

**La importancia de la información de inventarios para la gestión financiera exitosa en la  
compañía “Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. (IMC)”**

Tania Gwynet Castro Vanegas

Universitaria Agustiniana.  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.  
Programa de Contaduría Pública  
Bogotá, D.C.  
2018

**La importancia de la información de inventarios para la gestión financiera exitosa en la  
compañía “Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. (IMC)”**

Tania Gwynet Castro Vanegas

Asesor del Trabajo

Norma Rodríguez Garzón

Trabajo de grado para optar al título de Contador Público

Universitaria Agustiniiana.

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Programa de Contaduría Pública

Bogotá, D.C.

2018

## **Resumen**

Este trabajo se enmarca en el resultado de las prácticas realizadas en el Departamento de contabilidad de Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S., empresa importadora y comercializadora de equipos y productos estéticos y de belleza en la ciudad de Bogotá. En la práctica se identificaron situaciones problemáticas en la gestión de inventarios que llevaron a la realización de un diagnóstico de la situación y el replanteamiento de la concepción de la empresa y su proyección desde el ámbito gerencial a la operativa. Este documento registra el análisis de datos, la comparación de resultados y entrevistas realizadas generando una radiografía de la operación e identificando los defectos y puntos a fortalecer. Como resultado, deja la construcción de los procesos necesarios para la correcta gestión de inventarios y la forma en que la empresa Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. lo requiere de acuerdo a su singularidad.

*Palabras clave:* inventarios, control, software, costos, gestión financiera.

## Tabla de Contenidos

Capítulo 1. Tema de Investigación.....	8
Los inventarios .....	8
Título definitivo.....	8
Descripción de la organización .....	8
Misión.....	9
Visión. ....	9
Principios.....	9
Valores. ....	10
Política de Calidad. ....	11
Organigrama.....	12
Catálogo de productos. ....	12
Capítulo 2 Diagnóstico.....	17
Capítulo 3 Problema de investigación.....	19
Capítulo 4 Objetivos.....	20
Objetivo general. ....	20
Objetivos Específicos.....	20
Capítulo 5 Justificación.....	21
Capítulo 6 Marco referencial de Investigación .....	24
Antecedentes investigativos .....	24
Marco Conceptual. ....	25
Marco Teórico. ....	30
Marco Geográfico. ....	33
Capítulo 7 Metodología del Proyecto.....	33
Naturaleza y tipo de investigación. ....	33
Población, muestra, unidad de análisis.....	34
Plan para el proceso de recolección de datos. ....	34
Descripción de los datos obtenidos. ....	35
Comparación inventario. ....	37
Ajuste de cantidades.....	39
Parametrización del sistema. ....	42
Nueva consulta de inventarios.....	45
Implementación de procedimiento de inventarios. ....	46
Capítulo 8 Aportes .....	52
Resultados de la pasantía.....	52
Conclusiones .....	52
Recomendaciones.....	53
Anexo 1. Tabulación Entrevista .....	55
Lista de referencias.....	56

## Lista de tablas

Tabla 1. Matriz DOFA. ....	19
Tabla 2. Resultado de las entrevistas. ....	36
Tabla 3. Comparativo de inventario. ....	38
Tabla 4. Ajuste de inventario. ....	40
Tabla 5. Procedimiento para administración de inventarios 1 (Solicitud de entrada y salida de mercancía). ....	46
Tabla 6. Procedimiento para la administración de inventario (Venta y despacho de Mercancía)	49

**Lista de anexos**

Anexo 1. Tabulación y resultados entrevista. .... 55

## Lista de figuras

Figura 1. Organigrama. ....	12
Figura 2. Productos Mobiliario. ....	13
Figura 3. Productos Aparatología 1.....	14
Figura 4. Productos Aparatología 2.....	15
Figura 5. Productos Cosméticos.....	16
Figura 6. Localización IMC. Fuente: Google Maps.....	33
Figura 7. Creación parámetros seriales. ....	42
Figura 8. Creación comportamiento seriales. ....	42
Figura 9. Creación de comportamientos seriales. ....	43
Figura 10. Creación comportamiento de seriales – Configuración.....	43
Figura 11. Artículos a los que aplica seriales.....	44
Figura 12. Ingreso de saldo inicial de seriales. ....	44
Figura 13. Ingreso de seriales y cantidades.....	45
Figura 14. Consulta de seriales por equipo. ....	45
Figura 15. Flujo de procedimiento de inventario (Solicitud de entradas y salidas de mercancía).48	
Figura 16. Flujo de inventario de mercancías (Venta y despacho de mercancía). ....	50
Figura 17. Flujo de garantías y servicio técnico.....	51

## **Capítulo 1.**

### **Tema de Investigación**

#### **Los inventarios**

Los inventarios son el activo fundamental para el desarrollo del objeto social de cualquier empresa, sea grande o pequeña. Es importante que el inventario esté severamente controlado, ordenado y en constante vigilancia, ayudando a dar una disposición eficaz y proveer a la administración una información financiera que permita la toma de decisiones bien informadas.

Al ser el inventario un tema elemental en la operación de una empresa se ha establecido una normatividad muy completa, desde normas de carácter nacional como el artículo 63 de la ley 1314 de 2009, hasta de carácter internacional, como la NIC N°2 (Norma internacional de contabilidad 2) enfocada exclusivamente al tratamiento contable de los inventarios.

De acuerdo con lo consignado en la normatividad, y las observaciones de la experiencia de pasantía en la compañía IMC, identifiqué que el actualizar y rediseñar este tema sería de gran ayuda en su organización estratégica, el manejo acertado de la información financiera, contable y operativa, colaborando así al crecimiento y a la optimización de la cadena productiva de la empresa. Además de generar un documento que sea referente para otras organizaciones que tengan una operación y manejo de inventarios de forma similar.

#### **Título definitivo**

La importancia de la información de inventarios para la gestión financiera exitosa en la compañía “Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. (IMC)”

#### **Descripción de la organización**

Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. tiene como objeto social la importación, venta y distribución de equipos médico-estéticos y cosméticos, así como la



prestación del servicio técnico y mantenimientos cuando se es requerido. Fue constituida el 30 de abril de 2008 a través del documento 000001 de junta de socios y posteriormente inscrita a cámara de comercio el 11 de junio de 2008 con el número 01220209 del libro IX, desde entonces viene desarrollando su actividad social.

En el periodo de la pasantía, el impacto de mi colaboración no fue sólo en el área contable (departamento dónde desarrollo mis actividades) sino que trascendió a la colaboración en el área gerencial dónde aporté en la reevaluación los documentos misionales. Los cuales siguen a continuación y se encuentran consignados en el “Sistema de Gestión Integral. Documentos internos, Nivel directivo. Versión 3. Instrumentos Médicos de Colombia”

#### Misión.

Mantener el liderazgo al comercializar productos con altos estándares de calidad, con el soporte constante en servicio técnico, garantías, buenos precios y capacitaciones a nuestros aliados estratégicos, generando un crecimiento en conjunto en el mercado de la estética y belleza.

#### Visión.

Para el 2021 posicionar la empresa a nivel nacional y latinoamericano, como una marca sólida y creativa, que genere crecimiento a sus clientes, colaboradores y socios. Afianzándola como una organización de punta en la importación y comercialización de equipos y productos para estética, belleza y cuidado en el hogar.

#### Principios.

En IMC se promueve un crecimiento razonable a través del impulso del talento de sus colaboradores y el control de la calidad de los productos y servicios que se ofrecen, dando soporte y respuesta oportuna a las necesidades de clientes, consumidores, entorno de trabajo y la sociedad.

Los principios que son camino en IMC:

- Se cree en el inmenso valor del talento humano: El equipo humano está cifrado como la fuerza que compone la organización, motivo por el cual las políticas de la organización están orientadas hacia las personas, se cree que la estimulación y cultivo del talento, así como la creación de espacios de crecimiento y esparcimiento, generan un bienestar que se ve reflejado en lo productivo y el ambiente laboral.
- Se asumen los desafíos como proyectos: Metodología de trabajo con la que el equipo aborda las situaciones cotidianas para encargarse de los retos con entusiasmo y profesionalismo, teniendo en cuenta cada punto de vista y conocimiento desde lo profesional y personal.
- Se cree en el poder de la comunicación y el buen servicio: Es una motivación constante para mantener la cooperación y construir relaciones que favorecen una adaptación eficiente a las necesidades de clientes y colaboradores.
- Responsabilidad frente a los productos, la tecnología y servicios prestados: Mantener los altos estándares de calidad en los productos que se comercializan, desde la selección de proveedores hasta el servicio posventa. Al tiempo que la evaluación del servicio y soporte prestado en pro de la mejora continua.
- Al mal tiempo buena cara... y al bueno también

Valores.

- Responsabilidad: Ofrecer productos de calidad, haciendo una venta consciente por medio de capacitación sobre el uso de las tecnologías, garantizando un servicio oportuno, confiable, de soporte y tranquilidad.
- Respeto: Se estimula un ambiente de diálogo, comprensión, entendimiento, tolerancia y buena convivencia.

- Honestidad: Se motiva el actuar diario e individual en un ambiente de transparencia, compromiso, coherencia en el decir y el hacer, sentido de justicia.
- Trabajo en equipo: Reconocer y demostrar el valor de cada integrante del equipo para la construcción conjunta de los procesos que conducen al cumplimiento de metas y objetivos comunes.
- Servicio: Atención y orientación al cliente sobre sus necesidades, siempre con una sonrisa en el rostro en pro de fomentar una buena imagen de la empresa.
- Compromiso: Ir más allá de la obligación adquirida, es generar propuestas y soluciones con una actitud proactiva frente al entorno para dar y recibir lo mejor.
- Innovación: Trabajar con calidad garantizada y con una alta capacidad de adaptación frente a los cambios del entorno.
- Consciencia: Aceptando las debilidades y limitaciones propias, se actúa en consecuencia en un constante crecimiento aprendiendo de experiencias buenas y malas.

#### Política de Calidad.

Una búsqueda constante en el mejoramiento y funcionamiento continuo del sistema de gestión Integral, garantizando así una buena operación y logrando la satisfacción de clientes, con el compromiso de cada uno de los miembros de la organización por cumplir con lo estipulado en la misión.

#### Objetivos de la política.

- Identificar continuamente las necesidades internas de la organización y expectativas de los clientes para la orientación de la actividad de la operación.

- Capacitación continua del talento humano, logrando y manteniendo un compromiso constante interna y externamente con la organización.
- Verificación permanente del plan de mejora continua para asegurar el alcance de los objetivos misionales y el avance de la organización en la sociedad.
- El mantenimiento de una información clara, oportuna y eficaz con clientes y colaboradores, garantizando el manejo seguro de los productos, las relaciones y la eficiencia del servicio prestado.

Organigrama.

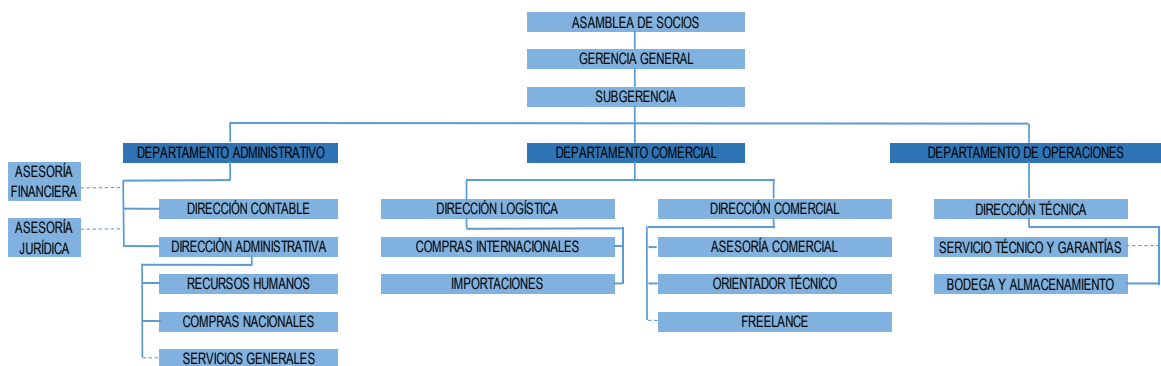


Figura 1. Organigrama. Fuente: Elaboración propia.

Catálogo de productos.

Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S (IMC) se dedica a la importación y comercialización de tres líneas de negocio: equipos, mobiliario y cosméticos, el principal proveedor es Silver Fox para los dos primeros y Ericson Laboratoire para el último. Estas son las referencias de mayor rotación, tomado del “Catalogo Comercial de IMC”.



*Figura 2.* Productos Mobiliario. Fuente: Catálogo comercial IMC.



ALTA FRECUENCIA PORTÁTIL  
P-02



VAPOR OZONO PORTÁTIL  
ANÁLOGO F-100 / DIGITAL F-101C



ULTRASONIDO PORTÁTIL  
GB-818



LÁMPARA DE  
AUMENTO  
1001



LUPA LED  
3 DIOPTRIAS 1005 / 5 DIOPTRIAS 1006



LÁMPARA DE CALEFACCIÓN  
1003



DEPURADOR DE PIEL ULTRASONICO  
F-808



ALTA FRECUENCIA Y GALVÁNICA  
F-803



MICRODERMOABRASIÓN  
F-834



HIFU ULTRASONIDO DE ALTA  
INTENSIDAD FOCALIZADO  
F-352



ELECTRO ESTIMULACIÓN  
PROFESIONAL DIGITAL  
F-350

Figura 3. Productos Aparatología 1. Fuente: Catálogo comercial IMC.



ULTRASONIDO TRES CABEZALES  
F-801C



GIMNASIA PASIVA 10 SALIDAS  
F-905



VACUMTERAPIA  
F-822



PRESOTERAPIA  
F-826



ROBOT MULTI-FACIAL 13 EN 1  
3051



RADIO FRECUENCIA MULTIPOLAR  
F-333A



EQUIPO MULTIFUNCIONAL 5 EN 1  
F-815



EQUIPO MULTIFUNCIONAL 5 EN 1  
F-330



EQUIPO MULTIFUNCIONAL 5 EN 1  
F-331



VAPOR OZONO PROFESIONAL  
B-002



VAPOR OZONO DIGITAL  
F-300H



VAPOR OZONO PROFESIONAL FRIO CAL  
FD-2100

Figura 4. Productos Aparatología 2. Fuente: Catálogo comercial IMC.

## CORPORAL

### CELLULIT VIB

TRATAMIENTO DE CHOQUE CON EFECTO ULTRASON-LIKE



### GENETIXSLIM

ACCIÓN ADELGAZANTE CON NANOPARTÍCULAS PARA EFECTO PROLONGADO



## FACIAL

### HYDRACLINIC

HIDRATACIÓN Y NUTRICIÓN ÓPTIMA MÉDICO - ESTÉTICA



### ERICSON LABORATOIRE PARIS

PRODUCTOS PARA CUIDADO EN CASA



### MESO-VIT

TRATAMIENTO ANTI-EDAD, REVITALIZACIÓN CUTÁNEA Y MULTI-REGENERADOR



### ENZYMACID

TRATAMIENTO DE REGENERACIÓN CUTÁNEA CON ACCIÓN ACLARANTE



### BIOPURE

TRATAMIENTO OXIGENANTE PARA PILES ASFIXIADAS



### ENERGY LIFT

RECONSTRUCCIÓN DEL OVALO FACIAL CON ACCIÓN DE RELLENO



Figura 5. Productos Cosméticos. Fuente: Catálogo comercial IMC.



## **Capítulo 2**

### **Diagnóstico.**

Instrumentos Médicos de Colombia cuenta en sus instalaciones con una bodega para el almacenamiento de mercancía que tiene la certificación CCAA (Certificación de Capacidad de Almacenamiento y Acondicionamiento, de acuerdo a lo exigido en el Decreto 4725 de 2005 y la Resolución 4002 de 2007 del Ministerio de Protección social de la república de Colombia). La bodega al cumplir con la normatividad se subdivide en un sector para la línea de mobiliario en un solo piso. Un sector en posiciones de estibas en andamios para los equipos y otro aislado exclusivo para la línea de cosméticos. Una zona para el acondicionamiento, otra de servicio técnico, otra de cuarentena y una última de despachos.

El inventario está organizado por referencia, los equipos y mobiliario cuentan con un factor diferencial por caja: un serial identificador único que es asignado desde la fábrica que se puede obtener antes de nacionalizar la mercancía, pues puede ser proporcionado por el proveedor al momento de confirmar el pedido y enviar el PL (packing list, lista de empaque). En el caso de los cosméticos, una referencia puede tener varios lotes que incluyen varias unidades en él, en la última importación se pidió al proveedor que el lote se encontrara en el empaque exterior a la vista y en el documento de factura relacione la fecha de vencimiento de cada uno de los lotes enviados, ya que hasta el momento la solicitud y envío de esta información ha sido aleatoria y no se posee uniformidad de información en cuanto a lotes y fechas de vencimiento.

Otra práctica que se evidencia en IMC, es la no realización de inventarios periódicos, no se verifican cantidades y al momento de facturar la digitación del serial diferenciador es realizada manualmente, lo que retrasa el proceso de la venta, pues la persona de facturación no puede realizar la factura hasta que el encargado de bodega le indique el número de los seriales que van a ser despachados; se han presentado casos en los que se encuentra el mismo serial en dos o más facturas, es muy grave puesto que es el

único momento en el que se identifica el producto despachado y la forma de hacer la trazabilidad del equipo. Esto revela el desorden del inventario que da oportunidad al mal manejo, hurto o pérdida de la mercancía.

La información financiera generada no es veraz, pues el inventario físico respecto al registrado en el software contable (Helisa) no coinciden. IMC realiza importaciones de mercancía al menos una vez cada tres meses, la mercancía se ingresa solo por cantidades, sin tener en cuenta que, por temas de control, debería ingresarse con el serial identificador permitiendo darles salida primero a los seriales de importaciones anteriores y no a los productos más recientes (De acuerdo al método PEPS: primeras en entrar, primeras en salir).

Otro aspecto importante en el manejo de inventarios es el cubrimiento de garantías, puesto que el control de este ayuda a determinar la calidad del producto y la subdivisión de bodegas para cada uno de los estados de los equipos.

En IMC, la garantía se otorga al cliente por 1 año a partir de la compra del producto, y se hace efectiva con la factura de compra. El primer fallo identificado es preciso en la factura, que puede determinar la fecha de la compra de equipo, pero no relaciona el serial vendido si no ha sido escrito a mano en la copia que tiene el cliente, es decir no queda en el sistema relacionado el serial, en caso de solicitar una copia de la factura. Esta situación puede dar oportunidad a que un cliente presente una factura que cumpla el rango de fechas, pero con un serial equipo que está fuera de la garantía, pues no hay manera de corroborar si es la unidad que se vendió con ese documento. También se dio un caso que se cubrió una garantía sobre un equipo que la empresa no importó. Esta situación genera sobrecostos y desorden en reposiciones, repuestos y servicio técnico.

Por medio de conversaciones y revisión de diferentes eslabones en la cadena de operación de IMC se identificaron los siguientes aspectos para tener en cuenta de la compañía.

Tabla 1. Matriz DOFA.

<b>DEBILIDADES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de control interno en los inventarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de clientes</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desconocimiento de las herramientas del software</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechamiento del software contable Helisa</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencias en el inventario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar atención al cliente</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de claridad en manuales de funciones y responsabilidades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfeccionar la información contable</li> </ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen posicionamiento en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Errores en el despacho de mercancía</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad y soporte de garantía de los productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hurto de mercancía</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pérdidas financieras</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acompañamiento, capacitación e información al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sobrecostos en procesos de garantía y servicio técnico.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

### Capítulo 3

#### Problema de investigación.

IMC no maneja un control e identificación del inventario automatizada, permitiendo espacio a errores, pérdidas, dificultad en la generación de informes fehacientes y falta de control en el costo, tampoco tiene procedimientos claros sobre este manejo, entonces, ¿Cómo se puede optimizar el manejo de información del inventario en la empresa Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. en busca de una gestión financiera exitosa?

## Capítulo 4

### Objetivos

Objetivo general.

La Analizar el inventario de la compañía, con el fin de realizar los ajustes requeridos para distinguir los productos en el software contable, de forma tal que la información generada sea fidedigna para la toma de decisiones de importancia

Objetivos Específicos.

- Realizar un conteo físico del inventario existente.
- Calcular y aplicar los ajustes necesarios de diferencias en cantidades de acuerdo con la comparación entre el inventario físico y el lógico, previa autorización de gerencia.
- Parametrizar el software para el comportamiento de cada línea de negocio, permitiendo la distinción de cada producto, el ingreso de los saldos iniciales de seriales y la generación de informes a partir de estos.
- Mejorar el funcionamiento del inventario desde el ingreso de la mercancía (importación) su paso por la bodega y finalmente la venta del producto, a través del desarrollo del control interno respecto a este proceso.
- Mejorar el proceso de garantías en los productos que lo requieran.
- Implementar un mapa de procesos para el manejo de la mercancía y de garantías.

## Capítulo 5

### Justificación.

La implementación del control de inventarios permite a la empresa tener certeza de existencias y seguimiento de los productos, desde la entrada de mercancía al llegar una importación, pasando por tener conocimiento de qué productos específicamente se han vendido y lo que se espera recibir de ellos.

Tal como lo define Galindo (1998) *“La importancia que tienen los inventarios radica principalmente en que son uno de los factores de mayor influencia en las finanzas de una organización y, de la gestión eficiente de los mismos, depende en gran medida los impactos financieros que estos puedan generar”*.

De acuerdo con la definición de Jessica Galindo, contrastado con el diagnóstico realizado en IMC, las falencias expuestas a continuación, demuestran como el flujo productivo de la compañía está directamente relacionado con el flujo de la mercancía y las fallas en uno, implica errores o problemas en la operación de la empresa.

Falencias identificadas:

- Antes de la nacionalización e ingreso de la mercancía a la bodega el director logístico no entrega el packing list, ni el listado de seriales por referencia enviado desde la fábrica en China. En estos documentos está la información básica de la mercancía que será llegar: referencias, cantidades, precios y rangos de seriales identificadores de las unidades. Esto representa un problema puesto que no se puede hacer una preparación de la información con la antelación suficiente para realizar un ingreso organizado y en tiempo real de mercancía en bodega y en el sistema.
- En otro aspecto en que repercute la situación anterior, es en el costo que se asigna a la mercancía. El cual está compuesto por los siguientes cobros: almacenaje, flete marítimo, flete terrestre, seguros, documentación, tributos aduaneros, agentes tramitadores y otros costos administrativos. Es

hasta el último momento que el director logístico puede compilar estos datos para dar el costo con el que será ingresado cada producto, por lo que, en ocasiones, sin tener el costeo real la mercancía es ingresada en el sistema para poder hacer despachos que son facturados mucho después de haberse entregado; los documentos de esta operación no pasan por un sistema.

- La mercancía se ingresa con un documento llamado “EM” Entrada de Mercancía, allí solo se contiene la cantidad de productos y el costo asignado, pero no se diferencia un producto del otro, así mismo, la mercancía se almacena en la bodega sin un orden específico por referencia o por seriales.
- Al momento de facturar la mercancía el serial es escrito o digitado sobre el documento, este hecho genera: destiempo para el alistamiento de mercancía y en consecuencia en la entrega al cliente final, o en el momento que se deba ubicar una unidad específica. Se presta para generar espacios a errores como tener el mismo serial en más de una factura de clientes diferentes, pérdida de unidades, desorden en almacenamiento, sobre costos en fletes por devoluciones, desgaste administrativo.
- Al no tener identificado cada una de las unidades que se importan, en el momento de la activación de una garantía (la cual IMC da por un año desde el momento de compra del equipo por parte del cliente) no hay manera de saber si el equipo está dentro del límite de fechas o si el servicio técnico debe ser cobrado como un servicio adicional. No hay un control real sobre las fechas del mantenimiento preventivo, ni los tiempos de espera de un equipo en el servicio técnico. Puede decirse que existe un flujo continuo de garantías al servicio técnico en IMC, el cual debe estar más conectado al resto de la operación y entrar a revisar el dinero que se ha dejado de percibir.

- El no realizar conteos de mercancía periódicos, demuestra una falta de control y desconocimiento de lo que se tiene, haciendo más difícil la identificación de la fuga de mercancía y obligándonos a realizar ajustes injustificados.

Según lo mencionado anteriormente, se debe hacer un control eficiente de los inventarios, permitiendo reducir costos por ajustes injustificados, reducir los tiempos en el flujo de la operación, contar con información veraz y fehaciente. Este proyecto es fundamental por dos aristas primordiales: el manejo del activo más importante de la empresa -los inventarios- y el aseguramiento financiero de la compañía.

## Capítulo 6

### Marco referencial de Investigación

#### Antecedentes investigativos

Se toman como base investigaciones realizadas en otros proyectos relacionados con inventarios donde se evidencia la importancia del control y el manejo de éste para las compañías. Y se toma como reafirmación del diagnóstico y punto de comparación con el caso de IMC las conclusiones encontradas por otros autores, tal como lo dice Lagos (2008) *“En todos los giros y actos de la empresa resulta de vital importancia el control de inventarios, dado que su mal manejo se presta para situaciones tan indeseables como el hurto continuado, así como también para mermas y desperdicios, pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades.”* (Pag.81) Así, a través de la aplicación de un sistema de control para cada procedimiento relacionado con los inventarios, se consigue mejorar el funcionamiento del flujo de trabajo y se cierra la brecha procedimental que no había sido establecida.

Aunque en otro nicho, pero me parece importante otro criterio que fundamenta la importancia del control de los inventarios en cada una de sus etapas, desde la llegada hasta la salida de la mercancía, dando un plus a la empresa y permitiendo el adecuado manejo de la información para prevenir pérdidas y errores que acarreen consigo efectos financieros. En su tesis sobre una empresa que se dedica a la venta de maquinaria, repuestos y materia prima para la industria alimenticia, Perez (2010) encontró la necesidad del diseño de un sistema de control interno en el área de inventarios y concluyendo, *“El diseño de un sistema de control interno de inventarios, para establecer el método que pueda ser aplicado en el registro, ubicación, valuación, rotación y distribución de productos de una empresa que se dedica a la venta de maquinaria, repuestos y materia prima, es una de las bases adecuadas, que fundamentan las ventajas para una empresa.”*(Pag.181)



## **Marco Conceptual.**

Al ser el inventario el concepto activo de este trabajo, toda su construcción la desarrollo sobre las definiciones de la Norma Internacional de Contabilidad 2: NIC N°2, emitida por el IASB (International Accounting Standards Board. Junta de Normas Internacionales de Contabilidad) donde encuentro herramientas conceptuales como punto de partida para determinar y definir un deber ser de los elementos claves que me ayudan a desarrollar y responder el problema de investigación que planteo en IMC; por tal motivo identifiqué con los conceptos subrayados como pilares que se interrelacionan y me dan elementos para el análisis de mi trabajo, tomando entonces en cuenta que la norma los define así:

- *Los inventarios son activos:*
  - a) *Mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación;*
  - b) *En proceso de producción con vistas a esa venta; o*
  - c) *en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.*

En el caso de IMC, ayudará a identificar de acuerdo a esto el estado del inventario y las diferentes categorías de este que se pueden encontrar debido a la naturaleza o estado de los productos. Al igual que la determinación de los valores que se puedan identificar como:

- *Valor neto realizable: es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.*
- *Valor razonable: es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.*
- *De acuerdo a esto los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.*

Para un tipo de operación como la IMC al importar los productos que vende, ya siendo un producto terminado que está en un nicho dónde las regulaciones y permisos sanitarios son necesarios para su comercialización, se deben tener en cuenta e identificar de acuerdo a la categorización de la norma, los costos directos e indirectos en los que se incurre y no son tenidos en cuenta en el momento de determinar el valor real del producto en el momento de la nacionalización, por lo tanto “*El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales*”

La norma de acuerdo con esta definición desarrolla el concepto de manera más amplia en:

- *El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.*
- *Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.*

Conceptos que están ligados también con la operación general de la empresa definida desde el sistema de gestión Integral, donde están las pautas para poder evaluar, medir y determinar la capacidad de la operación, puesto *“que el proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción, teniendo en cuenta que la capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales de funcionamiento. Considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.... La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.”* La revisión de los indicadores para determinar la capacidad normal de trabajo pone bajo lupa todo el sistema de gestión en pro de optimizarlo de manera más global.

En el caso específico de ciertos productos que ya son fabricados y para nuestros equipos o combos son accesorios o partes, o algún plus como estrategia de venta, se debe tener en cuenta que en la importación no está subdivididos, entonces se debe encontrar el mecanismo para determinar el costo de cada producto correspondiente, de acuerdo a la norma, *“El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales... Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa*

*cantidad del costo del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.”*

También los costos no explícitos no están determinados, ni identificados de manera general, en algunos casos se tienen en cuenta como contingencias directas, pero otras se van al gasto, no teniéndose en cuenta como lo que son y de nuevo se incurre en no tener información fehaciente de la operación real. Por tal motivo la norma determina que *“se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales... podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos de diseño de productos para clientes específicos.*

*Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes:*

- a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción;*
- b) Los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;*
- c) Los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y*
- d) Los costos de venta.”*

Hasta el momento la base conceptual ha estado apegada a la norma, sin embargo, vale también reconocer que los conceptos claves del campo logístico y estratégico, son indispensables para abordar el tema. De acuerdo a la definición del diccionario de la lengua española y publicado por la RAE (real academia española) La logística, es el *“Conjunto de medios y métodos para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio, especialmente si es de distribución”* de tal forma que son todas las acciones

que deben ser coordinadas para hacer posible la operación de IMC, que debe ser eficiente en tiempos, costos y calidad.

Entonces, los inventarios como el activo más importante de la compañía deben tener un control riguroso en su manejo, su logística y los costos que se generen para su adquisición, esto implica preparación y precisión en la operación. Significa identificar las herramientas necesarias para que esta adquisición sea de la mejor manera.

La primera herramienta es el PL (packing list/ lista de empaque) que según el Decreto 390 del 7 de marzo de 2016, en el cual se establece la regulación aduanera, lo define como: *“Documento comercial que tiene por objeto detallar las mercancías contenidas en cada bulto”*. El packing list debe ser emitido por el fabricante y debe ser entregado con la factura, da conocimiento sobre la mercancía que va a llegar, cantidades, referencias, rango de seriales, siendo los factores más importantes para la preparación de la información y el alistamiento logístico de bodega y de personal.

Otro elemento relevante que con el que se debe trabajar, es el diferenciador, El número de serie o serial, el cual es *“Número único asignado para identificar una pieza única y que no será repetido en piezas similares. Son usualmente aplicados por el fabricante, pero pueden ser empleados en otros puntos como por el distribuidor y el mayorista.”* (Mora, 2011. Pág.49) En el caso de los equipos que IMC importa, el serial designado de fábrica da un reconocimiento único al producto, permitiendo un seguimiento y control detallado de su movimiento. Ayuda a marcar la trazabilidad de los equipos y los mobiliarios.

En el caso de los cosméticos, se debe tener en cuenta el Lote que es un *“Código alfanumérico, que no se asigna a un producto individual sino a una serie de productos que tienen en común factores como: composición, insumos, mismos tiempos y procesos en la misma fecha de manufactura”* (Mora, 2011. Pág.56). Esta información contenida en el PL permite organizar la mercancía por fechas de llegada, siendo las más antiguas las primeras en despacharse. Además de la trazabilidad implícita en esta codificación.

Para efectos de trazabilidad de toda la operación, el documento maestro es la

factura, la cual según el diccionario de la lengua española y publicado por la RAE es una *“Cuenta en que se detallan con su precio los artículos vendidos o los servicios realizados y que se entrega al cliente para exigir su pago. Es el soporte documental en una operación comercial”*

Que la factura de compra de los productos contenga el serial o lote identificador da a la compañía certeza de la venta del producto y fiabilidad en las fechas para el otorgamiento de garantías y para que la factura de venta tenga la información exacta que también se encuentra en el sistema, haciéndola más eficiente.

Como última instancia, siendo el elemento articulador de las diferentes acciones y el uso de las herramientas con las que se cuenta y es el control, tal como lo define Hernandez (2006) *“Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el curso de la formulación, instrumentación, ejecución y evaluación de las acciones, con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige, y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recurso.”*

La implementación del concepto desde el momento en que se obtiene el packing list para hacer un ingreso de la mercancía al sistema con seriales que genere una facturación de los productos con esta identificación de manera automática, permite un control absoluto sobre los inventarios, mostrando la trazabilidad y comportamiento veraz. Dando así, a la gerencia la certeza de la información mostrada en informes, para la correcta toma de decisiones.

### **Marco Teórico.**

Al denominar el inventario como concepto principal de este trabajo y reconocer su importancia como el rubro más importante y el único que afecta en su totalidad a todos los empleados de una compañía; del que depende la relación con los clientes porque determina el impacto financiero indicando si se obtiene éxito económico y se dan los

resultados que se esperan en la operación, es clave decir que para efectos de este trabajo es considerado y definido el concepto y todos los otros que se derivan de este, desde el campo de la logística integrada a los estudios de gerencia, donde se organizan y coordinan los diferentes procesos de producción, tal como lo justifica Guajardo (1996) *“Son los bienes de una empresa destinados a la venta o la producción de productos para su posterior venta, como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilizan en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones.”* (Pág.419)

Y así, para este ciclo normal de operaciones es necesario, la implementación de los procesos de control, estos dirigidos, como su nombre lo dice, al control y monitoréo de los artículos o productos del inventario, teniendo la oportunidad de analizar su comportamiento económico y logístico. Así que *“Todos los sistemas de inventarios incorporan un sistema de control para hacer frente a dos problemas importantes: mantener un control adecuado sobre el elemento del inventario y asegurar que se mantengan unos registros adecuados de los tipos de materiales existentes y de sus cantidades”*. (Aguer y Pérez, 2004. Pág.506).

Para el caso específico de IMC el adoptar un marco de referencia se hace necesario, al igual que la autoevaluación desde él, teniendo en cuenta la importancia de la construcción e implementación de un sistema de control de sus inventarios. Esto garantizaría la agilización del ciclo de la operación, mejorando el comportamiento comercial respecto a existencias y garantías. Así, que se debe concentrar en implementar acciones dirigidas a *“mantener un registro actualizado de las existencias, medir la periodicidad... informar del nivel de existencias, para saber cuándo se debe de hacer un pedido y cuanto se debe de pedir de cada uno de los productos... Notificar de las situaciones anormales, que pueden constituir síntomas de errores o de un mal funcionamiento del sistema. Elaborar informes para la dirección y para los responsables de los inventarios. (ibidem).*

Otro aspecto que se encuentra relevante en el estricto control de inventarios es su clasificación, está siempre relativa a cada compañía, pero importante a la hora de la toma de decisiones. Según Bacallao (2015) las posibilidades de clasificación se definen:

***“De acuerdo con la velocidad de rotación:***

- *Inventario corriente: Se refiere al inventario que se mueve dentro de márgenes típicos de rotación.*
- *Inventario de lento movimiento: Integrado por productos cuyos escasos movimientos de salida conducen a su relativa inmovilización.*
- *Inventario ocioso: Constituido por productos sin salidas durante un período de tiempo dado.*
- *Inventario obsoleto: Integrado por productos que fundamentalmente por cambio de tecnología, se convierten en inservibles, deviniendo en ociosos.*

***De acuerdo con su posición en el proceso logístico:***

- *Inventario en existencia: Son los productos que se encuentran en un almacén. Equivale al inventario disponible.*
- *Inventario en tránsito: Son los productos que se encuentran moviéndose sobre un equipo de transporte entre dos almacenes de la red logística.*

Estudiar en la rotación de los productos, las fechas de vencimiento (si aplica), los que tienen mayor demanda, así, como los de más lento movimiento, es determinante a la hora de tomar decisiones, por ejemplo, en la compra, al momento de realizar el pedido a fábrica, y de venta, conociendo con anterioridad lo que se espera recibir del producto que estará por llegar. En IMC este proceso logístico debe parametrizarse utilizando este marco de evaluación, puesto que al solicitarse la mercancía al principal proveedor ubicado en China, el proceso nacionalización y tránsito de los productos es de aproximadamente 5 meses, obligando a IMC a tener recursos suficientes en inventario para solventarse durante este largo período, diferente si tienen una rotación con menores tiempos de compra y agilizando las ventas con



productos de mayor rotación nacional de Contabilidad 2: NIC N°2, emitida por el IASB

### **Marco Geográfico.**

Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. se encuentra localizada en la Calle 98A#68-45, en el barrio Julio Flores, localidad de Suba. Allí será desarrollado este proyecto.



Figura 6. Localización IMC. Fuente: Google Maps.

## **Capítulo 7**

### **Metodología del Proyecto**

#### **Naturaleza y tipo de investigación.**

La metodología con la que se abordará el análisis será descriptiva-explicativa, pues por medio de la observación se busca identificar las falencias en IMC y las principales consecuencias del inadecuado manejo en los inventarios, como el aumento en los costos, pérdidas de mercancía e información incompleta para informes y análisis financieros. Y al ser un trabajo como pasante, la metodología de está presente, puesto.

Y la metodología para la investigación de campo, será mediante la acción participativa, puesto que se participará activamente en los procesos que la práctica y observación genere, con esta metodología se espera estudiar el funcionamiento operativo

de IMC, en cada uno de los procesos como llegada de la mercancía, entrada a bodega, permanencia en la bodega, facturación, despacho y generación de informes.

Además, se realizará una verificación de existencias por medio del conteo de mercancía, con base en el inventario lógico vs el inventario real, tomando como factor adicional el serial de cada equipo, así la investigación – acción, generarán cambios en el funcionamiento de IMC a través del ingreso de seriales, lotes y automatización en el software Helisa, la conciliación de la información y el saneamiento contable que permita generar información veraz y oportuna para la toma de decisiones.

### **Población, muestra, unidad de análisis.**

La población objeto de este trabajo es la empresa IMC y toda su operación.

El factor humano de la empresa será uno de los mayores recursos para recolectar información relevante, y se enfoca en los colaboradores que tienen relación con el funcionamiento operativo de los inventarios, para el muestreo. Los cargos de acuerdo al organigrama son: Directora contable. Directora administrativa. Director logístico. Jefe de bodega. Claro está sin dejar de lado otras percepciones sobre la de los demás colaboradores, tal como el departamento comercial.

La unidad de análisis principal será los inventarios y todos los procesos propios de ellos o que su flujo afecte. Se observarán y verificarán: cantidades, control en almacenamiento y manejos pertinentes desde la normatividad en el ciclo de la compra y venta.

### **Plan para el proceso de recolección de datos.**

De acuerdo a la metodología planteada, el primer paso es realizar una observación y revisión de la situación inicial de la empresa, este acercamiento será la base para realizar el formato de entrevistas: Identificación de las preguntas pertinentes.

A seguir, establecer contacto con las personas de los cargos mencionados anteriormente, para realizar la encuesta y sostener una charla que permita conocer las

falencias y la mejor forma de mejorar en sus procesos lo relacionado con los inventarios.

Con acompañamiento del jefe de bodega, hacer un conteo físico de todo el inventario que esté a su cargo, al tiempo que se registran los seriales de las existencias en bodega. Con la información realizar la comparación con el inventario del sistema identificando las diferencias y las referencias que las tienen: encontrando evidencia.

De acuerdo al hallazgo de la comparación de inventarios, hacer otra corroboración de conteo de existencias y con certeza informar a la subgerencia los resultados. Y de ser necesario solicitar a la subgerencia la autorización para realizar ajustes en el sistema de las diferencias, una vez sea cada caso aprobado e identificado. Y así, dar ingreso o salida en el sistema a la mercancía que no concuerda con existencias físicas: Ajuste de inventarios.

Solicitar asesoría de los técnicos proveedores del software Helisa para realizar la parametrización del sistema, de tal modo que cada una de las existencias del inventario sea identificada por el serial asignado desde fábrica y que viene en la caja, de tal manera que cualquier acción, ya sea facturar o hacer cualquier movimiento del artículo en módulo de inventarios quedará registrada: Control y trazabilidad total sobre el producto.

Generar un inventario con los de existencias con seriales de manera automática, sobre este, realizar un nuevo inventario de la mercancía, verificando las modificaciones realizadas, e identificar con el jefe de bodega la mejor manera de utilizar la herramienta en la actualización constante del inventario.

Con la información recogida mediante las observaciones constantes y las acciones de este plan realizadas, se espera estructurar los flujos procedimentales para el tratamiento de inventarios y garantías, materializando así los resultados de la pasantía y aportando de manera directa en el centro de la empresa, el sistema de gestión.

### **Descripción de los datos obtenidos.**

Los primeros resultados fueron obtenidos mediante la observación inicial, donde se identifica la necesidad de un control riguroso del inventario para evitar sobrecostos a la

hora de hacer saneamiento de existencias y para generar información veraz para la toma de decisiones de gerencia, tal como lo expresa Sanchez (2015) “..los controles al ciclo de inventarios son de suma importancia para cualquier tipo de empresa sin importar su tamaño ya que si no se manejan de manera adecuada podrán generar pérdidas económicas a largo plazo... bien controlados sus inventarios de esta manera mejoraran la rentabilidad y por ende el patrimonio de las mismas” (Pág.17) Así se estructura el formato de preguntas para las entrevistas con los colaboradores clave, se identifica la necesidad de tener su percepción sobre el control y mejoramiento del proceso de inventarios. En la tabla 2 se puede hacer una lectura de las respuestas y un común denominador que corrobora la identificación inicial: dar control a los inventarios y desarrollar procesos efectivos para su manejo.

Tabla 2. Resultado de las entrevistas.

<b>Nombre</b>	Camilo González	Diana Riaño	Andrés González
<b>Cargo</b>	Director Logístico	Directora administrativa	Jefe de bodega
<b>Antigüedad</b>	5 años	3 años	3 meses
<b>¿Sus actividades lo involucran con inventarios?</b>	Sí	Sí	Sí
<b>¿De qué forma?</b>	Al momento de realizar el pedido de la mercancía y todo el proceso de importación, programación de pago, registros ante el invima, nacionalización y recibo de mercancía en bodega. Además, manejo las garantías de equipos.	Cuando realizo documentos en el sistema como remisión, factura, salida de mercancía u otro documento	Manejo la mercancía desde el momento de llegada, doy la salida en cada pedido y soy el encargado y responsable de la permanencia y buen estado de la mercancía en bodega
<b>¿Cree que falta control</b>	Sí	Sí	Sí

<b>en los inventarios?</b>			
<b>¿Cómo podría optimizarse el control?</b>	Es importante tener la mercancía ingresada en el sistema justo cuando llega la importación, ya que muchas veces se retrasa el proceso de facturación y despachos, cerrando oportunidades con clientes y generando reprocesos. También hay que tener discriminada la mercancía por serial en el sistema para tener la certeza de la fecha de venta del producto, el cliente y demás datos a la hora de otorgar o negar una garantía.	Al momento de facturar yo debería simplemente seleccionar el serial que va a ser facturado y no esperar que el jefe de bodega me lo diga, además de tener que digitarlo manualmente, son dos tareas que hacen dispendioso el proceso de facturación y que podrían mejorarse incluyendo los seriales en el sistema, evitando doble facturación de un mismo serial y errores similares que ya han sido detectados	Es importante para mí saber realmente las cantidades de mercancía existentes, para así proporcionar una información veraz a facturación, a los comerciales o a quien lo solicite, para que ellos tomen decisiones sobre la mercancía, sería ideal tener organizada la mercancía en físico por serial para agilizar el proceso de facturación y despacho

Fuente: Elaboración propia

### **Comparación inventario.**

Para establecer si el sistema está bien parametrizado y si corresponden las referencias que en él están ingresadas como datos, se realiza con el jefe de bodega, una revisión de las posiciones, recopilación de seriales de las existencias físicas de mercancía, verificación de cantidades y estado de esta. En el sistema Helisa se genera un informe de inventarios, se descarga y se compara con los datos de la revisión del inventario físico. En la tabla 3 se relacionan ambos inventarios, evidenciando que existen diferencias entre ambos, que en suma pueden ser significativas.

Tabla 3. Comparativo de inventario.

INVENTARIO SISTEMA (LÓGICO)			INVENTARIO FÍSICO (REAL)			DIF.
ARTÍCULO	REF	CANT	ARTÍCULO	REF	CANT	
LAMPARA DE AUMENTO	1001	42	LAMPARA DE AUMENTO	1001	42	0
LAMPARA DE CALEFACCION	1003	2	LAMPARA DE CALEFACCION	1003	2	0
LAMPARA DE AUMENTO LED	1005	31	LAMPARA DE AUMENTO LED	1005	31	0
LAMPARA DE AUMENTO LED	1006	5	LAMPARA DE AUMENTO LED	1006	6	1
SILLA PARA FACIAL	1025-1	30	SILLA PARA FACIAL	1025-1	30	0
MUEBLE ORGANIZADOR	1040	46	MUEBLE ORGANIZADOR	1040	48	2
TENS*	210 T	0	TENS*	210 T	0	0
CAMILLA 2208	2208	0	CAMILLA 2208	2208	0	0
CAMILLA HIDRAULICA	2210 <sup>a</sup>	11	CAMILLA HIDRAULICA	2210 <sup>a</sup>	11	0
CAMILLA PROFESIONAL	2214 <sup>a</sup>	0	CAMILLA PROFESIONAL	2214 <sup>a</sup>	0	0
CAMILLA 2215	2215	0	CAMILLA 2215	2215	0	0
CAMILLA PORTATIL 2217 <sup>a</sup>	2217 <sup>a</sup>	0	CAMILLA PORTATIL 2217 <sup>a</sup>	2217 <sup>a</sup>	0	0
CAMILLA REF 2218	2218	0	CAMILLA REF 2218	2218	0	0
CAMILLA HIDRAULICA	2237	0	CAMILLA HIDRAULICA	2237	0	0
CAMILLA REF 2238	2238	0	CAMILLA REF 2238	2238	0	0
CAMILLA REF 2238T	2238T	3	CAMILLA REF 2238T	2238T	3	0
CAMILLA HIDRAULICA	2240	1	CAMILLA HIDRAULICA	2240	0	-1
PEDESTAL METALICO	3050 B	0	PEDESTAL METALICO	3050 B	0	0
MUEBLE ORGANIZADOR 3050D	3050D	3	MUEBLE ORGANIZADOR 3050D	3050D	10	7
COMBINACIÓN 3052 11 en 1	3052	0	CONMBINACIÓN 3052 11 en 1	3052	0	0
SPA DE UÑAS Y PIES	4121B	0	SPA DE UÑAS Y PIES	4121B	0	0
VAPOR OZONO CON PEDESTAL	B-002	97	VAPOR OZONO CON PEDESTAL	B-002	97	0
PROTENS*	C-2100	1	PROTENS*	C-2100	0	-1
CAMILLA BASE MADERA	CAP	1	CAMILLA BASE MADERA	CAP	1	0
VAPOR OZONO PORTATIL	F-100	243	VAPOR OZONO PORTATIL	F-100	240	-3
VAPOR OZONO DIGITAL PORT	F-101C	121	VAPOR OZONO DIGITAL PORT	F-101C	121	0
VAPOR OZONO DIGITAL	F-300DT	0	VAPOR OZONO DIGITAL	F-300DT	0	0
VAPOR OZONO DIGITAL	F-300H	32	VAPOR OZONO DIGITAL	F-300H	32	0
ULTRASONIDO DOS CABEZAL	F-312	0	ULTRASONIDO DOS CABEZAL	F-312	0	0
MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-330	F-330	0	MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-330	F-330	1	1
MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-331	F-331	5	MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-331	F-331	4	-1
RADIO FRECUENCIA	F-333A	56	RADIO FRECUENCIA	F-333 <sup>a</sup>	55	-1

ELECTRO ESTIMULACION F-350	F-350	10	ELECTRO ESTIMULACION F-350	F-350	10	0
HIFU	F-352	26	HIFU	F-352	26	0
ULTRASONIDO TRES CABEZAL	F-801C	31	ULTRASONIDO TRES CABEZAL	F-801C	31	0
ALTA FRECUENCIA GALVAN	F-803	77	ALTA FRECUENCIA GALVAN	F-803	75	-2
DEPURADOR DE PIEL	F-808	11	DEPURADOR DE PIEL	F-808	11	0
MULTIFUNCIONAL F-815	F-815	77	MULTIFUNCIONAL F-815	F-815	76	-1
VACUMTERAPIA F-822	F-822	20	VACUMTERAPIA F-822	F-822	20	0
PRESOTERAPIA	F-826	78	PRESOTERAPIA	F-826	78	0
MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-832	F-832	0	MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-832	F-832	0	0
MASAJEADOR F-833	F-833	0	MASAJEADOR F-833	F-833	0	0
MICRODERMOABRACION	F-834	50	MICRODERMOABRACION	F-834	50	0
GIMNASIA PASIVA	F-905	50	GIMNASIA PASIVA	F-905	51	1
VAPOR OZONO FRIO CALOR	FD2100	32	VAPOR OZONO FRIO CALOR	FD2100	34	2
ULTRASONIDO PORTATIL	GB818	59	ULTRASONIDO PORTATIL	GB818	30	-29
RADIOFRECUENCIA BIODERM	GT 01	0	RADIOFRECUENCIA BIODERM	GT 01	0	0
RADIO FRECUENCIA BIPOLAR	ITOP	0	RADIO FRECUENCIA BIPOLAR	ITOP	0	0
ALTA FRECUENCIA PORTATIL	P-02	244	ALTA FRECUENCIA PORTATIL	P-02	240	-4
PEELING ULTRASONICO PORT	P-03	0	PEELING ULTRASONICO PORT	P-03	0	0
MARTILLO FRIO CALOR PORT	P-04	1	MARTILLO FRIO CALOR PORT	P-04	1	0
TENS PL – 009	PL 009	11	TENS PL – 009	PL 009	0	-11
CALENTADOR DE CERA 1	W-001	0	CALENTADOR DE CERA 1	W-001	0	0
CALENTADOR DE CERA 3	W-003	4	CALENTADOR DE CERA 3	W-003	4	0
<b>TOTAL</b>		<b>1511</b>	<b>TOTAL</b>		<b>1471</b>	<b>-40</b>

Fuente: Elaboración propia

### Ajuste de cantidades.

El ejercicio anterior, de la comparación de los inventarios físico contra el informe generado por el sistema, se evidencia una diferencia de - 40 unidades, entre faltantes y sobrantes que contablemente representan \$1.713.182 por ajustar. Demostrando con una cifra que no se tiene un conocimiento real de lo que representa el mal o la omisión del manejo del inventario.

Con la subgerencia se revisan cada uno de los casos, para hacer un plan con el jefe de bodega y ubicar los faltantes o el punto en el que se alteró el inventario. Como documentos claves se busca el registro de importación y los PL, atando como elemento compilador los seriales y cantidades. Se identificó que así se tengan los seriales de los registros no es posible hacer seguimiento de la mercancía faltante pues no hay un precedente o fechas anteriores en que se hayan identificado estas anomalías, evidenciando la necesidad de tener en el sistema un inventario diferenciando cada una de las unidades, por la naturaleza del producto, y que el serial sea ese elemento diferenciador.

Una vez generado el informe con la gerencia, se procede a realizar el ajuste en el sistema con el inventario físico se cuadra el otro. En la tabla 4, se registra el ajuste realizado en cada una de las referencias que presentaron diferencias.

*Tabla 4. Ajuste de inventario.*

TIPO	DOC	CONCEPTO	NOMBRE DEL ARTICULO	REF.	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
AJF	1	AJUSTE FISICO	LAMPARA DE AUMENTO LED	1006	1	225,115	225,115
AJF	1	AJUSTE FISICO	MUEBLE ORGANIZADOR	1040	2	135,504	271,008
AJF	1	AJUSTE FISICO	CAMILLA HIDRAULICA	2240	-1	1,835,741	-1,835,741
AJF	1	AJUSTE FISICO	MUEBLE ORGANIZADOR 3050D	3050D	4	502,701	2,010,804
AJF	4	AJUSTE FISICO	MUEBLE ORGANIZADOR 3050D	3050D	3	502,701	1,508,103
AJF	7	AJUSTE FISICO	PROTENS*	C2100	-1	56,391	-56,391
AJF	1	AJUSTE FISICO	VAPOR OZONO PORTATIL	F-100	-3	76,803	-230,409



AJF	3	AJUSTE FISICO	MULTIFUNCIONAL 4 EN 1 F-330	F-330	1	736,739	736,739
AJF	3	AJUSTE FISICO	MULTIFUNCIONAL 4 EN 1	F-331	3	740,87	2,222,610
AJF	5	AJUSTE FISICO	MULTIFUNCIONAL 4 EN 2	F-331	-2	740,87	-1,481,740
AJF	5	AJUSTE FISICO	MULTIFUNCIONAL 4 EN 3	F-331	-2	740,87	-1,481,740
AJF	6	AJUSTE FISICO	RADIO FRECUENCIA SILVER FOX	F-333A	-1	921,683	-921,683
AJF	1	AJUSTE FISICO	ALTA FRECUENCIA GALVANICA	F-803	-3	177,383	-532,149
AJF	4	AJUSTE FISICO	ALTA FRECUENCIA GALVANICA	F-803	1	177,383	177,383
AJF	1	AJUSTE FISICO	MULTIFUNCIONAL F-815	F-815	-1	331,204	-331,204
AJF	1	AJUSTE FISICO	GIMNASIA PASIVA	F-905	1	377,709	377,709
AJF	3	AJUSTE FISICO	VAPOR OZONO FRIO CALOR	FD2100	2	263,667	527,334
AJF	1	AJUSTE FISICO	ULTRASONIDO PORTATIL	GB818	-25	70,236	-1,755,900
AJF	4	AJUSTE FISICO	ULTRASONIDO PORTATIL	GB818	-4	70,236	-280,944
AJF	2	AJUSTE FISICO	ALTA FRECUENCIA PORTATIL	P-02	-4	49,801	-199,204
AJF	1	AJUSTE FISICO	TENS PL – 009	PL009	-11	60,262	-662,882
<b>TOTALES</b>					<b>-40</b>	<b>8,793,867</b>	<b>-1,713,182</b>

Fuente: Elaboración propia

Del neto de 40 unidades, 58 correspondían a faltantes representando una venta total de \$22'520.000, de acuerdo con el principio de materialidad, esta pérdida representa para la empresa aproximadamente un 25% de la venta mensual de la compañía.

## Parametrización del sistema.

Una vez corroborada la necesidad de esta parametrización, con cada unidad ingresada en el sistema para cualquier operación de inventario, se solicita la asesoría de Helisa para realizar el proceso. I. La primera indicación es subir el documento de seriales iniciales, los mismos que se encuentran en físico en el inventario real.

II. Ingresando a Utilitarios, se va a parámetros particulares, en el menú de Inventarios se busca “Parámetros de lotes y seriales” Ver figura 7 imagen del pantallazo que aparece.



Figura 7. Creación parámetros seriales. Fuente: Helisa IMC

III. Y luego, se pica en parámetros de lotes y seriales, donde aparece la opción para crear el comportamiento para los seriales, el mismo sistema va dando las opciones.

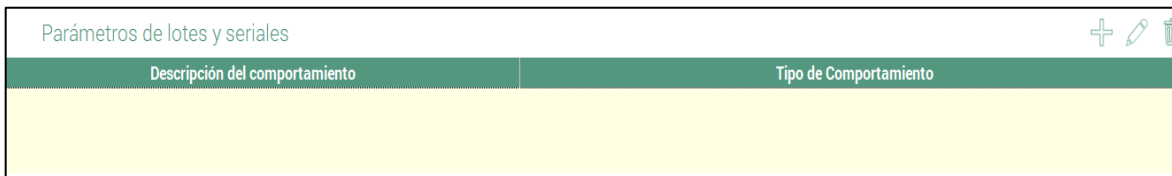


Figura 8. Creación comportamiento seriales. Fuente: Helisa IMC

IV. En la descripción se le asigna un nombre.

Creación de comportamiento para seriales

Descripción: \_\_\_\_\_

Datos del serial | Configuración | Artículos a aplicar | Código de barras | Salidas automáticas | Documentos de ventas

Tipo de dato	Nombre	Identificador	Obligatorio	Ordenamiento	Incluir Capturas	Relevancia
Numérico	Datos 1	No es identificador	No es obligatorio	Menor a mayor	No es incluido	

Figura 9. Creación de comportamientos seriales. Fuente: Helisa IMC

V. En cada una de las opciones del módulo de creación para comportamiento de seriales se configura de acuerdo con las necesidades identificadas.

Creación de comportamiento para seriales

Descripción: SERIALES ARTICULOS INVENTARIO

Datos del serial | Configuración | Artículos a aplicar | Código de barras | Salidas automáticas | Documentos de ventas

-Duplicar identificador en diferentes artículos-

No permite duplicar

Permite duplicar

-Precio de venta-

No utiliza precio de venta por seriales

Utiliza precio de venta por seriales

Figura 10. Creación comportamiento de seriales – Configuración. Fuente: Helisa IMC

**Creación de comportamiento para seriales**  
 Descripción: SERIALES ARTICULOS INVENTARIO

Datos del serial | Configuración | **Artículos a aplicar** | Código de barras | Salidas automáticas | Documentos de ventas

Nombre del artículo o grupo	Referencia	Código de barras
<input type="checkbox"/> EQUIPOS DE ESTETICA		
<input type="checkbox"/> E ESTETICA GRAVADO		
<input checked="" type="checkbox"/> ALTA FRECUENCIA GALVANICA	F-803	
<input checked="" type="checkbox"/> ALTA FRECUENCIA PORTATIL	P-02	
<input checked="" type="checkbox"/> BAÑERA PARA PIES	4101A	
<input checked="" type="checkbox"/> CALENTADOR DE CERA SENCILLO	W-001	
<input checked="" type="checkbox"/> CALENTADOR DE CERA TRES ROLONES	W-003	
<input checked="" type="checkbox"/> CALENTADOR Y ESTERILIZADOR DE TOALLAS	T-01	
<input checked="" type="checkbox"/> CAMILLA PORTATIL 2217A	2217A	
<input checked="" type="checkbox"/> CAMILLA 2 CUERPOS BASE MADERA	CAMILLACAPIRA	
<input checked="" type="checkbox"/> CAMILLA 2208	2208	
<input checked="" type="checkbox"/> CAMILLA 2215	2215	
<input checked="" type="checkbox"/> CAMILLA HIDRAULICA	2240	
<input checked="" type="checkbox"/> CAMILLA HIDRAULICA 2 MOTORES 2210A	2210A	

Figura 11. Artículos a los que aplica seriales. Fuente: Helisa IMC

VI. El sistema llama todas las referencias y se ubican y señalan para parametrizar que sean necesario identificar. En la Figura 11 aparecen las referencias específicas de IMC.

Para el ingreso inicial de seriales, en este caso los que se identificaron en el inventario físico y se determinaron las existencias. I. Se ingresa a Inventarios, en el menú de lotes y seriales se selecciona “ingreso inicial”

Lotes y Seriales

- Ingreso Inicial
- Cambio de Ubicación
- Precios de Venta
- Consulta por Comportamiento
- Consulta por Artículo
- Conciliar con contabilidad

Inventario,

Ensamble de artículos, Kits de artículos, Lista de precios

Figura 12. Ingreso de saldo inicial de seriales. Fuente: Helisa IMC

II. Por cada una de las referencias se introducen los seriales (cada uno) de acuerdo a la cantidad del producto.

Registrado	Nombre del artículo	Referencia del artículo	Bodega	Fecha última transacción	Existencia total	Sin saldo inicial
<input checked="" type="checkbox"/>	MUEBLE ORGANIZADOR METALICO SILVER FC	1040	EQUIPOS	23/04/2018	29	0
<input checked="" type="checkbox"/>	MUEBLE ORGANIZADOR METALICO SILVER FC	1040	ALDITEC	01/02/2018	14	0
<input checked="" type="checkbox"/>	LAMPARA DE CALEFACCION	1003	EQUIPOS	11/04/2018	2	0
<input checked="" type="checkbox"/>	LAMPARA DE AUMENTO	1001	EQUIPOS	08/03/2018	27	0
<input checked="" type="checkbox"/>	GIMNASIA PASIVA	F-905	EQUIPOS	10/04/2018	13	0
<input checked="" type="checkbox"/>	PRESOTERAPIA	F-826	EQUIPOS	24/04/2018	75	0
<input checked="" type="checkbox"/>	DEPURADOR DE PIEL ULTRASONICO	F-808	EQUIPOS	27/04/2018	9	0
<input checked="" type="checkbox"/>	ALTA FRECUENCIA GALVANICA	F-803	EQUIPOS	27/04/2018	64	0
<input checked="" type="checkbox"/>	HIFU	F-352	EQUIPOS	26/04/2018	25	0
<input type="checkbox"/>	ELECTRO ESTIMULACION F-350 SILVER FOX	F-350	EQUIPOS	18/04/2018	10	0
<input checked="" type="checkbox"/>	RADIO FRECUENCIA SILVER FOX	F-333A	EQUIPOS	20/04/2018	53	0
<input checked="" type="checkbox"/>	CAMILLA 2 CUERPOS BASE MADERA	CAMILLACAPIRA	P.O.P	01/05/2017	1	0
<input checked="" type="checkbox"/>	MULTIFUNCIONAL F-815	F-815	EQUIPOS	10/04/2018	65	0
<input checked="" type="checkbox"/>	VAPOR OZONO DIGITAL CON PEDESTAL	F-300H	EQUIPOS	16/03/2018	32	0
<input checked="" type="checkbox"/>	CALENTADOR DE CERA TRES ROLONES	W-003	EQUIPOS	01/02/2018	3	0
<input type="checkbox"/>	VAPOR OZONO CON PEDESTAL FRIO CALOR	FD-2100	AVERIAS	08/02/2018	2	0

Figura 13. Ingreso de seriales y cantidades. Fuente: Helisa IMC

### Nueva consulta de inventarios.

Con el sistema parametrizado, se verifica y si se quiere hacer una consulta por artículo, se ubica en la referencia, que en el cuadro derecho arroja la lista de los seriales disponibles y en la parte inferior derecha arroja la información del documento con el que fueron modificados o despachados en caso tal. Al mismo tiempo que si se necesita ubicar un serial: se ven los seriales que tienen saldo 0, pone el cursor sobre el serial y ver la factura o documento de salida que lo afectó.

Fechas de consulta		Artículo: LAMPARA DE AUMENTO LED							
Fecha inicial:	Fecha final:	Unidad:	Referencia:						
01/MAR/2018	31/MAR/2018	Unidad	1005						
		Saldo Total: 50	Costo Total: 8,182,500.00						
		Costo unitario: 163,650.00							
Lista de artículos		SERIAL	Ubicación	Cantidad					
Nombre Referencia									
Todos los artículos		7141628		1					
EQUIPOS		7141629		1					
EQUIPOS DE ESTETICA		7141630		1					
E. ESTETICA GRAVADO		7141631		1					
LAMPARA DE AUMENTO 1001		7141632		1					
LAMPARA DE CALEFACCION 1003		7141633		1					
LAMPARA WOOD 1004		7141634		1					
LAMPARA DE AUMENTO 1005		7141635		1					
LAMPARA DE AUMENTO 1006		7141636		1					
SILLA AUXILIAR 1023A		7141637		1					
SILLA AUXILIAR 1023AB2		7141638		1					
SILLA PARA FACIAL 1025A		7141639		1					
MUEBLE ORGANIZADOR 1040		7141640		1					
CAMILLA TRES CUERPOS 2206									
CAMILLA 2208									
CAMILLA 2209B									
CAMILLA HIDRAULICA 2 M 2210A									
				50.00					
Documento	Fecha	Hora	Concepto	Bodega	Id. beneficiario	Beneficiario	Cantidad	Vr. unitari	Vr. total
EM 0000	23/03/2	16:12:59	IMPO SF7507A	EQUIPOS	9002229	INSTRUMENTOS MEDICOS DE COLOMBIA LT	1	163,650.0	163,650.0
							1	163,6	163,6

Figura 14. Consulta de seriales por equipo. Fuente: Helisa IMC

### Implementación de procedimiento de inventarios.

Como aporte de la pasantía y con base en la información recolectada, se generan los flujos y procedimientos planteados como una necesidad para la implementación de procesos claros y que desde el Sistema de Gestión Integral organicen la operación en cuanto al manejo y control de inventarios. La construcción de estos se inició en el marco de la pasantía, mediante la metodología participativa se generó su desarrollo. En este momento están pendiente por ser aprobados por la dirección técnica y tener asignación de código en el SGI.

Tabla 5. Procedimiento para administración de inventarios 1 (Solicitud de entrada y salida de mercancía).

NÚM	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	De acuerdo con las existencias de inventario analiza cantidades a solicitar-comprar.	Director Logístico
2	Comparte análisis con vendedores obteniendo sugerencias y opiniones de compra a realizar.	Director Logístico
3	Revisa cantidades y productos a solicitar, realiza cambios o aprueba pedido.	Subgerente
4	Realiza pedido a proveedor extranjero.	Director Logístico
5	Recibe orden de pedido y envía Packing List corroborando productos, cantidades, seriales y precio unitario.	Proveedor
6	Comunica al área administrativa los montos y fechas a pagar para el inicio de la producción de mercancía por parte del proveedor.	Director Logístico
7	Realiza giro de dólares a proveedor extranjero como abono a la compra.	Directora Administrativa
8	Envía la mercancía y la factura correspondiente.	Proveedor
9	Coordina con operadoras de logística entrada a puerto de mercancía y nacionalización.	Director Logístico
10	Informa al área administrativa monto a cancelar por concepto de nacionalización.	Director Logístico
11	Realiza anticipo a operador logístico para nacionalización.	Directora Administrativa
12	Realiza el costeo de la mercancía a recibir incluyendo conceptos como transporte, nacionalización, flete y demás servicios	Director Logístico

	logísticos.	
13	Nacionaliza la mercancía, envía factura pertinente al área contable y despacha mercancía a bodegas de la compañía.	Operador Logístico
14	Ingresa factura de operador logístico cruzando anticipos, además de facturas de otros proveedores de servicios de transporte.	Directora Contable
15	Recibe mercancía en bodega verificando cantidades por referencia, seriales vs Packing List y organiza mercancía física en la bodega.	Jefe de Bodega
16	De acuerdo con la verificación de mercancía recibida, ingresa mercancía al sistema por medio del documento EM conforme a costeo recibido.	Directora Contable
17	Entrega reporte de Helisa de Estado General de Inventario por serial para ser verificado físico vs lógico.	Directora Contable
18	Realiza conteo y verificación de inventario y comunica a contabilidad anomalías o da parte de todo en orden en bodega.	Jefe de Bodega
19	Programa pago de saldo a proveedor internacional de acuerdo con relevancia frente a otras cuentas por pagar.	Directora Administrativa

Fuente: Elaboración propia.

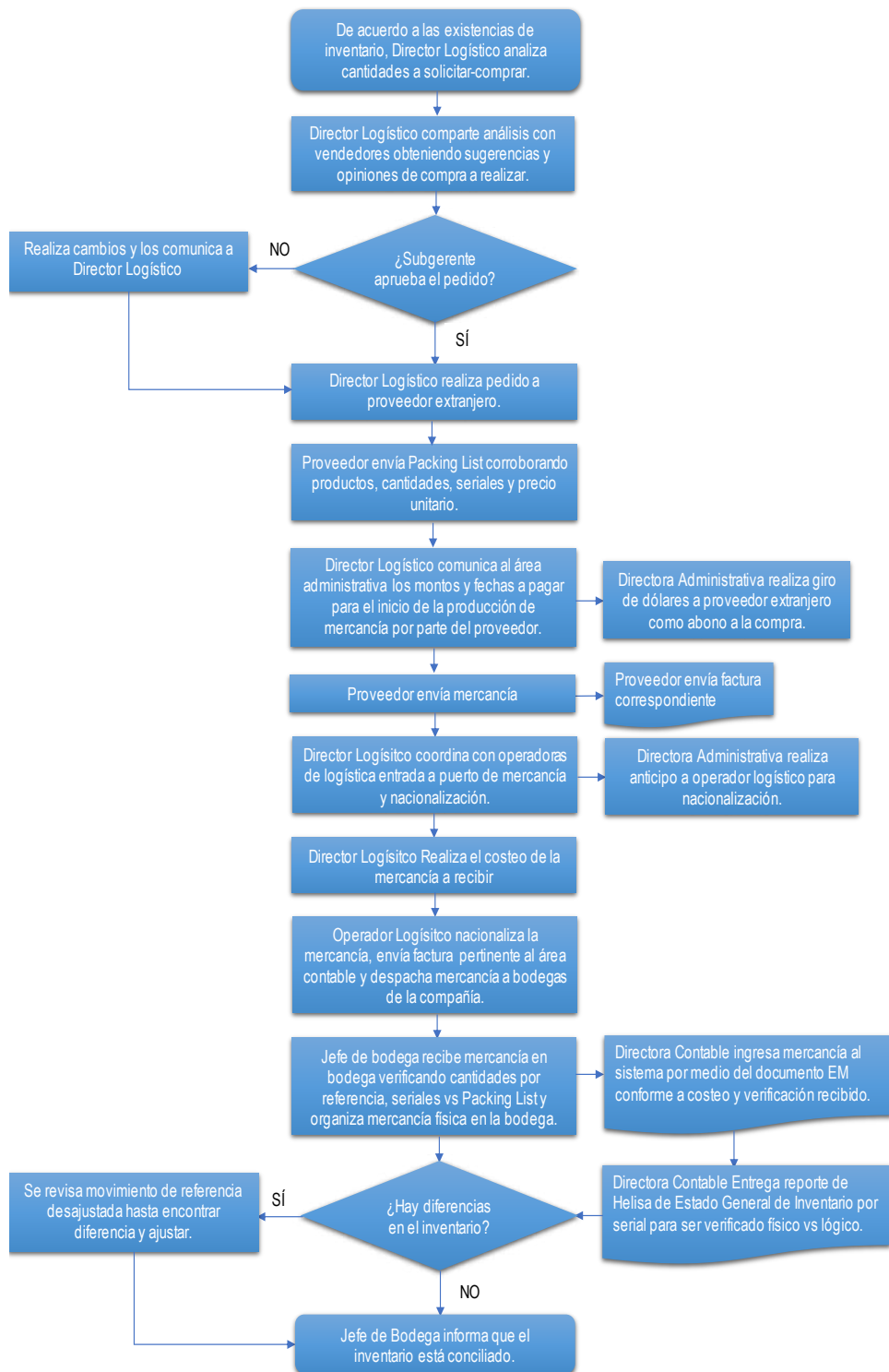


Figura 15. Flujo de procedimiento de inventario (Solicitud de entradas y salidas de mercancía).

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 6. Procedimiento para la administración de inventario (Venta y despacho de Mercancía)

NÚM	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Envía a comerciales existencias de inventario	Jefe de Bodega
2	Solicita a Directora Administrativa consecutivo de OP para ser asignada al pedido que será enviado posteriormente	Asesor comercial
3	Asigna consecutivo de orden de acuerdo con formato de Drive "Consecutivo OP"	Directora Administrativa
4	Por medio del formato "Orden de Pedido" solicita al área administrativa factura de mercancía a despachar, especificando cliente, referencia, cantidades, precios, forma de pago y forma de entrega.	Asesor comercial
5	Realiza factura, escoge cliente, selecciona el primer serial del sistema de acuerdo con el producto en cuestión, asigna precio y descuento si aplica.	Directora Administrativa
6	Diligencia en el Drive todos los datos relacionados con el pedido y la factura.	Directora Administrativa
7	Entrega factura a Jefe de Bodega para alistamiento de la mercancía ordenada. Adjunta orden de pedido donde está especificado la forma de entrega de mercancía.	Directora Administrativa
8	Selecciona mercancía de la bodega de acuerdo con referencia y serial solicitado, embala si es necesario, incluye la factura en el paquete.	Jefe de Bodega
9	Agrega al pedido el formato de Rótulo diligenciando dirección de entrega del cliente en caso de ser enviada por transportadora, o separa la mercancía lista y espera recogida del cliente en la oficina.	Jefe de Bodega
10	Envía soporte de pago del pedido a contabilidad en caso de ser pago de contado.	Asesor comercial
11	Aprueba pedido en el Drive de acuerdo con pago recibido y verificado en el banco o pone "crédito" si es esa la forma de pago.	Directora Contable
12	Ingresas recibo de pago al sistema de acuerdo con indicación del Comercial con el soporte de pago.	Directora Contable
13	Consulta los pedidos aprobados por contabilidad y comunica a transportadora para recogida de mercancía.	Jefe de Bodega
14	Recoge mercancía y despacha a direcciones indicadas.	Transportadora
15	Diligencia en el Drive número de guía y fecha de envío de la mercancía.	Jefe de Bodega
16	Confirma con cliente recepción de mercancía y factura a conformidad.	Asesor comercial
17	Envía reporte de cartera a comerciales para gestión de cobro.	Directora Contable
18	Realiza gestión de cartera para clientes a los que se le despachó a crédito.	Asesor comercial

Fuente: Elaboración propia.

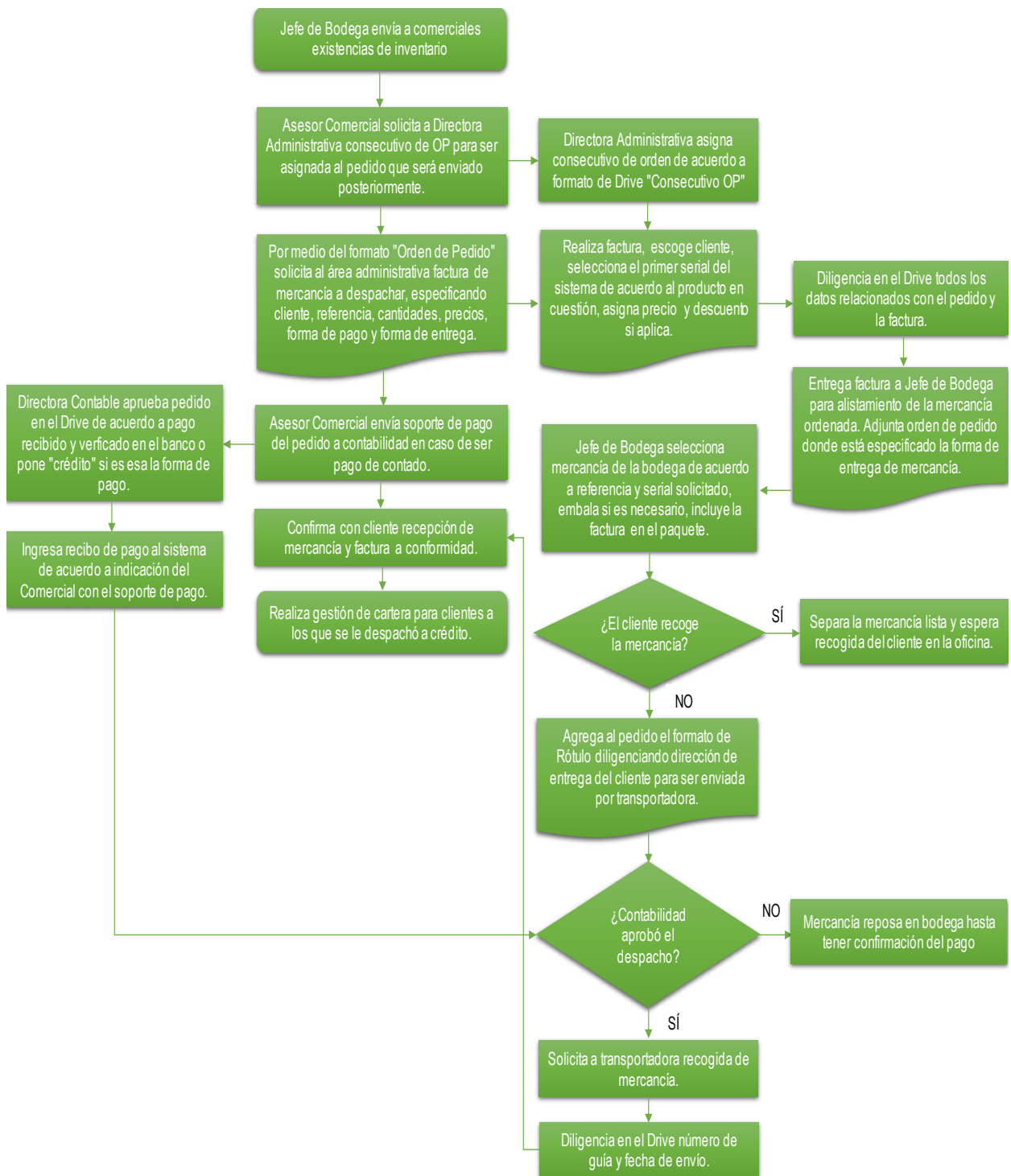


Figura 16. Flujo de inventario de mercancías (Venta y despacho de mercancía). Fuente: Elaboración propia.



Figura 17. Flujo de garantías y servicio técnico. Fuente: Elaboración propia.

## Capítulo 8

### Aportes

#### Resultados de la pasantía.

#### Conclusiones

La pasantía fue realizada en Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S (IMC) en el área contable/financiera. Al presentarse situaciones problemáticas causadas por los desajustes en los inventarios, se hizo necesario hacer un diagnóstico de la operación y surgió la incógnita en la que se enmarca este documento: ¿Cómo se puede optimizar el manejo de información del inventario en la empresa Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. en busca de una gestión financiera exitosa?

Se puso en práctica lo aprendido en la universidad y mediante el uso de herramientas para la recolección de la información como, por ejemplo, las entrevistas, se corroboraron los hallazgos iniciales y se encontró el consenso de la necesidad de la optimización de los inventarios en IMC. La organización de los inventarios implica también la organización, claridad, redefinición y delimitación de las funciones y responsabilidades de cada uno de los puestos de trabajo involucrados en el desarrollo de los procesos sobre el manejo y control de los inventarios.

Es positivo que, al realizar el conteo físico, arrojó la prueba de lo diagnosticado acerca de la necesidad de ajuste y verificación de inventario, pues se hallaron varias diferencias, que representaban además del costo de la mercancía, una pérdida significativa en las ventas de la compañía.

Al tiempo que se propuso y llevó a cabo utilizar y crear el distintivo por serial de fábrica en el software contable, lo que permite plantear la trazabilidad e implica una mejora en el funcionamiento de todo el flujo de inventarios desde su llegada hasta su venta y postventa.

Se crearon flujos procedimentales para el manejo del inventario incluyendo en él las compras, la entrada de mercancía a bodega, el proceso de pedido de mercancía,

facturación y entrega, además del manejo de términos de garantía, facilitando la verificación del cumplimiento de las fechas otorgadas a los clientes para hacer efectiva la garantía y las condiciones que la hacen válida. Además, en el transcurso de la pasantía se actualizaron la misión, visión y organigrama de la compañía de acuerdo con su funcionamiento, y se crearon los principios y valores corporativos.

Los ajustes e implementaciones necesarias fueron realizadas con aprobación y acompañamiento de gerencia, quienes, en pleno conocimiento de la importancia de la organización para tener cifras exactas en la toma de decisiones, consideraron que era el momento de realizar estos ajustes y prevenir futuras pérdidas a medida que la empresa va creciendo; por lo tanto se puede decir que se cumplió al 100% cada uno de los objetivos fijados, así como el planteamiento y puesta en marcha de un plan de mejoramiento del manejo y control de los inventarios.

La necesidad sobre el ajuste de los procesos referentes a los inventarios movilizó toda una revisión del Sistema de gestión, generando modificaciones necesarias de acuerdo con la idea de crecimiento que se tiene de la empresa. Así se optimizó el funcionamiento de la compañía en la parte de inventarios, poniendo agilidad en el proceso y dando control absoluto en el movimiento de la mercancía, demostrando que como sistema implica la revisión del todo.

### **Recomendaciones**

Los sistemas obedecen a su nombre dado por la biología, porque no es sólo que una dimensión funcione para que compense todas las demás, se debe al equilibrio mismo que hay dentro de él. Así debe funcionar y proyectarse una empresa. Así se realice un planteamiento sobre un solo aspecto, en este caso, en la optimización de inventarios se evidenció que no puede ser modificada sin generar repercusiones sobre otras áreas que hacen que otras más se afecten. Debe pensarse la empresa de manera sistémica.

Se entregaron los inventarios reales con las verificaciones de cantidades y seriales identificadores en existencia física y sincronizado con el sistema, igualmente se

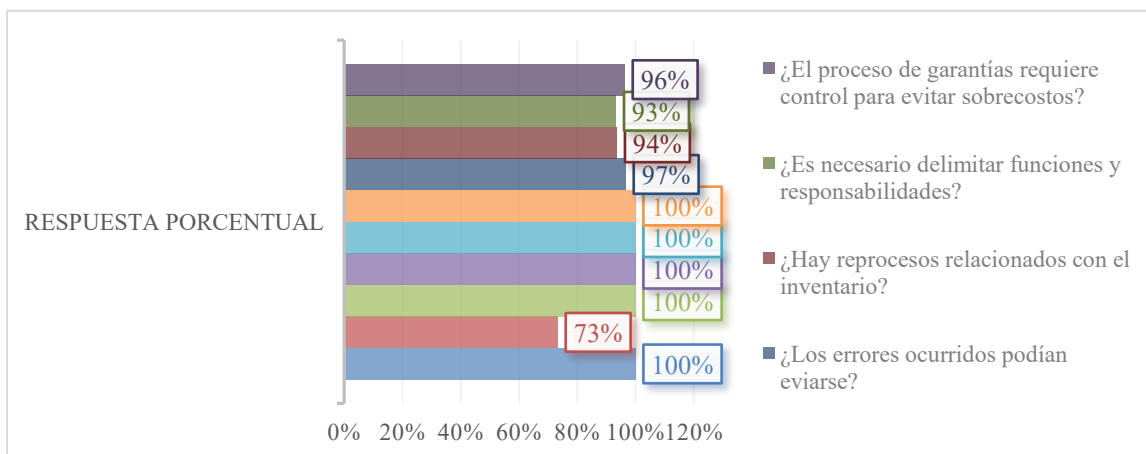
parametrizó y organizó el inventario tanto en costo/precio como en cantidades, ejercicio que dio pauta para dejar la necesidad de este control registrada.

De acuerdo a lo anterior, se sugiere hacer verificaciones de inventario mensual para que, en caso de presentarse alguna anomalía, se identifique a tiempo el caso permitiendo una fácil solución y saneamiento. Estas verificaciones deben hacerse en llave con el departamento contable y el de operaciones.

Se solicita al área de recursos humanos hacer un plan de socialización y capacitación con los colaboradores implicados de los flujos y procesos creados para delimitar las funciones y responsabilidades de cada uno, al tiempo que se organiza y ajusta de manera eficiente el hacer diario en el manejo de los inventarios, buscando la optimización de la operación general.

### Anexo 1. Tabulación Entrevista

TABULACIÓN ENTREVISTA ABIERTA				
PREGUNTA	CAMILO	DIANA	ANDRES	RESPUESTA PORCENTUAL
¿Los encuestados están involucrados en inventarios?	100%	100%	100%	100%
¿Qué porcentaje de sus actividades está involucrada?	40%	80%	100%	73%
¿Cree que falta control en los inventarios?	100%	100%	100%	100%
¿Se puede optimizar el inventario implementando los seriales?	100%	100%	100%	100%
¿Son útiles para usted los conteos periódicos?	100%	100%	100%	100%
¿Es posible optimizar la agilidad en los procesos de inventarios por medio del control?	100%	100%	100%	100%
¿Los errores ocurridos podían evitarse?	90%	100%	100%	97%
¿Hay reprocesos relacionados con el inventario?	85%	96%	100%	94%
¿Es necesario delimitar funciones y responsabilidades?	90%	95%	95%	93%
¿El proceso de garantías requiere control para evitar sobrecostos?	93%	100%	96%	96%



### Lista de referencias

- Aguer y Pérez, E. (2004). *Manual de administración y dirección de empresas*. España, Editorial centro de estudios Ramon Areces.
- Bacallao, J. (2005) *Aplicación de un sistema de gestión de inventario*, Ciudad de la Habana, Cuba
- Decreto 390, Ministerio de comercio, industria y turismo. Bogotá, Colombia. 7 de Marzo de 2016.
- Galindo, J. (1998). *La administración de inventarios y su aplicación en una empresa de perfumes y cosméticos*. Universidad Francisco Marroquín, Guatemala, Guatemala.
- Guajardo, G. (1996) *Contabilidad Financiera, segunda edición*, México D.F, México. McGraw Hill.
- Hernandez, G (2006) *Diccionario de Economía*. Medellín, Colombia. Editorial Universidad Cooperativa de Colombia.
- Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S (IMC) (2009), *Política de Calidad y Objetivos*. Recuperado de Documentos Internos Nivel Directivo
- Instrumentos Médicos de Colombia S.A.S. (2017) *Catálogo de productos*. Recuperado de Documentos Dirección Comercial.
- Lagos, M. (2008). *Propuesta para la implementación de un sistema de control en el manejo de los inventarios en mercantil de confecciones Ltda. "Mercon"*. Universidad de la Salle, Bogotá, Colombia. Recuperado de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4634/T17.08%20C168p.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mora, L (2011) *Diccionario de supply chain management: terminología de la cadena de abastecimientos*. Medellín, Colombia. ECOE ediciones.
- Norma Internacional de Contabilidad 2, Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. Recuperado de: [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publicacion/con\\_nor\\_co/NIC02\\_04.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publicacion/con_nor_co/NIC02_04.pdf)



- Perez, E. (2010). *Diseño de un sistema de control interno en el área de inventarios de una empresa que se dedica a la venta de maquinaria, repuestos y materia prima para la industria alimenticia*. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de: [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_3617.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3617.pdf)
- Resolución 4002, Ministerio de protección social. Bogotá, Colombia, 2 de noviembre de 2007. Recuperado de: [https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion\\_minproteccion\\_4002\\_2007.htm](https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minproteccion_4002_2007.htm)
- Sanchez, V (2015) *El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa*. Universidad Técnica de Machala. Recuperado de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3100/1/TTUACE-2015-CA-CD00070.pdf>