UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2017 – MARZO 2018

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

Ingeniería en Contabilidad y Auditoría

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

Abastecimiento de Repuestos y Accesorios que afecta a la maquinaria y a los Ingresos en la Empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" Cía. Ltda. Sucursal Vinces – Los Ríos

EGRESADA:

Tatiana Katherine Triana Sosa

TUTORA:

Ing. Susana Moran Rodríguez, MAE.

AÑO: 2018

INTRODUCCIÓN

La empresa “I.L.G.A. IMPORTADORA” CÍA LTDA Sucursal Vinces – Los Ríos, es una empresa del sector privado donde se desarrolló el presente caso práctico, con el tema de ABASTECIMIENTO DE REPUESTOS Y ACCESORIOS QUE AFECTA A LA MAQUINARIA Y LOS INGRESOS DE LA EMPRESA “I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA LTDA Sucursal Vinces – Los Ríos. Situado en la sublinea de investigación GESTION DE INFORMACION CONTABLE. De esta manera encontrar una forma más genuina para la facilitación de recursos y abastecimientos del inventario para los repuestos y accesorios que carecen las maquinarias.

El objetivo que tiene este caso práctico es mejorar el proceso de abastecimiento para generar mayores ingresos. Para la ejecución de este tema se enfocó especialmente en los ingresos de la entidad, donde se aprecian los gastos, pero los ingresos no se proyectan ni se generan resultados por los daños causados de las maquinarias en funcionamiento y el cronograma de las actividades de la entidad no se efectúan. Debido a que la empresa “I.L.G.A. IMPORTADORA” CÍA LTDA es una marca mundialmente reconocida, de modo que a los percances de las maquinarias cierta cantidad de repuestos, accesorios (computadora PCM y Computadora ECM, Arnet, etc.), no se encuentran en la Sucursal Vinces ni en la misma cuidad, de modo que hay que esperar un tiempo prudencial para la reparación de la maquinaria. Aunque si la solución de la reparación de la maquinaria no es inmediata por que el técnico u operador de la empresa, requiere de un repuesto que no hay en inventario de empresa “I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA LTDA Sucursal Vinces – Los Ríos, esta se verá obligada a solicitar a la matriz de la misma, sino hay el repuesto que se requiere en la empresa I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA LTDA ni en el país, se debe adquirir en el extranjero.

El problema en la empresa radica en que los repuestos y accesorios de las maquinarias no están disponible cuando se los requiere, o tienen un precio muy elevado, lo que dificulta llevar

acabo con exactitud las labores del mantenimiento, de esta manera el impacto negativo de esta situación reside en ingresos que se dejan de percibir por la empresa.

De manera que surge el periodo o temporada de cosecha, la entidad se encuentra con ciertas necesidades, por ende, se realiza el siguiente caso de estudio con el fin de dar a conocer las adversidades que tiene la entidad en este periodo y la insuficiencia de repuestos, accesorios, maquinarias agrícolas y agroindustriales, por ende, afecta a los ingresos.

Además, el proceso de investigación que se utilizó para el funcionamiento de este presente caso práctico, se estableció especialmente en una entrevista realizada a los operadores de las maquinarias, donde dio como resultado que en ciertas temporadas no llegaban a la culminación de la cosecha según su planificación establecida por que las maquinarias se averían.

En lo que se respecta según la limitación de este caso práctico, no se exhibió ningún tipo de inconveniencia por lo que los encargados de la empresa “I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA LTDA Sucursal Vinces – Los Ríos, colaboraron con toda información que requiere el caso de estudio.

DESARROLLO

La Razón Social de la Empresa es IMPORTADORA LINO GAMBOA CÍA. LTDA. ILGA, inicio su actividad económica hace muchos años, para ser exacto el 10 de octubre del 1985, pero la actualización y modernización en los últimos años la nombró "I.L.G.A. IMPORTADORA" CIA. LTDA, se focalizó en la venta de maquinarias y equipos agropecuarios: cosechadora, trituradora, sembradora, esparcidoras de estiércol, maquinarias de ordeñar, tractores para uso agropecuario, maquinaria para la avicultura y pesca, de modo que fue surgiendo la venta de las partes o piezas de las maquinarias y también los repuestos y accesorios de las mismas. La empresa obtuvo un éxito extraordinario que le dio apertura a muchas sucursales en el país.

La Empresa "I.L.G.A IMPORTADORA" CÍA LTDA Sucursal Vinces – Los Ríos, es una empresa obligada a llevar contabilidad, inició su apertura comercial el día lunes de 7 de marzo del 2011, se encuentra ubicada en la dirección Calle Córdova Av. Galápagos Vía By Pass, Es una entidad privada de marcas de reconocimiento mundial, su actividad económica es la venta al por menor de maquinaria y equipo agropecuario, incluso partes y piezas o también llamadas maquinarias pesadas (agrícolas y agroindustriales), la venta de repuestos de las maquinarias pesadas.

En la Empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA LTDA Sucursal Vinces – Los Ríos, es una empresa privada se ajusta generalmente a los procedimientos de:

- Servicios de Rentas Internas (SRI)
- Normas Sistema de Organización Internacional (ISO)
- Super Intendencia de Compañía (SUPERCIAS)
- Ministerio de Relaciones Laborales (MRL)

La Empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, en la actualidad cuenta con un total de once empleados y se encuentra conformada por las áreas de:

Departamento Administrativo Financiero, Recursos Humanos, Control de Bienes e Inventario, Conductores u Operadores de las Maquinarias y Limpieza.

En el Área del Departamento Administrativo Financiero es donde se realiza el seguimiento de los registros contables, administran los pagos de los servicios y bienes (inventario), contrato de venta con los agricultores, Anexo Transaccional, Formulario 104, Formulario 103, Anexo de Relación de Dependencia, Retenciones entre otras.

La misión que tiene la empresa I.L.G.A. IMPORTADORA CIA. LTDA. es de prestar servicios de alta calidad de tal modo que se promueve el desarrollo del sector agropecuario, las ventas de maquinarias con las marcas más reconocidas en el mundo y satisfaciendo las necesidades del pequeño y mediano agricultor.

La Empresa I.L.G.A. IMPORTADORA CIA. LTDA. tiene como visión: mantenernos como líderes del mercado del pequeño y mediano agricultor para luego aprovecharnos en la expansión de las líneas agrícolas de tal forma que podamos cubrir eficientemente no solo en mercado de la minilabranza, sino también al agricultor, mediante convenios de exclusividad en la importación de mercadería y ensamblaje de la misma en nuestro país, de esta forma poder desarrollar e incrementar las ventas en nuestro país y también poder ingresar de forma competitiva en todos los países del sector andino. Para esto nos proponemos que dentro de un tiempo establecido y venideros abrir más sucursales en el Ecuador y país vecino como es el Perú.

En los objetivos que posee la Empresa I.L.G.A. IMPORTADORA CIA. LTDA se pueden indicar:

- Cuantificar la eficacia, eficiencia, calidad y capacidad de las maquinarias y sus sistemas operativos.
- Seleccionar la unidad funcional apropiada para cada objetivo agronómico.
- Proveer de una cantidad exhaustiva de repuestos, partes y piezas de las maquinarias.

- Adquirir maquinarias y personal capacitado para el proyecto de ensamblaje y comercialización.

El Registro Único de Contribuyente (RUC) de la Empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, es 0990792658001, es una Sociedad y también es Contribuyente Especial.

Su razón social es IMPORTADORA LINO GAMBOA CIA. LTDA. ILGA y su Actividad Económica es; VENTAS AL POR MENOR DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS AGROPECUARIOS, INCLUSO PARTES Y PIEZAS, con la categoría de Empresa Grande, en el Servicios de Rentas Internas siendo esta una entidad recaudadora, de tal modo que la empresa es una sucursal se debe tomar en cuenta que existen muchas otras sucursales Abiertas o Activas de "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA. LTDA. como:

- Pichincha/Quito/Av. 10 de agosto N47-282 y Capitán Rafael Ramos
- Guayas/Daule/Olmedo Almeida S/N y Av. Piedrahita
- Los Ríos/ Babahoyo/ Av. Enrique Ponce Luque S/N y Tercera Transversal
- Guayas/ Samborondón/Sucre Solar 2 y Abdón Calderón
- Guayas/ Guayaquil/ B 419 y Calle Decima
- Los Ríos/ Vinces/ Galápagos S/N By Pass, entre otras empresas más. (2018)

La Empresa maneja un sistema en la web, y da a conocer todos y cada uno de sus servicios como son:

- Línea Agrícola
- Línea Agroindustrial
- Línea Automotriz
- Línea Repuesto
- Línea de Montacarga. (2017)

La línea Agrícola cuenta con una gama de maquinarias como es; cosechadora, tractores y motocultores y cada una de las maquinarias tiene diferentes marcas y también implemento (partes o piezas).

En la línea Agroindustrial es la actividad que comprende la parte económica; Motores (Diesel y Gasolina), Equipo de Peladoras (descascarador, mesa separadora), Generadores (Cummins y Lovol).

Aunque en la Línea de Repuesto existen desfavorables acontecimientos, es decir, no hay abastecimiento de inventario en lo que respecta a repuestos y accesorios de las maquinarias como es en la parte Mecánica; Bomba Hidráulica, Gato Hidráulico, Motor de Traslado, Convertidor, Caja de Cambio, Cabezote, Block de Motor, Bomba de Inyección.

En lo que es la parte Eléctrica: Computadora PCM y Computadora ECM también llamadas Memoria de Encendido, el Arnet es el sistema eléctrico completo, Motor de Arranque, Alternador, Electroválvulas. Estos son los repuestos y accesorios de difícil acceso dentro de la Empresa y de la cuidad de Vinces.

El problema que la empresa presenta, radica en que los repuestos no están disponibles cuando se los requiere y el abastecimiento es muy costoso, y quien lo debe de realizar es la matriz de la empresa y proveer a la sucursal que lo requiere, de esta forma se dificulta llevar a cabo el mantenimiento de las maquinarias averiadas y de las ventas de las mismas.

Este ambiente de carencia de repuestos y accesorios trae consigo perdidas para la entidad, al momento que se pierden estas valiosas oportunidades de abastecimiento por el alto costo, también se refleja en los ingresos por que se dejan de percibir, por la escasez de los repuestos cuando se los necesita, para los servicios de mantenimiento, y además para la venta.

La empresa “I.L.G.A. IMPORTADORA” CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, comienza con un ardo labor desde el tercer mes del año 2011 en la parte agrícola, de esta manera

resguarda el mercado y a sus consumidores les brindan una satisfacción en sus cultivos y cosechas. Es una de las empresas que tiene mucha competencia como es: Dinotex S.A., CoeRiegos, Unión Agrícola S.A., entre otras.

Estuvo en crecimiento en el mercado por muchos años, pero las ventas fueron decreciendo cuando surgió la competencia. Pero hoy en día, se puede asegurar que la empresa se encuentra con un ranquin, a nivel de marcas muy reconocidas de las maquinarias pesadas o agropecuarias.

En el Departamento Administrativo Financiero, se encuentran tres personas a cargo que distribuyen su trabajo de la siguiente manera: contabilidad, ventas y tesorería; y dando a conocer si hay suficiente presupuesto para dar iniciativa para el aprovisionamiento de las necesidades de la empresa.

El sucesor de ventas, es el que manipula el stock de bodega o el inventario, y además debe saber "la presentación d los productos y el procesamiento de las transacciones comerciales", de tal modo que sabe, que es lo que vende y que es, lo que hace falta, de tal manera que da un informe de previo aviso, al Departamento Administrativo Financiero, de lo que hace falta en el área de ventas. (Steven Haines, 2015)

La persona encargada de contabilidad, debe llevar un "registro sistemático y cronológico de las operaciones que realiza la empresa con el objetivo de producir información económica y financiera que permita a los responsables tomar decisiones en cada momento", y debe ejecutar el siguiente proceso: todos los Registros Contables, Registros de Compras y Gastos, Creación de Contratos, Costos Adicionales, Ajustes, Depreciaciones, Ingresos de Garantías entre otros. (2015, pág. 5)

La responsable de tesorería, "en ella se unificarán todos los recursos financieros que se destinen para el cumplimiento de sus fines, y tendrán a su cargo la custodia de sus fondos, valores y créditos de este organismo, tanto por operaciones presupuestarias como extrapresupuestarias", y se encarga de ejecutar los pagos a la nómina de empleados, Archivos,

Pólizas, y lleva un control de garantía de todos los proyectos que tiene la empresa. (2016, pág. 377)

De manera que el objetivo actual de la empresa es “adquirir los recursos materiales que necesita la organización de la mejor calidad y a mejor precio” para el abastecimiento del inventario y la satisfacción del cliente. (2014, pág. 5) También considerando que el abastecimiento comprende todo un comité de funciones para realizar las compras:

- Gerente o Contador
- Tesorería
- Área de Venta
- Operadores y/o Mantenimiento

Para que en la empresa se entusiasme a realizar la compra de modo que debe saber cuáles son los principios básicos de la compra que son: calidad, cantidad y precio.

El tema se encuentra relacionado con la Gestión de Compras en empresas comercializadoras de repuestos y accesorios de maquinarias agrícolas y agroindustriales o de maquinaria pesada, es decir que son productos de mayor rotación en la entidad. El tema de la gestión de compra es muy importante para la entidad, pues al ser una de las empresas netamente comercializadora, es decir, que no produce o elabora los productos que pone en venta, sino que los revende. La gestión de compra asume la situación crítica de la empresa porque de ella depende su adecuada gestión para el abastecimiento de los repuestos. (2014)

“En la actualidad, los mercados son cada vez más competitivos, por ello se hace imprescindible llevar una buena gestión como fuente de ventaja competitiva”, por lo que la matriz de Empresa “I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA. LTDA., debería suministrar, “controlar y supervisar la eficiencia de todo el flujo de bienes y servicios desde el punto de origen hasta el consumidor final”. (2016, pág. 9)

De esta manera, se puede abastecer o adquirir repuestos y accesorios, es una función o estrategia predestinada a poner a disposición la entidad, todos aquellos productos, bienes y servicios tanto nacionales como extranjeros, que son de importancia para su adecuado funcionamiento. De modo que la parte competitiva está en constante actualización por lo tanto la entidad también se actualiza en operadores capacitados y en nuevas maquinarias como: la Cosechadora de Arroz World 4LZ 7.0, Cosechadora SIFANG 4LZ 1.0 y de la marca Taiho, Feidong 8*8 +25hp, etc., son las marcas más reconocidas a nivel nacional e internacional de maquinarias agrícolas.

En el Departamento Administrativo Financiero en el Área de Ventas, es donde se realiza las ventas al contado y acredito, de tal manera que cuando se realizan las ventas al contado se le otorga al cliente un porcentaje de descuento muy beneficioso y especial, de modo que a crédito hasta con 365 días plazos, con una tasa de interés efectiva que esta estipulada en la página del Banco Central de Ecuador. (2018) es del 0,033% diaria. Según la opinión de Morales & Morales, (2014) menciona lo siguiente:

"El crédito se ha usado a lo largo de la historia como una herramienta diversa" de tal manera que "el crédito siempre ha sido otorgado a los diferentes actores de la sociedad para adquirir diferentes productos; a los campesinos para la adquisición de aperos de labranza y pagar sus deudas". (pág. 2)

De modo que el responsable del Área de Ventas, tiene una base de datos de lo que tiene en Stock o Inventario es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización, si tenemos como ejemplo el Anexo 1. También conocida como almacenaje, se centra en provisionar materiales registrados en el inventario, se refiere a que este funcione con los mínimos recursos se consiga realizar todas las operaciones para estar al nivel en la demanda del negocio. Las tareas correspondientes a la gestión de un inventario se relacionan con la

determinación de los métodos de registro, los puntos de rotación, las formas de clasificación y los modelos de reinventario, determinados por los métodos de control. (2014)

La razón por el cual la empresa brida crédito le da ventajas para seguir incursionando en el mercado, obteniendo de esta manera un gran prestigio y confiabilidad con sus clientes, de modo que la empresa gana más clientes, y se actualiza a nivel competitivo.

La empresa "I.L.G.A IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, ha venido aplicando políticas de créditos, por la venta de las maquinarias, de modo que se debe de comunicar al cliente cuales son las políticas o reglas para darle un crédito, los 365 días de plazo para el pago o según que maquinaria o pieza quiere comprar el cliente, las fechas específicas de pagos, surge el descuento por pronto pago, la empresa debe confirmar que si el cliente no llega a sustentar el nivel requerido no se le facilitará el crédito.

La empresa conoce la carta de crédito irrevocable, no permite cambio en los requisitos estipulados sin previo consentimiento solo el personal autorizado debería ceder el cambio a este tipo de crédito. Lo que siempre indica en toda norma y también lo dice la empresa a los clientes se recomienda archivar copia de todos los documentos (pagare, letra de cambio, recibos, etc.), en caso de que se los necesite para esclarecer o demostrar algún detalle de la transacción.

En lo que respecta a las políticas de cobranza, tener claro los procedimientos en caso de impagos de tal manera que se le generará en la factura un aumento por intereses al cliente, de tal modo que se le ha comunicado al cliente todos los procesos, él tomará la decisión si hace, o no contrato con la empresa.

Siendo así, la empresa tiene una corta nómina de cliente en morosidad de tal modo que es una cuenta por cobrar, considerando la opinión de Cardozo "los créditos otorgados deberán permanecer registrados en la cuenta <<cartera de crédito>> durante el tiempo pactado, es la empresa ya que son bienes e inversiones significativas de modo que representa los recursos que

se convierten en efectivo para finalizar el lapso económico a corto plazo, de manera que es agilizar las ventas y ganar clientes. (2016)

La empresa “I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, aparte de las ventas, también brinda servicio de demostración al cliente para que él mismo cerciore el trabajo que realizan las maquinarias agropecuarias, de tal modo que para esta labor la empresa invierte en contratar o capacitar un personal especializado en el tema como son los operadores de maquinaria. Según la opinión de Viciana es la siguiente:

En la aplicación de técnicas de ventas se dice que “En ocasiones, dependiendo del tipo de producto (productos técnicos, de alta tecnología, maquinarias pesadas, industrial, etc.), es necesario demostrar su uso o empleo, pudiendo configurarse como uno de los principales argumentos de ventas”. (2015) La empresa brinda un relato muy breve, pero no fuera de contexto que en el año 2011 no se podía dar inicio a la apertura de la sucursal de Vinces por el motivo que no había un operador de maquinarias pesadas de manera que se realizó la espera de la apertura doce días, hasta que llegará un operador que le de mantenimiento y funcionamiento a las maquinarias. Todos creen que el saber conducir un vehículo o maquinaria pesada lo es todo, pues no, un operador sabe conducir y darles mantenimiento a las maquinarias de modo mecánico (cambio aceite, filtro de combustible, filtro de aire, engrasar, etc.,.) y eléctrico (bornes de batería, bombillos, fusibles, etc.,).

La empresa “I.L.G.A. IMPORTADORA” CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, solicita o toma como iniciativa dándole a conocer a la Empresa Matriz la cantidad demandada de repuestos de las maquinarias.

Continuando con el caso de estudio para realizar un buen abastecimiento de repuestos y accesorios para las maquinarias pesadas de la empresa “I.L.G.A IMPORTADORA” CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, es necesario contar con un presupuesto establecido y bien estructurado considerando la opinión de Toro López de manera que, “los presupuestos no deben

ser administrado de una forma rígida, sino que deben ser flexibles y posibles de modificar sobre la marcha de los acontecimientos", (2016) con asesoría de la matriz de la empresa, que se encuentre en Administración de las sucursales del país se puede ejecutar todos los proyectos, de modo que la matriz es la que facilita las solicitudes que se le requiere.

La empresa en cada periodo ya sea este, mensual, semestral o anual, se obtienen ganancias, aunque siempre es en el periodo fiscal, también conocido como presupuesto financiero en la empresa "I.L.G.A IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, de tal manera que obtiene un presupuesto establecido y enfocado para inversión (como abrir nuevas sucursales en Perú), sabemos que el presupuesto que se obtiene en la entidad se da en forma conjunta con toda la empresa. Considerando la opinión y criterio de Toro López afirma que el presupuesto financiero es la parte del presupuesto general que comprende el presupuesto de capital, el de flujo de caja, el balance general presupuestado y se focaliza hacia el impacto de las operaciones y los desembolsos de capital en los flujos de dinero (2016).

Como la empresa ha destinado cierta cantidad del presupuesto, se puede abastecer el inventario con los repuestos y accesorios de mayor demanda para el mantenimiento de las maquinarias averiadas, de manera que para realizar la compra la entidad deberá tener en cuenta que surgirá la gestión de compra de tal manera que la empresa "I.L.G.A IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, pueda provisionarse de una empresa que comercialice los repuestos de maquinarias pesadas, es decir, que la compra comienza en el instante que la matriz ha autorizado la solicitud requerida. O también abasteciendo a la sucursal que le solicita cierta cantidad de repuestos, piezas, accesorios y maquinarias en un corto tiempo porque la espera de un producto baja el nivel de ingreso y la competencia aprovecha de este desliz.

Culminando con las entidades cuando cesan los compromisos y derechos mutuos establecidos. "Aunque lo más importante que se debe de realizar es estudiar y analizar las

necesidades de los clientes y de los consumidores de estos, para satisfacer e ir más allá de sus expectativas" (2014, pág. 41)

Tener presente la opinión de Escudero de modo que; aprovisionar y comprar son dos términos que tiene un significado parecido. Aprovisionar es << abastecer o adquirir lo necesario>> y comprar también significa << adquirir un bien>> pero en el argot empresarial existen marcadas diferencias entre estos conceptos y dentro del proceso logístico cumplen unas funciones específicas. (pág. 22)

Para la empresa abastecerse es una manera de poner a disposición todos los productos y servicios de mayor demanda, tanto nacionales como extranjeros que le son preciso para el buen funcionamiento de la misma. La función principal de compra es de asegurar los productos o servicios que sean oportuno, por ejemplo, "en una empresa de transporte el aprovisionamiento lo forman los vehículos y otros servicios solicitados por los clientes". (pág. 5)

De modo que ya se mencionó anteriormente para que surja la compra debe haber una necesidad de manera que es el abastecimiento de repuestos y accesoria en la empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, pero la entidad debe primero analizar y seleccionar a los proveedores que nos permitan rentabilidad al máximo como: garantía, precio, calidad, plazo de entrega, condiciones de pago y servicio posventa. (pág. 22) De manera que hay que escoger o elegir el proveedor, también se debe de hacer un análisis de la demanda, del stock o almacenaje, seleccionar los repuestos que se deben comprar.

Para ingresar a la compra debemos analizar que nos dice el Departamento Administración Financiero según la opinión de Sangri dice lo siguiente: es una de las formas como el proveedor o el comerciante tratan de mejorar la rentabilidad de su empresa es a través de las negociaciones con su contraparte. El comprador trata de lograr las mejorar condiciones y el vendedor de hacer una venta. (2014, pág. 11)

La compra y venta es una de las comparaciones que a menudo se lo viene preguntando tal como sucedió en épocas pasadas el trueque o intercambio de un bien o servicio, es decir, las empresas que pretendan incrementar su habilidad de negociar y mejorar sus condiciones frente a sus competidores basados en la cooperación de los proveedores, garantizan una gran ventaja de llevar la estrategia para traspasar fronteras a nivel competitivo.

Como se garantiza la gestión de compra que es negociación, es un proceso de interacción entre la empresa y el proveedor de modo que están involucrados conjugando el alcance con un acuerdo favorable y que tenga satisfacción en sus intereses, para la empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos, y el proveedor de repuestos de maquinarias pesadas. Sin más preámbulos, el área de compra se encuentra en constante negociación con los proveedores de los repuestos de maquinarias pesadas y de esta manera se obtienen beneficios para las dos entidades, un resultado favorable seria que las dos partidas o empresas ganan; prestigio, confiabilidad, clientes, etc. La empresa saber que existen diferentes proveedores de modo que son negociaciones distintas, de tal manera que si la empresa tiene audacia para negociar podrá tener un pequeño margen de ganancia.

La empresa busca un abastecimiento de repuestos pero que sean de calidad, a la entidad fija el precio, por el motivo de la experiencia que se obtiene con los diferentes proveedores (varían los precios), pero si se fija mucho en la calidad, según la opinión de Díaz, Rondán y Diez se dice que: "la calidad es aquella que procede de la valoración realizada por el consumidor con respecto a la excelencia del producto". (pág. 150) y la empresa también observa el historial de la entidad proveedora, de modo que solo con hechos pasados garantiza la fiabilidad, de firmar contrato para la garantía de la marca, de manera que se hace la entidad proveedora responsable por lo que estaría vendiendo o comercializando, y se formara una alianza exclusiva para ambas partes.

Una vez que la empresa ha escogido al proveedor del que se va abastecer, debe de enfocarse si este proveedor es local o regional, pero en algunas ocasiones existe la posibilidad de realizar las compras a proveedores extranjeros. considerando la opinión de Gonzales (2014) de modo que, para que surja una alianza con empresas extranjeras se debe conocer:

Precio: cuando se hace una comparación de precio con los proveedores locales y extranjeros, de modo que la mano de obra surja más barata que la del país, y los costos arancelarios sea cómodo de modo que cambia la moneda. (pág. 210)

Calidad: pueda darse el caso de que la empresa proveedora extranjera tenga productos de mejor calidad, que las leyes que tiene son más exigibles para la calidad y de modo que maquinarias o equipos modernos para garantizar lo antes mencionado. (pág. 210)

Imposibilidad de artículos nacionales: de manera que son los productos del cual la empresa requiere y no se encuentran en el país, únicamente se obtienen de proveedores extranjeros. De modo que podemos nombrar los repuestos que no se encuentran en el país, como es la Computadora PCM y Computadora ECM que se las requiere dentro de las maquinarias agrícolas porque funcionan como memorias de encendido. “Además, la exportación e importación, se describen otras operaciones empresariales internacionales clasificándola según la existencia o no de la gestión extranjera”, (pág. 14)se analizan los criterios de envió más rápido y un servicio con tecnología de punta es decir negociación con la subsidiaria extranjera y de conformidad con el proveedor.

Se debe reconocer el esfuerzo exhaustivo que realizan los proveedores, por ganar cliente de manera que los gastos son costosos (viáticos) y de cumplir con los requerimientos que una empresa analiza en ellos como:

Responsabilidad: es de suma importancia que el proveedor sea responsable de manera que solventará o se hará cargo de algún inconveniente en el proceso de compra y no dejar insatisfecho al cliente porque se va perdiendo credibilidad en él, y debe influir en el siguiente

proceso de compra, dando pequeñas pautas o estrategias de compras tanto de precio, calidad y nuevas marcas en el mercado.

Honestidad e integridad: es una forma que la empresa brinde o deposite su total confianza con él proveedor. De modo que el proveedor tiene que ser muy investigativo y a la vez cauteloso porque al cliente no le gusta perder su valioso tiempo hablando de las de peculiaridades de su profesión o negocio.

El proveedor también debe encontrar la manera de asociarse con el cliente para que este se sienta más confiado, de modo que se debe obsesionar con la satisfacción del cliente, es decir que no solo se trata de ser confiable y a la vez amable sino perspicaz. (2014, pág. 5)

Retomando al Departamento Administrativo Financiero, en el área de Contabilidad obteniendo el presupuesto designado para el Área de Ventas, el mismo que se llevará a cabo para la realización de la compra y la obtención del abastecimiento. De manera que la entidad tendrá muy satisfecho a los clientes, por la obtención de repuestos de difícil acceso dentro de la cuidad de Vinces y de la empresa "I.L.G.A. IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos.

Debido a que la empresa se encuentra estrechamente asociada y adherida a la satisfacción de los clientes. Debería escoger o seleccionar de la forma correcta a su proveedor, para el buen abastecimiento, de manera que se mantengan los precios y sobre todo la calidad, de este modo la empresa y el proveedor sale beneficiosamente ganando. Y es posible que surja con el tiempo una relación estrechamente con el proveedor debido a su desempeño considerarlo como socio estratégico, y de manera beneficiosa para ambas empresas.

La empresa al querer abastecerse o realizar el proceso de compra tendrá presente siempre los siguientes factores; cantidad, calidad, disponibilidad, proveedor y precio, de manera que con estos factores importantes se hará un correcto desarrollo en aprovisionarse. (2014, pág. 11) En breves acontecimiento un plan o estrategia de compra es muy importante en el Departamento

Administrativo Financiero exactamente en el área de contabilidad porque permite reducir los costos en las compras, de modo que se pueden variar o aumentar los pedidos y el proveedor reduce la incertidumbre de la entrega del producto de manera que se mencionó en el párrafo anterior la empresa deberá seleccionar al proveedor que llena todas sus expectativas, de modo que la empresa será más productiva y a la vez competitiva porque los productos estarán al alcance del cliente en el momento requerido de forma que se llevará ventaja la empresa con respecto a la competencia. Entonces es bueno promover el contrato solo para el abastecimiento instantáneo de esta manera no quedar desabastecido o llevar a almacenaje, stock con los productos.

De manera que hay que tener en consideración todos los puntos señalado, pero el que, le da apertura a este caso práctico, es decir, los repuestos y accesorios para el abastecimiento de la empresa, de manera que un repuesto es una pieza de cambio que sirve para sustituir en una maquinaria averiada, aquellas piezas originales que se han deteriorado por su tiempo o trayectoria de trabajo a medida de esta situación se podría decir que existe dos tipos de recambio de piezas uno por programa protector y el otro por corrector. El programa de protección o protector se refiere a repuestos que se cambian de desgastes natural como banda de rodaje, liquido de freno, fusibles, etc., mientras que el programa de corrección o corrector se da un cambio de manera inesperada, debido a un daño severo en el sistema como memoria de encendido, Arnet o cableado eléctrico de la maquinaria. De tal modo que la empresa tiene para abastecer y satisfacer a sus clientes y así reducir el tiempo de paralización de comercio y de maquinarias.

Este caso práctico propone que la central o matriz de la empresa “I.L.G.A. IMPORTADORA” CÍA. LTDA. Se relacione con una empresa comercializadora de los repuestos y accesorios que se requieren en la sucursal, para que pronostique y programe la cantidad de dinero para la inversión en abastecimiento de los repuestos y accesorios, así como

las maquinarias (partes y piezas). La propuesta de solución se enfoca en aumentar las ventas y a darle satisfacción a los clientes que compran las maquinas, piezas y hasta los repuestos, y no darles iniciativa a las empresas competidoras.

CONCLUSIÓN

El presente caso práctico que se enfoca en la empresa “I.L.G.A. IMPORTADORA” CÍA. LTDA. Sucursal Vinces –

Los Ríos, la misma que comercializa maquinarias agropecuarias o pesadas, da a conocer la situación actual de su causa de abastecimiento de repuestos y accesorios y una breve solución a la causa.

El problema radica por la falta de repuestos y accesorios de las maquinarias, de modo que estos no están disponibles cuando se los necesita, o tiene un costo muy elevado, lo que dificulta llevar a cabo el mantenimiento de las maquinarias.

La central o la matriz deberá solventar los acontecimientos de la sucursal(es), para que los clientes se sientes satisfechos y no tengan que acudir a la competencia o viajar a otra cuidad para hacer la compra necesaria.

Breve reflexión, para este tipo de entidad, es importante obtener los repuestos requeridos como soporte a su servicio pos-venta, de manera que los productos que han vendido por años son tantos que actualmente los otros mercados que se dedican a lo mismo es más grande que las ventas de productos originales. Actualmente para mantenerse una empresa en el mercado debe orientarse al negocio de servicio (proveedores), para poder ofrecer un servicio acorde a las necesidades del cliente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

Antonio Viciana Pérez. (2014). *Aprovicionamiento y Almacenaje en Ventas.* IC Editorial.

Alberto Sangri Coral . (2014). *Administracion de Compras Adquisiciones y Abastecimiento.* Mexico: Patria S.A.

Antonio Viciana Pérez. (2015). Técnicas de Venta. COMT0112. En *Actividades de Gestion del Pequeño Comercio.* IC Editorial.

Arturo Morales Castro & José Antonio Morales Castro. (2014). Crédito y Cobranza. México : Patria.

Centro de Estudios Publicos (CEP). (2016). Auxiliar Administrativo del Servicio Aragonés de Salud. Turno Libre. Humanes de Madrid: CEP S.L.

Francisco J. Toro López. (2016). Costos ABC y presupuestos. En S. Edicion, *Herramienta para la Productividad* . Bogotá Colombia : ECOE Editorial.

Hernán Cardozo Cuenca. (2016). Contabilidad de entidades de economía solidaria bajo NIIF para PYME. En *Dinamica de Cuentas, Politicas Contables y Financieras Quinta Edicion.* Bogotá, Colombia: ECOE.

I.L.G.A IMPORTADORA. (2017). *ilgaimportadora.com/*.

Isabel González López, Ana Martínez Senra, María Oterio Neira, Encarnación González Vásquez. (2014). Gestión del comercio exterior de la empresa. En *3ª edición: Manual teórico y práctico* (pág. 210). Madrid España: ESIC.

Isabel María Rosa Díaz,Francisco Javier Rondán Cataluña,Enrique Carlos Díez de Castro. (2013). Gestion de Precio. En *6° Edición* (pág. 150). Madrid España: ESIC.

Juan M Ayala Mascarell. (2016). *Gestión de Compra.* Editex S.A.

María José Escudero Serrano. (2014). Gestión de compras. Paraninfo S.A.

Mauricio Ortiz Velásquez. (2014). Marketing: Conceptos y Aplicaciones. Barranquilla (Colombia).

Óscar Sánchez Estella,Carlos Tarodo Pisonero . (2015). UF0314 - Gestión Contable. España: Paraninfo S.A.

Servicio de Rentas Internas. (2018). Razón Social. En www.sri.gob.ec/. Ecuador.

Steven Haines. (2015). Product Manager. Guía de supervivencia. Profit.

Tasa de Interes. (5 de Enero de 2018). *Quito*. Obtenido de Banco Central de Ecuador: https://www.bce.fin.ec/

ANEXO 1. Listado de Repuestos y Accesorios de Maquinarias Agropecuarias

I.L.G.A CÍA. LTDA.

SUCURSAL SUCURSAL VINCES

RUC: 0990792658001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

CÓDIGO	REPUESTOS O PRODUCTOS	REQUERIMIENTO SEMESTRAL	TOTAL ANUAL
RZ2670-219	BOMBA DE AGUA R120	130	260
RZ264-587	RINES L206	80	160
RM3487-1	BRAZO DE BIELA R1202	60	120
RM3482-12	CHAPAS DE BIELAS T203	80	160
RM3482-2	BANCADA T1201	100	200
RM3481-2	BOCIN DE SIGUEÑAL TR20	90	180
RM3481-3	SIGUEÑAL S078	80	160
RZ3265-98	VALVULA DE ADMISION S901	150	300
RZ3587-90	VALVULA DE ESCAPE T406	110	220
RM2465-11	ARBOL DE LEVAS R6050	110	220
RM2232-11	RETENEDOR DE SIGUEÑAL R2005	160	320
RM2433-11	TOBERAS S305	90	180
RM2334-11	JUEGOS DE EMPAQUES DEL MOTOR T81	110	220
RM2122-11	RODILLOS DE RODAMIENTO T201	240	480
RM2022-11	ORUGAS DE RODAMIENTO S304	90	180
RZ3542-218	MANGUERAS HIDRAULICAS S299	260	520
RZ3212-211	TRINCHE DE PATONA T204	150	300
RZ3222-212	CUCHILLA DERECHA DE UN HUECO Z03	90	180
RZ3423-211	PIÑON RACHE CHICO Z210	110	220
RZ3222-211	BANDAS DE TRANSMICION R093	120	240
RZ3434-214	RULIMANES DE TRANSMICION T2030	140	280
RZ3433-214	CAJA DE ENGRANAJE CONICO T207	110	220
RZ3221-213	BASE DEL DEPURADOR T04S	70	140
RZ3323-211	FILTRO DE COMBUSTIBLE T280	500	1000
RZ35-T1	FILTRO DE ACEITE S607	500	1000
RZ23-T12	FILTRO DE SEPARADOR DE AGUA T057	300	600
RZ22-T12	FILTRO DE AIRE Z.023	300	600
RM234-21	DISCO DE EMBRAGUE T0450	120	240
RM221-11	PLATO DE EMBRAGUE S0120	130	260
RM232-22	RELAY DE LUZ R511	140	280
RM234-22	REGULADOR DE CARGA RM12-T21	90	180
RM221-12	BATERIA 17P.24P	60	120
RM232-12	SWITCH DE ENCENDIDO S073	70	140
RM267-23	FUSIBLES UÑA V20	350	700
RM267-22	BOMBILLOS Z.10T	400	800
RM267-21	GUIAS POSTERIORES 05-6T	120	240
RM267-33	GUIAS DELANTERAS 30-T1	120	240
RM266-32	HALOJENOS H4	210	420
RM261-T8	SWITCH DE LUZ ZT2.0	90	180
RZ342-76T	FLASH T075	90	180
RZ342-77T	TERMINALES DE OJO T21-2	100	200
RZ346-12T	BORNE DE BATERIA T370	90	180
RZ3232-76	SWITCH DE LUZ DE ESTACIONAMIENTO Z.1	50	100
RZ3765-76	CEREBRO DE DIRECCIONALES R230	50	100
RZ3755-12	TROMPO DE STOP Z.0	60	120
RZ3265-T	TROMPO DE PRECION DE ACEITE T090	50	100
RM2655-65	TROMPO DE TEMPERATURA S780	60	120
RM2123-33	AUTOMATICO DE ENCENDIDO Z012	20	40
RM2112-T3	BENDIX DE ARRANQUE T280	60	120
RM2757-T0	PORTA CARBON DE ALTERNADOR R21-4T	70	140
RM2656-T3	PORTA CARBON DE ARRANQUE R21-1T	70	140

ANEXO 2. Preguntas de la entrevista realizada al personal que trabaja en el Departamento Administración Financiero de la Empresa "I.L.G.A IMPORTADORA" CÍA. LTDA. Sucursal Vinces – Los Ríos.

- ¿Quién abastece la empresa?
- ¿Cada que tiempo se abastece la empresa?
- ¿Cómo afectan la falta de abastecimiento a los ingresos?
- ¿Por qué la central no abastece a la sucursal con lo solicitado?
- ¿Cuáles son los contratiempos que la empresa presenta cuando no se puede satisfacer al cliente?
- ¿Cuáles son los repuestos y accesorios que más se requieren?
- ¿Cuáles son los repuestos que no hay dentro de la empresa ni en la cuidad?
- ¿Qué dificultades se pueden encontrar en el aprovisionamiento de la empresa?
- ¿Por qué la empresa busca personas especializadas en maquinarias pesadas?
- ¿Por qué se les da mantenimiento a las maquinarias?, ¿si son nuevas?

ANEXO 3. Fotografía que respalda el seguimiento y desarrollo del caso práctico

RECOPILANDO DATOS DEL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

EL GERENTE ME SOLICITA ÉTICA CON LOS DATOS OTORGADOS