTIVE	BLANCO PERLA	16/10/2015	1/10/2019	17	CONTADO	V	ARRENDADORA BUENO SA DE I	VF3DDNFP3J3517317	BVEI 266	
500630	PARTNER-MAXI SP 1.6 HDI 90HP	BLANCO BANQUISE	23/10/2015	3/10/2019	10	CONTADO	V	ARRENDADORA BUENO SA DE I	VR3EF9HP1LJ500630	BVEI 270	
000911	208 ACTIVE 1.6L SP-208 ACTIVE	GRIS HURRICANE	31/10/2015	5/11/2019	2	CONTADO	V	CIPRIANO ALTAMIRANO PINED	VF3CCHNV8LW000911	BVEI 276	
005787	3008 GT LINE 1.6 THP AUT	BLEU MAGNETIC	31/10/2015	5/11/2019	2	CONTADO	V	TUBOS DE ACERO DE MEXICO	VF3M45GY7KS005787	BVEI 280	
509927	PARTNER-MAXI PACK SP 1.6 HDI	BLANCO BANQUISE	31/10/2015	5/11/2019	2	CONTADO	V	HECTOR ALEJANDRO VIVEROS	VR3EF9HP3LJ509927	BVEI 279	

Ilustración 10 Inventario.

Resultados

Del análisis realizado, se detectó que los principales problemas de la gestión de inventarios apuntan al manejo empírico de los abastecimientos, control adecuado del manejo de las unidades que se encuentran en stock e intercambios y ha detectado la determinación de los registros que se

lleva el sistema que actualmente se utiliza ya que esta problemática se presenta cada cierre de mes saber dónde están las unidades ya que no se cuenta con un sistema que verifique esta situación.

A continuación, como se muestra en la siguiente ilustración, el sistema de inventarios de la empresa.

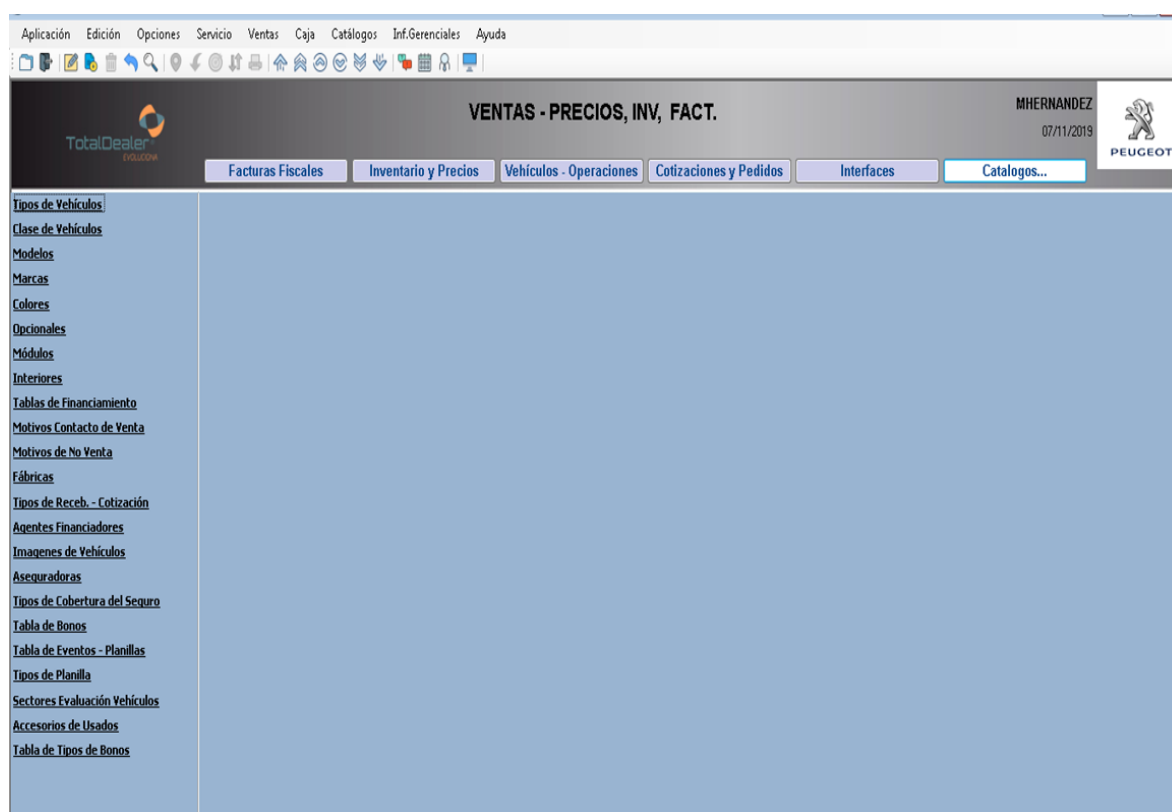


Ilustración 11 Sistema de inventarios.

En este programa esta supervisado por el corporativo de la concesionaria Peugeot ya que para la agencia es importante llevar un control de inventarios. Últimamente se han presentado circunstancias en cada cierre mes ya que el problema viene desde el departamento de postventa ya

que el personal que conforma ese departamento son los ejecutivos de venta ya que ese departamento no reporta a tiempo los movimientos que se hacen con las unidades.

Ya que desde el año 2018 en el cambio de administración se han presentado esta circunstancia para el departamento entregas, calidad ya que estos dos departamentos pasan los reportes en la sabana de ventas de cada mes al responsable de gerencia comercial.

A continuación, en la siguiente ilustración se detallarán los reportes obtenidos en la sabana de ventas.

SABANA DE VENTAS UNIDADES PEUGEOT DE TRES MESES				
costo unitario		valor unitario		
vehiculo	costo	Vehiculo	cantidades existentes	valor de inventario
3001 Allure	\$ 349.900,00	traveller	100	\$ 34.990.000,00
5008 manager	\$ 574.900,00	5008 GT	100	\$ 57.490.000,00
partner	\$ 276.900,00	5008 manager	50	\$ 13.845.000,00
301 sedan	\$ 256.900,00	308 GT	60	\$ 15.414.000,00
208 suv	\$ 334.900,00	208 allure pack	50	\$ 16.745.000,00
208 allure pack	\$ 368.900,00	RIFter Active	40	\$ 14.756.000,00
308 GT	\$ 479.900,00	3001 Allure	35	\$ 16.796.500,00
5008 GT	\$ 684.900,00	208 suv	25	\$ 17.122.500,00
RIFter Active	\$ 356.900,00	partner	10	\$ 3.569.000,00
traveller	\$ 765.900,00	301 sedan	10	\$ 7.659.000,00

Ilustración 12 Registro de la sabana de ventas.

Da como resultado un total de 480 unidades en existencia.

En los análisis obtenidos en el desarrollo de cada actividad desempeñada en la realización de este proyecto. Se determinó cada uno de los análisis realizados en este proyecto aplicando el método de A, B, C en el desarrollo de este proyecto se explicó su importancia pag.28-29

Ya que para la agencia automotriz Bonaparte dividiremos en tres grupos de acuerdo al grado de importancia que se tiene con los vehículos sean tomado en cuenta de acuerdo a las ventas de los 3 primeros meses del año 2019. Se detallará la clasificación realizada de los porcentajes que se tienen de este análisis ya que ocupan para identificar la cantidad de vehículos vendidos.

Tabla 1

Tabla de registro

Cantidad de vehículos vendidos	Departamento
15%	A (Departamento de post venta)
20%	B (Departamento de entregas)
65%	C (Departamento de calidad)

Datos obtenidos de la Cantidad de vehículos vendidos.

Se demostrará en el siguiente grafico pastel la importancia que se tiene en la actualización de inventarios garantizando ganancias favorables por las ventas de las unidades.

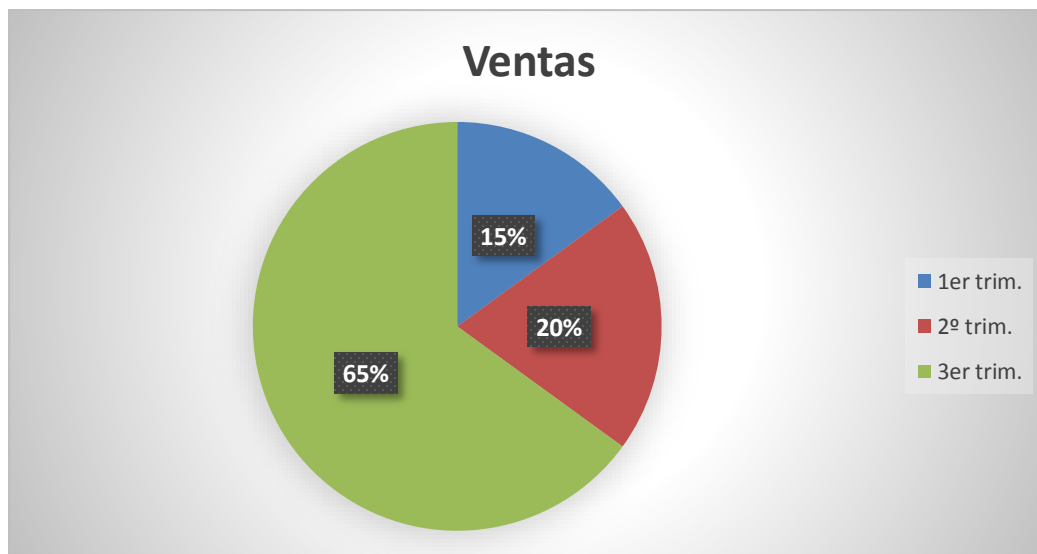


Ilustración 13ventas.

Analizando cada uno de los valores obtenidos.

El 15% se obtuvo de las ventas obtenidas por el departamento de post venta se determinó el grado de importancia que tienen de las ventas de las unidades.

El 20% representado por el departamento de entregas que la venta obtenida representa de gran importancia a favor de la empresa.

El 65% de las ganancias que se tienen son por el buen manejo que se lleva en el departamento de calidad.

Para la empresa contar con una buena administración de inventarios es de mayor importancia ya que teniendo un control de inventarios eficiente será favorable obtener ganancias para la empresa, teniendo información una relevante y vigente información sobre las existencias de los

vehículos se podrán tomar mejor toma de decisiones, actuando con efectividad dentro de la empresa para así optimizar el sistema del total dealer para que exista un modo más fácil de saber la ubicación de cada uno de los vehículos. Para ello se realizó una encuesta para conocer la opinión de cada uno de los colaboradores por la situación que se presenta cada cierre mes acerca de la gestión administrativa de inventarios.

A continuación, se muestra el cuestionario que se les aplico al departamento de posventa, calidad y entregas.

Tabla 2

Cuestionario

Criterios a evaluar	Insuficiente	Suficiente	Bueno	Notable	Excelente
Consideras que se está llevando un buen control de inventarios					
Como te consideras acerca de la actualización de la aplicación del inventario que se realiza.					
Como consideras el ambiente de trabajo en cada cierre de mes.					
Consideras importante que la agencia automotriz Bonaparte cuente con un personal					

capacitado en la actualización del programa total dealer.					
Consideras importante que la agencia automotriz Bonaparte cuente con un personal capacitado en la actualización del programa total dealer.					
Se les comunica en tiempo y forma los recuentos de actualización de las unidades vehiculares que se encuentran en stock.					
Consideras factible el programa total dealer					

Esta encuesta se le aplico detalladamente al personal de los departamentos de post venta, calidad y entregas para determinar más a detalle la situación que se presenta en la agencia automotriz Bonaparte. Para mantener una adecuada gestión administrativa de inventarios se cuenta con un total de 18 personas quienes se les realizo una pequeña encuesta para conocer la situación de la empresa y la actualización de su programa total dealer.

Sé ha determinado que

En las encuestas realizadas en los tres departamentos que son post venta, calidad y entregas que la suma de los tres departamentos que cuenta con 18 personas relacionados con la recepción de las entregas de los vehículos.

A continuación, se mostrará en el siguiente grafico los porcentajes obtenidos a través de la encuesta aplicada a los tres de apartamentos de la problemática que se vive.



Ilustración 14 resultados obtenidos encuesta aplicada.

El 34% se encuentran insuficientes con el ambiente laboral que se vive cada cierre de mes.

El 28% del personal se encuentran en insuficientes en el control de los inventarios requieren de una capacitación adecuada del programa total dealer que se utiliza para manejo y control de los inventarios.

El 22% consideran bueno la actualización que se muestra en los recuentos de las unidades que se encuentran en stock.

El 16% del personal relacionado con la gestión administrativa de inventarios consideran factible el programa que se utiliza.

La agencia automotriz Bonaparte tiene que trabajar más en su ambiente de trabajo ya que de mayor importancia trabajar en equipo con el fin de obtener mejores resultados para cada cierre de mes y también contar con capacitación acerca del sistema que se utiliza para así brindar el mejor servicio de la entrega de las unidades garantizando la mejor calidad y eficiencia y eficacia para nuestros clientes en la entrega de las unidades vehiculares.

Conclusión

Por medio del estudio realizado, se logró establecer un enfoque apropiado hacia los problemas que generan no llevar una adecuada gestión de inventarios. Asimismo, a partir del proyecto realizado se lograron establecer propuestas específicas que se enfocan directamente sobre los problemas más relevantes en la empresa.

Para la selección de un adecuado sistema de gestión de inventarios se quiere de un estudio profundo sobre las condiciones en las que se desarrolla la empresa. Pero, además, se debe considerar primordialmente la realidad en la que la empresa opera.

Con la finalidad que cada uno de los colaboradores presente de una manera adecuada cada uno de los movimientos que se realicé con las unidades así contar con una buena gestión de inventarios para así poderles brindar a nuestros unos excelentes servicios y también no presentar la misma situación en cada cierre de mes con el fin de trabajar en equipo.

Recomendaciones

Con lo que respecta a las recomendaciones, se debe de informar a todo el personal, administrativo y operativo, de los nuevos cambios en la organización porque de ellos dependerá el éxito de la nueva tarea.

Además, la alta gerencia debe de Sensibilizar al personal sobre lo importante que es mantener la base de datos actualizada de los inventarios.

Dándoles una capacitación, para llevar a cabo un buen control de inventarios observar cierto malestar por parte del personal con respecto a una resistencia natural al cambio al tener que realizar cosas nuevas. Por ello, se debe de tener en cuenta las siguientes actitudes:

Escuchar las expresiones de resistencia y manifestar empatía.

Establecer el diálogo e intercambiar y confrontar percepciones y opiniones.

Crear un compromiso común.

Tener actualizado la información de los vehículos en stock.

Contar con una persona que lleve el control de informes de las unidades que se encuentren en exhibición y que hayan sido intercambiadas por otro distribuidor.

Permitiendo tener un mejor conocimiento y control de las entradas y salidas y la localización de las unidades ya que trabajando en conjunto para aumentar la eficiencia del control de las unidades para así incrementar la calidad del servicio al cliente.

Fuentes

<https://blog.bind.com.mx/tecnicas-y-metodos-para-el-control-de-inventarios>

<https://www.lokad.com/es/definicion-punto-de-reorden>

<https://www.contabilidad-actual.com.mx/2019/02/22/administraci%C3%B3n-de-inventarios/>

<https://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios.shtml>

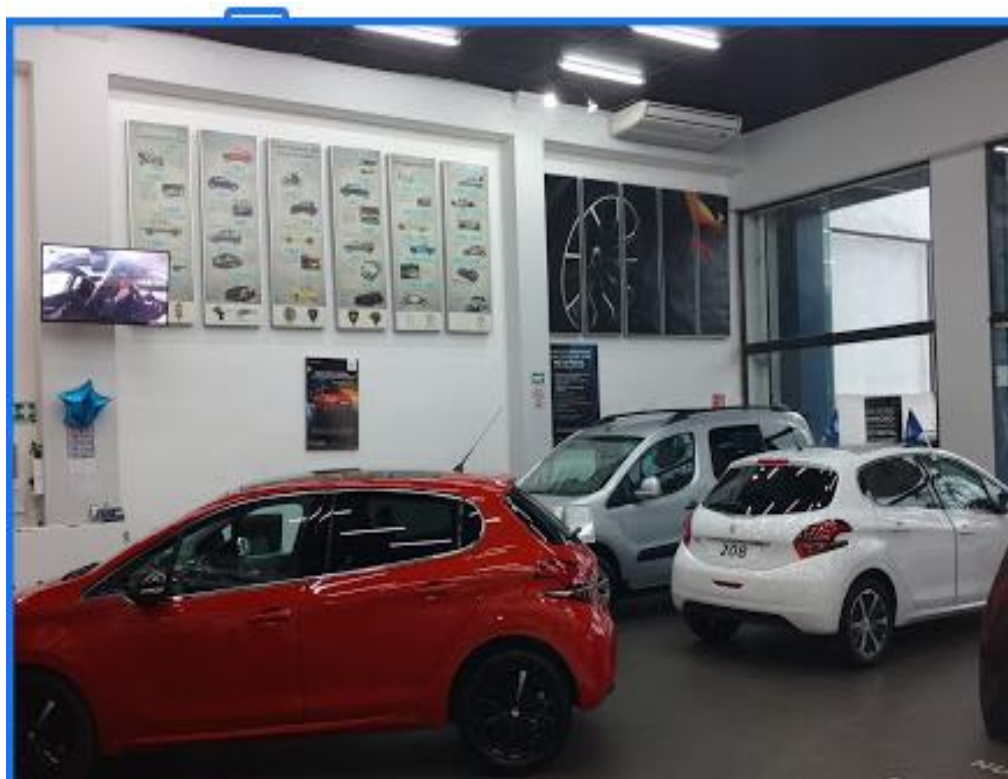
<https://es.scribd.com/document/318386238/MONOGRAFIA-nuevo-docx>

Durán. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades dela empresa. Visión Gerencial, 55-78.

Humberto guerrero salas (2017) inventarios manejo y control, editorial, Eco e Ediciones/No de paginas 160.

Anexos 1

Empresa



Área de bodega



Anexos 2

Registros de la recepción de documentación para la entrega y salida de las unidades.

COMPROBANTE DE DOMICILIO				
VENDEDOR				
NOMBRE	SERIE	FECHA	BVEI	CLIENTE
JOSE GABINO VALLADA	VF3MJAHX1KS004822	08/10/2018	BVEI 62	CARMEN JULIA CRUZ BERNAL
martha rosa hernandez	VF37S9HP4KJ521806	16/01/2019	bvei121	BUSTEXTIL SA DE CV
JOSE GABINO VALLADARES HERRERA	VF37R9HF3KJ522755	24/01/2019	BVEI 126	ALIMENTOS Y PRODUCTOS V
*Martha Rosa Hernandez	VF37S9HP4KJ521806	16/01/2019	BVEI 121	BUSTEXTIL SA DE CV
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF3DD9HP1JJ520768	29/08/2018	BVEI 47	dfs juridica
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF3M45GY6KS013640	30/11/2018	BVEI 94	wendy orea castillo
Claudia perales solis	VF37R9HF8KJ507121	19/06/2018	BVEI 9	proveedora de alimentos gourmet

falta LEY ANTILAVADO				
VENDEDORES				
NOMBRE	SERIE	BVEI	CLIENTE	FECHA
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF37R9HF5KJ504015	BVEI74	GRUPO ICACE SA DE CV	30/10/2018
JOSE GABINO VALLADARES	VF37J9HP3KJ520164	BVEI63	UNIFIN FINANCIERA SAB DE CV CV	10/10/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF3M45GY1KS012931	BVEI 152	galojal s de r l de c v	08/03/2019
JOSE GABINO VALLADARES HERRERA	VR3EF9HP2LJ501611	bvei 196	LUIS ADOLFO	31/05/2019
JOSE GABINO VALLADARES HERRERA	VF37R9HF3KJ522755	bvei 126	ALIMENTOS Y PRODUCTOS VETERINARIOS	24/01/2019
RENE NIETO ARELLANO	VF37R9HF3KJ522755	BVEI 145	JOSEFINA MORENO ANTONIO	28/02/2019
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF3DD9HP1JJ520768	BVEI 47	dfs juridica	29/08/2018
JOSE GABINO VALLADARES HERRERA	VF37R9HF5KJ511126	BVEI 52	veronica brech nuñez	11/09/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ RODRIGUEZ	VF3M45GY6KS013640	BVEI 94	wendy orea castillo	30/11/2018

Anexos 3

COPIA DE GARANTIA			
VENDEDOR			
NOMBRE	SERIE	BVEI	FECHA
SABEL ANGELES GARCIA	VF3CUHNV9KY001758	BVEI 72	24/10/2018
MARTHA ROSA HERNANDEZ	VF3CC9HJ1HT004094	BVEI73	26/10/2018
JOSE GABINO VALLADARES	VF3MJAHX1KS004822	BVEI 62	08/10/2018
JOSE GABINO VALLADA	VF3M45GY5KS019963	bvei116	07/01/2019
CARLA IVETTE PALACIO	VF3M45GY2LS000093	bvei185	07/05/2019
RENE NIETO ARELLANO	VF3M45GY1KS012542	bvei 133	14/02/2019
RENE NIETO ARELLANO	VF3M45GY1KS012542	BVEI 133	14/02/2019
SABEL ANGELES GARCIA	VF3M45GY8KS024445	BVEI 150	28/02/2019
CARLA IVETTE PALACIOS RAMOS	VF3M45GY2LS000093	BVEI185	07/05/2019
SABEL ANGELES GARCIA	VF3M45GY9KS000168	BVEI165	04/04/2019