



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO –SEPTIEMBRE 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

Análisis del nivel de inventario de National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo

EGRESADO:

Ricardo Darío Naranjo Bajaña

TUTORA:

Ing. Com. Mariella Parrales Higuera, MAE

BABAHOYO – LOS RÍOS – ECUADOR

AÑO, 2020

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realiza en la empresa National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo, la cual se dedica a la venta de accesorios para vehículos tales como: llantas, cámara de aire para neumático, baterías, bujías y demás implementos que son necesarios en el sector automotriz, los cuales son ofertados a través de un servicio de calidad, con un talento humano capacitado en el desarrollo de las actividades empresariales, cuyo propósito es alcanzar la satisfacción de las necesidades de los clientes.

La empresa analizada presenta diferentes problemáticas relacionadas al control del inventario, puesto que no existe un análisis periódico de los productos que poseen mayor o menor rotación según el comportamiento del mercado consumidor, lo cual, sumado a la crisis económica que presenta el país por la emergencia sanitaria del Covid 19, se constituyen en factores determinantes en la disminución considerable de las ventas de esta organización, por tal razón, existe la necesidad de analizar la gestión del inventario, con el propósito de conocer las principales causas que provocan registros inexactos, inadecuada recepción de mercadería e insatisfacción de los clientes que posee la empresa National Tire Experts S.A. sucursal Babahoyo.

El objetivo del caso de estudio es analizar el control del inventario de National Tire Experts S.A. sucursal Babahoyo e identificar las estrategias y procedimientos administrativos que realiza la organización en cuanto a la gestión de inventario, considerando el contexto actual de la crisis sanitaria, que provoca la necesidad de acciones estratégicas en los procesos comerciales, puesto que de forma irremediable las ventas de la compañía no presentan el mismo comportamiento que

periodos pasados, por lo que es importante que exista una gestión adecuada de mínimos y máximos lo cual responda a la demanda actual de clientes que posee la empresa.

El caso de estudio denominado “Análisis del nivel de inventarios de la empresa National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo” se encuentra relacionado con la línea de investigación de la carrera de Ingeniería Comercial “Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control junto con su sublínea denominada “Auditoría y Control”, tal relación existe al analizar la gestión de inventario y como ésta incide en el desarrollo de la organización objeto de análisis.

La metodología de investigación del presente caso de estudio está conformada por un enfoque cuali-cuantitativo debido a que se detectaron problemas específicos y se realizó un análisis de los procedimientos que se efectúan en la gestión del inventario, también se empleó un tipo de investigación descriptiva porque permitió describir los principales hallazgos identificados. Además, se utilizó el método inductivo puesto que ayudó a determinar los inconvenientes que se desprenden del control del inventario, para luego establecer conclusiones generales sobre el tema estudiado. La técnica que se empleó fue la encuesta, basada en un cuestionario de preguntas claras que aportaron a la investigación.

DESARROLLO

El presente caso de estudio se realiza en la sucursal National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo, la cual se dedica a la comercialización de neumáticos de todo tipo de autos particulares (livianos), transportación de pasajeros y carga pesada; además de productos o servicios relacionados a la industria automotriz como alineación, regulación de frenos, mantenimientos, cambios de aceite, entre otros. El mercado consumidor que posee la organización está conformado por personas naturales y jurídicas, contexto que denota la importancia de ejecutar análisis periódicos sobre el nivel de inventario para que respondan de manera efectiva al presupuesto de ventas que posee la organización.

El presupuesto de venta busca programar o estimar las ventas que una empresa espera realizar en un tiempo determinado, en donde se efectúa un estimado de lo proyectado a vender, además es considerado un documento que permite conocer la rentabilidad de una empresa y volumen de ventas planificadas (Núñez, 2018).

El inicio de las actividades económicas de la institución empieza en el año 1975 con su matriz ubicada en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, desde aquel entonces hasta la actualidad han transcurrido 45 años en donde el crecimiento del Grupo Tire Experts S.A. ha sido exponencial, pues cuenta con 26 sucursales distribuidas estratégicamente en todo el Ecuador. La presente investigación se realizó en la sucursal 019 ubicada en la ciudad de Babahoyo, donde se analiza el control de los niveles de inventario. El punto de venta analizado está conformado por

ocho personas, distribuidas en las áreas de Administración, Atención al Cliente, Caja, Taller y Bodega, cuyas funciones administrativas son necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa y alcanzar los objetivos planificados.

Grupo Tire Experts S.A, es una empresa líder en la venta de neumáticos y demás productos concernientes al sector automotriz, así como también en la oferta de servicios de mantenimiento a equipos movیلísticos, cuenta con muchos años de experiencia y con puntos comerciales distribuidos a nivel nacional; sin embargo, existe la presencia de debilidades relacionadas a la logística y administración del inventario, por la no implementación de estrategias organizacionales que respondan a las dimensiones de crecimiento que posee la organización, lo cual ocasiona que las actividades de control interno no sean efectivas en cada uno de los puntos de ventas, contexto que hace susceptible la presencia de inconvenientes relacionados al nivel de inventario, en el caso de la sucursal Babahoyo.

La compañía tiene como misión comercializar neumáticos, productos complementarios relacionados a la industria automotriz, ofrecer servicios al por mayor y menor con altos estándares de calidad; mientras que su visión, es ser una empresa líder a nivel nacional en la comercialización de productos y servicios automovilísticos que cumplan con las expectativas de sus clientes tanto en calidad, seguridad, confiabilidad o satisfacción, además de una mano de obra calificada e infraestructura vanguardista (Grupo Tire Experts, 2020).

La investigación efectuada en la empresa National Tire Experts S.A. sucursal Babahoyo ubicada en la Av. Enrique Ponce Luque y Juan X Marcos junto al Sindicato de Choferes de los Ríos, cuenta con una cartera de clientes dividida en tres grupos: clientes particulares, flota y de subdistribución, contexto que evidencia la importancia que posee el manejo del inventario,

puesto que en ocasiones suelen presentarse pedidos, cotizaciones o en su defecto la cancelación de solicitudes de suministros de productos, por lo que es importante la ejecución de análisis periódicos que permitan una correcta toma de decisiones, lo cual no se ejecuta de manera formal en la organización.

Una de las principales situaciones problemáticas que enfrenta la institución es la disminución paulatina de sus ventas, la cual se debe de forma directa al contexto que vive la economía nacional debido a la crisis sanitaria generada por la pandemia del Covid 19, ésta situación negativa se acrecienta más cuando la gestión interna no ejecuta estrategias o actividades de acción acordes al entorno mencionado, donde no existe la realización de estudios de mercado que permitan evidenciar su target potencial actual, debido a que el comportamiento del consumidor también se ha visto condicionado por la emergencia sanitaria, que se refleja en la cancelación de pedidos de productos o la inclinación por comprar mercadería con precios más accesibles.

La disminución de las ventas tanto en productos o servicios automotrices presentan dos aristas de análisis en la presente investigación, que son: la reposición de cierto volumen de productos de mayor rotación y la presencia de competidores directos, por lo que resulta necesario que el punto de venta National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo ejecute análisis de inventarios que respondan a las necesidades del mercado, para ello es necesario un estudio que identifique los productos de mayor y menor rotación y aquellos que representan ingresos económicos importantes para la institución.

La gestión del inventario presenta varios inconvenientes en la logística de abastecimiento para la comercialización, factor de riesgo también considerado en el análisis, puesto que aquello causa

una disminución en las ventas al no contar con el producto que busca el consumidor, debido a una endeble gestión del nivel de stock. La reposición inadecuada del inventario responde a dos causas principales, falta de estudios en estadísticas de las ventas, que ocasiona no existan órdenes de pedidos adecuadas a la planta matriz de la empresa problemas generados por la demanda de fabricación y la importación de productos del sector automotriz, factores de riesgos que influye en el nivel de inventario.

Es importante y necesario considerar que el inventario se ve directamente afectado por las dificultades en la cadena de suministro de mercadería que viene desde mercados extranjeros. Para explicar el contexto se procede a detallar el siguiente ejemplo en el que se evidencia las dificultades que la empresa ha presentado en su inventario durante los meses del pico de la pandemia, donde el comercio internacional ha estado restringido. La organización importa accesorios y demás productos por lo que el proceso comercial tiene un tiempo prudencial entre el pedido realizado y el retiro de la mercadería importada en Aduana, pero durante el brote del Covid-19 se suspendió el comercio internacional por varios meses, logística externa que influye en la gestión comercial.

Las repercusiones de aquello se vieron manifestadas cuando las restricciones de comercio se fueron levantando paulatinamente en el Ecuador, puesto que la empresa vendió los productos que tenía a disposición, pero algunos se agotaron porque la reposición del inventario no se pudo hacer efectiva por lo antes mencionado. Lo manifestado evidencia que el comercio internacional es clave en esta organización, porque permite tener un nivel de inventario acorde a las exigencias del mercado consumidor; según Romero y Antonio(2015) el comercio internacional ayuda a que las empresas de un país adquieran bienes y servicios de otros, en algunos casos con mayor calidad.

Es importante resaltar el hecho que la ejecución de un análisis del inventario bajo el contexto que atraviesa la institución, radica en la identificación de aquellos productos que presenta mayor rotación y de los que se mantiene en el stock del área de Bodega, con el propósito de atender adecuadamente las necesidades de la cartera de clientes que presenta la institución, para lo cual es necesario la constatación física de los inventarios de forma periódica y dar de baja aquellos que ya han sido comercializados en el proceso de ventas, con el objetivo de que la gestión de la organización posea información fidedigna sobre el nivel de inventario y así establecer niveles máximos y mínimos de productos adecuados.

Los stock máximos se refiere a la cantidad mayor de existencias que se puede mantener en la bodega, mientras que los mínimos o de seguridad consisten en la cantidad menor de provisiones que se puede reservar en el almacén, el establecimiento de mínimos y máximos se debe al comportamiento que presenta la demanda del mercado consumidor y así responder con sus necesidades de compra (Ayensa, 2017, pág. 259).

Es importante manifestar que la empresa National Tire Experts S.A., poseen un posicionamiento empresarial importante, que ha generado ser la primera opción de compra de clientes corporativos, los cuales en ocasiones realizan pedidos de productos automotrices para renovación de un parque automotor, sin embargo, la inadecuada gestión del inventario provoca inconvenientes en la logística de abastecimiento que de forma paralela influye en el proceso de atención al cliente, puesto que la empresa posee contratos de compra y venta de productos que no se encuentran en la instalaciones del área de Bodega, con la premisa de que serán entregados en periodos de tiempos acordados, por lo que es necesario una ejecución correcta en el control del inventario; es decir, se han presentado hechos que impiden el cumplimiento de acuerdos

comerciales, lo cual evidencia debilidades en la gestión administrativa. Según Ramirez & Ramirez(2017).

La gestión administrativa se refiere a la función que tiene el personal directivo encargado de dirigir a la organización hacia los objetivos planteados mediante la aplicación de funciones administrativas como la planificación, organización, dirección y control, además es un área responsable de coordinar los recursos de la empresa de manera eficiente, y eficaz para realizar las tareas, alcanzar las metas individuales y colectivas.

La situación problemática de no contar con niveles de inventario adecuados provoca que el punto de venta de la empresa presente varios inconvenientes en la gestión interna, puesto que la débil rotación de productos que representan ingresos superlativos para la organización perjudican el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo, como sueldos y salarios del talento humano, por tal razón, es importante la implementación de estrategias administrativas que permitan mejorar el manejo de inventarios en ciertos productos necesarios para la actividad económica de la empresa, contexto que puede desencadenar en la disminución de la participación de mercado. Para Hernández, Figueroa, & Correa(2018):La participación de mercado es considerada como el porcentaje de ventas de un producto o servicio que tiene una empresa en el mercado.

Una eventual disminución de la participación de mercado generada por el nivel inadecuado de máximos y mínimos del inventario, es consecuencia no sólo por problemas de logística organizacional entre la planta matriz de la institución y el punto de venta analizado de la ciudad de Babahoyo, sino también de situaciones exógenas no contempladas, como la crisis sanitaria que ha causado recesiones económicas que culminan en la quiebra de empresas, contexto del

cual no está exenta la institución analizada, donde uno de los principales inconvenientes es su cadena de suministro, que ha sido afectada por el cierre de fronteras internacionales.

Al realizar un análisis sobre la gestión del nivel de inventarios, resulta imposible no contemplar el hecho de que la principal actividad económica que posee la institución es la fabricación nacional e importación de llantas y productos complementarios para brindar servicios de mantenimiento en automotores livianos y pesados, los cuales son ofertados por tecnicentros que poseen una infraestructura vanguardista que brindan las facilidades en el desarrollo de las actividades operativas, sin embargo, los niveles de inventarios han sido perjudicados durante el primer semestre del año en curso por las dificultades de las operaciones comerciales internacionales.

La gestión inadecuada del inventario o la falta de logística de abastecimiento en el proceso de solicitud y recepción de mercadería provoca que la competitividad de la institución se vea afectada, donde el producto estrella de la compañía es la venta de neumáticos de excelente calidad, sin embargo, por la crisis sanitaria su ventas han disminuido provocando que exista una rotación muy lenta del producto, lo cual afecta el flujo de efectivo del punto de venta comercial, contexto que evidencia la ausencia de un análisis situacional que permita la implementación de actividades de control sobre el stock en determinado producto o en su defecto la aplicación de estrategias comerciales que aporten en el proceso de comercialización. De acuerdo con Arenal(2018) las estrategias comerciales son acciones diseñadas para cumplir con los objetivos de ventas.

A lo manifestado se tiene que sumar que la disminución de las ventas es un hecho que ha afectado a la mayoría de empresas en el país, según cifras publicadas por diarios importantes, se

estima que “la demanda de las llantas decayó en un 80% debido al confinamiento que duró 76 días, lo que ha significado grandes pérdidas para las empresas ecuatorianas” (El Universo, 2020). Lo citado refleja las estadísticas alarmantes en cuanto a la demanda en el sector comercial automotriz y si bien es cierto existen problemas internos relacionados al manejo del inventario, es necesario dejar por sentado que la variable principal de la drástica caída de los niveles de venta se debe a la emergencia sanitaria por la pandemia del Covid-19.

Es importante manifestar que la empresa National Tire Experts S.A. sucursal, Babahoyo 2, también ha presentado inconvenientes en la gestión interna del periodo inmediato anterior, puesto que en ocasiones no ha existido una cadena distribución acorde a los pedidos de productos acordados con el mercado consumidor, donde cabe resaltar, que la institución posee una cartera de clientes corporativos, como cooperativas de transportes o centros de ventas que adquieren productos al por mayor, donde la gestión del inventario es crucial para el abastecimiento.

El hecho problemático narrado evidencia cómo los inconvenientes presentados por una cadena de suministro endeble en función de la demanda de productos, puede provocar la pérdida de clientes actuales o potenciales en la organización, por no encontrar los productos demandados en el tiempo que requiere el mercado consumidor, donde según información del talento humano que labora en la institución, cuando se realizan pedidos de abastecimiento suelen tener un tiempo de 4 días para receiptar la nueva mercadería con posibilidades de prórroga por inconvenientes no contemplados, contexto que condiciona el proceso comercial y la percepción de los clientes.

Si bien es cierto, National Tire Experts S.A. Babahoyo tiene la ventaja de utilizar un sistema de inventario bastante efectivo, el cual ayuda a la empresa a disminuir los problemas en cuanto al

nivel de inventario, pero no hay que soslayar el análisis de otros factores intervinientes que afectan de manera negativa al equilibrio óptimo de mínimos y máximos. Por ejemplo, entre una de las políticas de la organización se encuentra la revisión del inventario cada 15 días, esta es una ventaja; en este contexto ocurre porque siempre esta actividad se realiza de forma adecuada es decir se requiere la pericia de un colaborador que ejecute una exhaustiva revisión de cada uno de los productos en existencias, tanto en el sistema y en bodega para identificar alguna desviación.

Las debilidades encontradas es que algunas ocasiones el responsable de la revisión del inventario realiza esta actividad observando cada detalle, al hacer el pedido a la matriz no hay stock de la mercadería que los clientes están demandando con frecuencia, por lo que no se les puede proveer el producto de forma oportuna, esto casusa que la satisfacción al cliente no sea eficaz, según Nápoles, Tamayo, & Moreno (2016) “satisfacción al cliente es identificar con claridad las necesidades del demandante y proveer el producto o servicio con los estándares de calidad y de manera oportuna, de tal manera que sus expectativas sean cumplidas o superadas”. (p.2)

Es preciso resaltar que para toda empresa la satisfacción al cliente es uno de los factores críticos para el éxito, por lo tanto, no se puede descuidar este aspecto puesto que de hacerlo se pierde competitividad en el mercado porque si los demandantes de los productos sienten que no están siendo atendidos de forma oportuna o que la empresa no está satisfaciendo sus necesidades, inmediatamente optaran por acudir a otras casas comerciales; recuperar clientes que se van a la competencia y volverlos a fidelizar realmente es una tarea que supone mucho esfuerzo.

El mantener niveles óptimos de inventario contribuye de manera significativa a conservar la cuota de mercado, para Moreno (2018) afirma que es el porcentaje de mercado que una empresa ha logrado tener en base a sus estrategias comerciales en un periodo determinado, se encuentra muy relacionado con el marketing. Toda organización comercial debe coordinar esfuerzos para sobrevivir en medio del mercado y de ser posible incrementar la cuota de mercado, pero para lograrlo se necesita mantener un enfoque de eficiencia en todas las áreas operacionales, incluida al manejo del inventario.

En la investigación se ha podido conocer que en los primeros 7 meses del periodo 2020 las ventas se han disminuido considerablemente, esto se debe principalmente a las medidas gubernamentales ante la emergencia sanitaria que atraviesa el país a causa de la pandemia Covid-19. Sin embargo, no se puede adjudicar única y exclusivamente a ese factor la reducción de las ventas pues es importante analizar otros factores tales como el inventario en niveles óptimos. Por ejemplo, cuando se ha agotado uno de los productos con mayor frecuencia de rotación (llantas), la empresa National Tire Experts S.A. Babahoyo procede a realizar el pedido directamente desde la ciudad de Cuenca o de la matriz de Santo Domingo, pero en ocasiones la mercadería no llega dentro de los plazos estimados, lo que ocasiona dificultades en el nivel el inventario.

Para Aizaga& Iza (2018) mencionan que “el control del inventario es uno de los factores de la contabilidad y auditoría que muchas veces es descuidado por las empresas, no poseen registros fehacientes ni políticas que ayuden a que el responsable de esta área a controlar con eficiencia” (p.2). Los autores resaltan la importancia que tiene el inventario dentro del funcionamiento integral de la empresa, si existe un adecuado control incluso se obtiene ventajas tales como la reducción de costos, que por la crisis económica actual ayudaría mucho a la organización, pues se estaría realizando las actividades con eficiencia.

Por otra parte, otro de los problemas que repercuten en los niveles de inventario del punto de venta objeto de estudio es su deficiente de control interno, pues el encargado de ejecutar esas actividades no las aplica de la mejor manera posible. Para Pereira (2019) el control interno “representan los métodos o acciones adoptadas por las empresas con el propósito de salvaguardar sus activos y garantizar el correcto funcionamiento de los procesos organizacionales que permitan la consecución de los objetivos planeados con eficiencia y eficacia” (p. 22).

Las debilidades de control interno que presenta National Tire Experts S.A. provocan que las funciones que se realizan por el bienestar organizacional no sean las adecuadas pues existen procesos que no se cumplen a cabalidad. Para ejemplificar cuando se realiza un proceso de atención al cliente, al no existir un cumplimiento de actividades dentro de un periodo determinado por el encargado del inventario en el registro de mercancías a pesar de existir un sistema eficiente de inventario ocasiona que el encargado de la atención no pueda verificar de forma actualizada el producto solicitado por el consumidor, lo que puede causar que la venta no se genere, así la empresa tenga en stock la mercancía requerida o en su defecto no la tenga, situación que genera que la satisfacción al usuario no sea eficaz y cause repercusiones en la imagen institucional.

En toda organización el control interno permite resguardar los recursos que dispone para alcanzar los resultados planificados, sin embargo, en el punto de venta analizado esto no sucede debido a que no existe un seguimiento, monitoreo y control de las funciones que cumplen los colaboradores por parte del jefe de sucursal, ocasionando que existan procedimientos retrasados como, el registro de las entradas y salidas de inventario, pues se corre el riesgo de omitir o no contemplar mercancías, que podrían generar la pérdida de la misma que ocasionen desviaciones y provoquen que los resultados organizacionales de la empresa no se cumplan a cabalidad.

Es necesario resaltar que National Tire Experts S.A. cuenta con todos los aspectos que contempla la planeación estratégica como, políticas, valores, objetivos, manuales de funciones entre otras que sirven para que el funcionamiento de la organización sea el adecuado y permita la consecución de los resultados propuestos. Para González & Rodríguez (2019) la planeación estratégica es aquella que se basa en la elaboración de “las directrices de las empresas que permite delinear la razón de ser de la misma a través de la creación de los planes estratégicos que recorrerá la organización para alcanzar las metas presupuestadas dentro de un periodo de tiempo”(p. 29).

El punto de venta objeto de análisis a pesar de contar con todas las pautas necesarias de la planeación estratégica debidamente documentadas como manuales de funciones, políticas, responsabilidades, reglamentos y demás formularios que le sirven como herramienta de control, dirección y ejecución de las actividades en la organización, el jefe de sucursal no las aplica de forma adecuada lo que ocasiona que existan problemas internos en los procesos administrativos en especial con las actividades que se realizan en el área de logística y adquisiciones de mercancías que generan que los niveles de inventarios no estén alineados a lo que la demanda solicita, que además impiden a la organización alcanzar los objetivos planeados.

En National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo, el jefe de área al no emplear de forma adecuada controles, seguimientos y monitoreo de manera periódica sobre las actividades que realizan sus colaboradores por el bienestar socioeconómico de la sucursal provoca que los niveles de inventario no sean los idóneos para satisfacer las necesidades de la demanda local, lo que causa repercusiones en los ingresos de la misma, aspecto que demuestra el deficiente compromiso laboral por parte del encargado de realizar el control y monitoreo efectivo de los procedimientos internos de la organización.

La deficiente aplicación del control interno en las actividades de la empresa ha ocasionado serias dificultades en la administración de los máximos y mínimos del inventario, pues provoca que el punto de venta se enfrente a un panorama complejo en donde existe un exceso de mercancías que no son demandados por el consumidor que genera que el inventario atraviese una etapa de disfuncionalidad total que tiene como consecuencia que la empresa presente inconvenientes en mantener el stock suficiente de productos que se encuentra en el auge del ciclo de venta de la organización.

Cuando se realiza el análisis del inventario es inevitable resaltar la importancia que este tiene en la consolidación de los estados financieros, el manejo efectivo de la contabilidad se constituye en un aspecto que agrega valor a las empresas. En el caso específico del balance de situación financiera, la cuenta inventario tiene una participación importante, puesto que su valor proporciona una visión clara a los analistas económicos respecto al funcionamiento de la organización en cuanto a su gestión comercial, según Hernández(2016):

El inventario de las mercaderías es una de las cuentas más importantes para las empresas comerciales, por tanto, es imprescindible que se realice una efectiva gestión en el marco de la planificación organizacional. Además, necesita ser organizado, controlado y retroalimentado de tal forma que contribuya de manera significativa a la consolidación general de las cuentas de la empresa. Si esta cuenta carece de consistencia, los estados financieros no revelarán la situación real de la organización.

La falta de eficacia en cuanto al control del inventario en la empresa National Tire Experts S.A. sucursal Babahoyo repercute en la elaboración y consolidación de los estados financieros, principalmente en el estado de situación financiera que se realiza al iniciar un periodo (inicial) y al término del mismo (final). La afirmación se realiza en base a la deducción de que, si el proceso de registro y control de las mercaderías disponibles para la venta no se efectúa con prolijidad, en consecuencia, los valores presentados carecerán de consistencia o por lo menos no serán los exactos de acuerdo a la realidad del negocio. Las implicaciones de esto se ven reflejadas en la toma de decisiones puesto que los balances representan una fotografía del momento económico de la empresa en el preciso instante en que se practica el análisis económico y financiero respectivo para conocer el estatus de la organización.

Otro de las dificultades contables en la contabilización y registro del inventario se presenta porque no se cumple estrictamente con las disposiciones que la NIIF establece, en la investigación de campo se pudo conocer que esto ocurre porque el profesional encargado de esta área no se encuentra empoderado de los aspectos importantes que la norma específica para el registro de los inventarios, a continuación se cita textualmente lo establecido la sección 13 de las Normas Internacionales de Información Financiera (2020):

Los rubros excluidos para la determinación del costo del inventario y que se reconocen como gastos son los siguientes: Importes anormales de desperdicios de materiales, costos incurridos en el almacenamiento a menos que se consideren necesarios en el proceso productivo, costos indirectos de administración los cuales no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actual y los costos de venta.

El detalle específico por el que se expone este argumento es porque en la contabilización de la cuenta inventario se incurre en errores por la omisión o desconocimiento de la norma y se cargan valores a la cuenta de costos los cuales según la norma no deberían ser considerados como tal. Lo descrito ocasiona que los valores presentados en la cuenta inventarios no correspondan a la realidad del contexto que se presenta, lo que si bien es cierto no es un aspecto que cause un desequilibrio integral en la contabilidad de la organización, pero en empresas como estas, se precisa que el manejo contable tenga un cumplimiento efectivo con todos sus campos, incluido el registro contable del inventario de mercadería que se constituye en un aspecto de suma importancia en cualquier organización.

CONCLUSIONES

La investigación efectuada a National Tire Experts S.A permite concluir que, los niveles de ventas han disminuido considerablemente en los últimos meses producto de la crisis sanitaria del Covid 19; además no se han realizado estudios de mercado que permitan conocer los productos con mayor demanda y débil rotación, de manera que se establezca un nivel de inventario acorde a las exigencias del mercado consumidor actualmente, logrando así consolidar estadísticas de ventas para el establecimiento efectivo de máximos y mínimos en el stock de la mercadería.

La logística de abastecimiento no es adecuada debido a inconvenientes en la cadena de suministro del Grupo Tire Experts S.A. generados por problemas en la importación de los productos automotrices a causa de la pandemia Covid-19, situación que ha afectado el comercio internacional actualmente; además existieron órdenes de pedidos con información desactualizada a la planta matriz debido al incorrecto manejo del inventario, provocado por la ausencia de informes técnicos de la demanda potencial y reposición de mercancías.

La empresa no efectúa un análisis periódico sobre la gestión del inventario, debido a que no identifican los productos de mayor o menor rotación y los que generan más ingresos, lo cual ha imposibilitado satisfacer el mercado consumidor. El manejo inadecuado del inventario, la crisis sanitaria y la disminución de ventas, afectó el cumplimiento de obligaciones a corto plazo con respecto a gastos administrativos y operacionales.

El Grupo Tire Experts S.A no emplea actividades de control interno de forma periódica que permitan el cumplimiento adecuado de los procesos concernientes a la gestión del inventario, lo cual denota que a pesar de las dimensiones institucionales que posee la compañía, existen debilidades en la administración de cada una de las sucursales que posee.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aizaga, E., & Iza, N. (2018). Propuesta de control de inventario para aumentar la rentabilidad de la empresa Lepulunchexpres S.A. *Tesis de pregrado*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
- Arenal, C. (2018). *Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial*. UF1723. Logroño: Tutor Formación.
- Ayensa, Á. (2017). *Operaciones administrativas de compraventa*. Madrid: Paraninfo.
- El Universo. (31 de Mayo de 2020). USD 15 863 millones suman pérdidas causadas por pandemia en Ecuador. Quito, Pichincha, Ecuador.
- González, J., & Rodríguez, M. (2019). *Manual práctico de planeación estratégica*. Madrid: Diaz de Santos.
- Grupo Tire Experts. (08 de 07 de 2020). *Misión y Visión*. Obtenido de Grupo Tire Experts: <http://www.tire-experts.com.ec/quienes-somos.html>
- Hernández , D. (12 de Octubre de 2016). *El inventario de mercaderías y los estados financieros razonables de las empresas*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/inventario-mercaderias-los-estados-financieros-razonables-las-empresas/>
- Hernández, C., Figueroa, E., & Correa, L. (2018). eposicionamiento de marca: el camino hacia la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. *Revista investigación.desarrollo e innovación Vol. 9 Num. 1*, 33-34.

- Moreno, Á. (7 de Febrero de 2018). *Cuota de mercado*. Obtenido de Blog de Marketing: <https://blogs.imf-formacion.com/blog/marketing/cuota-de-mercado-que-es-y-como-se-calcula/>
- Nápoles, L. Y., Tamayo, P., & Moreno, M. (2016). Medición y mejora de la satisfacción del cliente interno en instituciones universitarias. *Ciencias Holguín*, 22(2), 1-16.
- NIIF. (27 de Agosto de 2020). *Módulo 13: Inventarios NIC Y NIIF*. Obtenido de NIC y NIIF: www.ninyniif.org
- Núñez, L. (2018). *Finanzas 1: Contabilidad, Planeación y Administración Financiera*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Pereira, C. (2019). *Control interno en las empresas: Su aplicación y efectividad*. Ciudad de México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Ramirez, A., & Ramirez, R. (2017). La Gestión Administrativa en el Desarrollo Empresarial. *Contribuciones a la Economía*, <https://www.eumed.net/ce/2017/1/gestion.html>.
- Romero, G., & Antonio, F. (2015). El comercio internacional actual y la inserción externa de países en desarrollo: desafíos para la economía cubana. *Economía y Desarrollo*, 153(1), 190-207.

ANEXOS



Encuesta dirigida a colaboradores de National Tire Experts S.A. de la ciudad de Babahoyo

Nota: La presente encuesta solo tiene fines académicos, se pide responder con sinceridad a las interrogantes establecidas

1. ¿En qué porcentaje han disminuido las ventas aproximadamente?

Entre 10 y 20%

Entre 21 y 30%

Entre 31 y 50%

Más del 50%

2. ¿La empresa ha presentado dificultades en cuanto a los niveles de inventarios?

Si

No

Nota: si su respuesta es afirmativa siga con las siguientes preguntas, caso contrario continúe con la interrogante # 5

3. ¿Cuál de los siguientes factores cree que ha tenido mayor influencia para la presencia de dificultades en el nivel de inventario?

Cadena de suministro

Deficiente control interno

Logística inadecuada con la planta matriz

4. ¿Considera que la pandemia ha influido en los problemas de inventario manifestados?

Si

No



5. ¿La empresa utiliza un sistema de control de inventario?

Si

No

Nota: si su respuesta es no, continúe con la pregunta #7

6. ¿Cómo califica el nivel de efectividad del sistema de inventario?

Excelente

Bueno

Regular

Malo

7. Seleccione el producto o servicio más vendido por la empresa National Tire

Experts S.A de la ciudad de Babahoyo

Neumáticos

Baterías y bujías

Servicio de mantenimiento

Servicio de alineación y regulación de frenos



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA



Anexo 2. Sucursales del grupo empresarial National TireExperts S.A.

Provincia	Ciudad	SUCURSAL	Dirección
TUNGURAHUA	Ambato	AMABATO	AV. BOLIVARIANA Y VICTRO HUGO FRENTE A LA FEDERACIÓN DEPORTIVA TUNGURAHUA
ESMERALDAS	Esmeraldas	ESMERALDAS	OLMEDO ENTRE 10 DE AGOSTO Y ROCAFUERTE, FRENTE A ELECTRODANDIA.
PICHINCHA	Quito	GRANADOS	AV. DE LOS GRANADOS E14-589 Y ELOY ALFARO
PICHINCHA	Quito	LA LUZ	AV. 10 DE AGOSTO Y RAFAEL BUSTAMANTE
PICHINCHA	Quito	GRANADOS2	AV. AMAZONAS N61-21 Y EL INCA
PICHINCHA	Quito	TUMBACO	AV. INTEROCEÁNICA S/N Y GONZALES SUÁREZ (DENTRO DE LA GASOLINERA PUMA)
PICHINCHA	Quito	TRIBUNA SUR	AV. TENIENTE HUGO ORTIZ S/n Y CABO ITURRALDE (TRIBUNA DEL SUR
PICHINCHA	Quito	PK7	SUSANA LETORT S/n Y AV. MALDONADO - JUNTO A LA GASOLINERA PRIMAX
PICHINCHA	Quito	GARNER	ELOY ALFARO N73-22 Y CALLE 40 A 700MTRS DEL TERMINAL TERRESTRE DE CARCELÉN, DIAGONAL. LA GASOLINERA
PICHINCHA	Rumiñahui	SANGOLQUI	AV. CALDERÓN S/n Y ANTONIO ANTE
SANTO DOMINGO	Santo Domingo	CHONE	VÍA CHONE Y ARGENTINA
SANTO DOMINGO	Santo Domingo	LA PAZ	ESMERALDAS Y HOLGER POLANCO DIAGONAL AL HOTEL JIMÉNEZ
SANTO DOMINGO	Santo Domingo	STD	VÍA QUEVEDO KM 2 1/2 Y PUERTO ILA (PRINCIPAL MATRIZ)
LOS RIOS	Quevedo	QUEVEDO 1	BOLIVAR S/N Y 7 DE OCTUBRE FRENTE A OFICINAS DE CLARO DIAGONAL A LA PLAZA CIVICA
LOS RIOS	Quevedo	QUEVEDO 2	VIA EL EMPALME KM 1 FRENTE AL HOSPITAL
LOS RIOS	Babahoyo	Babahoyo 1	AV. CLEMENTE BAQUERIZO Y VARGAS MACHUCA
LOS RIOS	Babahoyo	Babahoyo 2	AV. ENRIQUE PONCE LUQUE Y JUAN X. MARCOS JUNTO A LA ESCUELA DEL SINDICATO DE CHOFERES
LOS RIOS	Ventanas	Ventanas	Cdla.Las Palmeras Av. Seminario diagonal a la Unidad Educativa 6 de Octubre
SUCUMBÍOS	Lago Agrio	LAGO AGRIO	Av. Quito y Juan Pio Montufar junto al Hospital Gonzales

Anexo 3. Manejo del Inventario de Tire Experts S.A., agencia Babahoyo

INVENTARIO JULIO 2020		
Número de artículo	Descripción del artículo	En stock
3548150000	LLANTA 215/75R15 100T FR CrossContact ATR	7
3548240000	LLANTA 235/75R15 109T XL FR CrossContact ATR	4
3548260000	LLANTA 245/70R16 111H XL FR CCATR CrossContact ATR	8
3589110000	LLANTA 195/65R15 91H POWC 2 PowerContact 2	10
3589310000	LLANTA 215/60R16 95V POWC 2 PowerContact 2	5
3589320000	LLANTA 205/70R16 97H POWC 2 PowerContact 2	4
4010240000	LLANTA 235/75R15 105S FR BARUM BRAVURIS AT	4
4010250000	LLANTA 225/75R16 108Q XL FR BRAVAT BARUM Bravuris AT	4
4010300000	LLANTA 245/75R16LT 108/104Q BARUM Bravuris AT LRC FR 6PR	4
4120550000	LLANTA 215/75R17.5 126/124M CHA3 SA ContiHybrid LA3 LRF 12PR	8
4120580000	Llanta 215/75R17.5 GENERAL RA SA LRF 12PR	7
4120590000	LLANTA 235/75R17.5 132/130M CHA3 ContiHybrid LA3 LRF 12PR	14
4150000000	LLANTA 215/75R17.5 Conti LAC 3 126/124M LRF 12PR	4
4220430000	LLANTA 215/75R17.5 126/124M TL CHD3 ContiHybrid LD3 LRF 12PR	8
4220440000	LLANTA 235/75R17.5 132/130M TL CHD3 ContiHybrid LD3 LRF 12PR	4
4320990000	LLANTA 265/70R16LT 121/118S TerrainContact AT50 LRE FR 10PR	2
4321030000	LLANTA 265/70R17LT 121/118S TERRCAT50 TerrainContact AT50 LRE FR 10PR	4
4321080000	LLANTA 225/70R16 103T FR TERRCAT50 TerrainContact AT50	4
4321090000	LLANTA 275/65R18LT 123/120S TerrainContact AT50 LRE FR 10PR	4
4321300000	LLANTA 225/70R15 104T XL TERRCAT50	8
4321330000	LLANTA 235/75R15 109T XL TERRCAT50 AT50 FR	8
4321340000	LLANTA 225/70R16 103T FR TERRCAT50	5
4321350000	LLANTA 255/70R16 111S FR TERRCAT50 TerrainContact AT50	1
4321370000	LLANTA 245/70R16 107S FR TERRCAT50 TerrainContact AT50	12
4500090000	LLANTA 6.50-16LT TT LRD GENERAL HCT	10
4500110000	LLANTA 7.50-16LT TT LRF 12PR GENERAL HCT	10
4500120000	LLANTA 7.50-16LT TT LRG 14PR GENERAL HCT	2
4500230000	LLANTA 8.25-16LT TT LRH GENERAL HCT II	4
4500370000	LLANTA 12.00-20 TT LRJ GENERAL DCL	4
4500440000	LLANTA 6.00-14LT TT LRD GENERAL POWER JET	13
4500490000	LLANTA 7.50-16LT TT LRF GENERAL POWER JET	6
4500760000	LLANTA 235/75R15 105T TL GRABBER HTS	4
4501480000	LLANTA 265/70R16 112S GRABBER HTS	4
4502090000	LLANTA 255/70R16 111S FR GENERAL TIRE GRABBER A/TX	4

4502510000	LLANTA 235/55R18 100V FR GENERAL TIRE GRABBER GT	6
4502830000	LLANTA 225/70R15 100S FR GRABBER AT	4
4502840000	LLANTA 265/70R16 112S GENERAL TIRE GRABBER A/TX	8
4502850000	LLANTA 225/75R16 108T XL GENERAL TIRE GRABBER A/TX	4
4503330000	LLANTA 225/60R17 99H GRABBER GT	6
4504390000	LLANTA 265/65R17 112T FR GRABBER AT	4
4504560000	LLANTA 265/70R16LT 110/107Q GRAB MT	1
4505380000	LLANTA 235/60R16 100H FR GENERAL GRABBER GT	8
4506800000	LLANTA 215/65R16 98H FR GENERAL GRABBER GT	4
4509910000	LLANTA 31X10.50R15LT 109S GENERAL TIRE LRC GRABBER A/TX 6PR	4
4509920000	LLANTA 225/70R15 100S GENERAL TIRE GRABBER A/TX	12
4509960000	LLANTA 205/75R15 97S FR GENERAL TIRE GRABBER A/TX FR	9
4509970000	LLANTA 235/60R16 100T FR GENERAL TIRE GRABBER A/TX FR	12
4509990000	LLANTA 225/70R16 103T GENERAL TIRE GRABBER A/TX	8
4510900000	LLANTA 195R14C 110/108S VAN-10 Vanco-10 10PR	8
4514010000	LLANTA 195R15C 106/104R VANCAP VanContact AP 8PR	11
4514020000	LLANTA 195/70R15C 104/102R VANCAP # VanContact AP 8PR	6
4514060000	LLANTA 205/75R16C 110/108R VANCAP ## VanContact AP 8PR	3
4514070000	LLANTA 225/70R15C 112/110R VANCAP # VanContact AP 8PR	25
4567670000	LLANTA 205/75R15LT 98/95Q LRC GRABBER AT2	4
4940040000	LLANTA 215/75R17.5 126/124M LSU1 US LRF 12PR	8
5080040000	Llanta 11.00-20 150/145J TT GENERAL HCT	2
5122000000	LLANTA 275/80R22.5 149/146L HSR2 NACIONAL	7
5122020000	LLANTA 295/80R22.5 152/148M BF 12 ROAD FRONT LRH 16PR	39
5122030000	LLANTA 315/80R22.5 156/150L (154/150M) HSR2 ERCO LRL 20PR	4
5122050000	Llanta 295/80R22.5 152/148M TL Gen-RA	8
5124160000	LLANTA 295/80R22.5 152/148M HSR3 LRH 16PR M + S	8
5140530000	Llanta 295/80R22.5 152/148J CONTI GOL Urbano LRH 16PR	8
5140550000	Llanta 295/80R22.5 152/148J UA SA LRH 16PR	10
5151880000	Llanta 295/80R22.5 152/148K GRABBER OA	6
5151940000	Llanta 11R22.5 148/145L TL Grabber OA	4
5151980000	LLANTA 12R22.5 152/148K HSC1	8
5153560000	LLANTA 12R22.5 BU54 ROAD UNIVERSAL LRH 16PR M+S	6
5153810000	LLANTA 315/80R22.5 156/150K HSC1 EU LRJ 18PR M+S IMP.	4
5155590000	LLANTA 295/80R22.5 152/148K HSC1 ERCO LRH 16 PR M+S	6
5221300000	Llanta 12R22.5 152/148L TL General RD	2
5221320000	Llanta 295/80R22.5 152/148M TL Gen-RD	4
5223070000	LLANTA 315/80R22.5 156/150L HDR2 154/150M SA LRL 20PR M+S	4
5250570000	Llanta 12R22.5 152/148K TL GRABBER OA	3
5250600000	Llanta 295/80R22.5 152/148K HDC1	4
5250610000	LLANTA 12R22.5 152/148K HDC1	4

5251100000	LLANTA 11R22.5 148/145K HSC1 US LRH 16PR CONTINENTAL	8
5251510000	LLANTA 315/80R22.5 156/150K HDC1 EU LRJ 16PR M+S	5
15350670000	LLANTA 235/60R16 BRAVURIS 4X4	8
15404610000	LLANTA 165/65R13 77T TL Brillantis 2#	14
15404630000	LLANTA 175/70R13 82T TL Brillantis 2#	20
15404640000	LLANTA 185/60R13 80T TL Brillantis 2#	9
15404650000	LLANTA 185/60R14 82H TL Brillantis 2#	23
15404660000	LLANTA 185/65R14 86T TL Brillantis 2#	20
15404670000	LLANTA 185/70R13 86T TL Brillantis 2#	12
15478360000	LLANTA 205/75R15P 97S TL GRABBER SUV	4
15478490000	LLANTA 235/60R15 98T FR GENERAL TIRE GRABBER HP	6
15478520000	LLANTA 275/60R15 107T TL GRABB.HP BSW	4
15482670000	LLANTA 245/70R16 107T GRABBER HTS	6
15483550000	LLANTA 205/65R16 95H PROC ContiProContact Imp.	1
15484970000	LLANTA 225/70R16 103S FR GRABBER HTS	15
15488310000	LLANTA 245/75R16 111S GENERAL GRABBER HTS	12
15488320000	Llanta 255/70R16 111S GENERAL GRABBER HTS	6
15499220000	LLANTA 235/60R17 102T FR CC LX20 CONTINENTAL	2
15502250000	LLANTA 235/60R16 100T FR CCLX20 CONTINENTAL	16
15502320000	LLANTA 175/70R13 82T VIKING City Tech II	19
15504320000	LLANTA 195/60R15 88H BARUM BRILLANTIS 2	6
15505950000	LLANTA 175/60R13 77H FR GENERAL G-Max RS	12
15505960000	LLANTA 185/60R13 80H FR GENERAL TIRE G- Max RS	10
15505970000	LLANTA 205/60R13 86H FR GENERAL TIRE G-Max RS	8
15505980000	LLANTA 185/60R14 82H FR GENERAL TIRE G-Max RS	11
15505990000	LLANTA 195/60R14 86H FR GENERAL TIRE G-Max RS	11
15506000000	LLANTA 205/60R14 88H GMAXRS GENERAL G-Max RS	4
15506010000	LLANTA 195/50R15 82V FR GENERAL G-MAX RS	8
15506030000	LLANTA 185/55R15 82V FR GENERAL G-MAX RS	11
15506050000	LLANTA 195/60R15 88H FR GENERAL TIRE G-Max RS	8
15508630000	LLANTA 165/70R13 79T POWC 2 PowerContact 2	8
15508640000	LLANTA 175/70R13 82T POWC 2 PowerContact 2	8
15508660000	LLANTA 175/70R14 84T POWC 2 PowerContact 2	10
15508670000	LLANTA 165/65R13 77T POWC 2 PowerContact 2	9
15508680000	LLANTA 185/70R13 86T POWC 2 PowerContact 2	10
15508690000	LLANTA 185/60R14 82H POWC 2 PowerContact 2	18
15508700000	LLANTA 185/65R14 86H POWC 2 PowerContact 2	15
15508730000	LLANTA 185/65R15 88H POWC 2 PowerContact 2	9
15508740000	LLANTA 195/55R15 85H FR POWC 2 PowerContact 2	12
15508750000	LLANTA 195/60R15 88H POWC 2 PowerContact 2	15
15508760000	LLANTA 205/55R16 91H FR POWC 2 PowerContact 2	6

15508880000	LLANTA 165/65R13 77T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	5
15508890000	LLANTA 165/70R13 79T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	11
15508900000	LLANTA 175/70R13 82T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	16
15508910000	LLANTA 185/70R13 86T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15508920000	LLANTA 165/60R14 75T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15508930000	LLANTA 185/60R14 82T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	12
15508940000	LLANTA 175/65R14 82T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15508950000	LLANTA 185/65R14 86T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	11
15508960000	LLANTA 175/70R14 84T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	8
15508970000	LLANTA 185/70R14 88T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15509000000	LLANTA 195/60R15 88H ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	10
15509010000	LLANTA 205/60R15 91H ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15509020000	LLANTA 185/65R15 88H ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	6
15509030000	LLANTA 195/65R15 91H ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	8
15509040000	LLANTA 205/65R15 94H ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15509050000	LLANTA 205/55R16 91H FR ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15509060000	LLANTA 165/65R14 79T ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	2
15509070000	LLANTA 175/60R14 79T FR ALT XP7 GENERAL Altimax XP7	4
15543440000	LLANTA 185/60R15 84T GENERAL ALTIMAX XP7	11
15570610000	LLANTA 225/70R16 103H FR CCATR CrossContact ATR	9
15571270000	LLANTA 215/65R16 98H FR CCATR CrossContact ATR	8
15625010000	Llanta 185/60R14 82H TL PRO-TECH 500	8
OM001051030	LLANTA 9.5R17.5 16PR CST 78 CHENGSHAN DIRECCION	3
OM011061246	LLANTA 9.5R17.5 16PR CST 68 CHENGSHAN TRACCION	2
PLUMAS		
3 397 011 431	1xPluma Trasera 16 - H409	1
3 397 011 517	1Xpluma Eco 28	10
3 397 011 594	1xPluma Trasera 12 - 12E	1
3 397 011 598	1xPluma Trasera 16 - 16E	1
3397004910	PLUMA ECO 24"	11
3397004911	PLUMA ECO 14"	9
3397004912	PLUMA ECO 16"	10
3397004914	PLUMA ECO 18"	3
3397004916	PLUMA ECO 20"	12
3397004917	PLUMA ECO 21"	11
3397004918	PLUMA ECO 22"	7
BATERIAS		
302722	BATERIA BOSCH 27 FE S3	7
302726	BATERIA BOSCH 27FE I S3	2
303042	BATERIA BOSCH 30H HD S3	9
303422	BATERIA BOSCH 34 FE S3	3

303426	BATERIA BOSCH 34 FE I S3	2
304222	BATERIA BOSCH 42 FE S3	3
310042	BATERIA BOSCH N100 HD S3	10
315042	BATERIA BOSCH N150 HD S3	7
602432	BATERIA BOSCH 24 HP S4	1
602436	BATERIA BOSCH 24HP I S4	1
603432	BATERIA BOSCH 34 HP S4	11
603436	BATERIA BOSCH 34 HP I S4	3
604023	BATERIA BOSCH NS40 FE F S4	2
604232	BATERIA BOSCH 42 HP S4	6
604236	BATERIA BOSCH 42 HP I S4	3
604832	BATERIA BOSCH 48HP S4	4
614022	BATERIA BOSCH N40 FE S4	1
805564	BATERIA BOSCH 55 PRO T5	1
805568	BATERIA BOSCH 55 PRO I T5	1
AMORTIGUADORES		
AC103041040	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO A+	3
AC103041041	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO A	1
AC103041042	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO B	3
AC103041043	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO B+	3
AC103041044	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO C	2
AC103041045	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO D	1
AC103041046	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO E	3
AC103041047	ALMOHADILLAS REDUCT. IMPACTO F	3
AC103041069	AMORTIGUADOR MONROE 5794 CHEVROLET AVEO	2
AC1030410721	AMORTIGUADOR MONROE 37108 CHEV. TROOPER	2
AC1030410741	AMORTIGUADOR MONROE D65376 CHEV. GRAND VITARA	6
AC1030410748	AMORTIGUADOR MONROE 27035 CHEVROLET CORSA	2
AC1030410749	AMORTIGUADOR MONROE 37022 MAZDA B2200 ISUSU RODEO	2
AC1030410750	AMORTIGUADOR MONROE 21659 HYUNDAI GETZ	2
AC1030410752	AMORTIGUADOR MONROE G7203 RENAULT LOGAN	2
AC1030410753	AMORTIGUADOR MONROE 23991 RENAULT LOGAN	2
AC1030410754	AMORTIGUADOR MONROE PK054 SUZUKI FORSA	10
AC1030410758	AMORTIGUADOR MONROE D65357 CHEV. DMAX 06-14 NISSAN	6
AC1030410760	AMORTIGUADOR MONROE G8089 CHEV. OPTRA DAEWOO LACETT	1
AC1030410761	AMORTIGUADOR MONROE G8090 CHEV. OPTRA DAEWOO LACETT	1
AC1030410763	AMORTIGUADOR MONROE 713074 KIA RIO STYLUS	2
AC1030410764	AMORTIGUADOR MONROE 23969 KIA RIO STYLUS	2
AC1030410767	AMORTIGUADOR MONROE 808016 HYUNDAI GETZ 02-07	4
AC1030410768	AMORTIGUADOR MONROE 808017 HYUNDAI GETZ 00-07	4

AC1030410769	AMORTIGUADOR MONROE 801871 NISSAN SENTRA CLASICO B13	2
AC1030410770	AMORTIGUADOR MONROE 801872 NISSAN SENTRA CLASICO B13	2
AC1030410771	AMORTIGUADOR MONROE 801874 NISSAN SENTRA B13 CLASICO	2
AC1030410774	AMORTIGUADOR MONROE 37308 SUZUKI GRAND VITARA SZ	4
AC1030410775	AMORTIGUADOR MONROE 808040 HYUNDAI TUCSON 05-09 KI	4
AC1030410776	AMORTIGUADOR MONROE 808041 HYUNDAI TUCSON 05-09 KIA	2
AC1030410777	AMORTIGUADOR MONROE 808042 HYUNDAI TUCSON 05-09 KIA	1
AC1030410778	AMORTIGUADOR MONROE 808043 HYUNDAI TUCSON 05-09 KIA	1
AC1030410779	AMORTIGUADOR MONROE 808109 CHEVROLET SWIFT 95-02	2
AC1030410780	AMORTIGUADOR MONROE 334069 CHEVROLET FORSA 2 92-03	2
AC1030410781	AMORTIGUADOR MONROE 38048 VOLKSWAGEN GOL BRASILEIRO	2
AC1030410782	AMORTIGUADOR MONROE 808044 KIA RIO STYLUS 00-10, KIA	2
AC1030410783	AMORTIGUADOR MONROE 808045 KIA RIO 97-00, KIA RIO ST	4
AC1030410901	GUARDAPOLVO MONROE PK017 VW SANTANA 83-96 VW VENTO	10
AC1060102790	ASIENTOS MONROE	1
VA080146133	AMORTIGUADOR D65374 CHEV. GRAND VITARA 99-02	1
VA080146134	AMORTIGUADOR D65375 CHEV. GRAND VITARA 99-02	1