



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE MONAGAS
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
MATURÍN EDO. MONAGAS**

**ANÁLISIS DE LOS PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO Y CONTROL
DEL INVENTARIO EN EL DEPARTAMENTO DE REPUESTOS DE LA
EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A. EN MATURÍN ESTADO MONAGAS**

**Asesor:
Dr. Jorge Astudillo**

**Autor:
Br. Freytes Leonet, Frank Jonathan
CI. 16.940.628**

**Trabajo de Grado, Modalidad Pasantías, Presentado como Requisito
Parcial para Optar al Título de Licenciado en Administración**

Maturín, Noviembre 2012



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE MONAGAS
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
MATURÍN EDO. MONAGAS

ANÁLISIS DE LOS PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO Y CONTROL
DEL INVENTARIO EN EL DEPARTAMENTO DE REPUESTOS DE LA
EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A. EN MATURÍN ESTADO MONAGAS.

REALIZADO POR:
Freytes Leonet, Frank Jonathan

Trabajo de Grado, Modalidad Pasantías, Presentado como Requisito Parcial
para Optar al Título de Licenciado en Administración.

ACTA DE APROBACIÓN

APROBADO POR:



Dr. Jorge Astudillo
ASESOR

MSc. Argelis Salazar
JURADO PRINCIPAL

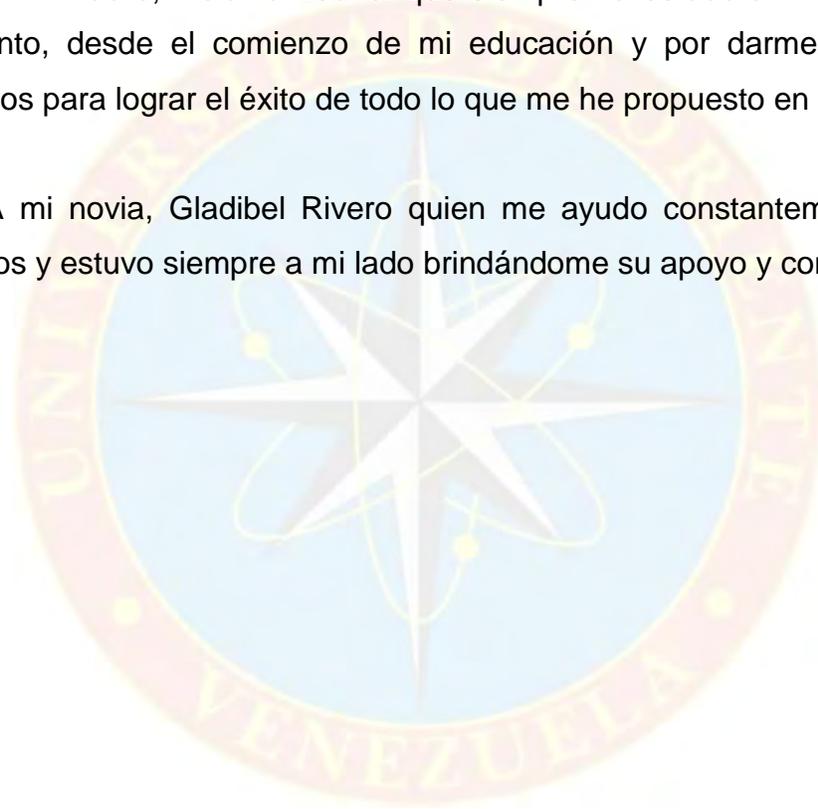
MSc. Roberto Mirabal
JURADO PRINCIPAL

DEDICATORIA

Este logro se lo dedico principalmente a Dios por haberme permitido llegar hasta donde estoy, y por darme las fuerzas suficientes para vencer todos los obstáculos que tuve en mi camino.

A mi madre, Melania Leonet que siempre ha estado a mi lado en todo momento, desde el comienzo de mi educación y por darme los mejores consejos para lograr el éxito de todo lo que me he propuesto en la vida.

A mi novia, Gladibel Rivero quien me ayudo constantemente en mis estudios y estuvo siempre a mi lado brindándome su apoyo y conocimientos.



AGRADECIMIENTOS

Principalmente a Dios por darme fuerza, valor, salud y guiarme por el camino del bien, y por no dejarme decaer cuando se dificultan las cosas en la vida.

A mi madre y mi padre por todo lo que hicieron por mí, desde el inicio de mi educación hasta verme graduado. Y por enseñarme lo importante que es la educación en la vida.

A mi novia Gladibel Rivero, por su incondicional ayuda a lo largo de mi carrera universitaria.

A la Lcda. Liliana Rivero, empleada del Departamento de Repuestos de la empresa, por brindarme su ayuda incondicional y su valiosa colaboración en la realización de este trabajo.

A la Universidad de Oriente por abrirme las puertas para realizar mis metas.

A los profesores por ofrecerme sus conocimientos, como lo son: **Roberto Mirabal, Jorge Astudillo, Ramón Castillo, y Augusto Zapata.**

ÍNDICE

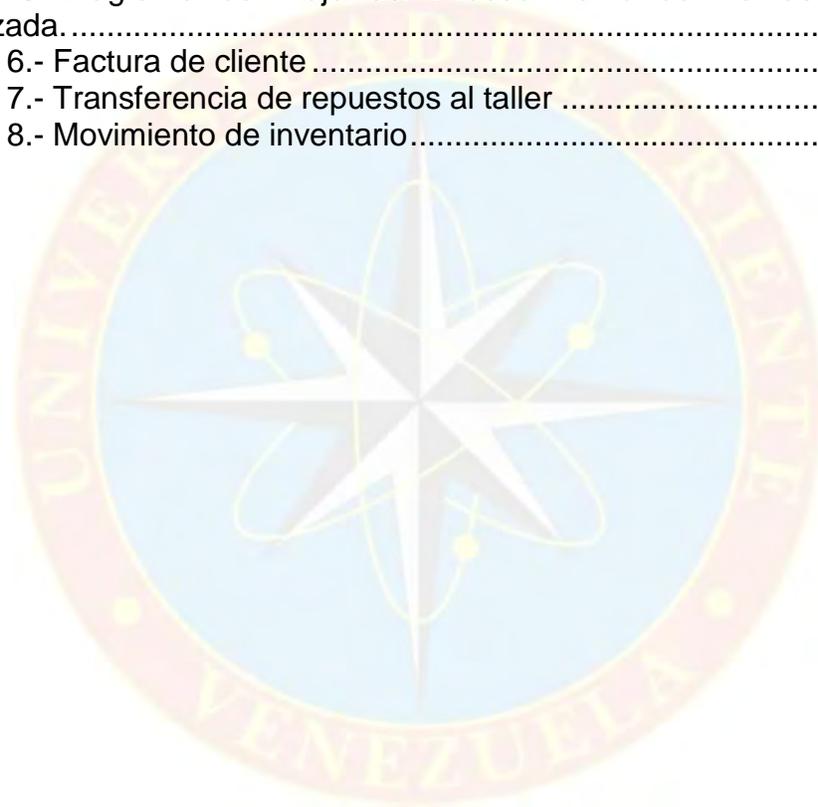
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTOS	IV
ÍNDICE	V
ÍNDICES DE FIGURAS	VII
RESUMEN	VIII
INTRODUCCIÓN	1
FASE I	4
EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES	4
1.1 PLANTEAMIENTO Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.2.1 Objetivo General.....	7
1.2.2 Objetivos Específicos	7
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.4 MARCO METODOLÓGICO	8
1.4.1 Nivel y Tipo de Investigación	8
1.4.2 Población Objeto de Estudio.....	9
1.4.3 Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos	10
1.5 IDENTIFICACIÓN INSTITUCIONAL.....	13
1.5.1 Ubicación.....	13
1.5.2 Reseña Historia	13
1.5.3 Misión	14
1.5.4 Visión.....	15
1.5.5 Objetivos de la Organización	16
1.5.6 Estructura Organizacional de la Unidad Objeto de Estudio	17
FASE II	19
DESARROLLO DEL ESTUDIO	19
2.1 NORMAS QUE SE LLEVAN A CABO PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE LAS COMPRAS Y VENTAS DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A.....	19
2.2 ETAPAS PARA EL ABASTECIMIENTO DEL INVENTARIO DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A	23
2.3 PASOS PARA EL REGISTRO Y CONTROL DEL INVENTARIO DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A	27
2.4 DEBILIDADES Y FORTALEZAS EN EL PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO Y CONTROL DEL INVENTARIO DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A.....	34
FASE III	36
CONSIDERACIONES FINALES	36
3.1 CONCLUSIONES.....	36
3.2 RECOMENDACIONES.....	36

BIBLIOGRAFÍA..... 38
GLOSARIO DE TÉRMINOS..... 40
ANEXOS..... 42
HOJAS METADATOS..... 50



ÍNDICES DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama del Departamento de Repuestos; Monagas.....	18
Dealer, C.A.	18
Figura 2.- Registro de Compra de Repuestos	21
Figura 3 Registro de Venta de Repuestos	23
Figura 4.- Diagrama de Flujo Sobre el Abastecimiento del Inventario de Repuestos.....	26
Figura 5 Diagrama de Flujo del Procedimiento de Ventas por Unidad Paralizada.....	30
Figura 6.- Factura de cliente	31
Figura 7.- Transferencia de repuestos al taller	32
Figura 8.- Movimiento de inventario.....	33



**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE MONAGAS
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN
MATURÍN EDO. MONAGAS**



**ANÁLISIS DE LOS PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO Y CONTROL
DEL INVENTARIO EN EL DEPARTAMENTO DE REPUESTOS DE LA
EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A. EN MATURÍN ESTADO MONAGAS.**

Asesor:
Dr. Jorge Astudillo

Autor:
Br. Freytes Leonet, Frank Jonathan
CI. 16.940.628

RESUMEN

La base fundamental de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma, dicho manejo permitirá a la empresa mantener el control oportuno de su mercancía. La investigación tiene como objetivo principal analizar los procedimientos para el registro y control del inventario en el departamento de repuestos del concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. en Maturín Edo Monagas; esto con la finalidad de renovar o corregir en lo sucesivo todos los procedimientos que no se estén considerando o aplicando de la forma correcta para obtener un control equilibrado del inventario de repuestos. Esta investigación centro sus bases en un estudio de campo, ya que se tuvo contacto directo con los responsables de llevar a cabo las actividades para registrar y controlar el inventario de repuestos; para tal fin se utilizó algunas técnicas de investigación tales como: La observación directa y participativa, La entrevista no estructurada y La revisión bibliográfica. Se llegó a la conclusión que el personal que labora en el departamento, debe comenzar a utilizar de manera eficiente las herramientas que le ofrece el Sistema Autosoft para llevar a cabo un óptimo registro y control del inventario de repuestos, ya que dicho Sistema les ofrece diversas opciones para poder saber los pedidos sugeridos, clasificación ABC, demanda promedio de cada repuesto, obsolescencia de los mismos, entre otras cosas.

Palabras Claves: inventario, compra, mercancía.

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos inmemorables, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez; que le aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de los mismos.

Cabe recordar que, los inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Además comprenden las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta. También los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques, envases y los inventarios en tránsito.

Es por ello, que la base fundamental de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma, dicho manejo permitirá a la empresa mantener el control oportuno de su mercancía. El inventario tiene como propósito primordial proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para el funcionamiento acorde y coherente dentro

del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda de la empresa.

Asimismo, un eficiente proceso de registro y control del inventario permite ganar tiempo ya que ni la producción ni la entrega pueden ser instantánea, se debe contar con existencia del producto a las cuales se puede recurrir rápidamente para que la venta real no tenga que esperar hasta que termine el largo proceso de producción.

Por lo antes mencionado se hizo necesario, en la presente investigación, analizar los procedimientos para el registro y control del inventario en el departamento de repuestos de la empresa Monagas Dealer, C.A. en Maturín Edo. Monagas. El mismo está estructurado en etapas para brindar una mejor comprensión.

- Fase I: Está conformada por el planteamiento del problema y sus generalidades, los objetivos planteados, asimismo, los motivos que justifican la realización del trabajo, el marco metodológico que se aplicó, la identificación de la empresa en la cual se llevó a cabo la investigación.
- Fase II: Contiene el desarrollo de la investigación, donde se analizó de manera cualitativa la información sobre el proceso para el registro y control del inventario en el departamento de repuestos de la empresa, basado en la teorías que sustentan el estudio.
- Fase III: En esta etapa se presentan las conclusiones encontradas y las recomendaciones pertinentes de la investigación.

- Y por último, se presentan la Bibliografía, el Glosario de términos y los Anexos que sustentan el trabajo realizado.



FASE I

EL PROBLEMA Y SUS GENERALIDADES

1.1 PLANTEAMIENTO Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Para lograr la eficiencia en el manejo de la materia prima, y que 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 desarrolla su objeto social.

Una política eficiente de inventarios es aquella que planea el nivel óptimo de la inversión en inventarios y mediante el control se asegura de que los niveles óptimos se cumplan.

Un buen registro y control de un inventario permite proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios en la empresa. Colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos o pérdidas de los mismos. Permitiendo satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa y de los clientes, a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto, la gestión de inventarios debe ser controlada y vigilada.

Existen algunas razones fundamentales para desarrollar un buen sistema, la gran cantidad de artículos y el gran valor monetario que ello representa y, por otra parte, la necesidad de mantener un control adecuado, las graves consecuencias derivadas de operaciones no satisfactorias que terminan en resultados desfavorables, así como la contribución potencial de

esta función para lograr efectividad en las operaciones de la empresa. El proceso de adquisición se halla estrechamente ligado a las demás funciones comprendidas dentro de la organización, así como al medio ambiente externo, creando la necesidad de sistemas de información totales. Los pasos esenciales de un procedimiento de compras son los siguientes:

- Determinación de la existencia de una necesidad.
- El precisar el tipo de artículo que se necesita, así como la cantidad que se debe pedir.
- Selección de las posibles fuentes de abastecimiento.
- Análisis de las alternativas y colocación del pedido.
- Seguimiento de la orden.
- Recepción e inspección de los artículos.
- Revisión de la factura y pago al proveedor.
- El llevar registros apropiados.

La empresa Monagas Dealer, C.A. cuenta con el departamento de repuestos, encargado de la compra y venta de repuestos, por lo que deben brindar la mejor atención a sus clientes internos y externos, y suman además parte significativa de sus ventas a la productividad de la organización. En dicho departamento se ven implicados procesos de ventas y compras de repuestos a diario, así como también órdenes de compra y pedidos para mantener y cubrir las necesidades de sus clientes, los cuales esperan satisfacer sus necesidades de compra y atención de la manera más efectiva y en el menor tiempo posible, es decir, encontrando en el momento lo que ellos buscan o si tienen que esperar por ello que este periodo de espera no sea tan largo; ya que el no contar con un buen registro y control del

inventario afecta de manera directa las ventas del departamento y por ende la productividad de la empresa.

Existen técnicas y métodos de registro y control, que van a permitir el funcionamiento eficaz del inventario, y las mismas no están siendo utilizadas de forma adecuada en el departamento de repuestos, lo que origina que el inventario no funcione de la manera correcta para sus ventas y en consecuencia esto repercute en los ingresos de la empresa.

Por lo antes expuesto, surgió la necesidad de llevar a cabo esta investigación sobre el análisis de los procedimientos para el registro y control del inventario de repuestos en la empresa Monagas Dealer, C.A.; al mismo tiempo nacieron las siguientes interrogantes:

¿Cuáles son las normas que se toman en cuenta para el registro y control de las compras y ventas de repuestos en la empresa?

¿Cuáles son las etapas que se llevan a cabo para registrar y controlar las compras y ventas de repuestos en la empresa?

¿Cuáles son las debilidades y fortalezas en los procedimientos de registro y control del inventario de repuestos en la empresa?

La investigación se desarrolló en el Departamento de Repuestos del Concesionario Ford "MONAGAS DEALER, C.A". Ubicado en la Av. Alirio Ugarte Pelayo sector Tipuro, Maturín Edo Monagas.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Objetivo General

Analizar los procedimientos para el registro y control del Inventario en el Departamento de Repuestos en la Empresa Monagas Dealer, C.A.

1.2.2 Objetivos Específicos

1. Describir las normas que se llevan a cabo para el registro y control de las compras y ventas de repuestos en la Empresa Monagas Dealer, C.A.
2. Identificar las etapas para el abastecimiento del Inventario de Repuestos en la Empresa Monagas Dealer, C.A.
3. Señalar los pasos para el registro y control del Inventario de Repuestos en la Empresa Monagas Dealer, C.A.
4. Analizar las debilidades y fortalezas en el procedimiento para el registro y control del Inventario de Repuestos en la Empresa Monagas Dealer, C.A.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Los inventarios de repuestos son necesarios en esta empresa, para cubrir los requerimientos de los clientes en reponer piezas dañadas por nuevas, también permite incrementar los ingresos mediante las ventas, las cuales generan utilidades; así un registro y control deficiente de inventario da como resultado un exceso de inventario, generando una baja de rendimiento sobre el capital invertido.

Este trabajo tuvo como finalidad analizar los procedimientos para el registro y control del Inventario en el Departamento de Repuestos de la Empresa Monagas Dealer, C.A.

Asimismo, este proyecto sirve como herramienta de investigación a futuros estudiantes que necesiten información respecto a este tema, igualmente le permite a la empresa saber si se lleva de la manera correcta y/o adecuada dichos procedimientos, para que de esta forma corrijan en lo sucesivo las normas y/o políticas para el mejoramiento de éste proceso. Además dicho proyecto fue útil para el investigador, ya que le permitió conocer más a fondo los métodos y/o herramientas que se implementan para registrar y controlar el inventario de repuesto, y así poder constatar si es o no el más idóneo para que se cumplan los objetivos.

1.4 MARCO METODOLÓGICO

1.4.1 Nivel y Tipo de Investigación

El nivel de investigación que se utilizó en éste trabajo, es de nivel descriptiva, debido a que estuvo dirigido a determinar y detallar la naturaleza de la situación tal y como se presenta para el momento en que el estudio se llevó a cabo; en este caso con respecto al proceso de registro y control del inventario de repuestos de la empresa Monagas Dealer, C.A.

En éste sentido Giuliana y Ruíz (2007) expresan que:

“En la investigación descriptiva: El investigador no manipula las variantes sino que se ocupa del objeto o fenómeno en estudio. Describe lo que mide sin plantear suposiciones o hipótesis; por ejemplo, el estudio de plantas y animales de una comunidad, la determinación de índices de desnutrición o parasitismo de un grupo de niños de una determinada población, el análisis bioquímico de diferentes tipos de aguas”. (p.46).

Por otra parte, el tipo de investigación que se llevó a cabo es de campo, debido a que la información se obtuvo mediante el estudio e investigación dentro del Departamento de Repuestos del Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A., esto fue posible a la ayuda que brindó el personal que labora en ese departamento.

Al respecto Giuliana y Ruiz (2007) expresan que: “La característica fundamental de la investigación de campo es que el investigador se pone en contacto con la realidad de la situación, tomando la información directamente de ella”. (p.47)

1.4.2 Población Objeto de Estudio

Para desarrollar la investigación, se utilizó como población objeto de estudio el inventario de repuestos de dicho departamento. Asimismo, se utilizó como objeto de estudio al personal que allí labora, debido a que ambos están directamente relacionados con el proceso de registro y control del inventario de repuestos, tema principal de la investigación.

En tal sentido, Silva (2008) lo define como: “Éste elemento representa al sujeto u objeto que va a ser estudiado y medido”. (p.91).

1.4.3 Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos

Estas técnicas son herramientas utilizadas por los investigadores con el fin de recabar toda la información necesaria sobre el tema abordado, de la manera más objetiva y veraz posible.

En éste sentido Silva (2008), expresa que: “Consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna”. (p.91).

A continuación se presenta las diferentes técnicas que se utilizaron para Desarrollar la investigación.

1.4.3.1 Observación Directa y Participativa

Durante el desarrollo de la investigación se obtuvo la información mediante una observación directa y participativa ya que se tuvo contacto con el personal involucrado del ente en estudio, de ésta manera se consiguió información valiosa que ayudó a sustentar la investigación. Al respecto Bernal T. (2006) expone: “La observación directa cada día cobra mayor credibilidad y su uso tiende a generalizarse, debido a que permite obtener información directa y confiable, siempre y cuando se haga mediante un procedimiento sistematizado y muy controlado”. (p.177).

Por otra parte Bernal T. (2006) explica que:

“En la observación participante: el observador es parte de la situación que observa. Según Cerda, una de las premisas del investigador que opta por tal técnica de obtención de información es que debe estar mayor tiempo en la situación que observa, con el propósito de conocer de forma directa todo aquello que a su juicio puede constituirse en información para el estudio”. (p.228).

1.4.3.2 La Entrevista no Estructurada

Una entrevista no estructurada es aquella en que existe un margen más o menos grande de libertad para formular preguntas y respuestas. En consecuencia, no se guían por un cuestionario o modelo rígido, sino que fluyen con cierto grado de espontaneidad, mayor o menor según el tipo concreto de entrevista que se realice. Se realizó este tipo de entrevistas al personal del Departamento de Repuestos de la empresa Monagas Dealer, C.A., los cuales se encuentran directamente relacionados con el tema objeto de estudio con la finalidad de obtener información confiable y verificar criterios relacionados al tema.

En tal sentido, Bernal T. (2006) explica lo siguiente:

“Éste tipo de entrevistas se caracterizan por su flexibilidad, ya que en ella sólo se determinan previamente los temas o tópicos a tratar con el entrevistado. Durante la entrevista, el entrevistador puede definir la profundidad del contenido, la cantidad y el orden de las preguntas o cuestiones a tratar con las personas a entrevistar”. (p.226).

1.4.3.3 La Revisión Bibliográfica

Esta técnica de recolección de información permitió revisar durante el transcurso de la investigación, diferentes textos y recursos de internet (páginas web), lo cual permitió mejorar y sustentar el desarrollo del temático objeto de estudio. Asimismo, se hicieron revisiones de los manuales operativos del Departamento de Repuestos, diferentes textos y leyes relacionados al objeto de investigación.

Al respecto Sampieri (2003) expresa lo siguiente:

“La revisión bibliográfica, “Consiste en detectar, obtener y consultar la bibliografía y otros materiales escritos útiles para los propósitos del estudio, de donde se debe extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe al problema de investigación.” (Pág. 71)

1.4.3.4 Procedimientos para la Tabulación y Representación de los Resultados

Para tabular y representar los resultados que se obtuvieron durante la investigación se manejaron algunos de los gráficos más utilizados para tal fin, tales como: El Gráfico de Barras y El Gráfico Circular o Diagramas de Sectores.

Al respecto Silva (2008) expresa lo siguiente:

“Los gráficos de barras son los procedimientos gráficos más empleados para representar los datos, tanto en escalas nominales como ordinales. Cada categoría se representa con una barra vertical; la altura de la barra representa el número de miembros de esa clase”. (p.125).

Por otra parte Silva (2008) expresa que “El gráfico de torta tiene múltiples aplicaciones, principalmente cuando se trata de presentar porcentajes y proporciones. No obstante, presenta algunas limitaciones cuando se tiene un gran volumen de datos”. (p.126).

1.5 IDENTIFICACIÓN INSTITUCIONAL

1.5.1 Ubicación

El área objeto de estudio se encuentra ubicada en el Departamento de Repuestos del Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. ubicado en la Avenida Alirio Ugarte Pelayo con Avenida Viboral Sector Tipuro I Maturín Estado Monagas.

1.5.2 Reseña Historia

En el año 2004, los hermanos Casella Salazar, siguiendo los pasos de su padre Sr. Francisco Casella, y conjuntamente con su madre Sra. Ana Beatriz de Casella, registran la Empresa Monagas Dealer, C.A, con la visión de negocios que siempre los ha caracterizado, afianzados en el prestigio de la marca que representan Ford Motor de Venezuela y orientados al logro de la expansión de sus empresas a nivel regional, las cuales ya están consolidadas al sur del país.

Monagas Dealer, C.A., comienza sus operaciones en Junio de ese mismo año, en una sede provisional ubicada en la Av. José Tadeo Monagas, a pocos metros del aeropuerto, en Maturín Estado Monagas. Ofreciendo a su distinguida clientela un excelente y variado Stock de vehículos automotores marca Ford, así como repuestos y accesorios, además de servicio y asesoría técnica de avanzada, a fin de garantizar su inclusión en el mercado a través de la captación de clientes, para los cuales estaban orientadas sus propuestas.

Confiando en el éxito de la empresa y proyectados en mantener su continuidad en el mercado, la Familia Casella emprende la construcción de lo que sería la sede principal del concesionario a principios de 2005, en la zona comercial más popular de la ciudad, con el fin de facilitar la accesibilidad de los clientes, brindarles el confort de una moderna instalación y garantizar la vanguardia tecnológica en los servicios prestados.

El 18 de Marzo del 2007, Monagas Dealer, C.A., se traslada a su nueva sede (Dirección Actual), desde donde continua su compromiso de ofrecer productos y servicios de la prestigiosa marca Ford, cumpliendo con los estándares establecidos y mejorando día a día tanto a nivel tecnológico como a nivel humano, para brindar al cliente entera satisfacción de sus gustos y necesidades.

1.5.3 Misión

En Monagas Dealer, C.A existe una política de calidad, y es que el personal que labora en dicha empresa, están comprometidos en satisfacer los requisitos de sus clientes mediante la comercialización de Vehículos, Repuestos, Accesorios, Servicios de Mantenimiento y Reparación de

Vehículos Automotores, cumpliendo además los requisitos legales y los de su aliado comercial Ford, apoyado en su capital humano calificado y especializado, orientado al logro de sus objetivos y mejorando continuamente sus procesos.

Es por ello, que la principal misión es servir a los clientes, cubriendo sus necesidades y exigencias a través de la comercialización eficiente de vehículos, repuestos y servicios automotrices exclusivos Ford, siguiendo su filosofía y código de valores; apoyados en su capital humano con tecnología de punta, estableciendo un compromiso mediante el liderazgo y distribución de vehículos de la más alta calidad, orientado hacia el logro de los objetivos de rentabilidad y permanencia en el mercado.

1.5.4 Visión

El personal que labora en el Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A y la empresa como tal, tienen algunas políticas y/o valores por las que se rigen para cumplir con los objetivos de la empresa:

Responsabilidad: Cumplir con sus obligaciones, al mismo tiempo que deben asumir las consecuencias de sus acciones.

Compromiso: Brindan el mejor servicio y atención al cliente, trabajando con calidad.

Honestidad: Son sinceros con ellos mismos y con los demás, actúan con transparencia, confianza e igualdad.

Respeto y Humildad: Tratan a los demás como queremos ser tratados, atienden con cortesía al público y a sus compañeros de trabajo. Están dispuestos aprender de sus errores.

Reconocimiento continuo al Logro y la Excelencia: Fomentan y reconocen en sus trabajadores la excelencia y la orientación al logro.

Pertenencia e Identificación: Son una familia conformando una organización. Orgullosos del lugar donde trabajan y cuidando la empresa.

Innovación: Buscan, imaginar, crear, enseñar y deleitar. Libertad para expresar sus ideas.

Unión: Trabajan en equipo y se comunican respetuosamente para alcanzar metas comunes.

Por lo antes mencionado, la empresa Monagas Dealer, C.A. en compañía de todos sus trabajadores tienen como principal visión, convertirse en la empresa integral de servicios automotrices con el más alto nivel de calidad, que permitan satisfacer las necesidades del cliente y garanticen la mayor rentabilidad posible, y a la vez consolidarse como empresa líder en el mercado, representando de esta forma un papel preponderante en el desarrollo de la región.

1.5.5 Objetivos de la Organización

- Obtener ingresos que garanticen la expansión y permanencia de la empresa en el mercado.

- Garantizar la satisfacción del cliente, en cuanto a la adquisición de los productos ofertados, el uso de los servicios y el asesoramiento técnico.
- Cumplir las normas, políticas y procedimientos establecidos por Ford Motor de Venezuela y su filosofía, en cuanto a la comercialización de sus productos y la aplicación de los servicios.
- Aplicar estricto control de calidad en los servicios prestados.
- Establecer políticas, normas y procedimientos dirigidos al logro del objetivo general de la empresa.

1.5.6 Estructura Organizacional de la Unidad Objeto de Estudio

El Departamento de Repuestos de la empresa Monagas Dealer, C.A., consta de: 1 Gerente del Departamento, 1 Almacenista, 2 Vendedores, 1 Asistente Administrativo. Todo el personal está inmerso en los procedimientos de entrada y salida de la mercancía, por ende están relacionados con la rotación del inventario. Sin embargo es la persona encargada del almacén, el responsable de la ubicación, espacio, evaluación de las piezas dañadas, recepción y despacho de los repuestos, ya que en el Almacén de Repuestos se encuentra una alta inversión de dinero y depende de esa persona el flujo correcto de dichos bienes.

A continuación, se presenta el Organigrama del Departamento de Repuestos del Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. (Ver Figura 1)

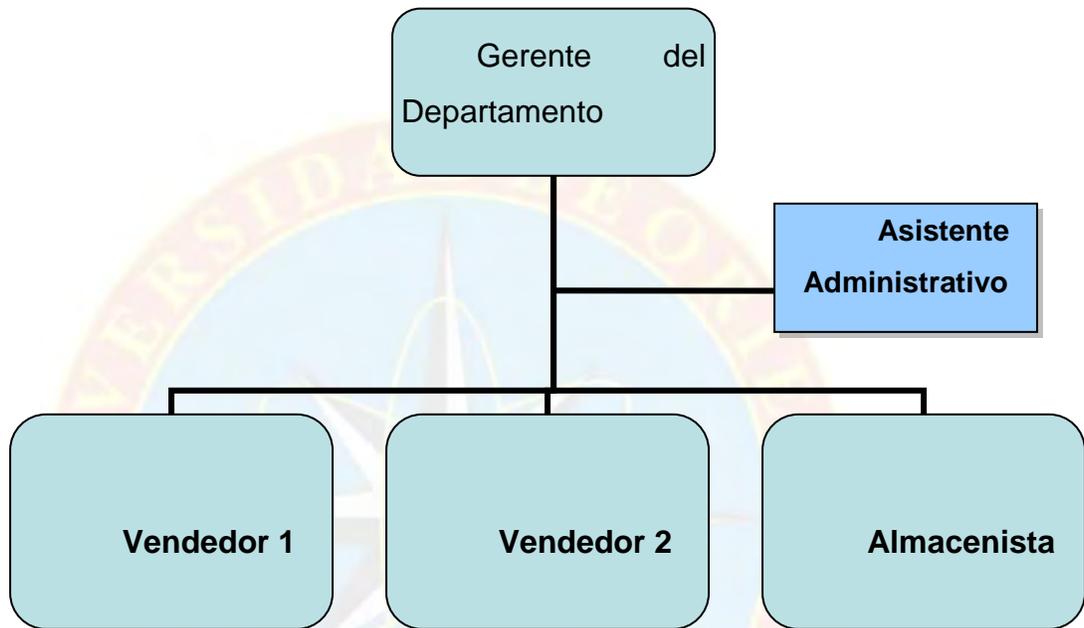


Figura 1 Organigrama del Departamento de Repuestos; Monagas Dealer, C.A.

Fuente: Información suministrada por el personal que labora en dicho departamento

FASE II

DESARROLLO DEL ESTUDIO

2.1 NORMAS QUE SE LLEVAN A CABO PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE LAS COMPRAS Y VENTAS DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A

Para el desarrollo de este objetivo según información suministrada por el personal que labora en el departamento de repuestos con respecto a las Compras y Ventas de Repuestos, se toman en consideración las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en este sentido se lleva el Registro de Compras y Ventas, que es un libro auxiliar obligatorio en el que se anotan por orden cronológico y correlativo los ingresos y egresos que efectúa el departamento de Repuestos en el desarrollo de sus operaciones. Para ello es importante que dichos documentos contengan la siguiente información:

- Fecha de Emisión.
- Numero de Factura.
- Numero de Control.
- Nombre, Denominación, o Razón Social.
- Valor de la Compra, con la Base Imponible e IVA Desglosado.

A continuación se especifican las etapas para el registro y control de las compras y ventas de repuestos.

Etapas de las Compras

- Detección de la Necesidad de Comprar y/o Requerimiento.
- Selección de los Proveedores.
- Seguimiento y Recepción de los Pedidos.
- Almacenamiento y Registro de las Compras.

Para el registro en el sistema del documento de Compra, primero se coloca la fecha de registro, luego la fecha de emisión, posteriormente el número de factura, numero de control, condición de pago (crédito o contado), fecha de vencimiento, nombre del proveedor, departamento que está incluyendo la compra, y seguidamente la descripción del o los artículos con su respectiva cantidad y precio unitario, finalmente se graba este registro en el sistema y se imprime.

A continuación, se presenta el Cuadro de Registro Compras del Departamento de Repuestos del Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. (Ver Figura 2)

Compras

Agregar
 Modificar
 Eliminar
 Imprimir
 Ver Pago
 P. Anticipados
 Retenciones

Datos de la Compra Otros Datos

Número: CPA16405 Registro: 28/05/2012 Emisión: 28/05/2012 Documento: 00022219 Nº de Control: 00022219
 Proveedor: 31273961 VENITAL MOTORS, C.A. Cond./ Pago: 1-Credito/Vence Vence: 28/05/2012
 Regimen Iva: 1-Contribuye Departamento: 03 Almacen: C.Costos:

Concepto: C.Costos:

> Detalle de la Compra <

ITEM	UND	IVA	BULTO	ALM	CANT/BULTO	COSTO UNITARIO	%DESC	DESCUENTO	TOTAL
			0		0,000	0,000	0,00%	0,00	0,000
▶ 4602054		A	1	01	1,000	1.276,790	0,00%	0,00	1.276,790 ART

Des: MODULO CONTROL EXPLORER U251 4.6 4X4 A/T 200 Doc. Origen: CPA16405 Adelantos: 0,00 Sub-Total: 1.276,79
 Desc: 0,00% 0,00 T. Neto: 1.276,79 Cargos: 0,00 IVA: 153,22 Total: 1.430,00

◀ Anterior ▶ Siguiente Salir

Número de Compra / [Click - F2] = para Buscar **Vista**

Figura 2.- Registro de Compra de Repuestos

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario

Para el registro en el sistema del documento de Compra, primero se coloca la fecha de registro, luego la fecha de emisión, posteriormente el número de factura, numero de control, condición de pago (crédito o contado), fecha de vencimiento, nombre del proveedor, departamento que está incluyendo la compra, y seguidamente la descripción del o los artículos con su respectiva cantidad y precio unitario, finalmente se graba este registro en el sistema y se imprime

Etapas de las Ventas

Para el registro de las Ventas en el sistema se procede de la siguiente manera: se emite una “Nota de Despacho” en la que se indica: nombre o código del cliente, condición de pago (crédito o contado) fecha de vencimiento, código del vendedor que realiza la venta, y posteriormente el o los artículos que el cliente ha solicitado, esta nota se imprime y la recibe el “Encargado de Almacén” quien despacha los repuestos solicitados, luego el cliente pasa con esta nota de despacho a la “Caja” y se le imprime la factura que contiene los mismos datos que la nota de despacho, para finalmente retirar la mercancía.

Cabe resaltar que todo este procedimiento es revisado y controlado debidamente por el Departamento de Contabilidad de la empresa.

A continuación, se presenta el Cuadro de Registro de Ventas del Departamento de Repuestos del Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. (Ver Figura 3)

Factura

+ Agregar ↻ Modificar - Eliminar 🖨 Imprimir 📄 Ver Detalle 📄 Ver Cobro 📄 CxAnticipado 📄 Retenciones

Número: **FAC46273** Emisión: 28/05/2012 Condición Pago: 0-Contado 0 Días Vence: 28/05/2012

Cliente: 8266167 **JOSE SISO** Vendedor: R08 **FRANK FREYTES** Almacen: F4 Estatus: **PE**

Comentarios: Moneda: 01 **BOLIVAR** Tipo: A Cambio: 1,000 **BS.** N°. Control: 0048965

Regimen/Iva: 1-Contribuye Tarifa/Precio: A Transp.: F4 N°. Control: 0048965

Detalle de Factura <

ITEM	UND	IVA	BULTO	ALM	CANT/BUL	PRECIO/U	%DESC	DESCUENTO	TOTAL
			0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
▶ 4900053		A	1 01		2,00	290,00	0,00	0,00	580,00 ART

Descip. ESTOPERA DIR F350 5.4 4X2/4X4 2000/ Cotización/N°.COT22507 Adelantos: **0,00** Sub-Total: **580,00**

Desc: 0,00% 0,00 T. Neto: **580,00** Cargos: **0,00** IVA: **69,60** Total: **649,60**

◀ Anterior ▶ Siguiente 🚶 Salir

Número de Factura / [Click - F2] = para Buscar **Vista**

Figura 3 Registro de Venta de Repuestos
Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario

2.2 ETAPAS PARA EL ABASTECIMIENTO DEL INVENTARIO DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A

En la empresa Monagas Dealer, C.A. y específicamente en el Departamento de Repuestos se utiliza un Sistema denominado Autosoft, el cual dentro de muchas otras funciones facilita una clasificación ABC de sus repuestos, basando su clasificación de acuerdo a los movimientos de venta

de los mismos en un periodo de 6 meses. No obstante esta útil herramienta no es considerada por el personal del departamento en ningún aspecto, ni siquiera en la realización de los pedidos, por lo que puede decirse que los pedidos de repuestos los hacen al azar, o por ensayo y error, entre otras cosas.

Es importante destacar que esta clasificación ABC que ofrece el Sistema, sugiere además la cantidad de pedido a realizar o lo que es lo mismo un pedido sugerido de acuerdo al movimiento de rotación del inventario de repuestos, y por ende sugiere la cantidad de existencia que debería de tener en el almacén.

Se puede decir entonces que no poseen un control de sus pedidos, lo que es desfavorable para sus ventas, ya que no tienen en su stock de inventario los repuestos que son considerados de alta rotación, y además tienen en su stock repuestos en estado de obsolescencia y ocupando un espacio quien sabe por cuánto tiempo.

A continuación se puntualizan las etapas para el abastecimiento del Inventario de Repuestos.

- Se recibe la “Requisición de Repuestos”, la cual indica: nombre del repuesto y cantidad a solicitar.
- Se realiza un análisis de esta “Requisición”, y se compara la cantidad pedida con la cantidad existente en el almacén, así como también el movimiento de este repuesto durante toda su existencia en el almacén.

- Se realiza el Pedido correspondiente, en un Sistema online denominado “Conford” que pertenece a su principal proveedor “Ford Motor de Venezuela, S.A.”
- Se imprime este Listado de Pedido que contiene un numero de pedido para su seguimiento y toda la lista de repuestos solicitados.
- Cuando llega este pedido, lo recibe el “Encargado de Almacén”, quien revisa que todo haya llegado en condiciones adecuadas.
- Finalmente el “Encargado de Almacén” ubica todos los repuestos recibidos y dicha ubicación la registra en el Sistema.

A continuación se presenta el diagrama de flujo sobre el abastecimiento del inventario de repuesto de la empresa MONAGAS DEALER, C.A

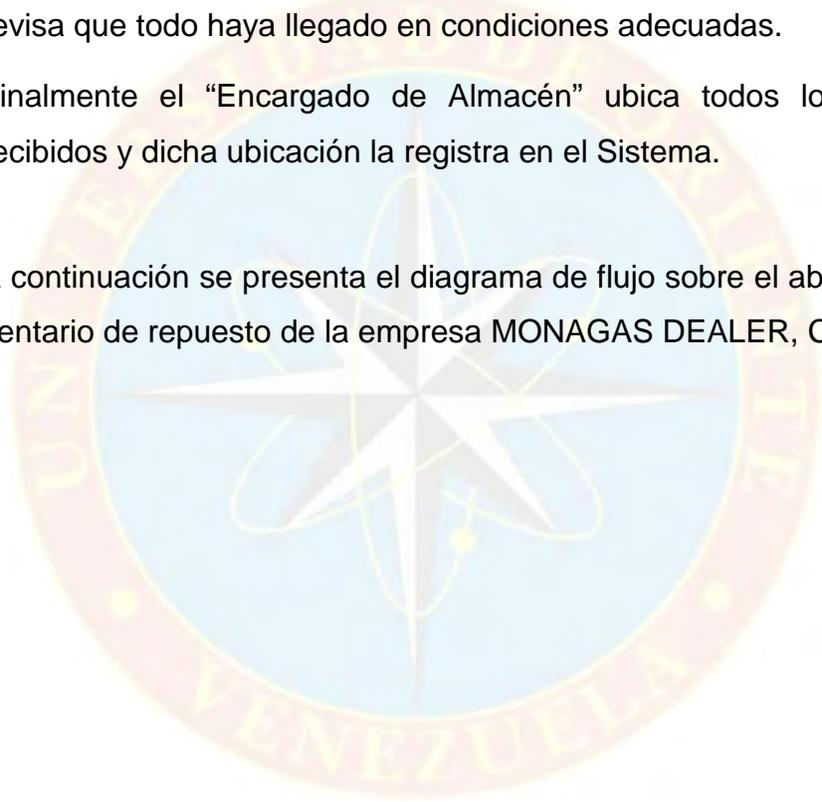
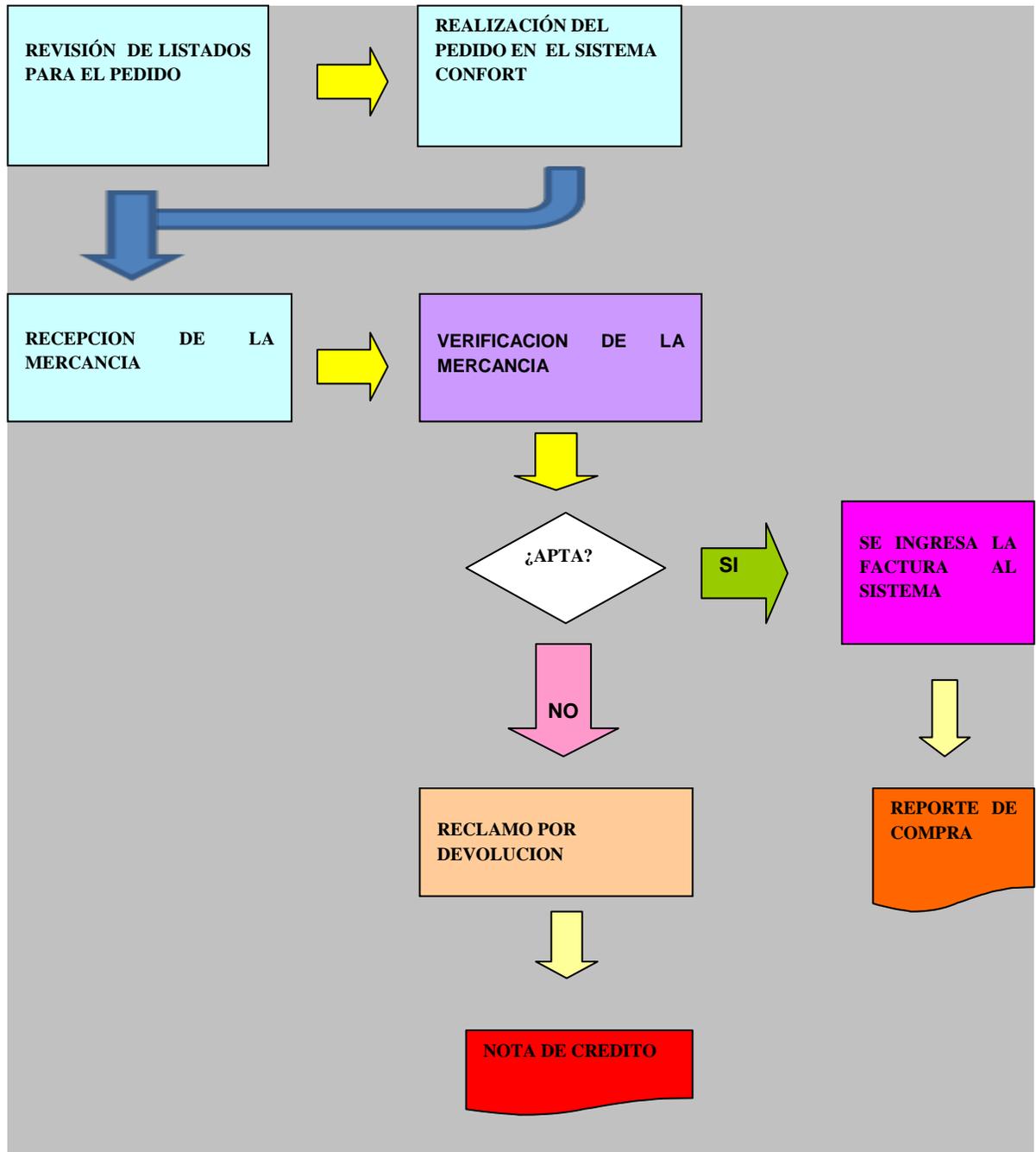


Figura 4.- Diagrama de Flujo Sobre el Abastecimiento del Inventario de Repuestos



NOTA: Realizado por el Autor con Información Suministrada por el Personal que Labora en el Departamento de Repuesto.

2.3 PASOS PARA EL REGISTRO Y CONTROL DEL INVENTARIO DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A

En este proceso pueden intervenir varias personas de diferentes áreas funcionales de la empresa: vendedores, personal de administración de ventas, encargados de Almacén y personas de contabilidad y facturación.

En el departamento de repuestos de la empresa Monagas Dealer, C.A. el procedimiento para realizar pedidos de repuestos consiste en lo siguiente:

Para realizar el pedido de repuestos por encargo a clientes cuya venta se realiza por mostrador, y en el supuesto caso de que la pieza no se tenga en existencia, este deberá abonar el 50% del costo del repuesto mediante un recibo, en el cual se especifica datos del vehículo, repuestos solicitados, cantidad y teléfono del cliente. Cabe destacar que el cliente se queda con una copia y la original queda en el departamento de repuesto como soporte para la solicitud la mercancía.

La persona encargada de realizar los pedidos ingresa al Sistema Conford, el cual es un Sistema de búsqueda con el que cuenta Ford Motor De Venezuela para realizar pedidos, consultar partes, realizar reclamos, verificar pagos, status de repuestos, entre otras cosas. Para acceder al portal se debe ingresar un usuario y clave, el cual es diferente para cada concesionario. Al ingresar a la página se debe hacer clic en cargar pedidos y especificar qué tipo de pedido va a realizar, si es unidad paralizada, por reposición o por garantía. En este caso sería por unidad paralizada, ya que el cliente está solicitando un repuesto por encargo debido a que el vehículo necesita la pieza para su funcionamiento.

Como se menciona anteriormente existen otros tipos de pedidos: El de Reposición: es aquel donde se reponen los repuestos que tiene mayor rotación o los que solicita regularmente el departamento de servicio de la empresa, como son filtros (aceite, aire, gasolina) bujías, bobinas, pastillas, correas, entre otros. Estos repuestos deben controlarse para que el nivel de inventario no sea excesivo ni ausente.

Actualmente lo que hace la persona encargada de realizar los pedidos es revisar las ventas que se denominan ventas efectivas, así como también revisar las ventas perdidas, que son los repuestos solicitados por clientes que no se tenían en stock y las transferencias hechas al Departamento de Servicio para constatar lo que han pedido durante cierto periodo; a pesar de contar con un Sistema que les ofrece un reporte de la rotación menor o mayor de su inventario de repuestos, y la clasificación ABC de los mismos para de esta manera guiarse y tener certeza del pedido a reponer realmente, se pudo observar que no utilizaban esta parte del sistema.

Existen también Pedidos de Repuestos por Garantía de Servicio, estos son vehículos que aun cuentan con el periodo de garantía establecido por Ford, y que por diferentes causas se les daña algún repuesto, entonces se procede a realizar el pedido, especificándose que pertenece a Garantía.

Con respecto al procedimiento de Recepción de Repuestos en el almacén, se realiza de la siguiente manera:

Al momento de llegar la mercancía, el encargado de almacén (almacenista) verifica que todos los bultos estén sellados y en buen estado, luego procede a revisar la mercancía y compara con la factura recibida; de estar todo correcto ubica los repuestos y procede a entregar las facturas a la

asistente del departamento la cual se encarga de darle ingreso en el sistema a dicha factura.

En el Sistema Autosoft en la opción Gestiones, se escoge la opción Compras y luego aparece un cuadro donde debe indicarse la fecha, datos del proveedor, numero de factura, numero de control, departamento que ingresa la compra, y posteriormente en la opción articulo se da ingreso a todos los artículos que están dentro de la factura con su respectivo costo y cantidad.

Finalmente se graba la compra y se actualiza el inventario y el costo de los mismos en la opción Repreciar articulo.

A continuación, se presenta el Cuadro de Registro de Ingreso de las Compras al Sistema Autosoft del Departamento de Repuestos del Concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. (Ver Figura 4)

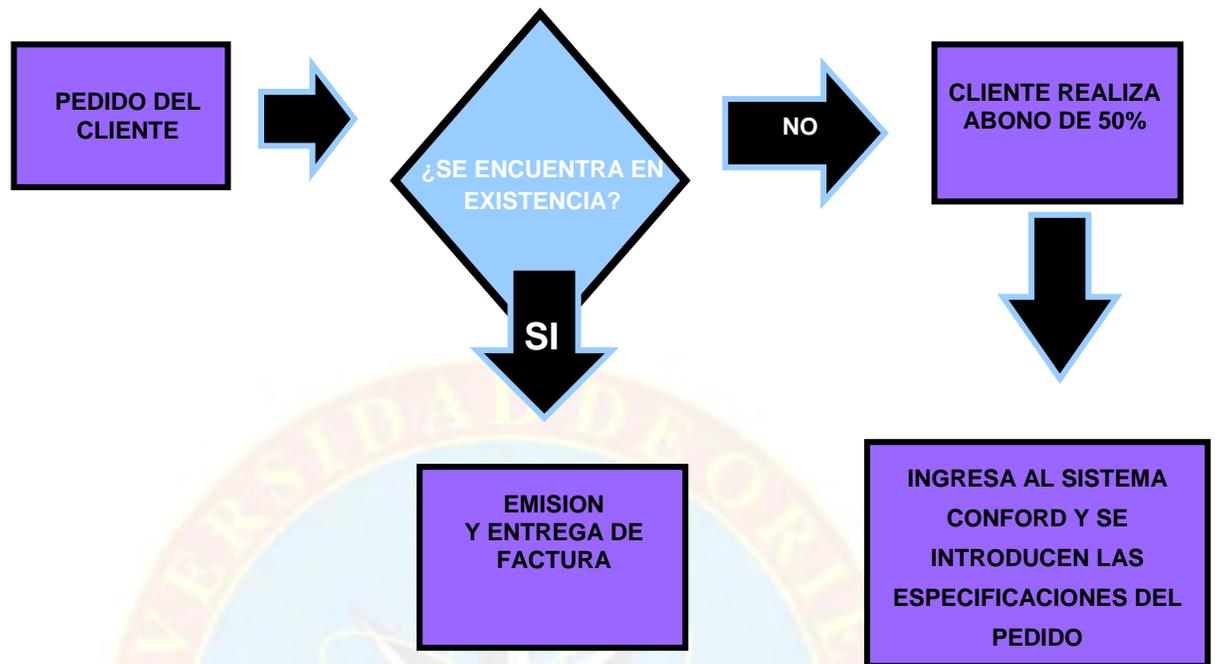


Figura 5 Diagrama de Flujo del Procedimiento de Ventas por Unidad Paralizada.

NOTA: Realizado por el Autor con Información Suministrada por el Personal que Labora en el Departamento de Repuesto.

Para las ventas existe una opción denominada Ventas Y Carteras, luego Factura, y aparece un cuadro donde debe indicarse el código del cliente a facturar, la condición de pago, el código del vendedor que realiza la venta, así como también el serial de los repuestos que ha solicitado el cliente; para cada cliente existe un tipo de precio de venta (según sea personas naturales o personas jurídicas: talleres, seguros, casas de repuestos, entre otros). Esta es una de las formas en la que la mercancía existente en el almacén de repuestos se le da salida del inventario.

AutoSoft Administrativo Ver 2.0 Gestion: Ventas y Cartera MONAGAS DEALER, C.A Usuario: Liliana Rivero

Empresas Gestiones Fichero Procesos Informes Vistas Utilidades Ayuda Windows

Factura

Agregar Modificar Eliminar Imprimir Ver Detalle Ver Cobro CxAnticipado Retenciones

Número: Emisión: 14/09/2009 Condición Pago: 0-Contado Días Vence: 14/09/2009

Cliente: 13778331 HERMAN REINALDO GARCIA Vendedor: R06 JUAN ANGARITA Almacen: Estatus: PE

Comentarios: Moneda: 01 BOLIVAR Tipo: A Cambio: 1,000 BS. N° Control: 0013414

Regimen/iva: 1-Contribuye Tarifa/Precio: A Transp:

Detalle de Factura

ITEM	UND	IVA	BULTO	ALM	CANT/BUL	PRECIO/U	%DESC	DESCUENTO	TOTAL
1089779		A	1.01		1.00	30,60	0,00	0,00	30,60 ART

Descríp. FILTRO ACEITE EFL-600 FIESTA KA ECOSPORT 2000/ Cotización/Nº.-COT00501 Adelantos: 0,00 Sub-Total: 30,60

Desc: 0,00% 0,00 T. Neto: 30,60 Cargos: 0,00 IVA: 3,67 Total: 34,27

Anterior Siguiente Salir

Número de Factura / (Click - F2) = para Buscar **Vista**

Figura 6.- Factura de cliente

Fuente: Sistema Autosoft del concesionario

Otra forma son las Transferencias al Taller del Concesionario, en este sentido pues el Departamento de Servicio realiza un pedido del repuesto por Sistema, el cual puede ser visto por el Departamento de Repuesto y es allí en donde el encargado de las ventas al taller realiza la transferencia del repuesto, allí se pueden observar los datos del vehículo, del técnico o mecánico que está realizando el trabajo, y también el código del vendedor que realiza la transferencia; cabe destacar que el taller también tiene un precio de venta como cliente especial.

AutoSoft Administrativo Ver 2.0 Gestion: Ventas y Cartera MONAGAS DEALER, C.A Usuario: Liliana Rivera

Empresas Gestiones Fichero Procesos Informes Vistas Utilidades Ayuda Windows

Transferencia Orden de Reparación

Agregar Modificar Eliminar Imprimir Ver Detalle

Datos de la Transferencia Datos del Vehículo Otros Datos

Número TRF13537 Emisión 14/09/2009 N°. Pedido TRF13537 Orden/R GP ODR18347 Estatus PE

Cliente 09545892 ENSAMBLADORAS DE URNAS LA CENTR Placa NBB56I Vendedor

Precio C Regimen/Iva 1-Contribuye Almacen

Detalle de Transferencia

ITEM	UND	IVA	BULTO	ALM	CANT/BUL	PRECIO/U	%DESC	DESCUENTO	TOTAL
			0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4930002		A	1 01		1,00	280,16	0,00	0,00	280,16 ART
4930008		A	1 01		1,00	275,59	0,00	0,00	275,59 ART

Desc. 0,00% 0,00 T. Neto 555,75 Cargos 0,00 IVA 66,69 Total 622,44

Sub-Total 555,75

Anterior Siguiente Salir

Vista

Inicio Outlook Express Proyecto CONFO... AutoSoft Administr... Mis documentos 01:42 p.m.

Figura 7.- Transferencia de repuestos al taller

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario

Es de esta manera como diariamente se le da movimiento al inventario de repuestos; como se pudo observar mediante las compras (entradas) y ventas (salidas) de repuestos, lo cual origina que se tenga un control de las mismas, y por ende se tomen en cuenta fundamentalmente los procedimientos administrativos para evaluar los niveles de inventario y cerciorarse que son los correctos y así se puedan atender las demandas de los clientes internos y externos.

En el cuadro que sigue a continuación se puede observar un reporte del Sistema que indica el movimiento de salida y entrada de la pieza, el tipo de documento y la cantidad.

CODIGO	AL	FECHA	TP	DOCUMENTO	DOC/ORIGEN	LUND	CANTIDAD	CO
4126238	01	11/09/2009	SA		TRF13520		1,000	
4126238	01	31/12/2008	AP		AP007831		1,000	
4126276	01	31/12/2008	AP		AP007832		2,000	
4126278	01	20/02/2009	EN	CPA06966	861814		1,000	
4126278	01	27/02/2009	SA		FAC17472		1,000	
4126279	01	31/12/2008	AP		AP007833		1,000	
4126279	01	29/07/2009	SA		FAC20300		1,000	
4126279	01	29/07/2009	DV	FAC20300	DEV00638		1,000	
4126279	01	29/07/2009	SA		FAC20302		1,000	
4126282	01	20/02/2009	EN	CPA06966	861814		1,000	
4126282	01	27/02/2009	SA		FAC17472		1,000	
4126283	01	31/12/2008	AP		AP007834		1,000	
4126283	01	18/02/2009	SA		FAC17306		1,000	
4126283	01	19/02/2009	DV	FAC17306	DEV00489		1,000	
4126283	01	21/03/2009	SA		TRF11352		1,000	
Registros: 17140							84.381.000	6

Figura 8.- Movimiento de inventario

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

2.4 DEBILIDADES Y FORTALEZAS EN EL PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO Y CONTROL DEL INVENTARIO DE REPUESTOS EN LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A

DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
<p>D1. Falta de conocimiento total del Sistema Autosoft.</p> <p>D2. Espacio en el almacén de repuestos muy reducido.</p> <p>D3. Ausencia de políticas de inventario definidas, que viene dado porque el personal de almacén desconoce el manejo eficiente de un inventario.</p> <p>D4. Sistema actual (Autosoft) deficiente y poco actual, no está acorde a las necesidades y movimientos de la empresa.</p>	<p>F1. La empresa posee recursos financieros suficientes para solventar cualquier requerimiento.</p> <p>F2. Se está realizando un manual de cargos y procedimientos donde quedarán establecidos todos los pasos a seguir para el control y registro de las ventas, compras y demás funciones.</p> <p>F3. Los productos o repuestos que ofrece la empresa son de calidad reconocida y con la garantía de la marca Ford.</p>

Dentro de la Empresa existen ciertas debilidades que se necesitan corregir, para mejorar los procesos y que estos funcionen de la manera más eficiente, uno de ellos es el espacio físico, debido a que el almacén no cuenta con las dimensiones necesarias para almacenar la cantidad de mercancía que se requiere tener para cumplir las metas pautadas por la empresa, asimismo el sistema necesita actualizaciones para realizar el sistema de búsquedas de repuesto más rápido y efectivo.

En cuanto a las fortalezas que posee la empresa, es que cuenta con los recursos financieros para solventar cualquier inconveniente que afronte a corto, mediano o largo plazo, también se está desarrollando un manual de procedimientos para que cada trabajador tenga las pautas señaladas en lo que se refiere a descripción y funciones del cargo a desempeñar, del mismo modo ofrece productos originales de buena calidad reconocidos y avalados con la garantía que ofrece Ford Motor de Venezuela lo cual es una carta aval para el éxito de sus productos en el mercado automotriz.



FASE III

CONSIDERACIONES FINALES

3.1 CONCLUSIONES

- El almacén no cuenta con el espacio físico suficiente para la colocación de grandes cantidades de piezas, lo que limita pedir gran variedad de repuestos que tienen constante rotación.
- Existe gran cantidad de mercancía en obsolescencia, por no utilizar los métodos adecuados para la compra de repuestos.
- La persona encargada de realizar los pedidos no toma en consideración la herramienta que proporciona el sistema para mantener un nivel óptimo de inventario de repuestos.
- Se observó que no cuentan con un periodo preciso para la reposición del inventario, lo que origina ventas perdidas, así como un alto nivel de inventario de piezas con poca rotación y un nivel bajo de piezas que tiene bastante demanda.

3.2 RECOMENDACIONES

- La persona encargada de hacer la solicitud de repuestos debe aprender a utilizar las herramientas que le brinda el sistema para mantener un nivel óptimo de inventario de repuestos, ya que este le ofrece la cantidad recomendada para tener en stock de acuerdo a su rotación, y así evitar un alto nivel de mercancía obsoleta.

- El departamento de repuesto debería realizar una programación para hacer los pedidos de reposición, ya sea semanal o quincenal para de esta forma llevar un seguimiento de los repuestos que se solicitaron en cada periodo.
- La empresa debe ampliar las instalaciones del almacén, ya que a medida que pasan los años la demanda va en crecimiento constante, y para mantenerse en el mercado debe conservar un amplio stock de repuestos.
- Los productos que tienen alto consumo en el mercado se les debe hacer un seguimiento de las existencias y pronósticos de venta en forma permanente, para que siempre se tengan en stock.



BIBLIOGRAFÍA

BERNAL T., C., (2006). *Metodología de la Investigación, Para la Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. México: PEARSON EDUCACION.

GIULIANA F. y RUIZ B. C. (2007). *Proyecto de Investigación en ciencias, Guía para su Planificación, Ejecución y Comunicación* PANAPO.

SAMPIERI, R. (2003). *Métodos de la investigación, investigación, estadística, ene 0*. México: Mc Graw Hill.

SILVA, A J., (2008) “*Metodología de la Investigación; Elementos Básicos*” México: CO-BO.

http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/545/1/TESIS-658.787_B264_01.pdf; 25/02/2012 9:30am

<http://www.monografias.com/trabajos14/flujo-informacion/flujo-informacion.shtml> 25/02/2012; 9:38AM

<http://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml> 25/02/2012; 9:41AM

<http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/administracion-de-inventarios.htm> 25/02/2012 10:10am

<http://es.scribd.com/doc/3851996/Control-de-Inventario> 25/02/2012 10:25am

<http://www.slideshare.net/Harakanova/5-sistema-de-registro-de-inventarios-alejandra-rangel-rangel-7321631>, 10/09/2012, 11:40am.

<http://www.uco.es/~p42abluj/web/7texto1.htm>, 10/09/2012, 11:47am.

<http://es.scribd.com/doc/42834616/3-2-requisicion>, 10/09/2012,
12:03pm.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Inventario.

Un inventario representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante. (<http://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml>)

Control de inventarios.

Se encarga de regular en forma óptima las existencias en los almacenes tanto de refacciones como de herramientas, materias primas, productos en proceso y terminados; protegiendo a la empresa de costos innecesarios por acumulación o falta de existencias en el almacén. (<http://es.scribd.com/doc/3851996/Control-de-Inventario>)

Administración de inventario

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos 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. (<http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/administracion-de-inventarios.htm>)

Registro de Inventarios.

Cuando se habla de un sistema de registro de inventarios, se hace referencia a la cantidad de materias con que cuenta la organización, indispensables para llevar a cabo sus actividades cotidianas. (<http://www.slideshare.net/Harakanova/5-sistema-de-registro-de-inventarios-alejandra-rangel-rangel-7321631>)

Stock.

Los términos de stock, inventarios o existencias, se utilizan para referirse a los artículos que permanecen almacenados en la empresa a la espera de una posterior utilización. Son recursos ociosos que tienen un valor económico y que están pendientes de ser vendidos o empleados en el proceso productivo. (<http://www.uco.es/~p42abluj/web/7texto1.htm>)

Requisición.

La requisición de compras es un documento que se elabora con el fin de notificar al departamento de compras que se tiene una necesidad y que ésta debe ser cubierta lo antes posible, en este documento van descritas por renglones las necesidades de materiales y las especificaciones necesarias para que el departamento de compras las tramite. (<http://es.scribd.com/doc/42834616/3-2-requisicion>)

ANEXOS

Ficha de artículo de cada repuesto

AutoSoft Administrativo Ver 2.0 Gestion: Ventas y Cartera MONAGAS DEALER, C.A Usuario: Liliana Rivero

Empresas Gestiones Fichero Procesos Informes Vistas Utilidades Ayuda Windows

Artículo

Agregar Modificar Eliminar

Datos del Artículo Otros Datos Equivalencias Almacenes Catalogos Proveedores Datos Filtrados

Código	4123525	Nombre	BOMBA AGUA PW-423 F-150-350 EXPEDITION 5.4LT 98/UP	
Código Alterno	3L3Z8501CA	Nombre Alterno		
Grupo	00001 GENERAL	Cod. Contable		
Marca	001 ORIGINAL	Exist. Maxima	0,00	
Fecha	24/02/2005	Exist. Minima	0,00	
Precio A	360,14 0,00%	Ubicación	C2-05-C4	
Precio B	373,00 0,00%	Tarifa Iva	A	
Precio C	334,41 0,00%	Estatus	A Activo	
Precio D	308,69 0,00%	Existencia Actual	1.000	
Precio Maximo	0,00	Tipo de Costo	D.- Costo Promedio	
Precio Minimo	0,00			

Anterior Siguiente

Salir

Codigo del Artículo / Click para Buscar

Vista

Software con

Inicio Outlook Express Proyecto CONFO... Autosoft Adminis... Mis documentos 01:51 p.m.

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Reporte de Compras (entradas) de repuestos diario

Vista Preliminar

14/09/2009 01:48:52 p.
Página 1 de 1

MONAGAS DEALER, C.A
Listado de Compras Ordenado por Fecha-Dpto Int

N°	FECHA	COMPRA	PROVEEDOR	TIPO	PAG CAJ	SUBTOTAL	CARGOS	DE SCT.GEN	I.V.A	TOTAL	ANTICIPOS	ORG	DE
1	11/09/09	903161	00148643	CRE		8.826,18	0,00	0,00	1.059,14	9.885,32	0,00	CPA	C
2	11/09/09	060060	00148643	CRE		412,08	0,00	0,00	49,45	461,53	0,00	CPA	C
3	11/09/09	903345	00148643	CRE		2.678,44	0,00	0,00	321,41	2.999,86	0,00	CPA	C
4	11/09/09	903326	00148643	CRE		1.484,17	0,00	0,00	178,10	1.662,27	0,00	CPA	C
5	11/09/09	903162	00148643	CRE		3.046,62	0,00	0,00	365,59	3.412,21	0,00	CPA	C
TOTALES						16.447,49	0,00	0,00	1.973,69	18.421,19	0,00		
										TOTAL FACTURAS CONTADO	0	0,00	
										TOTAL FACTURAS CREDITO	5	18.421,19	
										TOTAL FACTURAS GIROS	0	0,00	

Página 1 de 1

Inicio Outlook Express Proyecto CONFO... Autosoft Adminis... Mis documentos 01:48 p.m.

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Reporte de ventas de repuestos por mostrador detallado por artículo.

Vista Preliminar

100% 1 Cerrar

14/09/2009 01:49:30

MONAGAS DEALER, C.A. Página 1

Ventas de Repuestos Detallada por Tipo y Marca Desde: 11/09/2009 Hasta: 11/09/2009

Nº FACTURA	FECHA	ITEM	TIP	CANT	SUBTÓTAL	DESCT.	DEST.GEN	I.V.A %	TOTAL	CÓSTO	UTILIDAD	
DEVOLUCIONES ORIGINAL 001												
1	DEV00671	11/09/09	4122612	ART	-1,00	-289,17	0,00	0,00	-34,70 12,00	-289,17	-200,09	-89,08
2	DEV00672	11/09/09	908124	ART	-1,00	-202,38	0,00	0,00	-24,29 12,00	-202,38	-144,56	-57,82
			TTL DEV ORIGINAL CVI		-2,00	-491,55	0,00	0,00	-58,99	-491,55	-344,65	-146,90
VENTA CONTADO ORIGINAL 001												
3	FAC20883	11/09/09	4122612	ART	1,00	289,17	0,00	0,00	34,70 12,00	289,17	200,09	89,08
4	FAC20888	11/09/09	900802	ART	1,00	319,23	0,00	0,00	38,31 12,00	319,23	228,02	91,21
5	FAC20889	11/09/09	908124	ART	1,00	202,38	0,00	0,00	24,29 12,00	202,38	144,56	57,82
6	FAC20891	11/09/09	900008	ART	1,00	35,17	0,00	0,00	4,22 12,00	35,17	25,12	10,05
7	FAC20893	11/09/09	900810	ART	1,00	90,09	0,00	0,00	10,81 12,00	90,09	55,34	24,75
8	FAC20893	11/09/09	4124800	ART	1,00	26,88	0,00	0,00	3,23 12,00	26,88	17,00	9,88
9	FAC20893	11/09/09	930012	ART	1,00	104,09	0,00	0,00	12,49 12,00	104,09	66,41	37,68
10	FAC20895	11/09/09	4126896	ART	1,00	108,97	0,00	0,00	13,08 12,00	108,97	57,34	51,63
11	FAC20896	11/09/09	4420956	ART	1,00	389,94	0,00	0,00	46,79 12,00	389,94	278,53	111,41
12	FAC20897	11/09/09	1072246	ART	1,00	24,98	0,00	0,00	3,00 12,00	24,98	17,84	7,14
13	FAC20900	11/09/09	8711872	ART	1,00	357,14	0,00	0,00	42,86 12,00	357,14	188,28	168,86
14	FAC20902	11/09/09	900824	ART	1,00	493,68	0,00	0,00	59,24 12,00	493,68	331,50	162,18
15	FAC20903	11/09/09	901886	ART	2,00	500,00	0,00	0,00	60,00 12,00	500,00	343,83	156,17
16	FAC20911	11/09/09	4140933	ART	1,00	29,51	0,00	0,00	3,54 12,00	29,51	21,08	8,43
			TTL VTA CONTADO ORIGINAL CVI		15,00	2.971,23	0,00	0,00	356,56	2.971,23	1.974,94	996,29
VENTA CREDITO ORIGINAL 001												
17	FAC20886	11/09/09	4128746	ART	1,00	990,00	0,00	0,00	118,80 12,00	990,00	688,33	301,67
18	FAC20887	11/09/09	8890746	ART	1,00	48,32	0,00	0,00	5,80 12,00	48,32	40,27	8,05
19	FAC20889	11/09/09	500339	ART	1,00	107,14	0,00	0,00	12,86 12,00	107,14	34,11	73,03
20	FAC20889	11/09/09	4120325	ART	1,00	401,78	0,00	0,00	48,21 12,00	401,78	319,98	81,80
21	FAC20889	11/09/09	4120333	ART	1,00	107,14	0,00	0,00	12,86 12,00	107,14	59,92	47,22
22	FAC20894	11/09/09	1067973	ART	1,00	389,47	0,00	0,00	46,74 12,00	389,47	278,19	111,28

Página 1 de 1

Inicio Outlook Express Proyecto CONFO... Autosoft Admin... Mi documentos 01:49 p.m.

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Reporte de transferencias de repuestos al taller detallado por artículo

Vista Preliminar

100% 1 Cerrar

MONAGAS DEALER, C.A. 14/09/2009 01:50:16

Transferencias Taller Detallada por Tipo Cliente y Marca Desde: 11/09/2009 Hasta: 11/09/2009 Página 1

Nº TRANSFER	FECHA	ITEM	TIP	CANT	SUBTOTAL	DESCT.	DEST.GEN	I.V.A %	TOTAL	COSTO	UTILIDAD	
TRANSE TALLER CLIENTES CC ORIGINAL 001												
1	TRF13506	11/09/09	4126681	ART	8,00	190,96	0,00	0,00	22,82 12,00	190,96	146,46	44,50
2	TRF13506	11/09/09	8711972	ART	2,00	523,28	0,00	0,00	62,79 12,00	523,28	376,56	146,73
3	TRF13506	11/09/09	504742	ART	6,00	223,38	0,00	0,00	26,81 12,00	223,38	80,93	162,45
4	TRF13506	11/09/09	4126618	ART	1,00	84,37	0,00	0,00	10,12 12,00	84,37	64,90	19,47
5	TRF13506	11/09/09	4127940	ART	1,00	74,03	0,00	0,00	8,88 12,00	74,03	48,66	25,37
6	TRF13506	11/09/09	4760614	ART	1,00	24,30	0,00	0,00	2,92 12,00	24,30	18,68	5,62
7	TRF13509	11/09/09	4902609	ART	1,00	286,59	0,00	0,00	34,59 12,00	286,59	150,00	136,59
8	TRF13511	11/09/09	4126618	ART	1,00	84,37	0,00	0,00	10,12 12,00	84,37	64,90	19,47
9	TRF13512	11/09/09	4124600	ART	1,00	24,96	0,00	0,00	3,00 12,00	24,96	17,00	7,96
10	TRF13512	11/09/09	1465324	ART	1,00	214,64	0,00	0,00	25,76 12,00	214,64	162,24	52,40
11	TRF13517	11/09/09	4990225	ART	2,00	17,54	0,00	0,00	2,11 12,00	17,54	12,05	5,49
12	TRF13519	11/09/09	4126618	ART	1,00	84,37	0,00	0,00	10,12 12,00	84,37	64,90	19,47
TTL TRANSFERENCIAS CC ORIGINAL 001					26,00	1.632,79	0,00	0,00	219,93	1.632,79	1.187,27	645,52
TRANSE TALLER CLIENTES CC ACCESORIOS V01												
13	TRF13507	11/09/09	VTEIPE	ART	2,00	9,42	0,00	0,00	1,13 12,00	9,42	7,14	2,28
14	TRF13511	11/09/09	VTEIPE	ART	1,00	5,28	0,00	0,00	0,63 12,00	5,28	3,67	1,71
TTL TRANSFERENCIAS CC ACCESORIOS V01					3,00	14,70	0,00	0,00	1,76	14,70	10,71	3,99
TRANSE TALLER CLIENTES CC LUBRICANTES V02												
15	TRF13506	11/09/09	52-0403-34240B	ART	2,00	46,94	0,00	0,00	5,51 12,00	46,94	35,33	10,61
16	TRF13512	11/09/09	70-0901-06392	ART	6,00	190,50	0,00	0,00	22,86 12,00	190,50	146,49	44,01
17	TRF13521	11/09/09	70-1001-06322	ART	8,00	-307,12	0,00	0,00	-36,85 12,00	-307,12	0,00	-307,12
18	TRF13522	11/09/09	70-1001-06322	ART	8,00	304,80	0,00	0,00	36,58 12,00	304,80	234,46	70,34
TTL TRANSFERENCIAS CC LUBRICANTES V02					7,00	234,12	0,00	0,00	28,10	234,12	416,28	-182,16
TRANSE TALLER CLIENTES CC VARIOS V03												
19	TRF13511	11/09/09	102520	ART	4,00	0,40	0,00	0,00	0,05 12,00	0,40	0,28	0,12
20	TRF13523	11/09/09	VIAALLU1	ART	1,00	357,80	0,00	0,00	42,84 12,00	357,80	273,56	84,24
TTL TRANSFERENCIAS CC VARIOS V03					5,00	358,20	0,00	0,00	42,89	358,20	273,84	84,36

Página 1 de 1

Inicio Outlook Express Inventario CONFE Autosoft Admins... Mi documentos 01:50 p.m.

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Vista de artículos del inventario de repuestos y su demanda promedio.

AutoSoft Administrativo Ver 2.0 Gestion:Almacen MONAGAS DEALER, C.A Usuario: Liliana Rivero - [Pedido Suger...

Empresas Gestiones Fichero Procesos Informes Vistas Utilidades Ayuda Windows

Arrastre el encabezado de la columna hasta aquí para agrupar

ITEM	DESCRIPCIÓN	DEMAND	DEM/PROM	PED/TRAN	BACKORD	VEN
V701102	ACEITE SEMI-SINTECO 15W40	982,00	163,67	0,00	0,00	
4760514	FILTRO ACEITE FL820 EXPLORER MUSTANG	1.046,00	174,33	0,00	0,00	
V701103	ACEITE SEMI-SINTEC 5W20 (TAMBOR)	405,00	67,50	0,00	0,00	
4128877	BUJIA EXPLORER FX4 EXPEDITION MUSTANG4.6L/5.4L 3v	683,00	113,83	0,00	0,00	
4123758	BUJIA RANGER 2.3 ECOSPORT 2.0 FOCUS DURATEC	244,00	40,67	0,00	0,00	
4126581	BUJIAS EXPLORER RANGER F-150 F-350 SPORT TRAC	316,00	52,67	0,00	0,00	
▶ 70-0801-06392	ACEITE MOTOR SINTEC 10W30	300,00	50,00	0,00	0,00	
4127535	BUJIAS F-350 4X4 5.4L 2005/FX4 2006/EXPLORER U251	138,00	23,00	0,00	0,00	
70-1001-06322	ACEITE MOTOR SEMI-SINTEC 20W50	320,00	53,33	0,00	0,00	
4128173	TAQUETE MOTOR FX4 EXPLORER 5.4/46	158,00	26,33	0,00	0,00	
72-0102-12473	ACEITE TRANSMISION MERCON V	138,00	23,00	0,00	0,00	
0024	ALARMA SEGURIDAD DE VEHICULO MODELO NUEVO	104,00	17,33	0,00	0,00	
0050	BANDEJA DEL MALETERO FIESTA FOCUS AÑO 2004/UP	70,00	11,67	0,00	0,00	
V355	ALFOMBRAS 3 PIEZAS 100% PVC	91,00	15,17	0,00	0,00	
4700018	BUJIAS F150 SUPERCAB 5.4 4X2 96/	48,00	8,00	0,00	0,00	
4411040	BOBINA IGNI DG-508 F-150-350 EXPLORER 5.4L 98/	55,00	9,17	0,00	0,00	
4990225	BOMBILLO DOBLE CONTACTO F-150 EXPLORER EXPEDITI	79,00	13,17	0,00	0,00	
4126716	ACEITE MERCON SP MOTORCARET EDDIE BAWER 2006/	41,00	6,83	0,00	0,00	

<Datos no filtrados> Configuración...

Inicio Autosoft Administrativo Proyecto CONFORD, ...

Elementos enviados -...

01:56 p. m.
Lunes
21/09/2009

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Vista de los artículos del inventario de repuestos y sus pedidos sugeridos por el Sistema.

AutoSoft Administrativo Ver 2.0 Gestion:Almacen MONAGAS DEALER, C.A Usuario: Liliana Rivero - [Pedido Suger...]

Empresas Gestiones Fichero Procesos Informes Vistas Utilidades Ayuda Windows

Atrastre el encabezado de la columna hasta aquí para agrupar

ITEM		COSTO	DISPONI	MES/EXI	ROTACION	OVERS
V701102	ACEITE SEMI-SINTECO 15W40	15,42	0,00	0,00	0,00	
4760514	FILTRO ACEITE FL820 EXPLORER MUSTANG	18,68	49,00	0,28	21,35	
V701103	ACEITE SEMI-SINTEC 5W20 (TAMBOR)	20,67	0,00	0,00	0,00	
4128877	BUJIA EXPLORER FX4 EXPEDITION MUSTANG4.6L/5.4L 3V	40,86	116,00	1,02	5,89	
4123758	BUJIA RANGER 2.3 ECOSPORT 2.0 FOCUS DURATEC	24,82	0,00	0,00	0,00	
4126581	BUJIAS EXPLORER RANGER F-150 F-350 SPORT TRAC	18,31	30,00	0,57	10,53	
70-0801-06392	ACEITE MOTOR SINTEC 10W30	29,30	36,00	0,72	8,33	
4127535	BUJIAS F-350 4X4 5.4L 2005/FX4 2006/EXPLORER U251	34,33	10,00	0,43	13,80	
70-1001-06322	ACEITE MOTOR SEMI-SINTEC 20W50	29,31	74,00	1,39	4,32	
4128173	TAQUETE MOTOR FX4 EXPLORER 5.4/46	34,25	24,00	0,91	6,58	
72-0102-12473	ACEITE TRASMISION MERCON V	24,60	19,00	0,83	7,26	
0024	ALARMA SEGURIDAD DE VEHICULO MODELO NUEVO	527,78	16,00	0,92	6,50	
0050	BANDEJA DEL MALETERO FIESTA FOCUS AÑO 2004/UP	230,00	8,00	0,69	8,75	
V355	ALFOMBRAS 3 PIEZAS 100% PVC	240,69	16,00	1,05	5,69	
4700018	BUJIAS F150 SUPERCAB 5.4 4X2 96/	4,02	0,00	0,00	0,00	
4411040	BOBINA IGNI DG-508 F-150-350 EXPLORER 5.4L 98/	99,48	3,00	0,33	18,33	
4990225	BOMBILLO DOBLE CONTACTO F-150 EXPLORER EXPEDITI	6,03	11,00	0,84	7,18	
4126716	ACEITE MERCON SP MOTORCARET EDDIE BAWER 2006/	35,70	0,00	0,00	0,00	

<Datos no filtrados> Configuración...

Inicio Autosoft Administrativo Proyecto CONFORD, ...

01:57 p.m. Lunes 21/09/2009

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Vista de artículos del inventario de repuestos y sus ventas en cantidad por mostrador, taller, y su clasificación ABC.

AutoSoft Administrativo Ver 2.0 Gestion:Almacen MONAGAS DEALER, C.A Usuario: Liliana Rivero - [Pedido Suger...]

Empresas Gestiones Fichero Procesos Informes Vistas Utilidades Ayuda Windows

Arrastre el encabezado de la columna hasta aquí para agrupar

ITEM	DESCRIPCIÓN	VENTAS			ABC	IT
		OVERSTOCK	MOSTRADOR	TALLER		
V701102	ACEITE SEMI-SINTECO 15W40	0,00	943,00	39,00	C	2
4760514	FILTRO ACEITE FL820 EXPLORER MUSTANG	0,00	898,00	148,00	B	0000
V701103	ACEITE SEMI-SINTEC 5W20 (TAMBOR)	0,00	405,00	0,00	D	2
4128877	BUJIA EXPLORER FX4 EXPEDITION MUSTANG4.6L/5.4L 3V	0,00	407,00	276,00	B	0000
4123758	BUJIA RANGER 2.3 ECOSPORT 2.0 FOCUS DURATEC	0,00	184,00	60,00	B	0000
4126581	BUJIAS EXPLORER RANGER F-150 F-350 SPORT TRAC	0,00	218,00	98,00	B	0000
70-0801-06392	ACEITE MOTOR SINTEC 10W30	0,00	59,00	241,00	B	2
4127535	BUJIAS F-350 4X4 5.4L 2005/FX4 2006/EXPLORER U251	0,00	122,00	16,00	B	0000
70-1001-06322	ACEITE MOTOR SEMI-SINTEC 20W50	0,00	33,00	287,00	B	2
4128173	TAQUETE MOTOR FX4 EXPLORER 5.4/46	0,00	62,00	96,00	C	0000
72-0102-12473	ACEITE TRANSMISION MERCON V	0,00	28,00	110,00	B	2
0024	ALARMA SEGURIDAD DE VEHICULO MODELO NUEVO	0,00	104,00	0,00	B	1
0050	BANDEJA DEL MALETERO FIESTA FOCUS AÑO 2004/UP	0,00	70,00	0,00	B	1
V355	ALFOMBRAS 3 PIEZAS 100% PVC	0,00	91,00	0,00	B	1
4700018	BUJIAS F150 SUPERCAB 5.4 4x2 96/	0,00	48,00	0,00	C	0000
4411040	BOBINA IGNI DG-508 F-150-350 EXPLORER 5.4L 98/	0,00	49,00	6,00	B	0000
4990225	BOMBILLO DOBLE CONTACTO F-150 EXPLORER EXPEDITI	0,00	61,00	18,00	B	0000
4126716	ACEITE MERCON SP MOTORCART EDDIE BAWER 2006/	0,00	9,00	32,00	B	0000

<Datos no filtrados> Configuración...

Inicio Autosoft Administrativo Proyecto CONFORD, ...

Elementos enviados -...

01:58 p. m.
Lunes
21/09/2009

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

Reporte de obsolescencia de repuestos.

Vista Preliminar

100% 1 Cerrar

MONAGAS DEALER, C.A. 14/09/2009 01:57:41

D6) Listado de Obsolescencia Dias sin Movimiento Página 1

Fecha y Hora de Actualización de Datos 10/09/2009 01:56:48 p.m.

Nº	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	MARCA	GRUPO	TIPO	DIAS S/MOV	ULTIMO MOVIMIENTO FECHA TIPO CANT	UBICACION	EXISTE
1	7003178	BOMBA L/P TRAS FIESTA FOCUS ECOSPORT AÑO 97	001	0001	C	90	12/06/2009 SA 1,00	C6-13-A6	1,
2	V0101250	ABRAZADERA ACERO CARBON 1 1/2"	V03	3	C	90	12/06/2009 SA 1,00	C7-01-D2	28,
3	4128429	POLEA LOCA EXPLORER SPORT TRAC RANGER	001	0001	B	90	12/06/2009 SA 1,00	C3-08-B3	8,
4	4113769	ESTOPERA DE TAPA CARDAN F-150-350 MUSTANG E	001	0001	D	90	12/06/2009 SA 1,00	C7-02-13	3,
5	4291923	RELE(TIPO12 5PATAS) EXPLORER/F-150/RANGER/TA	001	0001	C	90	12/06/2009 SA 1,00	C7-04-D5	5,
6	925110	GOMA AMORT DELT FIESTA ECOSPORT AÑO 2003/UP	001	0001	C	90	12/06/2009 SA 2,00	C6-02-B1	3,
7	4304478	RADIO CD FUSION 3.0 2007/	001	0001	E	90	12/06/2009 EN 1,00	C3-17-B3	1,
8	940889	MANGUERA ENFRI. FOCUS DURATEC 2.0L 5PTAS AF	001	0001	D	90	12/06/2009 SA 1,00	MESON - 9	1,
9	4600706	INYECTOR F360 5.4L AÑO 2005/ F150 FX4 CREWM/REC	001	0001	C	90	12/06/2009 SA 1,00	C6-12-B8	2,
10	4722201	CRUCETA F150 4.2L 4X4 AÑO 98/ EXPLORER 4X4 4.0L	001	0001	D	90	12/06/2009 SA 2,00	C2-01-A6	4,
11	AT030	MINI FUSIBLE DE ENCHUFE 30 AMP	V03	3	C	90	12/06/2009 SA 4,00	C1-03-D6	6,
12	AT015	MINI FUSIBLE DE ENCHUFE 15 AMP	V03	3	B	90	12/06/2009 SA 1,00	C1-03-D1	1,
13	4110340	ROLINERA RANGER 2.5 4X2 2007/ F150 FX4 5.4 2006/	001	0001	D	89	13/06/2009 SA 1,00	C3-01-A4	2,
14	1215617	REJILLA CENTRAL INF PARACHOQ DELT FOCUS 200	001	0001	C	89	13/06/2009 SA 1,00	C6-17-H2	1,
15	4780138	ESPACIADOR EJE DIF EXPLORER 4.0 4X2 /4X4 98/	001	0001	D	89	13/06/2009 SA 1,00	C2-01-B6	3,
16	4120009	TAZA RIN EXPLORER 4.0/4.6LTS AÑO 2002/UP	001	0001	C	87	15/06/2009 SA 2,00	C2-07-C4	1,
17	8712462	AMORT DELT F-150 4.2/5.4L 4X2 AÑO 98/UP	001	0001	D	87	15/06/2009 SA 1,00	C6-05-D3	3,
18	4992292	ESTOPERA CIGUEBAL DELT F-150 MUSTANG EXPLOR	001	0001	C	87	15/06/2009 SA 1,00	C7-02-A3	5,
19	AT010	MINI FUSIBLE DE ENCHUFE 10 AMP	V03	3	C	87	15/06/2009 SA 4,00	C1-02-D6	28,
20	5035057	FILTRO AIRE FA-1773 MUSTANG 4.6 LTRS 2007/UP	001	0001	B	86	16/06/2009 SA 1,00	C4-02-A1	45,
21	5033654	ROTULA DIR RH/LH EXPEDITION 5.4L 2005	001	0001	C	86	16/06/2009 SA 2,00	C2-15-D4	2,
22	930131	SOPORTE MOTOR/CAJA FIESTA ECOSPORT 1.6LTS 20	001	0001	D	86	16/06/2009 SA 1,00	C2-03-D5	2,
23	940461	DEFLECTOR INF DEL PARACHOQ FIESTA 1.6L AÑO 2	001	0001	D	86	16/06/2009 SA 1,00	MESON - 7	3,
24	4601197	ROTULA DIR FOCUS DURATEC 2.0 2006/UP	001	0001	C	86	16/06/2009 SA 1,00	C2-15-E1	3,
25	9995563	AMORT DELT RH FOCUS ZETEC/DURATEC 2004/UP	001	0001	C	86	16/06/2009 SA 1,00	C6-02-E1	3,
26	4128803	TENSOR HID CADENA TIEMPO EXPLORER RANGER	001	0001	B	85	17/06/2009 SA 1,00	C3-16-D3	4,
27	4295466	JUEGO EMPACAD SUP EXPLORER RANGER 4.0L S01	001	0001	C	85	17/06/2009 SA 1,00	C3-19-E3	3,
28	4600466	GUAYA CAMBIO F150 FX4 CAR RFG 5.4L AÑO 2006/	001	0001	C	85	17/06/2009 SA 1,00	C6-16-F2	1,

Página 1 de 7

Inicio Outlook Express Invierto CONFO... Autsoft Admins... Mis documentos 01:57:41

Fuente: Sistema Autosoft del Concesionario.

HOJAS METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 1/6

Título	ANÁLISIS DE LOS PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO Y CONTROL DEL INVENTARIO EN EL DEPARTAMENTO DE REPUESTOS DE LA EMPRESA MONAGAS DEALER, C.A. EN MATURIN ESTADO MONAGAS
Sub-título	

El Título es requerido. El subtítulo o título alternativo es opcional.
Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
FREYTES LEONET FRANK JONATHAN	CVLAC	CI: 16.940.628
	e-mail	ffreytes20@hotmail.com
	e-mail	

Palabras o frases claves

INVENTARIO
COMPRA
REGISTRO
CONTROL

El representante de la subcomisión de tesis solicitará a los miembros del jurado la lista de las palabras claves. Deben indicarse por lo menos cuatro (4) palabras clave.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 2/6
Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Sub-área
Ciencias Sociales y Administrativas	ADMINISTRACIÓN

Debe indicarse por lo menos una línea o área de investigación y por cada área por lo menos un sub área. El representante de la subcomisión solicitará esta información a los miembros del jurado.

Resumen (Abstract):

La base fundamental de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma, dicho manejo permitirá a la empresa mantener el control oportuno de su mercancía. La investigación tiene como objetivo principal analizar los procedimientos para el registro y control del inventario en el departamento de repuestos del concesionario Ford Monagas Dealer, C.A. en Maturín Edo Monagas; esto con la finalidad de renovar o corregir en lo sucesivo todos los procedimientos que no se estén considerando o aplicando de la forma correcta para obtener un control equilibrado del inventario de repuestos. Esta investigación centro sus bases en un estudio de campo, ya que se tuvo contacto directo con los responsables de llevar a cabo las actividades para registrar y controlar el inventario de repuestos; para tal fin se utilizó algunas técnicas de investigación tales como: La observación directa y participativa, La entrevista no estructurada y La revisión bibliográfica. Se llegó a la conclusión que el personal que labora en el departamento, debe comenzar a utilizar de manera eficiente las herramientas que le ofrece el Sistema Autosoft para llevar a cabo un óptimo registro y control del inventario de repuestos, ya que dicho Sistema les ofrece diversas opciones para poder saber los pedidos sugeridos, clasificación ABC, demanda promedio de cada repuesto, obsolescencia de los mismos, entre otras cosas.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 3/6
Contribuidores:

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail				
ASTUDILLO JORGE	ROL	CA <input type="checkbox"/>	AS <input checked="" type="checkbox"/>	TU <input type="checkbox"/>	JU <input type="checkbox"/>
	CVLAC	C.I: 6.611.477			
	e-mail	jogrejo@yahoo.com			
	e-mail				
SALAZAR ARGELIS	ROL	CA <input type="checkbox"/>	AS <input type="checkbox"/>	TU <input type="checkbox"/>	JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLC	C.I: 14.422.354			
	e-mail	Silegra_25@hotmail.com			
	e-mail				
MIRABAL ROBERTO	ROL	CA <input type="checkbox"/>	AS <input type="checkbox"/>	TU <input checked="" type="checkbox"/>	JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	C.I: 10.671.770			
	e-mail	Robertomirabal67@hotmail.com			
	e-mail				

Se requiere por lo menos los apellidos y nombres del tutor y los otros dos (2) jurados. El formato para escribir los apellidos y nombres es: "Apellido1 InicialApellido2., Nombre1 InicialNombre2". Si el autor esta registrado en el sistema CVLAC, se anota el código respectivo (para ciudadanos venezolanos dicho código coincide con el numero de la Cedula de Identidad). El campo e-mail es completamente opcional y depende de la voluntad de los autores. La codificación del Rol es: CA = Coautor, AS = Asesor, TU = Tutor, JU = Jurado.

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2012	12	12

Fecha en formato ISO (AAAA-MM-DD). Ej: 2005-03-18. El dato fecha es requerido.

Lenguaje: spa Requerido. Lenguaje del texto discutido y aprobado, codificado usando ISO 639-2. El código para español o castellano es spa. El código para ingles en. Si el lenguaje se especifica, se asume que es el inglés (en).

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 4/6

Archivo(s):

Nombre de archivo
ANALISIS DEL INVENTARIO DE REPUESTOS

Caracteres permitidos en los nombres de los archivos: **A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 _ - .**

Alcance:

Espacial: _____ (opcional)

Temporal: _____ (opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo:

Licenciado en Administración

Dato requerido. Ejemplo: Licenciado en Contaduría, Ingeniero de Petróleo Magister Scientiarum en Biología Pesquera, Profesor Asociado, Administrativo III, etc

Nivel Asociado con el trabajo: _____ Licenciatura

Dato requerido. Ejs: Licenciatura, Magister, Doctorado, Post-doctorado, etc.

Área de Estudio:

Ciencias Sociales y Administrativas

Usualmente es el nombre del programa o departamento.

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado:

U

Universidad de Oriente, Núcleo Monagas

Si como producto de convenciones, otras instituciones además de la Universidad de Oriente, avalan el título o grado obtenido, el nombre de estas instituciones debe incluirse aquí.



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CUN°0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009"**.

Leído el oficio SIBI- 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.

Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,




JUAN A. BOLANOS CUMBEL
Secretario

UNIVERSIDAD DE ORIENTE
SISTEMA DE BIBLIOTECA

RECIBIDO POR *[Signature]*

FECHA 5/8/09 HORA 5:30

C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso - 6/6

Derechos:

Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicado CU-034-2009): "Los Trabajos de Grado son de exclusiva propiedad de la Universidad, y solo podrán ser utilizados a otros fines," con el consentimiento del Consejo de Núcleo Respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario, para su autorización."



Freytes L. Frank J.
C.I. 16.940.628
AUTOR



Dr. Jorge Astudillo
ASESOR