



INSTITUTO TECNOLÓGICO

“CORDILLERA”

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

ELABORACIÓN Y SOCIALIZACIÓN DE UN MANUAL DE PROCESOS
PARA EL MANEJO ADECUADO DE BODEGA Y CONTROL DE
INVENTARIOS DE LA EMPRESA INDIGI S.A. UBICADA EN EL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2015

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria Financiera

Autor: Aracely Catota

Tutor: Ing. Pamela Hidalgo

Quito

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que ha llegado son de mi absoluta responsabilidad

Aracely Lorena Catota Simba
C.I 1722455258

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Aracely Lorena Catota Simba portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 172245525-8 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: *"La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato"*; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: "ELABORACION Y SOCIALIZACION DE UN MANUAL DE PROCESOS PARA EL MANEJO ADECUADO DE BODEGA Y CONTROL DE INVENTARIO DE LA EMPRESA INDIGI S.A. UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2015" facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA

NOMBRE

CEDULA

Quito, a los 19 días del mes de Octubre del 2015

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios por regalarme salud y vida. A mi tutora Ing. Pamela Hidalgo quien me ha guiado en la elaboración del presente proyecto, me ha brindado su amistad y orientación, le agradezco de una manera muy especial. Agradezco muy fraternalmente a la Lic. Cristina de la Torre, quien me ha permitido realizar el presente proyecto en la empresa y a mi compañero Iván Mena quien me ha ayudado en la recopilación de información para el desarrollo del presente proyecto.

DEDICATORIA

El presente proyecto le dedico a mi madre, abuelita y Tía quienes me han ayudado en el transcurso de mi vida estudiantil me han dado fortaleza, apoyo y comprensión para seguir adelante.

A mi amado esposo por apoyarme y brindarme su comprensión en los momentos buenos y malos de la vida, por ser mi apoyo para seguir adelante y por darme aliento en todo momento.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA.....	i
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
INDICE GENERAL	v
INDICE TABLAS	vii
INDICE ILUSTRACIONES.....	vii
INDICE GRÁFICOS	viii
RESUMEN EJECUTIVO.....	ix
ABSTRACT EXECUTIVE	xi
CAPITULO I	1
1.01 Contexto	1
1.02 Justificación	2
1.03 Definición Del Problema Central (Matriz T)	6
1.03.01- Espina de pescado de la problemática	10
CAPÍTULO II.....	13
2.01 Mapeo De Involucrados.....	13
2.02 Matriz de Análisis de Involucrados	16
CAPÍTULO III.....	20
3.01 Árbol De Problemas.....	20
3.02 Árbol de Objetivos	22
CAPÍTULO IV.....	25
4.01 Matriz De Análisis De Alternativas	25
4.02 Matriz De Análisis De Impacto De Los Objetivos	28
4.03 Diagrama de estrategias	31
4.04 Matriz de Marco Lógico	33
CAPITULO V.....	37
5.01 Antecedentes	37
5.02 Filosofía empresarial.....	38
5.03 Metodología de Investigación.....	39
5.03.01 Enfoque cuantitativo:	40

5.03.02. Enfoque cualitativo:	40
5.03.03. Metodología del aprendizaje.-	41
5.03.04. Determinación dela población muestra	41
5.03.04. 01 Población	41
5.03.04. 02 Muestra	41
5.04 Técnicas de Recopilación de la información	41
5.04.01 La Entrevista:	42
5.04.02 La Encuesta:	42
5.04.03 Modelo de la Encuesta	43
5.04.04 Análisis y Tabulación de resultados	44
5.04.04 Modelo de la entrevista	54
5.04.04.01 Análisis	56
5.05 Análisis y diseño de la cuantificación y resumen de procesos	56
5.05.01 Análisis del proceso	56
5.05.02 Cuantificación del proceso	57
5.05.03 Resumen de procesos	59
5.06 Análisis costo beneficio	60
5.06.01 Análisis	61
CAPITULO VI	62
6.01 Aspectos Administrativos	62
CAPITULO VII	64
7.01.-Conclusiones	64
7.02. Recomendaciones	65
BIBLIOGRAFIA	67
ANEXOS	69

INDICE TABLAS

Tabla 1 MATRIZ T.....	7
Tabla 2 MATRIZ DE ANALISIS DE INVOLUCRADOS.....	17
Tabla 3 MATRIZ DE ANALISIS DE ALTERNATIVAS.....	26
Tabla 4 ANALISIS DEL IMPACTO DE OBJETIVOS.....	29
Tabla 5 MATRIZ DEL MARCO LOGICO.....	34
Tabla 6 CONSIDERA QUE EL AREA DE BODEGA ES IMPORTANTE DENTRO DE LA EMPRESA.....	44
Tabla 7 EL AREA DE BODEGA ES DONDE SE GENERA MAYORES INGRESOS	45
Tabla 8 EN LA EMPRESA EL MANEJO DE BODEGA ES EFECTIVO.....	46
Tabla 9 SE DEBERIA REALIZAR UN INVENTARIO ANUAL DENTRO DE LA EMPRESA	47
Tabla 10 CONSIDERA USTED QUE SE DEBERIA ESTABLECER POLITICAS EXCLUSIVAS PARA EL AREA DE BODEGA	48
Tabla 11 CONSIDERA USTED QUE SE DEBE REALIZAR UN MUESTREO DE REPUESTOS.....	49
Tabla 12 CONSIDERA USTED QUE SE DEBERIA IMPLEMENTAR EL SITEMA JIT.....	50
Tabla 13 CREE USTED QUE SE DEBERIA AMPLIAR EL ESPACIO DESIGNADO PARA EL AREA DE BODEGA	51
Tabla 14 CONSIDERA USTED QUE LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE PRODUCTOS SOLICITADOS POR EL CLIENTE SON EFICACES	52
Tabla 15 CONSIDERA USTED QUE SE DEBE IMPLEMENTAR UN MANUAL DE CONTROL DE INVENTARIOS Y MANEJO DE BODEGA.....	53
Tabla 16 CUANTIFICACION DEL PROCESO.....	57
Tabla 17 ANALISIS COSTO BENEFICIO	60
Tabla 18 DETALLE DE GASTOS INVESTIGADOR.....	62
Tabla 19 PRESUPUESTO PROPUESTA.....	63

INDICE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 DIAGRAMA CAUSA – EFECTO.....	11
Ilustración 2 MAPEO DE INVOLUCRADOS.....	14
Ilustración 3 ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	21
Ilustración 4 ÁRBOL DE OBJETIVOS	23
Ilustración 5 DIAGRAMA DE ESTRATEGIAS	32

INDICE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 ¿CONSIDERA QUE EL ÁREA DE BODEGA ES IMPORTANTE DENTRO DE LA EMPRESA?	44
GRÁFICO 2 ¿EL ÁREA DE BODEGA ES DONDE SE GENERA MAYORES INGRESOS?	45
GRÁFICO 3 ¿EN LA EMPRESA EL MANEJO DE BODEGA ES EFECTIVO? ..	46
GRÁFICO 4 ¿SE DEBERÍA REALIZAR UN INVENTARIO ANUAL DENTRO DE LA EMPRESA?	47
GRÁFICO 5 ¿CONSIDERA USTED QUE SE DEBERÍA ESTABLECER POLÍTICAS EXCLUSIVAS PARA EL ÁREA DE BODEGA?	48
GRÁFICO 6 ¿CONSIDERA USTED QUE SE DEBE REALIZAR UN MUESTREO DE REPUESTOS?	49
GRÁFICO 7 ¿CONSIDERA USTED QUE SE DEBERÍA IMPLEMENTAR EL SISTEMA JIT?	50
GRÁFICO 8 ¿CREE USTED QUE SE DEBERÍA AMPLIAR EL ESPACIO DESIGNADO PARA EL ÁREA DE BODEGA?	51
GRÁFICO 9 ¿CONSIDERA USTED QUE LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE PRODUCTOS SOLICITADOS POR EL CLIENTE SON EFICACES?	52
GRÁFICO 10 ¿CONSIDERA USTED QUE SE DEBE IMPLEMENTAR UN MANUAL DE CONTROL DE INVENTARIO Y MANEJO DE BODEGA?	53

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto da a conocer la importancia que tiene un manejo eficiente del área de bodega, a este proceso se agrupan otros y el manejo ineficiente del área tiene varias consecuencias, como es la pérdida de productos al no haber un control, el incremento de producto hueso, la reducción de circulación de efectivo y la pérdida de clientes por no poseer los productos demandados o por demorar en la entrega. En el capítulo primero del presente proyecto se da a conocer la problemática actual de la empresa como vamos a aportar al cambio, un estudio generalizado de la situación actual, cual podría ser la situación empeorada y cuál sería la situación mejorada si se corrige los procesos actuales cuales son las fuerzas directas y las indirectas para que el problema persista, todo lo antes mencionado se lo detalla en la matriz "T" y en el diagrama de Ishikawa.

En el capítulo segundo se presenta un diagrama de los departamentos internos involucrados en la problemática sea que su participación es directa o indirecta para que el problema se presente, además del análisis del mapeo del involucrados tomando en cuenta los problemas percibidos por estos, el interés sobre el problema, recursos y mandatos que poseen los involucrado, el interés que tienen sobre el problema y cuáles podrían ser los conflictos potenciales.

En el capítulo tercero se da a conocer el árbol de problemas donde se detallan las causas y efectos que se derivan del problema central siendo la inexistencia de un control de inventarios e inadecuado manejo de bodega.

Además se da a conocer el árbol de objetivos en el cual se plantea el propósito que tiene el presente proyecto, los componentes con los cuales se pretende aportar para mejorar el área y cuáles son las finalidades a las que se desea llegar.

En el capítulo cuarto se presenta la matriz de análisis de alternativas donde se analiza la factibilidad de lograr que cada objetivo se cumpla y cuáles son sus limitaciones.

Se muestra la tabla de análisis del impacto de objetivos en las que se mide la factibilidad de los objetivos, los impactos ambientales la relevancia y la sostenibilidad que estos dan al proyecto.

Se presenta el diagrama de estrategias donde se detalla el propósito del proyecto sus componentes, las actividades que se van a realizar para que se pueda implementar la propuesta, llegar a la finalidad deseada que es la circulación eficiente del activo corriente de la empresa.

La matriz de marco lógico nos presenta el fin al cual se quiere llegar con el presente proyecto, el propósito, los componentes y las actividades del proyecto, cuales son los indicadores y los medios que se van a establecer para lograr que el proyecto se realice y cuáles son los supuestos para que las actividades se realicen o no.

En el capítulo quinto se detalla el modelo de la encuesta y la entrevista que se realizó a la accionista de la empresa, además de los análisis de las actividades que se realizan en la actualidad versus la propuesta que se presente tanto en horas hombre como en costo de cada uno y un análisis a nivel macro en porcentajes de la situación actual y la situación a la que se propone llegar.

ABSTRACT EXECUTIVE

The project given to know the importance that has an efficient management of the warehouse area in this process are grouped and other inefficient management of the area has several implications, such as the loss of the products do not have a control, the increase of bone product, the reduction of cash circulation and the loss of customers by not possessing the sought-after products or by delay in delivery.

In the first chapter of this project is to know about the problem of the current company as we are going to contribute to the change, a comprehensive research of the current situation which could be the situation worsened and which would be enhanced if the situation is corrected the current processes which are the forces direct and the indirect for the issue still persists, all of the above it is detailed in the array "T" and in the Ishikawa Diagram.

In the second chapter will present a diagram of the internal departments involved in the problem is that their participation is direct or indirect to the problem is this, in addition to the analysis of the mapping of the involved taking into account the problems perceived by these, the interest on the issue, resources and mandates that possess the involved, the interest that they have on the problem and which could be potential conflicts.

In the third chapter is given to know the problem tree detailing the causes and effects that are derived from the central problem remains the lack of an inventory control and improper management of winery. In addition, it provides insight into the objective tree which raised the purpose that has the present project, the components with which it is intended to contribute to improve the area and what are the purposes for which you want to reach.

In the fourth chapter presents the analysis of matrix of alternatives which analyzes the feasibility of achieving each objective has been met and what their limitations are. Displays the table of analysis of the impact of objectives which measure the feasibility of the objectives, the environmental impacts the relevance and sustainability that they give to the project. Is a diagram of strategies where detailing the purpose of the project components, activities that are going to be taken to that you can deploy the proposal, to reach the desired end that is the efficient movement of the current assets of the company. The logical framework matrix presents to us the purpose for which you want to reach with this project, the purpose, the components and the activities of the project, what are the indicators and the media that are to be set up to ensure that the project is done and what are the assumptions for which the activities are conducted or not.

In the fifth chapter detailing the model of the survey and interview that was conducted to the shareholder of the company, in addition to the analysis of the activities that are made in the present versus the proposal that is present in both man-hours and cost of each one and an analysis at the macro level in terms of percentages of the current situation and the situation to which it is proposed to move.

CAPITULO I

1.01 Contexto

En este proyecto se tratara de dar a conocer la importancia que tiene el apropiado manejo de bodega y control de inventarios dentro de la empresa INDIGI S.A.

La necesidad de la utilización del control de inventarios surge 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, así nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los períodos de escasez.(JOSE, 2006, pág. 34)

Mientras mayor sea el costo de oportunidad de los fondos invertidos en el inventario, menor será el nivel óptimo de inventario promedio y también la cantidad óptima de orden en igualdad de circunstancias.

Control de inventarios. - “El propósito del control de inventarios es mantener suficiente mercancía para cumplir adecuada y oportunamente los pedidos de los clientes. El nivel de inventarios se relaciona con el movimiento y el bodegaje de la mercancía. El análisis de control de inventarios procura equilibrar el costo de mantener inventarios y el costo de pedir inventarios.” (DONAL CYR, 2004)

“Frecuentemente los inventarios se conocen como el “cementerio” de los negocios Americanos, como existencias en exceso que han sido una causa

importante del fracaso de dichos negocios. También se considera a los inventarios como una influencia desestabilizadora de los negocios en curso, los hombres de negocios han desarrollado un miedo casi patológico del crecimiento de los inventarios". (WHITIN 1957)

La empresa INDIGI S.A. se fundada en el 1994 con capital Extranjero inicia con la actividad de servicios petroleros y de construcción, a partir del año 2000 la empresa se constituye con capitales 100% ecuatorianos .Dentro del ámbito de acción que nos rige legalmente, se encuentra una amplia gama de actividades que competen a varias ramas de la ingeniería civil, mecánica y eléctrica, desarrollando obras como: edificaciones industriales, poliductos, tanques de almacenamiento de combustibles, obras sanitarias, sistemas contra incendios, etc.

A partir del año 2008 se circunscribe la venta de maquinaria pesada y de repuestos, durante estos años el área encargada de la venta de maquinaria ha ido incursionando en el mercado con la prestación de servicio técnico, mantenimiento y la provisión de repuestos que necesitan los equipos ya sea por desgaste o mala operación.

Con esta incursión en el mercado la adquisición y venta de repuestos se ha manejado de manera informal, sin aplicar un control y manejo de inventarios, porque al comienzo era poca la rotación.

1.02 Justificación

El usar un manual de procesos es de gran importancia, permiten a una organización formalizar sus sistemas de trabajo y multiplicar la tecnología que le

permita consolidar su liderazgo y posición competitiva además es una de las mejores herramientas administrativas porque le permiten a cualquier organización normalizar su operación. La normalización es la plataforma sobre la que se sustenta el crecimiento y el desarrollo de una organización dándole estabilidad y solidez.

El manual de procedimientos administra el área, departamento, dirección, gerencia u organización y controlar los procesos asociados a la calidad el producto o servicio ofrecido (este control incluye desde la determinación de las necesidades del cliente hasta la entrega del producto o realización del servicio, evaluando el nivel de servicio post- venta). (GONZALES, 1996, págs. 23-24)

Manual “es un conjunto de instrucciones, debidamente ordenadas y clasificadas, que proporcionan información rápida y organizada sobre las prácticas administrativas. Contiene datos e información respecto a procedimientos, instrucciones, normas de servicio, etc.” (OROZCO, 1996, pág. 135)

En los manuales de procedimientos son consignados, metódicamente tanto las acciones como las operaciones que deben seguirse para llevar a cabo las funciones generales de la empresa. Además, con los manuales puede hacerse un seguimiento adecuado y secuencial de las actividades anteriormente programadas en orden lógico y en un tiempo definido.

“Los procedimientos, en cambio, son una sucesión cronológica y secuencial de un conjunto de labores concatenadas que constituyen la manera de efectuar un trabajo dentro de un ámbito predeterminado de aplicación”.

(www.ingenieria.unam.mx)

La administración de inventarios se da para posibilitar la disponibilidad de bienes al momento de requerir su uso o venta, basada en métodos y técnicas que permiten conocer las necesidades de reabastecimiento óptimas. El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tienen las empresas para comerciar, permitiendo la compra - venta o la fabricación antes de su venta, en un periodo económico determinado.

“El objetivo de la administración de inventarios, es tratar de equilibrar la inversión en inventarios y la 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”. (JIMENEZ, 2008)

“JIT Constituye un método racional de fabricación, cuyo fin primordial es la eliminación drástica de costes mediante la supresión de todos los elementos innecesarios en el proceso de producción y la adopción de una filosofía cimentada básicamente en un proceso continuo de mejora”. (TEJERO, 2007)

“Justo a tiempo (en inglés just on time) no es exclusivamente un procedimiento de control de materiales, stocks y obra en curso, sino una filosofía de gestión, inicialmente concebida por Toyota, cuyo objetivo es la eliminación del despilfarro y la utilización al máximo de las capacidades de los obreros”. (COMPANY, 1989)

La empresa INDIGI S.A. cuenta con una variedad de repuestos, el área de bodega es manejada de manera inadvertida, no tiene un control sistematizado de productos, se maneja documentación físicas obsoleta y se sabe si existe o no un producto por comprobación eventual de los mecánicos, no existe un bodeguero, no existen

procesos que ayuden al control de inventarios y manejos de bodega, llegando al resultado que se tiene repuestos huesos o innecesarios en gran cantidad, ocupando gran espacio en la bodega.

Por parte de gerencia tenemos total apoyo para la realización del presente proyecto, ya que es una herramienta que va a solucionar un problema de la empresa, se tiene autorización para ingresar al área donde se identificó el problema y plantear posibles soluciones, además la predisposición para evaluar los gastos en los que se debe incurrir al desarrollar la implementación de la solución que plantearemos con el presente proyecto.

Con la implementación de este proyecto queremos aportar a los objetivos del plan nacional del buen vivir enfocándonos al objetivo 8 “Consolidar el sistema económico social y solidario de forma sostenible.”

El cual busca la diversificación de la economía, contribuyendo a la disminución de las diversas inequidades y desigualdades económicas sociales, aportando al sistema económico mundial priorizando la igualdad de relaciones de poder, tanto entre países como al interior de ellos, a este objetivo el proyecto ayudara a mejorar procesos, en la compra de repuestos la misma que se realiza a otro país como es la China es decir mejorar las relaciones a nivel mundial, además que se creara puntos de trabajo aportando a mejorar la economía del personal a contratar.

1.03 Definición Del Problema Central (Matriz T)

Concepto

“El Análisis del Campo de Fuerzas es una herramienta que es utilizada para ayudar a facilitar el cambio, distingue como fuerzas diferentes compiten entre sí. Existen dos fuerzas las Fuerzas Impulsoras (Driving Forces), las cuales facilitan el cambio y las Fuerzas Restringentes o bloqueadoras (Restraining Forces), las cuales evitan que el cambio ocurra. Esta herramienta se enfoca en la identificación de estas fuerzas y en relacionarlas con el cambio potencial, nos ayuda a determinar hasta dónde el cambio puede ser difícil también nos permite ver los factores que contribuyen al éxito o fracaso de la solución propuesta”. (A.Robayo, 2013)

Tabla 1 MATRIZ T

SITUACION EMPEORADA	SITUACION ACTUAL				SITUACION MEJORADA
Perdida de activo circulante, producto hueso	No existe un control de inventarios y manejo de bodega				Generar productividad eficiente en el departamento de inventarios
FUERZAS IMPULSADORAS	I	PC	I	PC	FUERZA BLOQUEADORAS
Desarrollar un cronograma de compras.	1	5	5	3	No existe un estudio de compras acertado.
Diseñar y emplear el sistema JIT en el área de trabajo.	3	5	3	3	Falta de distribución adecuada de bodega.
Desarrollar perfiles de desempeño del área de trabajo.	3	5	5	1	No existe personal adecuado ni capacitado en el área de trabajo.
Elaborar políticas y normas del área de trabajo.	1	5	3	3	Existe pérdida de productos de alta rotación.
Diseñar un manual de procesos.	3	5	5	3	Disminución en el cumplimiento de la meta de ventas mensuales.
Gestionar compromiso y actualización en la gestión de inventarios.	3	5	3	3	No existe un presupuesto designado para el abastecimiento de repuestos.
Elaborar un sistema de capacitación para el área de inventarios.	3	5	5	3	Repuestos obsoletos sin rotación y faltantes de repuestos, inexistencias de historial de productos.

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

1

¹ I = INTENSIDAD

PC= POTENCIAL DE CAMBIO

Análisis

La presente matriz nos indica que la inexistencia de un control de inventarios y el inadecuado manejo de bodega podría llegar a ocasionar pérdida de inventario y exceso de producto hueso, lo que se quiere llegar hacer es generar productividad eficiente en el departamento de inventarios, las fuerzas bloqueadoras ² no nos permitirán realizar el presente proyecto, al no existir un estudio de compras acertado tiene un impacto alto para poder modificar esta situación se desarrollara un cronograma de compras.

La falta de distribución adecuada del área de bodega tiene una fuerza impulsadora³ alta ya que no se permite tener una visibilidad de los productos, el potencial de cambio a desarrollarse es el diseño y empleo del sistema JIT en el área mencionada.

El impacto de no tener personal capacitado es alto ya que existen pérdidas de productos porque no hay un responsable del área, la propuesta para el cambio es desarrollar perfiles de desempeño del área de trabajo para que se logre el control del área, uno de los problemas de mayor impacto es la pérdida de productos de alta rotación, al no saber si este producto se cobró o no ocasiona una inestabilidad del área de venta de repuestos, el cambio a proponer es incurrir en la elaboración de políticas y normas para el área de trabajo.

²Fuerza Bloqueadora.-Son elementos asociados que producen tensión como es el temor a lo desconocido, al fracaso, desconfianza, desconocimientos, los desafíos propios de los proyectos.

³Fuerza Impulsadora o estimulantes.-Es lo que mueve a las personas a actuar, son los estados anhelados, los deseos manifestados por las personas o grupos es decir sus metas

La disminución de ventas es un problema con ponderación media ya que a veces se cubre la demanda del producto por parte del cliente y otras no, para cambiar este se propone el diseño de un manual de procesos de control de repuestos.

La falta de un presupuesto para el abastecimiento del área de repuesto tiene un impacto alto, porque no se ve un compromiso para el crecimiento del área en mención, se gestionará compromiso y actualización de control de inventarios. La existencia de repuestos obsoletos sin rotación ocasiona, inestabilidad a la empresa porque no ingresa efectivo, se busca elaborar un sistema de capacitación para el área de inventarios.

Etapas de formulación

1.03.01- Espina de pescado de la problemática

Concepto

“También conocido como “Diagrama Espina de Pescado” es una técnica ampliamente utilizada, que permite apreciar con claridad las relaciones entre un tema o problema y las posibles causas que puedan estar contribuyendo para que él ocurra”.(Becerra, 2001)

“Es una herramienta que representa la relación entre un efecto (problema) y todas las posibles causas que lo ocasionan. Es denominado Diagrama de Ishikawa o Diagrama de Espina de Pescado por ser parecido con el esqueleto de un pez”.(Juan, 2004)

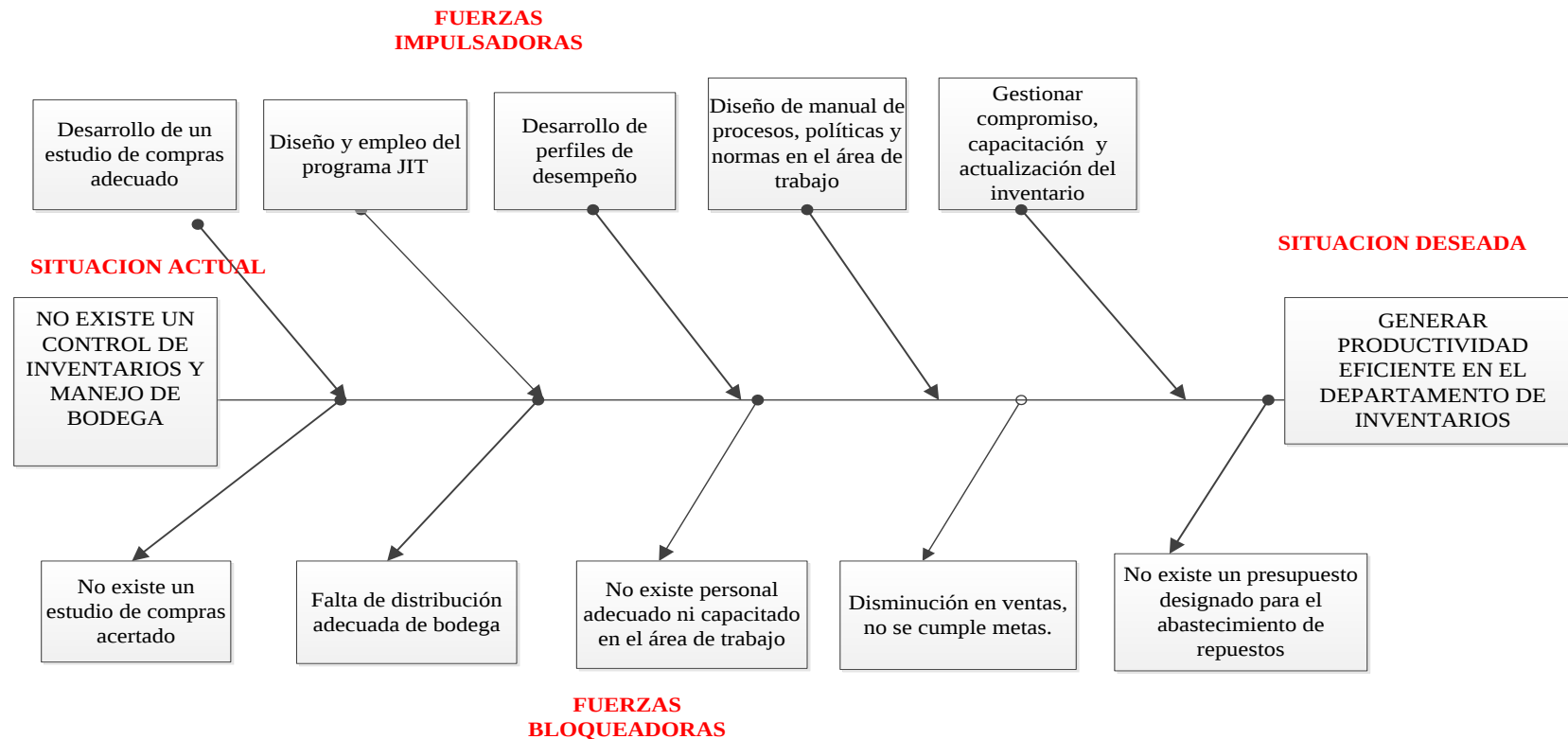


Ilustración 1 DIAGRAMA CAUSA – EFECTO

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

La espina de pescado nos permite relacionar las fuerza bloqueador versus las fuerzas impulsadoras las cuales ayudaran a la realización del proyecto, además nos da a conocer la situación actual del problema que refleja la empresa, y también nos da el punto a donde se quiere llegar como se quiere contribuir con el presente proyecto.

El problema que se puede percibir es la no existencia de un control de inventarios y manejo adecuado de bodega, las posibles causas observadas son mala distribución de bodega, la falta de un presupuesto para compras, no existe un responsable de área entre otras, lo que nos da como resultado la falta de control del área de trabajo, afectando al capital invertido por los accionistas, desfinanciando el área de venta de repuestos, por exceso de producto hueso.

Planteamos el posible desarrollo de las fuerzas impulsadoras que son el desarrollo de un estudio de compras acertado, implementación del sistema JIT, desarrollo de perfiles de desempeño, elaboración de políticas, normas, gestionar compromiso, capacitación y actualización de inventario, para así poder llegar a la situación deseada que es generar productividad eficiente en el departamento de inventarios.

CAPÍTULO II

2.01 Mapeo De Involucrados

Concepto

“El análisis de involucrados es una herramienta que permite identificar los actores sociales más importantes del Estado, sector privado y sociedad civil que puedan ser la base para la implementación de una intervención. Así mismo permite conocer el rol de los actores sociales, las funciones, actividades y responsabilidades e influencia en la implementación del proyecto”.(Maurtua, 2008)

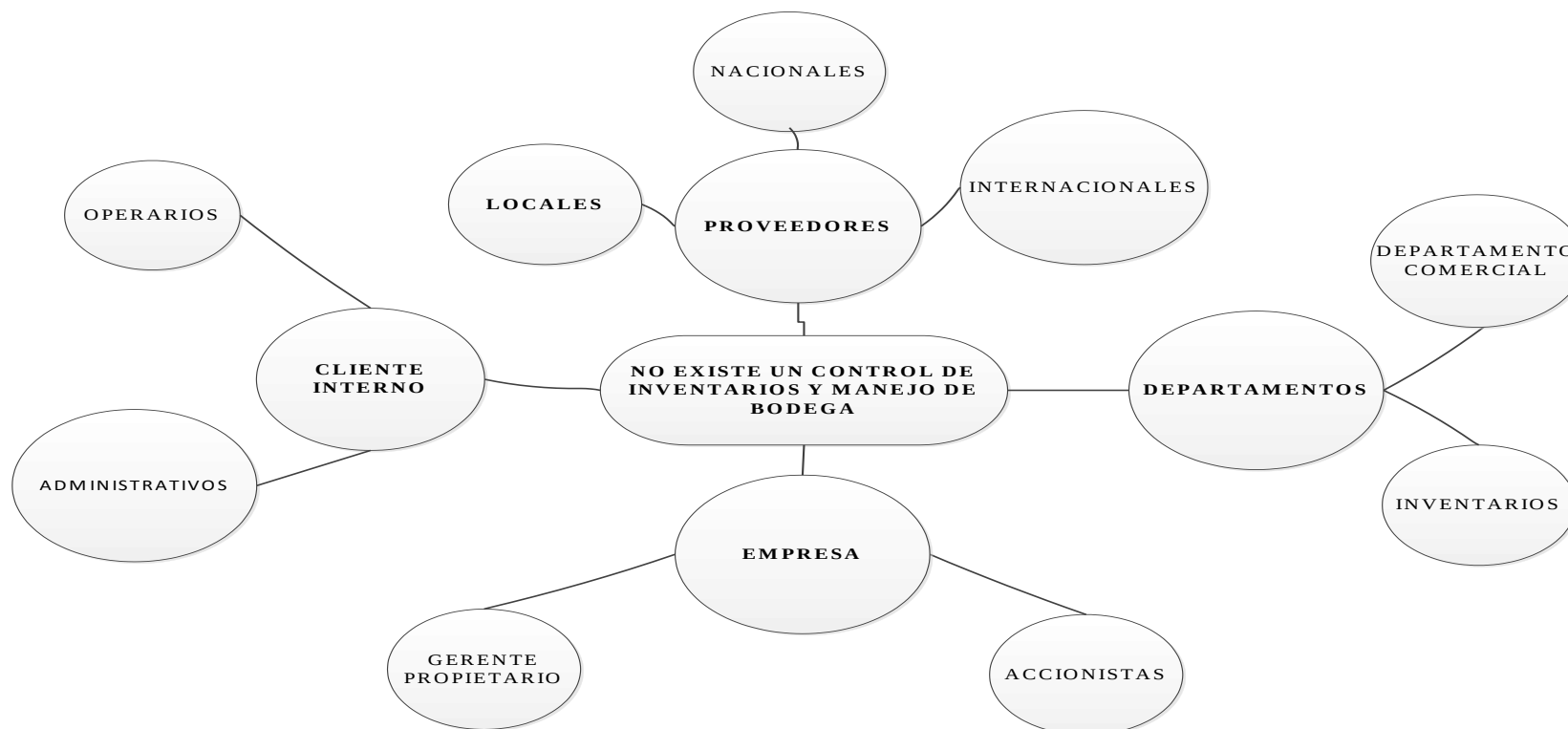


Ilustración 2 MAPEO DE INVOLUCRADOS

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

El mapeo de involucrados es el análisis de las personas que intervienen en el problema sea de manera directa o indirecta, donde cada uno tiene sus intereses, conflictos, mandatos o recursos con los que pueden aportar para que el desarrollo del proyecto, el problema central percibido en la empresa INDIGI S.A. es que no existe un control de inventarios y manejo de bodega.

Como involucrados directos se encontró a los proveedores ya que estos son los que entregan el producto y se tiene que acoplar a los plazos de pago del cliente que muchas de las veces no se realizan en los tiempos acordados, o cuando el cliente demanda cierto producto no lo puede entregar por inexistencia entre otros, los departamentos están involucrados directamente porque aquí se dan los procesos la falta de comunicación ocasiona tiempos muertos, empresa es donde gira el problema al no contar con el personal necesario para el control del área de bodega y el cliente interno donde no se cuenta con la distribución equitativa de responsabilidades.

Como involucrados indirectos tenemos a proveedores nacionales, internacionales y locales, en departamentos los involucrados indirectamente son departamento comercial e inventarios, en la empresa los involucrados indirectos son Gerente propietario y los accionistas, en clientes internos están administrativos y operarios.

2.02 Matriz de Análisis de Involucrados

Concepto

“La matriz de involucrados es el punto de partida del diseño del proyecto, de ella emanarán la problemática de la zona en donde se trabajará el proyecto, problemática que será tomada en cuenta para ir diseñando el proyecto.

Esto ayudará a la formación de comités o grupos de apoyo para actividades específicas del proceso de elaboración y ejecución de un plan, programa o proyectos de inversión”. (Leon, 2015)

Tabla 2 MATRIZ DE ANALISIS DE INVOLUCRADOS

ACTORES INVOLUCRADOS	INTERES SOBRE EL PROBLEMA CENTRAL	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS MANDATOS Y CAPACIDADES	INTERSES SOBRE EL PROYECTO	CONFLICTOS POTENCIALES
PROVEEDORES	Entrega de productos solicitados, cobro de facturas emitidas.	No cuentan con un cronograma de compras Demora en el tiempo de pago de los productos entregados	Recurso económico	Proyección de compra de productos. Pronto pago en las fechas acordadas	No despacho por falta de pago. No despacho por inexistencia del producto
CLIENTE INTERNO	Realizan las actividades impartidas por el jefe de área, no conocen las actividades que realizan otros.	No existe comunicación de las actividades que realizan los trabajadores, existencia de tiempos muertos	Recurso humano Recurso económico	Optimizar tiempos, mejora de procesos.	Mala distribución de actividades y responsabilidades del personal que interviene en el área.
DEPARTAMENTOS	No existe un proceso correcto de actividades y funciones	No existe un control de inventarios	Recurso humano	Mejorar la calidad de vida de los empleados	Exigir la entrega inmediata de los informes para poder facturar a los clientes.
EMPRESA	No ha percibido la influencia que tiene la mala rotación y la inexistencia de control de repuestos y las pérdidas que generan.	Interés fundamental en la actividad de construcción y no en la actividad del proceso de venta y comercialización de repuestos.	Recurso económico Recurso humano Recurso tecnológico	Incremento de utilidad y rentabilidad empresarial	No existe un análisis de presupuestos para el área

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

Los principales actores involucrados tenemos a proveedores el interés que tienen sobre el problema es la entrega de productos solicitados y el cobro de facturas emitidas. Como proveedores el problema que perciben es que no se cuenta con un cronograma de compras y se demoran en el tiempo de pago de los productos entregados, los recursos que dan como proveedor es un Recurso económico, como proveedores el interés que tiene es que se tenga una Proyección de compra de productos, y que se les realice un pronto pago en las fechas acordadas, los conflictos potenciales percibidos son el no despacho por falta de pago y no despacho por inexistencia del producto que se solicite.

El cliente Interno como problema central es que realizan las actividades impartidas por el jefe de área, no conoce las actividades que realizan otros, el problema percibido es que no existe comunicación de las actividades que realizan los trabajadores, existencia de tiempos muertos, los recursos que proporcionan como cliente interno es Recurso humano y Recurso económico, el interés que tienen es Optimizar tiempos, mejora de procesos, los conflictos percibidos son mala distribución de actividades y responsabilidades del personal que interviene en el área.

Los departamentos su problema central es la no existencia de un proceso correcto de actividades y funciones, los problemas percibidos es que no existe un control de inventarios los recursos que proporcionan es Recurso humano, el interés que tiene sobre el problema es mejorar la calidad de vida de los empleados, como conflictos

potenciales es exigir la entrega inmediata de los informes para poder facturar a los clientes.

Los representantes de la empresa el interés que tienen es que no ha percibido la influencia que tiene la mala rotación y la inexistencia de control de repuestos y las pérdidas que generan, el problema encontrado es el interés fundamental en la actividad de construcción y no en la actividad del proceso de venta y comercialización de repuestos, los recursos que tiene son Recurso económico, Recurso humano, recurso tecnológico, el interés que tiene sobre el proyecto es el incremento de utilidad y rentabilidad empresarial, los conflictos percibidos es que no existe un análisis de presupuestos para el área.

CAPÍTULO III

3.01 Árbol De Problemas

Concepto

“El árbol de problemas es una ayuda importante para entender la problemática a resolver. En él se expresan, en encadenamiento tipo causa/efecto, las condiciones negativas percibidas por los involucrados en relación con el problema en cuestión.

Confirmado el mencionado encadenamiento causa - efecto, se ordenan los problemas principales permitiendo al formulador o equipo identificar el conjunto de problemas sobre el cual se concentrarán los objetivos del proyecto. Esta clarificación de la cadena de problemas permite mejorar el diseño, efectuar un monitoreo de los "supuestos" del proyecto durante su ejecución y, una vez terminado el proyecto, facilita la tarea del evaluador, quien debe determinar si los problemas han sido resueltos (o no) como resultado del proyecto”. (Becerra, 1998)

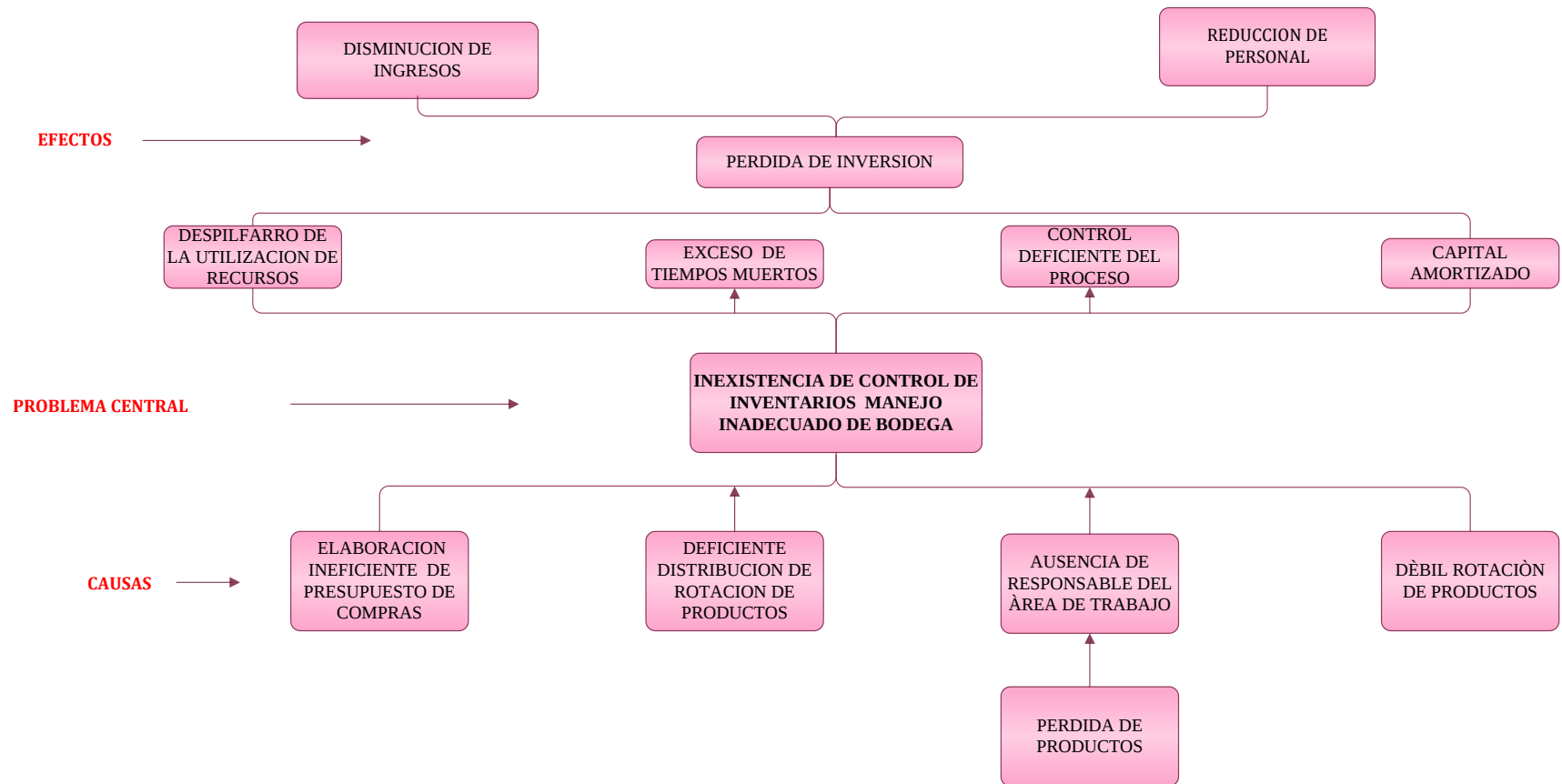


Ilustración 3 ÀRBOL DE PROBLEMAS

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

El problema central es la inexistencia de un control de inventarios y manejo inadecuado de bodega las causas para que este problema se presente es la elaboración ineficiente de un presupuesto de compras, deficiente distribución de rotación de productos, ausencia de un responsable del área de trabajo, pérdida de productos y una débil rotación de producto teniendo como efecto el despilfarro de la utilización de recursos, exceso de tiempos muertos, control deficiente del proceso, capital amortizado, disminución de ingresos y reducción de personal por pérdida de clientes y de la prestación del servicio.

3.02 Árbol de Objetivos

Concepto

El análisis de objetivos se realiza mediante el uso del instrumento denominado Árbol de Objetivos. Mediante este instrumento se determinan tres elementos básicos el objetivo principal, los medios para alcanzar el objetivo, los fines a los cuales constituyen, en conjunto el impacto social del proyecto.

En general, el árbol de objetivos se construye sobre la base del árbol de problemas, formulando en positivo las situaciones negativas. Mediante este simple recurso, consistente en la transformación de lo negativo en positivo.(Camen, 2006)

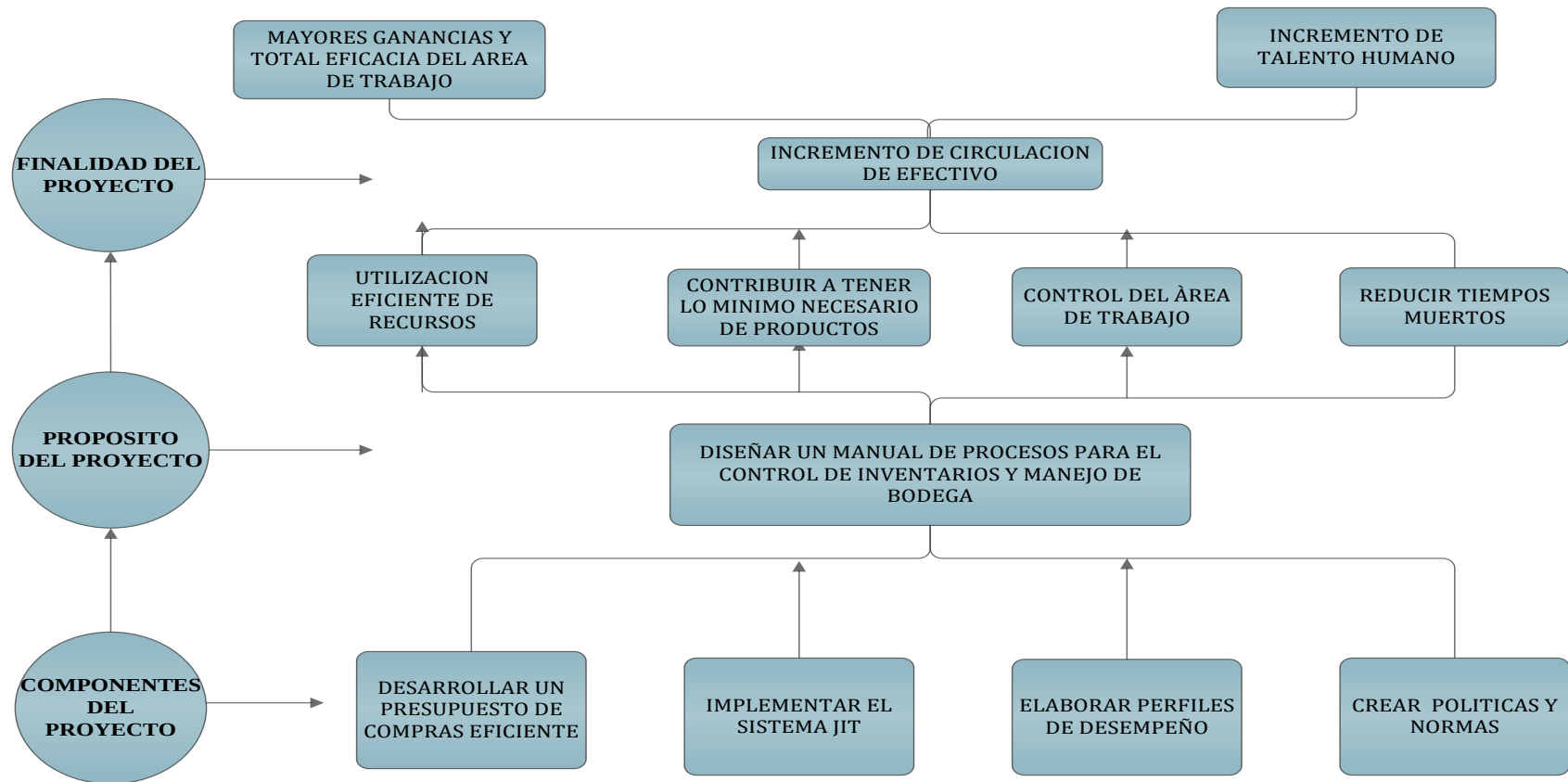


Ilustración 4 ÀRBOL DE OBJETIVOS

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

El árbol de objetivos muestra el propósito al se quiere llegar, que es diseñar un manual de procesos para el control de inventarios y manejo de bodega.

Los componentes del proyecto consisten en : Desarrollar un presupuesto de compras eficiente, la implementación del sistema JIT el que nos ayuda a el control de productos y manejo de los mismos, la elaboración de perfiles de desempeño para que a futuro se pueda contratar un responsable del área de trabajo, la creación de políticas y normas para el manejo y control de bodega y de productos

La finalidad es llegar a la utilización eficiente de recursos, contribuir a tener lo mínimo necesario de productos, tener un control del área de trabajo, y llegar a la reducción de tiempos muertos, para poder tener un incremento en la circulación de efectivo, mayores ganancias y total eficacia del área de trabajo e incrementa talento humano a través de la contratación de personal.

CAPÍTULO IV

4.01 Matriz De Análisis De Alternativas

Concepto

“El análisis de alternativas permite a la entidad formuladora del proyecto establecer el objetivo central del proyecto, identificar los medios posibles para alcanzarlo y seleccionar aquellos que resulten más adecuados. El objetivo principal del proyecto representa un cambio social, cuyo logro es en sí mismo la solución al problema central que afecta a la población potencialmente beneficiaria. Debe ser mensurable en tiempo y esfuerzo razonables, y debe ser redactado usando verbos que denoten acción”.(Camen, 2006, pág. 56)

Tabla 3 MATRIZ DE ANALISIS DE ALTERNATIVAS

OBJETIVOS	Impacto sobre el propósito	Factibilidad técnica	Factibilidad Financiera	Factibilidad Social	Factibilidad Política	Total	Categorías
Utilización eficiente de recursos	5	3	1	3	3	15	MEDIO
Contribuir a tener lo mínimo necesario de productos	5	3	5	3	5	21	ALTA
Control del área de trabajo	5	5	1	5	5	21	ALTA
Reducir tiempos muertos	5	5	1	5	3	19	MEDIO
Incremento de circulación de efectivo	5	5	5	3	3	21	ALTA
Mayores ganancias y total eficacia del área de trabajo	5	3	5	3	3	19	MEDIO
Incremento de talento humano	5	3	3	5	3	19	MEDIO
TOTAL	35	27	21	27	25	135	

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.
Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

En la matriz de análisis de alternativas se ha planteado los objetivos que queremos alcanzar como son la utilización eficiente de recursos el cual tiene una categoría media debido a que depende del talento humano los cambios y la eficacia que se desarrolle en el área de trabajo.

El objetivo propuesto es el contribuir a tener lo mínimo necesario de productos a través de la implementación del método JIT tiene una categoría alta ya que es de vital importancia para que se mejore el área de trabajo

La reducción de tiempos muertos es un objetivo que tiene una categoría alta porque al mejorar el proceso de manejo de bodega y control de inventarios se lograra controlar las actividades y no perder tiempo en la verificación de la existencia de productos.

El incremento de circulación de efectivo tiene una categoría alta debido a que al mejorar el área de manejo de productos mejora la circulación de efectivo de la empresa. El obtener mayores ganancias y total eficacia del área de trabajo es un objetivo con categoría medio ya que para el desarrollo efectivo del proceso dependemos del nivel de eficacia y eficiencia del personal a contratar.

Incremento de talento humano tiene una categoría medio debido a que depende de varios factores es decir si se mejora el control del área de trabajo y se implementa al cien por ciento la propuesta, basándose en el perfil de desempeño.

4.02 Matriz De Análisis De Impacto De Los Objetivos

Concepto

La matriz de análisis de impacto de los objetivos, nos permite dirigir los esfuerzos hacia la resolución de los problemas planteados, a mejorar el impacto con menos esfuerzo. Es decir conseguir más con menos, o por lo menos lo mismo.

Entender que cada acción tiene un fin claro, que se tiene que cubrir objetivos del proceso en el que nos embarcamos, tener un imaginario común y compartido sobre los problemas y acciones y tener una herramienta que sirve para evaluar las acciones antes y después.(SANTOS, 2012)

Tabla 4 ANALISIS DEL IMPACTO DE OBJETIVOS

OBJETIVOS	FACTIBILIDAD DE LOGRARSE (ALTA - MEDIA - BAJA) (5 - 3 - 1)	IMPACTO EN GENERO (ALTA - MEDIA - BAJA) (5 - 3 - 1)	IMPACTO AMBIENTAL (ALTA - MEDIA - BAJA) (5 - 3 - 1)	RELEVANCIA (ALTA - MEDIA - BAJA) (5 - 3 - 1)	SOSTENIBILIDAD (ALTA - MEDIA - BAJA) (5 - 3 - 1)	TOTAL
DISEÑAR UN MANUAL DE PROCESOS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS Y MANEJO DE BODEGA	La inversión va a ser más alta que los costos(5)	Participación del personal administrativo y de comercialización hombres y mujeres (5)	Aporta al manejo adecuado de los suministros entregados (5)	Beneficio entre proveedor – empresa (5)	Incrementa la participación de los colaboradores (3)	TOTAL 106
	Implementación del Método JIT, con un gasto mínimo(5)	Distribución equitativa en el grupo de trabajo(5)	Disminución de productos chatarras (5)	Beneficio entre colaboradores (5)	Oportunidad de manejo del método JIT (5)	25-52 BAJO
	Maximizar los costos de productos(5)	Trato igualitario en genero hombre - mujer(5)	Control y manejo adecuado de residuos (5)	Beneficia en el control de proceso a la empresa(5)	Mayor control de productos (5)	
	No se va a tener productos hueso(5)	Cumplir con las leyes establecidas para hombres y mujeres(5)	Utilizar de manera adecuada los recursos (5)		Fortalecimiento del manejo de procesos (3)	53- 80 MEDIO
		Inclusión de hombres y mujeres en el grupo de trabajo (5)	Mejora el entorno social(5)		Mejor calidad de vida para los colaboradores(5)	
	20 PUNTOS	25 PUNTOS	25 PUNTOS	15 PUNTOS	21 PUNTOS	81 - 108 ALTO

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis

El objetivo principal es el diseño de un manual de procesos para el control de inventarios y manejo de bodega, la facilidad de lograrse es alta porque la inversión va a ser más que los costos, la implementación del método JIT tienen un gasto mínimo, además de maximizar los costos de productos y no se va a tener producto hueso.

El proyecto va a tener un impacto en género alto se va a incluir la participación del personal administrativo y de comercialización intervienen hombres y mujeres, tiene una distribución equitativa en el grupo de trabajo, se va a tener un trato igualitario en género hombre – mujer, además de cumplir con las leyes establecidas para hombres y mujeres y la inclusión de hombres y mujeres en el grupo de trabajo.

El impacto ambiental que va a tener el proyecto es aportar al manejo adecuado de los suministros entregados al personal, disminución de productos chatarras, control y manejo adecuado de residuos, utiliza de manera adecuada de los recursos, mejora el entorno social.

La relevancia que va a tener el proyecto tiene un impacto alto va a beneficiar a proveedores, empresa, colaboradores, y se va a tener un control adecuado de procesos.

La sostenibilidad que va a tener el proyecto es media – alta porque incrementa la participación de los colaboradores, se da oportunidad del manejo del método JIT, se va a tener mayor control de productos, fortalecimiento del manejo de procesos, mejor calidad de vida para los colaboradores.

4.03 Diagrama de estrategias

Concepto

“Es establecer niveles jerárquicos como el fin, objetivo central del proyecto (propósito), los componentes (productos) y las actividades. Es un esquema de alternativa de solución más viable expresada en forma general donde se incluyen cuatro niveles jerárquicos de tal forma que en la parte inferior se colocan las actividades, se sube un nivel para los componentes, otro para los propósitos y en la parte superior se coloca los fines del proyecto”. (Marquez, 2008)

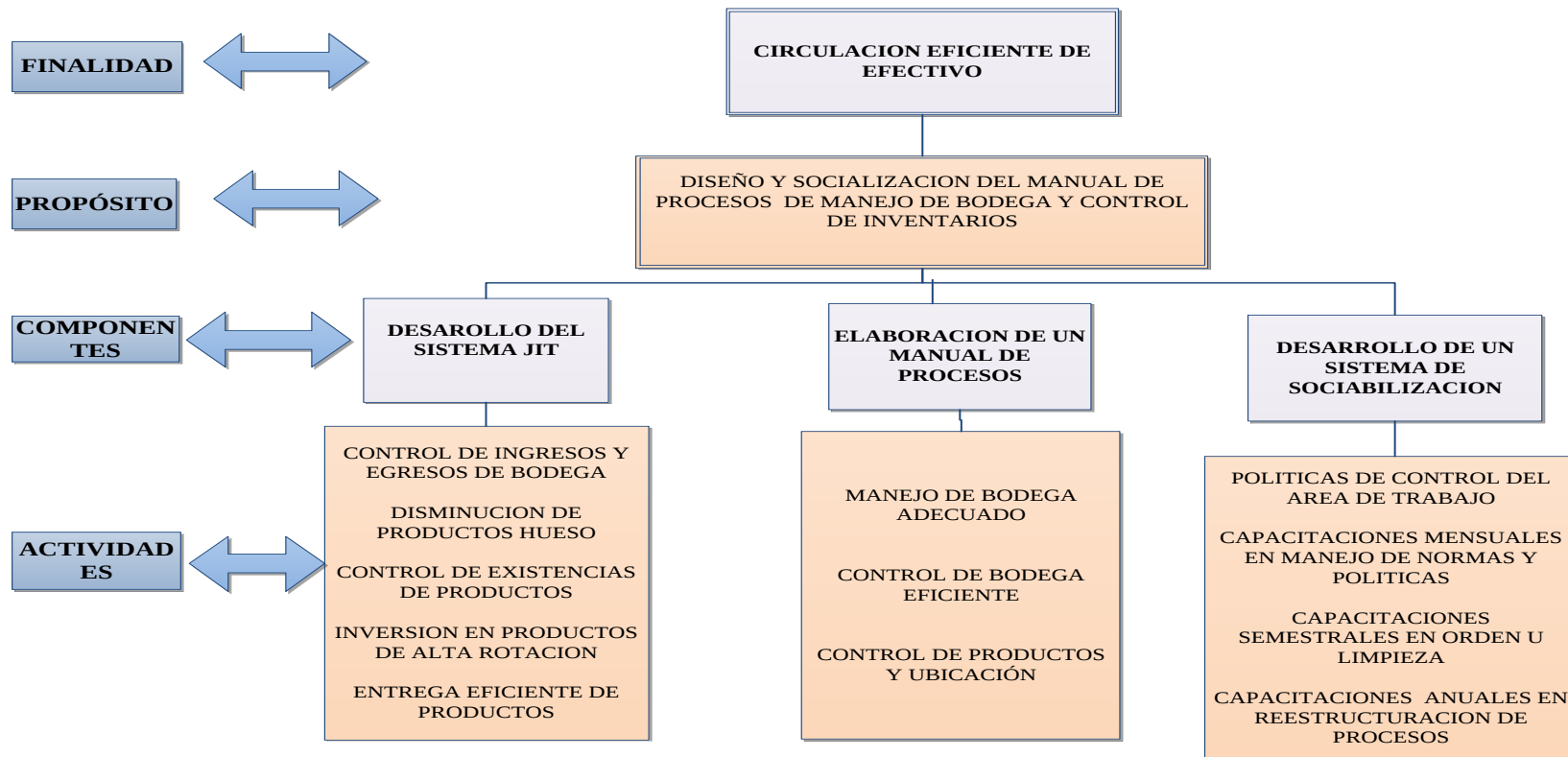


Ilustración 5 DIAGRAMA DE ESTRATEGIAS

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.
Elaborado por: Aracely Catota

4.04 Matriz de Marco Lógico

Concepto

“El marco lógico es una herramienta que ayuda a diseñadores de proyectos a una mayor comprensión de los problemas que trata de resolver, la matriz de marco lógico se basa en dos principios elementales. Relaciona causa – efecto entre las diferentes partes de un problema que corresponde a los cuatro niveles (o filas) de la estructura que se refiere a actividades (o insumos), componentes (o resultados), el propósito y la meta, estos últimos definidos objetivos a la evaluación de desempeño (indicadores y medios de verificación) y condiciones que puedan afectar el desempeño(o supuesto)”. (GUSTAVO, 2008)

Tabla 5 MATRIZ DEL MARCO LOGICO

RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
FIN DEL PROYECTO Implementación del sistema JIT para el control de inventario y manual de procesos para el manejo de bodega	- El porcentaje de variación de perdida de inventario mensual - Porcentaje de ingresos y egresos de productos - Cumplimiento de compras	REGISTRO C- 001 REGISTRO C-002 REGISTRO C- 003	FALTA DE CONOCIMIENTO DEL PERSONAL DE BODEGA. RESPONSABLE DEL AREA NO TIENE AUTORIDAD
PROPOSITO DEL PROYECTO Existencia de control de inventarios manejo de bodega adecuado.	- Atención de requerimiento de materiales - Evaluación de satisfacción interna - Efectividad en compras	REGISTRO C-004 REGISTRO C- 005 REGISTRO C- 006	DISPOSICIONES DE JEFE DE ÁREA DESOBEDECIDAS POLITICAS Y NORMAS NO ENTENDIDAS
COMPONENTES DEL PROYECTO Presupuesto de compras eficiente Rotación de productos efectiva(JIT) Responsable del área de bodega capacitado Ventas atendidas eficientemente	Medición cumplimiento presupuesto de compras anual. Medición de desempeño semestral Medición de Satisfacción del cliente.	REGISTRO C- 007 REGISTRO C- 008 REGISTRO C-009	PROYECCION DE PRESUPUESTO DEFICITARIA FALTA DE COMPRESION DEL MANEJO DE BODEGA

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	\$450 implementación del sistema Monica	Evaluación de desempeño del responsable de bodega.	
Control de ingresos – egresos de bodega			CAPACITACIONES NO COMPRENDIDAS
Disminución de producto hueso	\$500 Salario bodeguero para el manejo eficiente del área de repuestos	Exámenes de conocimiento.	
Control de existencia de productos	\$100 capacitación al bodeguero en el manejo de JIT		POLÍTICAS Y NORMAS NO RESPETADAS
Tener existencias mínimas necesarias de productos (JIT).		Evaluación del jefe de área del desempeño del bodeguero	
Inversión en productos de alta rotación	Presupuesto de compras anual		POCO EFECTIVO PARA LA REALIZACION DE CAPACITACIONES
		Encuestas a clientes para medir el tiempo de repuesta del bodeguero	
Manejo de bodega eficiente	\$50 actualización de manejo de control de bodega.		
Productos identificados	\$100 conciliación de inventario existente	Evaluación de manejo del sistema Monica	
Control de inventarios manejo del sistema Mónica	\$80 Capacitación de manejo en el uso del programa Monica		
	\$50 impresión de folleto de políticas y normas.	Evaluación del proceso de compras	
Políticas de control del área de trabajo			

Capacitar al personal en normas y políticas del manejo de bodega

\$25 capacitación de políticas y normas para el manejo de bodega.

Capacitación en orden y limpieza del área de trabajo

\$50 capacitación de normas de higiene y riesgos de trabajo.

Capacitación en la reestructuración del manejo de bodega

Sociabilización del presente proyecto

Impacto de las capacitaciones

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

CAPITULO V

5.01 Antecedentes

El establecer un control de inventarios y un eficiente control de bodega representa tener un presupuesto designado para el área, por lo que se debe tener en cuenta los costos que incurre tener un inventario amortizado como son: almacenaje, equipo de manejo, riesgo de inventario, mano de obra y manejo, e intereses.

Se debe tener en cuenta que los costos de mantenimiento están directamente relacionados con el tamaño del inventario que se mantiene. Cuanta mayor cantidad de repuestos haya en el inventario más será el costo de mantenimiento, para controlar los costos de mantenimiento se requiere la reducción del número de repuestos mantenidos en el inventario mediante pedidos frecuentes y pedir cantidades más pequeñas en cada pedido que se realice.

Por ello se ha visto la necesidad de establecer un manual de control de inventarios desarrollando el uso del sistema JUS IN TIME el cual nos ayudara con el control de ingresos y egresos de productos, la disminución de productos huesos, tener un control de existencias acertado, tener una inversión eficiente, y entrega de productos de manera rápida, establecer políticas para un adecuado manejo de bodega en la empresa INDIGI S.A. desarrollando un plan de capacitación para el responsable del área.

5.02 Filosofía empresarial

Política empresarial

Dentro del ámbito de acción que nos rige legalmente, se encuentra una amplia gama de actividades que competen a varias ramas de la ingeniería civil, mecánica y eléctrica, desarrollando obras como: edificaciones industriales, poliductos, tanques de almacenamiento de combustibles, obras sanitarias, sistemas contra incendios.

IN.DI.GI. S.A. ha desarrollado un Sistema Integrado de Gestión basado en las normas internacionales ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 y OHSAS 18001:2010 que garantizará la calidad del servicio al cliente, y asegurará el compromiso de la organización con el medio ambiente y la seguridad y salud de sus trabajadores.

El proceso de calificación de IN.DI.GI. S.A. al S.I.G. ha cumplido con éxito la FASE II (INDIGI, 2015)

Misión

“Somos una empresa dedicada a la prestación de servicios relacionados con el área civil y petrolera, respetuosos de nuestro medio ambiente así como de nuestro recurso humano, donde nuestro propósito fundamental es ejecutar eficientemente todas las obras, proyectos y contratos asumidos con las distintas entidades públicas y privadas, promoviendo la generación de empleo y el crecimiento del capital social, considerando a nuestros clientes socios comerciales; con los cuales

tenemos el compromiso y responsabilidad de brindar nuestro mejor esfuerzo para la satisfacer sus requerimientos”.(INDIGI, 2015)

Visión

Lograr en el mediano plazo, un posicionamiento y consolidación a nivel nacional en el sector de la construcción civil y de la ingeniería afines al sector petrolero, mediante la calidad, responsabilidad y compromiso de nuestros servicios ofrecidos, siendo nuestra mejor garantía la experiencia adquirida en los proyectos ejecutados en más de 15 años de actividad comercial.(INDIGI, 2015)

Valores

- Compromiso con nuestros clientes
- Responsabilidad social y con el medio ambiente
- Respeto hacia las personas
- Honestidad
- Profesionalismo
- Crecimiento y desarrollo de nuestro recurso humano

5.03 Metodología de Investigación

“La metodología de la investigación es una disciplina de conocimiento encargada de elaborar, definir y sistematizar el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se deben seguir durante el desarrollo de un proceso de investigación para la producción de conocimiento. Orienta la manera en que vamos a enfocar una investigación y la forma en que vamos a recolectar, analizar y clasificar los datos,

Con el objetivo de que nuestros resultados tengan validez, pertinencia, y cumplan con los estándares de exigencia científica”.(SAMPIER, 2014, pág. 134)

5.03.01 Enfoque cuantitativo:

“La metodología cuantitativa es aquella empleada por las ciencias naturales o fácticas, que se vale de datos cuantificables a los cuales accede por observación y medición. Para su análisis, procede mediante la utilización de las estadísticas, la identificación de variables y patrones constantes. Su método de razonamiento es deductivo, para lo cual trabaja con base en una muestra representativa del universo estudiado”.(SAMPIER, 2014, pág. 134)

5.03.02. Enfoque cualitativo:

“La metodología cualitativa es aquella empleada para abordar una investigación dentro del campo de las ciencias sociales y humanísticas. Como tal, se enfoca en todos aquellos aspectos que no pueden ser cuantificados, es decir, sus resultados no son trasladables a las matemáticas, de modo que se trata de un procedimiento más bien interpretativo, subjetivo, en contraposición con la metodología cuantitativa. Su método de razonamiento es inductivo: va de lo particular a lo universal. En su caso, se accede a los datos para su análisis e interpretación a través de la observación directa, las entrevistas o los documentos”.(SAMPIER, 2014, pág. 135)

Tomando en cuenta lo que dice el autor antes mencionado se desarrollara los dos tipos de metodología cuantitativo para el análisis de encuestas y ponderaciones internas y cualitativas para la evaluación de entrevistas al personal

administrativo de la empresa, estos métodos permitirán recopilar información veraz y asertiva para la aplicación óptima de la propuesta.

5.03.03. Metodología del aprendizaje.-

“La metodología del aprendizaje es una disciplina que comprende una serie de técnicas, métodos y estrategias que, implementadas sistemáticamente, contribuyen a optimizar la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades. En resumidas cuentas, es el arte de aprender a aprender”.(SAMPIER, 2014, pág. 135)

5.03.04. Determinación de la población muestra

5.03.04. 01 Población

“Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones”.(RUBIN, 1996)

5.03.04. 02 Muestra

“Se llama muestra a una parte de la población a estudiar que sirve para representarla”(SPIEGEL, 1991)

Empleados Administrativos: 9

Empleados Operativos: 6

Total muestra: 15

Según (MARTINEZ, 1998) , “Dice que cuando el universo o muestra es menor a cien se tomara a toda la población participante”.

5.04 Técnicas de Recopilación de la información

“Son los procedimientos de medición o recopilación mediante los cuales es posible recopilar datos o mediciones exactos sobre los objetivos de estudio con el fin de resolver la pregunta planteada en la investigación”. (HEINEMANN, 2003, pág. 90)

5.04.01 La Entrevista:

“El termino entrevista proviene del francés “entrevoir” que significa “verse uno al otro”. La visita que se hace a una persona para interrogarla sobre ciertos aspectos y, después, informar al público de sus repuestas”.(ACEVEDO, 1986, pág. 07)

5.04.02 La Encuesta:

“La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados”.(DIAZ, 2005, pág. 18).

5.04.03 Modelo de la Encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA "ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS"

La presente encuesta se la realiza para determinar la importancia que tiene el manejo adecuado de bodega y el tener un buen control de inventarios en la empresa INDIGI S.A. para la obtención del título de tecnólogo en administración bancaria y financiera.

CARGO: _____

FECHA: _____

GENERO: _____

Objetivo: Determinar la importancia que tiene el manejo adecuado de bodega y control de inventario en la empresa INDIGI S.A. de acuerdo a los siguientes criterios:

5= muy de acuerdo, 4= de acuerdo, 3= neutral, 2= en desacuerdo, 1= muy en desacuerdo (marque con una X la respuesta que considere pertinente)

Pregunta	Calificación				
	5	4	3	2	1
1.- Considera que el área de bodega es importante dentro de la empresa.					
2.- El área de bodega es donde se genera mayores ingresos.					
3.- En la empresa el manejo de bodega es efectivo.					
4.- Se debería realizar un inventario anual dentro de la empresa.					
5.- Considera usted que se debería establecer políticas exclusivas para el área de bodega.					
6.-Considera usted que se debe realizar un muestreo de repuestos.					
7.- Considera que se debería implementar el sistema JIT (Tener los elementos que se necesitan, en las cantidades que se necesitan, en el momento en que se necesita).					
8.- Cree usted que se debería ampliar el espacio designado para área de bodega.					
9.- Considera usted que los tiempos de entrega de productos solicitados por el cliente son eficaces.					
10.-Considera usted que se debe implementar un manual de control de inventarios y manejo de bodega.					

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

5.04.04 Análisis y Tabulación de resultados

Tabla 6 PREGUNTA 1.- CONSIDERA QUE EL AREA DE BODEGA ES IMPORTANTE DENTRO DE LA EMPRESA

NUMERO	PREGUNTA	RESPUESTA	CANTIDAD
1	CONSIDERA QUE EL AREA DE BODEGA ES IMPORTANTE DENTRO DE LA EMPRESA	5)MUY DEACUERDO	13
		4)DE ACUERDO	2
		3)NEUTRAL	0
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

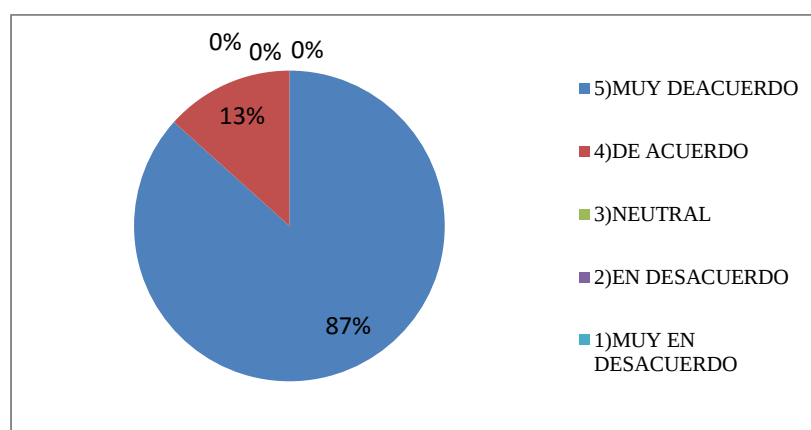


Gráfico 1 ¿Considera que el área de bodega es importante dentro de la empresa?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 13% de los encuestados están muy de acuerdo en que el área de bodega es importante y un 87% está de acuerdo en que el área de bodega es importante, por lo que podemos decir que conocen del área mencionada y saben la función que realiza.

Tabla 7 PREGUNTA 2.- EL AREA DE BODEGA ES DONDE SE GENERA MAYORES INGRESOS

2	EL AREA DE BODEGA ES DONDE SE GENERA MAYORES INGRESOS	5)MUY DEACUERDO	1
		4)DE ACUERDO	8
		3)NEUTRAL	6
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

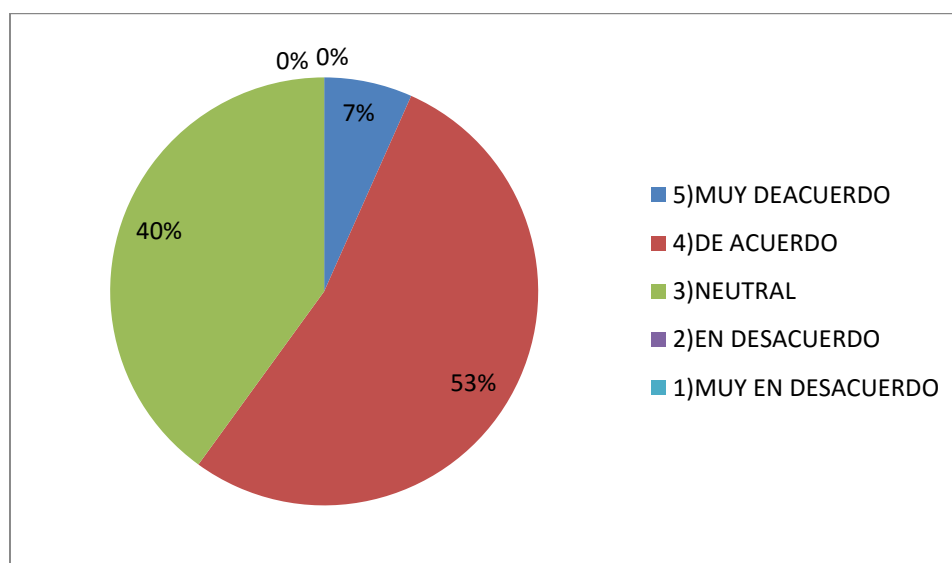


Gráfico 2 ¿El área de bodega es donde se genera mayores ingresos?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 7% de los encuestados están muy de acuerdo que el área de bodega genera mayores ingresos, un 53% de los encuestados están de acuerdo en que el área de bodega es donde se genera mayores ingresos, un 40% está en una posición neutral, ya que no saben si esta área genera o no mayores ingresos para la empresa.

Tabla 8 PREGUNTA 3.- EN LA EMPRESA EL MANEJO DE BODEGA ES EFECTIVO

3	EN LA EMPRESA EL MANEJO DE BODEGA ES EFECTIVO	5)MUY DEACUERDO	1
		4)DE ACUERDO	4
		3)NEUTRAL	6
		2)EN DESACUERDO	3
		1)MUY EN DESACUERDO	1

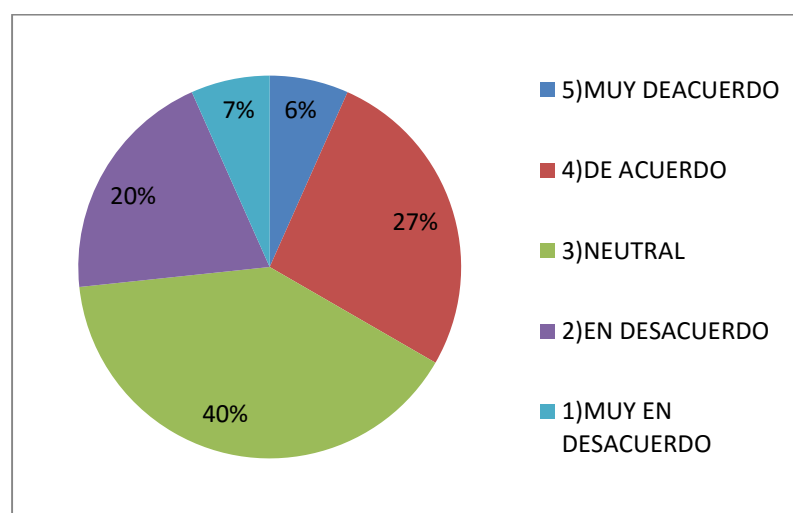


Gráfico 3 ¿En la empresa el manejo de bodega es efectivo?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: La mayoría de empleados no conocen el manejo de bodega por lo que el porcentaje (40%) mayor es neutro, un 27% está de acuerdo en que el área de bodega tiene un manejo efectivo, un 6% está muy de acuerdo en el manejo efectivo de bodega, un 20% está en desacuerdo con el manejo que se lleva en bodega y un 7% está muy en desacuerdo en el manejo de bodega.

Tabla 9 PREGUNTA 4.- SE DEBERIA REALIZAR UN INVENTARIO ANUAL DENTRO DE LA EMPRESA

4	SE DEBERIA REALIZAR UN INVENTARIO ANUAL DENTRO DE LA EMPRESA	5)MUY DEACUERDO	13
		4)DE ACUERDO	2
		3)NEUTRAL	0
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

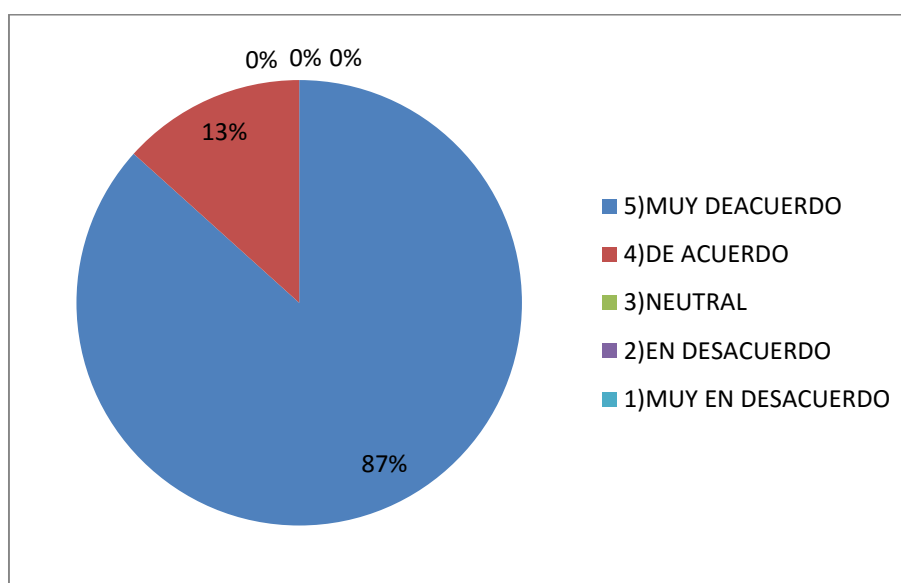


Gráfico 4 ¿Se debería realizar un inventario anual dentro de la empresa?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 87% de los empleados están muy de acuerdo en que se debería realizar un inventario anual y un 13% está de acuerdo en que se debería realizar el inventario anualmente.

Tabla 10 PREGUNTA 5.- CONSIDERA USTED QUE SE DEBERIA ESTABLECER POLITICAS EXCLUSIVAS PARA EL AREA DE BODEGA

5	CONSIDERA USTED QUE SE DEBERIA ESTABLECER POLITICAS EXCLUSIVAS PARA EL AREA DE BODEGA	5)MUY DEACUERDO	10
		4)DE ACUERDO	5
		3)NEUTRAL	0
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

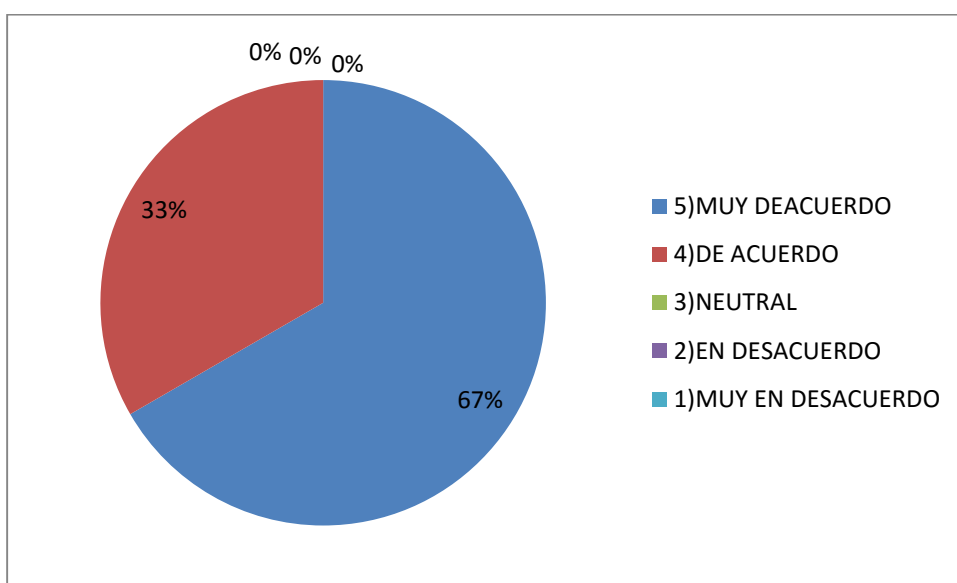


Gráfico 5 ¿Considera usted que se debería establecer políticas exclusivas para el área de bodega?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 67% de los colaboradores están muy desacuerdo en que se establezcan políticas y normas para el área de bodega y un 33% está de acuerdo.

Tabla 11 PREGUNTA 6.- CONSIDERA USTED QUE SE DEBE REALIZAR UN MUESTREO DE REPUESTOS

6	CONSIDERA USTED QUE SE DEBE REALIZAR UN MUESTREO DE REPUESTOS	5)MUY DEACUERDO	10
		4)DE ACUERDO	2
		3)NEUTRAL	4
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

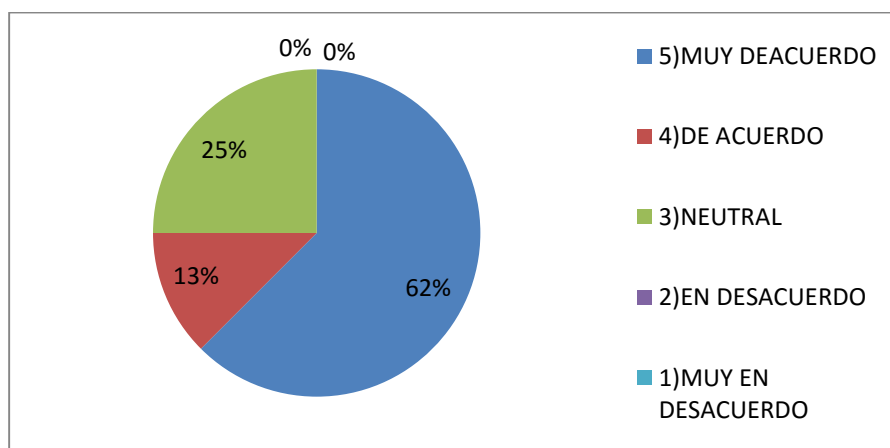


Gráfico 6 ¿Considera usted que se debe realizar un muestreo de repuestos?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 62% de los empleados está muy de acuerdo en que se realice un muestro de repuestos para conocer el buen manejo de bodega y control de inventarios, un 13 % está de acuerdo y un 25% tiene una posición neutral puede ser por desconocimiento o por que antes no se había realizado esta actividad.

Tabla 12 PREGUNTA 7.- CONSIDERA USTED QUE SE DEBERIA IMPLEMENTAR EL SITEMA JIT

7	CONSIDERA USTED QUE SE DEBERIA IMPLEMENTAR EL SITEMA JIT (Tener los elementos que se necesitan en las cantidades que se necesitan en el momento que se necesitan)	5)MUY DEACUERDO	7
		4)DE ACUERDO	7
		3)NEUTRAL	0
		2)EN DESACUERDO	1
		1)MUY EN DESACUERDO	0

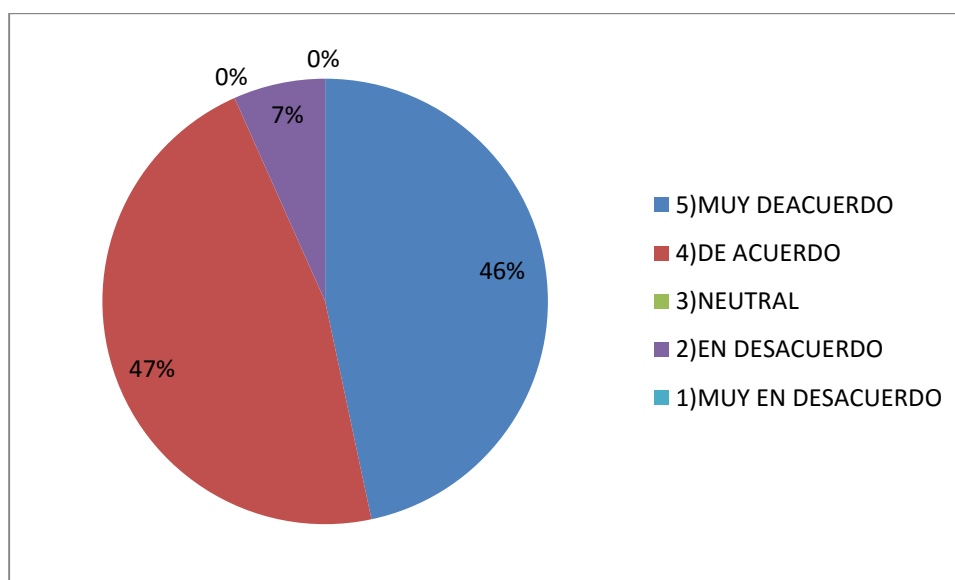


Gráfico 7 ¿Considera usted que se debería implementar el sistema JIT?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 46% de los empleados están de acuerdo en implementar el sistema JIT, 47% está de acuerdo en la implementación del Jit para la mejora del proceso del área de bodega. Y un 7% está en desacuerdo ya sea por desconocimiento o porque no les interesa.

Tabla 13 PREGUNTA 8.- CREE USTED QUE SE DEBERIA AMPLIAR EL ESPACIO DESIGNADO PARA EL AREA DE BODEGA

8	CREE USTED QUE SE DEBERIA AMPLIAR EL ESPACIO DESIGNADO PARA EL AREA DE BODEGA	5)MUY DEACUERDO	7
		4)DE ACUERDO	4
		3)NEUTRAL	4
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

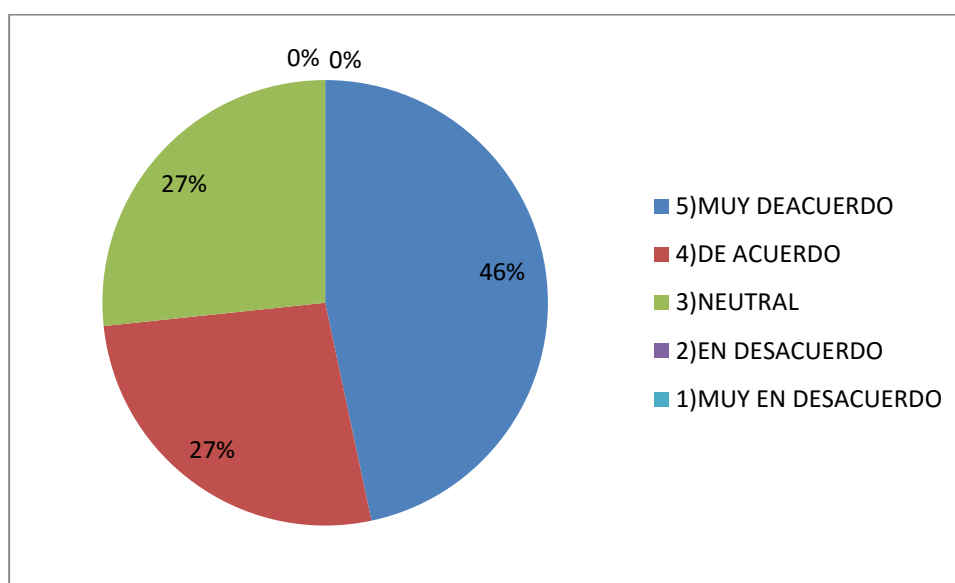


Gráfico 8 ¿Cree usted que se debería ampliar el espacio designado para el área de bodega?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 46% de los empleados está muy de acuerdo en que se debería ampliar el área designada para bodega 27% tienen una posición neutral con referencia al espacio designado para el are y un 27% está de acuerdo en que se debe ampliar el área de bodega.

Tabla 14 PREGUNTA 9.- CONSIDERA USTED QUE LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE PRODUCTOS SOLICITADOS POR EL CLIENTE SON EFICACES

9	CONSIDERA USTED QUE LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE PRODUCTOS SOLICITADOS POR EL CLIENTE SON EFICACES	5)MUY DEACUERDO	1
		4)DE ACUERDO	7
		3)NEUTRAL	4
		2)EN DESACUERDO	2
		1)MUY EN DESACUERDO	1

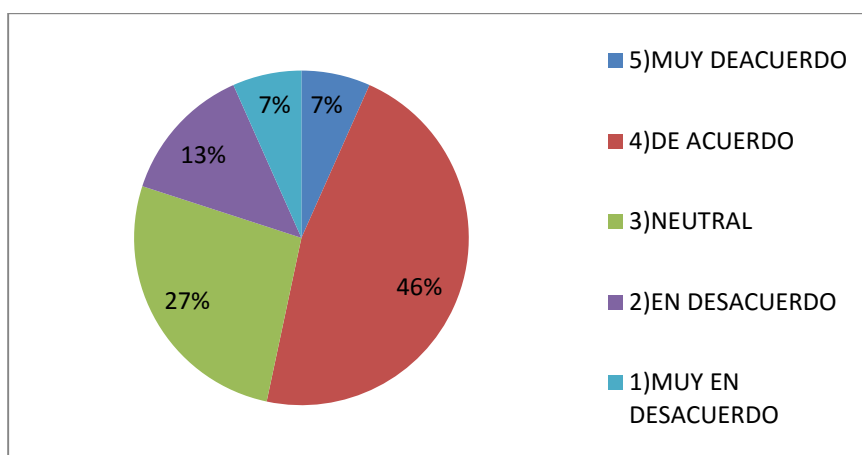


Gráfico 9 ¿Considera usted que los tiempos de entrega de productos solicitados por el cliente son eficaces?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: Los empleados tienen diversas percepciones de la entrega de productos al cliente, 46% está de acuerdo en los tiempos en los que se entrega los productos solicitados por el cliente, 7% está muy de acuerdo con el tiempo de entrega de productos, 13% está en desacuerdo con los tiempos de entrega y un 7% está muy en desacuerdo con los tiempos de entrega.

Tabla 15 PREGUNTA 10.- CONSIDERA USTED QUE SE DEBE IMPLEMENTAR UN MANUAL DE CONTROL DE INVENTARIOS Y MANEJO DE BODEGA

10	CONSIDERA USTED QUE SE DEBE IMPLEMENTAR UN MANUAL DE CONTROL DE INVENTARIOS Y MANEJO DE BODEGA	5)MUY DEACUERDO	13
		4)DE ACUERDO	2
		3)NEUTRAL	0
		2)EN DESACUERDO	0
		1)MUY EN DESACUERDO	0

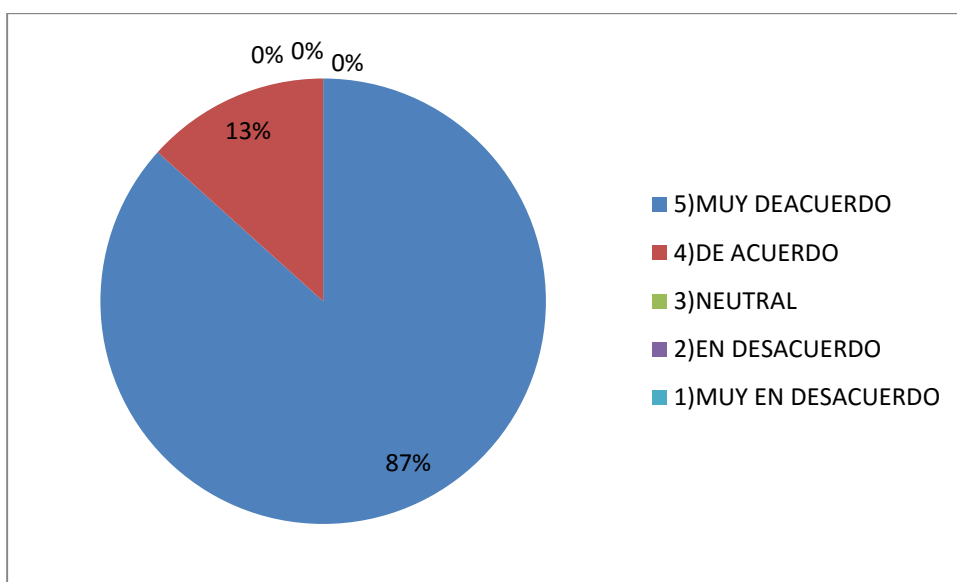


Gráfico 10 ¿Considera usted que se debe implementar un manual de control de inventario y manejo de bodega?

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

Análisis: 87% de los colaboradores están muy desacuerdo en que se implemente un manual de control de inventarios y manejo de bodega y un 13% está de acuerdo.

5.04.04 Modelo de la entrevista

Se realiza la entrevista a la señora Cristina de la Torre accionista de la empresa INDIGI S.A, donde planteamos implementar un manual para el control de inventarios y el manejo eficiente de bodega.

¿Conoce el sistema de manejo del Just in time?

No.

Explicación: JUST IN TIME es tener los productos que se necesitan en el momento en que se necesitan y en las cantidades adecuadas para no tener inventario amortizado

¿Considera usted que se debería aplicar este sistema en la empresa?

Es súper importante el manejo del inventario en la empresa porque cuando uno tiene productos de baja rotación en mucha cantidad, en mucho tiempo estacionados es un costo financiero alto para la empresa. Cuando logras en cambio tener una programación eficiente de los repuestos que necesitas, implica una inversión menor estacionada.

¿Está usted de acuerdo en que se implemente un manual que contenga el sistema JIT en la empresa?

Claro

¿Cree usted que el área de bodega en la actualidad funciona eficientemente?

El nuestro no, no hemos tenido todavía la prolijidad de hacer un control correcto del área de bodega estamos implementado los controles mediante el sistema Mónica pero todavía tenemos mucho trabajo para hacer en el área de inventarios.

¿Cuáles cree usted que serían los factores para que no se haya realizado este manejo eficiente?

Un poco la cantidad limitada que tenemos de personas en el área de inventarios o de bodegas

Los pocos recursos que se destinan porque no había una rotación que justifique tener una persona ahí. Pero a medida que la empresa va aumentando, el patio va aumentando, el lote de maquinas la cantidad de repuestos se vuelve una parte importante que ahora si es necesario controlar correctamente

¿Cree usted que es conveniente implementar políticas y normas para el área de bodega?

Igual que para todas la áreas de la empresa tiene que tener políticas claras para allá un control claro para que las reglas del juego sean claras para todos los jugadores.

Usted considera necesario la implementación de este manual que estamos proponiendo para el control de inventarios y manejo de bodega

Para nuestra empresa en este punto si es muy importante un manual que dicte que deje las reglas claras, una ruta de cómo hacer el procedimiento en bodega.

5.04.04.01 Análisis

El socio accionista considera necesario la implementación del manual de manejo de bodega y control de inventarios, ya que la empresa ha crecido y necesita que se implemente el manual propuesto, para mejorar la calidad de servicio ofertado.

5.05 Análisis y diseño de la cuantificación y resumen de procesos

5.05.01 Análisis del proceso

Al analizar el manejo de bodega que lleva actualmente la empresa INDIGI S.A se puede determinar cuál es el costo beneficio, en el que incurre a realizar las actividades que esta área demanda, teniendo en cuenta que el proceso actualmente es manejado por el JEFE DE SERVICIO POST VENTA, el cual tiene a cargo venta de repuestos, manejo de bodega, venta de maquinaria, servicio de mantenimiento, ocasionando un exceso de trabajo, descuidando sea un área u otra del departamento de comercialización.

5.05.02 Cuantificación del proceso

Tabla 16 CUANTIFICACION DEL PROCESO

MACROPROCESO

DPTO: COMERCIALIZACION

PROCESO: CONTROL DE INVENTARIOS - MANEJO DE BODEGA

No	VA real		NVA si valor agregado					Proceso Actual		
	V A C	V A E	D	M	E	I	A	ACTIVIDAD	Tiempos Horas	Costos \$
1	1							PEDIDO DE REPUESTOS	15	140,55
2							1	REQUERIMIENTO DE PRODUCTOS	30	281,1
3							1	INGRESO DE BODEGA	8	74,96
4		1						VENTA Y EGRESOS DE BODEGA	18	168,66
5							1	IDENTIFICACION DE PARTES Y PIEZAS	8	74,96
6		1						PROFORMAS	12	112,44
7		1						PRESUPUESTO DE MANTENIMIENTOS	20	187,4
8	1							CONTROL DE UBICACIÓN DE REPUESTOS	10	93,7
9	1							ENTREGA DE REPUESTOS	25	234,25
10	1							ENVIO DE REPUESTOS	15	140,55
11		1						COMPRA DE PRODUCTOS A NIVEL NACIONAL	30	281,1
TOTAL	3	4	0	0	0	0	3		191	1789,67

								Proceso Mejorado		
No	VA real		NVA si valor agregado					Actividad	Tiempos Hora	Costos \$
	VA C	VA E	D	M	E	I	A			
1							1	Desarrollo del manual de políticas y normas	15	46,95
2							1	Aplicación del sistema JIT	30	93,90
3		1						Desarrollo de informes mensuales	4	12,52
4							1	Análisis de proveedores	3	9,39
5							1	Análisis de requerimiento de producto	4	12,52
6							1	Evaluación del requerimiento	5	15,65
7	1							Compra de producto	20	62,60
8							1	Codificación del producto	25	78,25
9		1						Recepción e ingreso del producto	16	50,08
10		1						Ubicación en perchas del producto	8	25,04
11		1						Recepción de pedido interno del producto	6	18,78
12							1	Despacho del producto	8	25,04
13		1						Elaboración de guía de remisión	16	50,08
14							1	Nota de entrega del producto	20	62,60
15							1	Egreso del producto en el sistema	30	93,90
16							1	Empaque de producto	30	93,90
TOTAL	1	5	0	0	0	0	10		240	751,20

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

5.05.03 Resumen de procesos

En el proceso actual se evidencia VAC con una ponderación de 3 actividades que generan valor relacionado con el cliente y VAE con una ponderación de 4 actividades que añaden valor agregado a la empresa y una ponderación de 3 en actividades realizadas dentro del área de trabajo, esto implica un tiempo de 191 horas al mes , representando un costo de \$ 1.789,67 (sueldo promedio del JEFE DE SERVICIO POST- VENTA)

En el proceso mejorado se aumenta el número de actividades a 10, un VAC de 1 actividad relacionada al cliente y VAE de 5 actividades relacionada a la empresa, al aumentar

Actividades se incrementa a 240 las horas a laborar dentro del área, con un costo promedio de \$ 657.30 (sueldo promedio del BODEGUERO a contratar).

5.06 Análisis costo beneficio

Tabla 17 ANALISIS COSTO BENEFICIO

INDIGI S.A.						
MACROPROCESO						
PROCESO: CONTROL DE INVENTARIOS - MANEJO DE BODEGA						
		TIEMPO ACTUAL				
		CANT.	TIEMPO HORAS	TIEMPO %	COSTO\$	COSTO%
VAC	VALOR AGREGADO CLIENTE	3	65	0,34	\$ 609,05	0,34
VAE	VALOR AGREGADO EMPRESA	4	80	0,42	\$ 749,60	0,42
D	DESARROLLO	0	0	-	\$ -	0,00
E	ESPERA	0	0	-	\$ -	0,00
M	MOVIMIENTO	0	0	-	\$ -	0,00
I	INSPECCION	0	0	-	\$ -	0,00
A	ACTIVIDAD	3	46	0,24	\$ 431,02	0,24
TT	TOTAL	10	191	1,00	\$ 1.789,67	1,00

INDIGI S.A.						
MACROPROCESO						
PROCESO: CONTROL DE INVENTARIOS - MANEJO DE BODEGA						
		TIEMPO MEJORADO				
		CANT.	TIEMPO HORAS	TIEMPO %	COSTO\$	COSTO%
VAC	VALOR AGREGADO CLIENTE	1	20	0,08	62,60	0,08
VAE	VALOR AGREGADO EMPRESA	5	50	0,21	156,50	0,21
P	DESARROLLO	0	0	-	-	0,00
E	ESPERA	0	0	-	-	-
M	MOVIMIENTO	0	0	-	-	-
I	INSPECCION	0	0	-	-	-
A	ACTIVIDAD	10	170	0,71	532,10	0,71
TT	TOTAL	16	240	1,00	751,20	1,00

Fuente: EMPRESA INDIGI S.A.

Elaborado por: Aracely Catota

5.06.01 Análisis

Dentro de la evaluación costo beneficio se toma en cuenta los valores finales del proceso actual como del mejorado y se puede evidenciar que la propuesta tiene un margen del 78% es decir que con el actual proceso se genera tiempos muertos, pérdida de producto, incremento mensual de producto hueso y eso sin duda hace que la producción de este departamento se vea afectada. Dentro de la propuesta se implementara un nuevo colaborador responsable del área de bodega el cual desarrollara las funciones y actividades antes mencionadas con ello se elevara la productividad del área en un 77% como se muestra en la tabla de cuantificación del proceso.

CAPITULO VI

6.01 Aspectos Administrativos

Dentro del proyecto se ha invertido en impresiones, transporte, copias, folders, para poder desarrollar y modificar el presente proyecto.

Tabla 18 DETALLE DE GASTOS INVESTIGADOR

DETALLE DE COSTOS	
GASTOS DEL INVESTIGADOR	VALOR
SEMINARIO	630.00
IMPRESIONES	80.00
TUTORIA	150.00
TRANSPORTE	15.00
COPIAS	5.00
FOLDERS	5.00
EMPASTADOS	60.00
DECORACION DEFENSA	25.00
SUMA	970.00

Tabla 19 PRESUPUESTO PROPUESTA

PRESUPUESTO DEL PROYECTO	
<i>Gastos</i>	
Sueldo	550,00
Señalética	100,00
Perchas	80,00
Muebles de oficina	150,00
Computador	150,00
Impresora	70,00
Programa Mónica	450,00
EPP	250,00
SUMA	1.800,00

El presente presupuesto se basa en el salario que va a percibir el bodeguero, la señalética que se debe implementar en el área para controlar, los peligros y riesgos.

Los muebles y equipos de oficina que se necesita para la distribución del área de bodega, además de la implementación del sistema MONICA en el cual se va a llevar un control sistematizado de los productos que ingresen y egresen de la bodega.

Se le va a proveer de EPP al bodeguero para que este sea la imagen de la empresa en la prestación de servicio de venta de repuestos.

CAPITULO VII

7.01.-Conclusiones

Es muy importante saber que el giro de negocio puede verse afectado a medida que aumenta su actividad, ya que el tener más producto en el mercado demanda la necesidad de tener repuestos para que la vida útil del producto sea mayor.

El éxito de la aplicación del presente proyecto depende de todos los colaboradores de la empresa ya que son procesos enlazados que no dependen uno del otro y las causas deberán ser componentes para que se mejore el proceso de manejo de inventarios y el mantenimiento adecuado del área de bodega.

Al analizar la situación actual de la empresa se logró identificar varios tiempos muertos y retrasos al momento de adquirir repuestos o de venderlos sea por una causa u otra todo el proceso se entorpece dejando como resultando una área desordenada, ineficiente, teniendo capital amortizado de algún tiempo que no se ha podido recuperar.

El mejorar el proceso de bodega implica tiempo, mano de obra, recursos económicos, suministros entre otros, por lo que tener repuestos amortizados disminuye la eficacia del área de bodega, además que no se posee del efectivo necesario para que el giro del negocio tenga mayores ingresos.

El área de bodega es muy importante, el manejo de a la misma depende de todos los departamentos involucrados desde el encargado de realizar proformas al que realiza las compras, todos los procesos son importantes, si alguna de estas tiene una falla o no funciona de manera adecuada afecta al movimiento de efectivo de la empresa

7.02. Recomendaciones

La implementación del presente manual es importante ya que el incorporar el sistema Mónica y manejarlo eficientemente nos da conocer el inventario existente, controlar los ingresos, egresos, órdenes de compra, pago a proveedores entre otras.

Para la implementación del sistema JIT es muy importante tener los repuestos que se necesitan teniendo un stock mínimo de existencias, evaluar y seleccionar a los proveedores.

Implementar el sistema kanban es importante ya que conocer el tiempo de respuesta de un proceso a otro ayuda a mejorar el tiempo de respuesta en el proceso de atención al cliente.

Para ver si la implementación del presente manual es efectiva se debe cumplir con las políticas y normas establecidas además del proceso que se debe seguir para el buen funcionamiento del área de trabajo

BIBLIOGRAFIA

A.Robayo. (2013).

ACEVEDO, A. (1986). EL PROCESO DE LA ENTREVISTA. En A. ACEVEDO, *EL PROCESO DE LA ENTREVISTA* (pág. 200). LIMUSA.

Becerra, F. (1998). Recuperado el 26 de 06 de 2015

Becerra, F. (2001). Recuperado el 26 de Junio de 2015, de
<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4100002/lecciones/instrumentos/causaefecto.htm>

Camen, M. d. (2006). *cempro*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de
<http://www.cempro.org.pe/2011/11/paso-4-analisis-de-alternativas.html>

DIAZ, V. (2005). MANUAL DE TRABAJO DE CAMPO DE ENCUESTA . En V. DIAZ, *MANUAL DE TRABAJO DE CAMPO DE ENCUESTA* (pág. 280). ESPAÑA: CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS.

DONAL CYR, D. (2004). MARKETING EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. En D. DONAL CYR, *MARKETING EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*. GRUPO EDITORIAL NORMA.

EDWAR, H. (2003). JUSTO A TIEMPO EN LA PEQUEÑA EMPRESA.

EDWAR, H. (2003). JUSTO A TIEMPO EN LA PEQUEÑA EMPRESA.

GUSTAVO. (03 de MARZO de 2008). *SLIDESHARE*. Recuperado el 08 de 07 de 2015, de
<http://es.slideshare.net/guestaaf1b8/la-matriz-de-marco-logico>

HEINEMANN, K. (2003). INTRODUCCION A LA METODOLOGIA DE LA INFORMACION. En K. HEINEMANN, *INTRODUCCION A LA METODOLOGIA DE LA INFORMACION* (pág. 284). BARCELONA: PAIDOTRIBO.

INDIGI, E. (2015).

JOSE, R. (11 de 2006). *www.monografias.com*. Recuperado el 17 de 06 de 2015, de
www.monografias.com:
<http://www.monografias.com/trabajos42/inventarios/inventarios2.shtml>

Juan. (2004). *www.minsa.gob.pe*. Recuperado el 26 de JUNIO de 2015, de
<http://www.minsa.gob.pe/dgsp/observatorio/documentos/herramientas/DiagramaCausaEfecto.pdf>

Leon, C. (2015). Evaluacion de Inversiones. En C. Leon, *Evaluacion de Inversiones* (pág. 25). Chile: eumet. net.

Marquez, I. L. (25 de 02 de 2008). *SLIDESHARE*. Recuperado el 05 de 07 de 2015, de SLIDESHARE: <http://es.slideshare.net/guest253fc7/marco-igico>

MARTINEZ, F. (1998).

Maurtua, M. d. (2008). *cempro*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de <http://www.cempro.org.pe/2011/11/paso-1-analisis-de-involucrados.html>

RUBIN, L. &. (1996). *EDUKANANDA*. Recuperado el 12 de 08 de 2015, de EDUKANDA: www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm

SAMPIER, R. H. (2014). METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION. En R. H. SAMPIER, *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION* (pág. 134). MEXICO D.F: McGraw- Hill.

SANTOS, J. (2012). *wordpress*. Recuperado el 01 de 07 de 2015, de <https://ciertosenmovimiento.wordpress.com/2012/05/03/matriz-de-objetivos-e-impacto/>

SPIEGEL, M. R. (1991). *EDUKANDA*. Recuperado el 12 de 08 de 2015, de EDUKANDA: www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm

ANEXOS

ENCUESTA



BODEGA MARIANAS





PROPUESTA



EQUIPO DE PROTECCION PERSONAL



