



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de investigación previa la obtención del Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

TEMA

GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE REPUESTOS AUTOMOTRIZ JHON, CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2018 – 2019.

AUTORA

ING. KAREN LUCIA ESPINOZA SOLÍS

DIRECTORA

ING. NELLY MANJARREZ FUENTES, PHD.

QUEVEDO – ECUADOR

2020



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
UNIDAD DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de investigación previa la obtención del Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

TEMA

GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON, PERIODO 2018-2019.

AUTORA

ING. KAREN LUCIA ESPINOZA SOLÍS

DIRECTORA

ING. NELLY MANJARREZ FUENTES, PHD.

QUEVEDO – ECUADOR

2020

CERTIFICACIÓN

Ing. Nelly Manjarrez Fuentes, PhD. en calidad de director del proyecto de investigación, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

CERTIFICA:

Que la Ing. CPA. KAREN LUCIA ESPINOZA SOLIS, autora del proyecto de investigación titulado. **“GESTION DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON, PERIODO 2018-2019”**. Ha sido revisada en todos sus componentes, la misma que está apta para la presentación y sustentación formal ante el tribunal respectivo.

Quevedo, junio del 2020

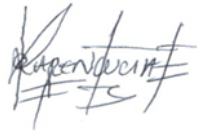
A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke, positioned above a dashed line.

Ing. Nelly Manjarrez Fuentes, PhD.
DIRECTOR

AUTORÍA

Ing. Karen Lucia Espinoza Solís, autor del Proyecto de Investigación titulado: **“GESTION DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON, PERIODO 2018-2019”**, declaro que el trabajo aquí descrito, es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes de este proyecto de investigación, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual. Por su Reglamento y por la normatividad



Ing. CPA. KAREN LUCIA ESPINOZA SOLIS

DEDICATORIA

A DIOS

Por ser mi apoyo espiritual y mi compañía en mis momentos de mayor soledad de cada etapa de mi vida, por bendecir y cuidar de mí, por permitirme llegar a cumplir todas mi metas y objetivos propuestos.

A MIS PADRES JHON Y NANCY

Dedico este proyecto de investigación a ustedes que son mi fuente de inspiración y ejemplo, mis ganas de luchar y cumplir mis anhelos. Aprecio sus sabios consejos, son ustedes quienes me han enseñado que; Dios escribe recto en renglones chuecos, que todo llega a su tiempo y que lo difícil es iniciarlo. Ahora yo les digo padres míos ya llegara el tiempo de recompensarlos.

A MI HIJA EMILY

Por ser mi inspiración y amor más grande, por ser ella quien me enseña que siempre hay un motivo para seguir creciendo. Ser su ejemplo a seguir me inspira a cosechar mayores logros. Es por ella y para ella. Te amo mi Emily.

A MI ESPOSO JORGE

Por su amor incondicional y la ayuda brindada durante todo este proceso, gracias por estar siempre dispuesto para mí, por sacar mil sonrisas en días nublados. Con mucho cariño y amor para ti.

A MIS HERMANOS JUNIOR GEOVANNA ASTRID Y BRUNO

Dedico con mucho afecto y cariño esta tesis a todos mis adorados hermanos, sé que como hermana mayor tengo que ser yo quien guie sus pasos con el ejemplo, mi compañía siempre la tendrán a su lado en cualquier momento de la vida.

AGRADECIMIENTO

Te agradezco mi señor Jesús por permitirme llegar hasta este momento. Agradezco a mis padres por todo el esfuerzo y sacrificio que han puesto para ayudarme siempre a ser mejor. Por qué formaron en mí una mujer de valores y principios, y con su amor me han motivado a alcanzar todos mis anhelos.

Agradezco a mi esposo e hija por su apoyo y ayuda durante este proceso, a mis hermanos por estar siempre predispuestos para mí. Agradezco infinitamente a mi mamita Julia por sus buenos consejos.

Extiendo también mi agradecimiento a las excelentes buenas amigas que me dio la maestría Paola, Mayra y Evelin su amistad es muy valiosa para mí.

Mi total agradecimiento a mi guía en este proceso de realización del proyecto de Investigación Ing. Nelly Manjarrez Fuentes, PhD. Su aporte ha sido de vital importancia, gracias por sus conocimientos y su apoyo incondicional para el desarrollo de la investigación.

Agradezco con mucho afecto y cariño a todos mis docentes que fueron parte del proceso, gracias infinitas por sus conocimientos y predisposición de ayuda siempre.

Agradezco a los Directivos de la Unidad de posgrado y colaboradores, por estar acompañándome en toda la etapa de estudio.

Y especialmente quiero agradecer a la empresa, al Sr Jhon Espinoza Majado Gerente de la Empresa Repuestos automotrices Jhon, por permitirme realizar la investigación y brindar todas las facilidades para el desarrollo de la investigación mil gracias.

PROLOGO

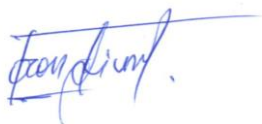
El presente trabajo previo la obtención del título de Grado Académico de Magíster en Contabilidad y Auditoría que lleva como título GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON. Esta investigación se basa en el análisis, evaluación y determinación de la eficiencia en la coordinación, planificación, control y monitoreo de los procesos de compra, venta y registro del inventario pudiendo tener consecuencias negativas o positivas en la rentabilidad de la empresa.

El inventario en una empresa comercial es el corazón de la misma, es el principal activo dentro de esta empresa, su buen funcionamiento permitirá obtener mayores beneficios a su gerente, su mal manejo podría llevar a mantener un ritmo parejo durante años, sin tener crecimiento empresarial y en casos extremos la muerte de su vida comercial.

Esta investigación está enfocada en encontrar todas aquellas deficiencias, mediante técnicas de investigación como: encuestas, entrevistas, comparación de información del inventario físico y en sistema que permita tener un inventario controlado y de calidad, revisión de documentos referentes al área contable-financiera, procedimientos que son omitidos y políticas que no se cumplen, y que, están relacionadas directamente al incremento o disminución de la rentabilidad.

El resultado de esta investigación corrobora la importancia de conocer el inventario exacto del que dispone la empresa, así evitaren compras excesivas, que como consecuencia acarrearán mayores gastos de mantenimiento, pérdida u obsolescencia; por otro lado, el mantener inventario de seguridad podría originar pérdida de clientes al no mantener el producto cuando se lo requiera, y por ende disminución de las ventas.

La Investigación realizada por la Ing. Karen Espinoza contribuye a la organización y mejoramiento en el almacén en el control de inventario de manera efectiva y así evitar pérdidas a la empresa.



RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación se realizó en la empresa de Repuestos Automotrices Jhon. La gestión de inventario permite evidenciar con precisión los tipos de productos de mayor y menor rotación, de esta manera se podrá movilizar el inventario estancado y convertirlo en efectivo con el fin de despejar espacios que pueden ser utilizados por un repuesto de rápida salida, otra importancia de la gestión es permitir reducir los costos que se generan por mantenimiento excesivo de mercadería o pérdida de clientela por un inventario limitado al no disponer de las mercadería al tiempo en que son requeridas por el cliente. El objetivo de la investigación es evaluar la gestión del inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa. Para el desarrollo del trabajo se realizó un análisis a los procesos de gestión de inventario, las técnicas utilizados fueron verificación física y documental del inventario, de igual forma se usaron los siguientes instrumentos de investigación; cuestionario de preguntas a diferentes áreas tratadas, para focalizar la investigación se realizó matriz de enfoque que permitió conocer el proceso al que la empresa destina mayor y menor cantidad de recursos y atención, se realizó una matriz de impacto con la que se determinar la materialidad al incumplir los procedimientos y políticas. Se uso el método histórico lógico para recolectar información que permita realizar una variación de ventas y determine aquellos factores que influyen en el incremento o disminución de ventas. Los resultados reflejaron las deficiencias en la gestión de inventario, no se tiene exactitud del inventario físico, las compras son empíricas, bajo nivel de rotación de inventario.

Palabras Claves: Materialidad, Gestión de inventario, variación de ventas.

ABSTRACT

The present research project was carried out at the Jhon Automotive Parts company, Inventory management allows to accurately demonstrate the types of products that occupy a space that can be used by another product, the costs generated by excessive maintenance of merchandise or in turn for a limited inventory due to the lack of goods at the time they are required by the customer and that have an impact on profitability. The objective of the research is to evaluate inventory management and its impact on the profitability of the company. For the development of the work, an analysis of the inventory management processes was carried out. The techniques used were physical and documentary verification of the inventory, in the same way the following research instruments will be used; questionnaire of questions to different areas treated, to focus the research, a focus matrix was carried out, which brought together the process to which the target company had the most and least amount of resources and attention, an impact matrix was made with which to determine the materiality of non-compliance procedures and policies. If you use the logical historical method to collect information that allows you to make a change in sales and determine what factors influence the increase or decrease in sales. The results that were obtained give a notary the deficiencies in inventory management, there is no precision of physical inventory, purchases are empirical, low inventory turnover.

Key Words: Materiality, Inventory management, sales variation.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	4
AUTORÍA	5
DEDICATORIA	6
AGRADECIMIENTO	7
PROLOGO	8
RESUMEN EJECUTIVO	9
ABSTRACT	10
ÍNDICE	11
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I	16
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.1. UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	17
1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA	17
1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	18
1.3.1. Problema General	18
1.3.2. Problemas Derivados	18
1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.5. OBJETIVOS	19
1.5.1. Objetivo General	19
1.5.2. Objetivos Específicos	19
1.6. JUSTIFICACIÓN	19
CAPÍTULO II	21
MARCO TEÓRICO	21
2.1. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	22
2.1.1. Contabilidad	22
2.1.2. Contabilidad financiera	22
2.1.3 Contabilidad administrativa	23
2.1.4 Control de Inventario	23
2.1.5 Inventario	23
2.1.6 Gestión de Inventario	24
2.1.7 Administración de Inventario	25
2.1.8 Sistema de inventario	25
2.1.8.1 Sistema de inventario periódico	26
2.1.8.2 Sistema de inventario continuo	26
2.1.9 Inventario en procesos	26
2.1.10 Método de control de inventario	27

2.1.11	Colaboración en la cadena de suministro.....	27
2.1.12	Rentabilidad.....	28
2.1.13	Utilidad Neta	28
2.1.14	Gestión de Compra	28
2.1.15	Procesos de trabajo	29
2.2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	29
2.2.1	Gestión de sistemas de inventario	29
2.2.2	La variación de la demanda, la rotación y la clasificación de los inventarios	31
2.2.2.1	Selección estratégica del modelo de producción a partir de la clasificación de los inventarios.	32
2.2.3	Rotación de Inventarios	33
2.2.3.1	Periodo promedio de cobro.	33
2.2.3.2	Periodo promedio de pago	33
2.2.3.3	<i>Rotación de los activos totales.</i>	34
2.2.4	Razones de endeudamiento	34
2.2.3.1	<i>Índice de endeudamiento.</i>	35
2.2.4	Sistemas de registro, métodos de valuación y de estimación de inventarios .	36
2.2.5	Sistemas de registro de inventarios.....	37
2.2.6	Sistema de inventario perpetuo	37
2.2.7	Sistema de inventario periódico	38
2.2.8	Gastos adicionales que forman parte del producto	39
2.2.9	Valuación del inventario	40
2.2.10	Costo específico.....	40
2.2.11	Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).....	41
2.2.12	Últimas entradas, primeras salidas (UEPS)	41
2.2.13	Promedio ponderado	41
2.2.14	Congruencia de los métodos de valuación	42
2.2.15	Sistemas de estimación de inventarios.....	43
2.2.16	Administración del inventario en las empresas	44
2.2.17	Caracterización del inventario	45
2.2.18	Tipos de inventarios.....	45
2.2.19	Exactitud en inventario	46
2.2.20	Análisis Financiero como Fase Gerencial.....	47
2.2.20.1	<i>Indicadores de la situación financiera de la empresa.</i>	48
2.2.20.2	<i>Liquidez y solvencia</i>	48
2.2.21	Estados Financieros Básicos	49
2.2.22	Análisis financiero	50
2.2.23	Principales indicadores financieros	51
2.2.24	Indicadores financieros	52
2.3	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	56
2.3.1	Norma internacional de contabilidad 2: NIC para las Pymes INVENTARIOS.	57
2.3.2	CÓDIGO DE COMERCIO en las disposiciones preliminares Art. 1	57
2.3.3	LEY ORGANICO DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR. Capitulo V.	
	Responsabilidades y obligaciones de consumidor.	57

2.3.4 Extracto Arts. 10 al 15 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y Arts. 26 al 31 y Art. 36 Reglamento para la aplicación Ley de Régimen Tributario Interno
58

CAPÍTULO III	60
METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	60
3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	61
3.1.1. Investigación Explicativa	61
3.2. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN.....	61
3.2.1. Método Descriptivo	61
3.2.2 Método de Analítico	61
3.2.3 Método Inductivo	61
3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN. 62	
3.3.1 Población y Muestra	62
3.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	63
3.5 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	64
3.6 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO.....	64
3.7 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPIRICA.	65
CAPÍTULO IV	66
4.1 OBJETIVO ESPECIFICO 1	67
Examen del sistema de procesos de inventarios acorde a los ciclos de compra, venta y su utilidad por ítems.	67
4.2 OBJETIVO ESPECIFICO 2.....	74
Valoración de los procesos de control de inventario y su grado de cumplimiento conforme a los reglamentos y políticas.	74
4.3 OBJETIVO ESPECIFICO 3.....	82
4.3.1 Evaluación de los indicadores y variación por año	82
CAPITULO V.....	89
CONCLUSION Y RECOMENDACION	89
5.1 CONCLUSIONES	90
5.2. RECOMENDACIONES	91
Bibliografía.....	92

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de Investigación titulado “Control de Inventario y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa de Repuestos Automotrices Jhon del cantón Quevedo, periodo 2018-2019”; fue realizado con el objetivo de contribuir al mejoramiento de la gestión en los procesos de control de inventario, basándonos en la repercusión que tiene la rentabilidad ocasionada por el incumplimiento de los controles internos, deficiente análisis a las compras, control inadecuado de los métodos de valoración del inventario.

Para una empresa comercial, el inventario es su principal activo, mediante un buen manejo del mismo se obtendrá liquidez, rentabilidad y solvencia. Es la base principal para la satisfacción de quien consume nuestro producto, o el cuello de botella para que deje de hacerlo. En una empresa comercial es el elemento principal para la producción de liquidez y sostén de la misma. El problema es que en muchos negocios aún no se ha entendido así y sigue siendo algo urgente (y mucho), pero no prioritario. En este sentido siguen funcionando como lo ha hecho hasta ahora mientras nuestra mente se ocupa de otras actividades del negocio.

El primer capítulo se desarrolla el marco contextual se describe la situación de la empresa Repuestos Automotrices Jhon y su problemática en la gestión del control de inventario, además contiene la ubicación y contextualización de la problemática, Situación actual de la problemática, problemas de investigación, delimitación del problema, justificación, cambios esperados con la investigación, objetivos generales y específicos.

El segundo capítulo se centra en el marco teórico el cual abarca el soporte conceptual sobre control y manejo de los inventarios, el mismo que se obtuvo a través de una revisión de estudios teóricos, producto de las diferentes fuentes teóricas consultadas, los principales conceptos relacionados, antecedentes referenciales con sus interpretaciones.

El tercer capítulo hace referencia a la metodología, presenta una descripción del proceso investigativo, de qué forma se llegó a los resultados a partir del diagnóstico, análisis, entrevistas, encuestas, variables e indicadores.

El cuarto capítulo muestra el desarrollo del tema y los resultados obtenidos. Finalmente, se presenta la bibliografía y los anexos.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

La educación es el arma más poderosa que se puede utilizar para cambiar el mundo

Nelson Mandela

1.1. UBICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

El proyecto se realizó en la ciudad de Quevedo parroquia San Camilo entre calle México y Av. Guayaquil en el Almacén de Repuestos Automotrices Jhon, tal empresa fue creada hace 7 años, el 2 de mayo de 2012, con un capital de \$5000 y 2 colaboradores. Cinco años después adquiere un local propio para ubicación de la empresa quedando con sede principal frente al local en que se inició.

El control del inventario es de mayor importancia dentro de una empresa comercial, ya que la buena administración y manejo del mismo nos permitirá alcanzar las metas y objetivos previstos que lo generará de la rentabilidad que quede al vender cada producto.

Al efectuar la revisión y análisis mediante la observación se denota las constantes fallas que tienen los procesos de control de inventario entre ellos la ausencia de procedimientos contables y operativos formalizados, legalizados, documentados y debidamente socializados a los responsables.

El descuido, desorden y la incapacidad provocan que la gestión de los procesos dentro del inventario sea deficiente y estos repercutan en la productividad de las ventas infiriendo de forma directa en la rentabilidad de la empresa.

1.2. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PROBLEMÁTICA

La deficiente gestión dentro del control de inventario es notoria en cuanto a rentabilidad esperada y obtenida, consecuencia del mal manejo del inventario; cantidad excesiva de productos de baja rotación, no existe control en cuanto a mínima existencia para ítems de alta rotación, es necesario un modelo de control de inventario en ABC que permita identificar los artículos que tiene un impacto importante en un valor global. Escasas estrategias de control y análisis en la reposición de inventario, insuficiente coordinación y eficacia en la administración del recurso humano, difícil gestión de la información para la toma de decisiones. Las consecuencias son severas para el control de stock ya sea por exceso o por defecto, ambas tienen efectos negativos.

El inadecuado control de inventario provoca insatisfacción de los clientes por atrasos en el despacho de la mercadería, planificación deficiente por cuanto no es posible coordinar con proveedores para nuevas compras ya que no hay un completo conocimiento de lo que se tiene en el inventario, reposición de productos tardío que no pudieron ser identificados por la desorganización del inventario.

El rubro de los inventarios en los estados financieros de la empresa, es lo más importante, ya que representan aproximadamente el 70% de los activos totales y sobre los cuales convergen con mayor fuerza, las operaciones que realiza la empresa, que son necesarias para su existencia y cumplimiento del objeto social, ya que la principal fuente de ingresos, provienen por la venta de las mercaderías.

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Las preguntas a ser respondidas con la presente investigación se desglosan a continuación.

1.3.1. Problema General

¿Cómo incide el control y gestión de inventario en la rentabilidad de la Empresa Repuestos Automotrices Jhon, de la Provincia de Los Ríos, cantón Quevedo en el periodo 2018-2019?

1.3.2. Problemas Derivados

- ¿De qué manera un análisis a la gestión del inventario podría aclarar los procesos que están afectando el eficiente funcionamiento de la misma?
- ¿De qué manera el incumplimiento a las políticas y procedimientos de la empresa influyen en el cumplimiento de los objetivos?
- ¿De qué manera la no realización de los indicadores, repercute en la rentabilidad y estabilidad de la empresa?

1.4. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El presente trabajo de Investigación se llevará a cabo en la empresa de Repuestos Automotrices Jhon, del Cantón Quevedo, Provincia de Los Ríos, se realizará un análisis a la gestión de inventario y su efecto en la rentabilidad y liquidez de la empresa.

CAMPO: Ciencias Social

ÁREA: Contabilidad y Auditoria

LINEA DE INVESTIGACIÓN: Emprendimiento y Organización de las Pymes.

ASPECTO: Gestión de Control de Inventario.

TIEMPO: enero 2018 a diciembre 2019.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Evaluar la gestión del inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de repuestos automotriz Jhon, Cantón Quevedo, Provincia Los Ríos en el periodo 2018-2019.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Examinar el sistema de procesos de inventarios acorde a los ciclos de compra, venta y su utilidad por ítems.
- Valorar los procesos de control de inventario y su grado de cumplimiento conforme a los reglamentos y políticas.
- Analizar los indicadores financieros y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Repuestos Jhon.

1.6. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de investigación es evidentemente práctico porque proporcionara información que va a contribuir a aclarar la situación real por la que se encuentra la

empresa. Las consecuencias pueden ser bastante grave, hasta el punto de acortar su vida empresarial, para ello vamos a presentar estrategias que estarán dirigidas a optimizar los procedimientos de control interno del inventario, con la finalidad de que cada área asuma sus responsabilidades.

A nivel práctico, representa uno de los aspectos más importantes de la empresa, ya que constituye el activo de mayor volumen. Esto significa que un control interno deficiente de los inventarios, trae consecuencias muy graves, ocasionando desde pérdidas de mercancías por su caducidad o robo, pérdida de clientes por no contar con los productos que ellos solicitan, reduciendo los ingresos necesarios, para cumplir con las obligaciones adquiridas con los proveedores. Un adecuado manejo de los inventarios daría solución a algunos de los problemas, que repercuten en la baja rentabilidad que soporta la compañía, aplicando medidas correctivas al desempeño del personal de bodega y ventas, de esta manera minimizamos los errores de sobrefacturación , atendiendo de manera efectiva al cliente, ya que encontrará lo solicitado a tiempo y con un costo moderado, fortaleciendo lazos con los proveedores y beneficiando a los accionistas aumentando su rentabilidad, además de capacidad en el manejo y control de sus inventarios, que es indispensable para el funcionamiento y éxito de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

*“Vive como si fueras a morir mañana;
aprende como si el mundo fuera a durar
para siempre”*

Mahatma Ghand

2.1. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

A continuación, van los conceptos más importantes que nos conllevaran a la parte teórica de lo que se va a tratar.

2.1.1. Contabilidad

Para (Saavedra G. & Saavedra G., 2015) “La contabilidad es una ciencia económica, cuyo objeto es el conocimiento pasado, presente y futuro de la realidad económica, en términos cuantitativos en todos sus niveles organizativos, mediante métodos específicos, apoyados en bases suficientemente contrastadas, a fin de elaborar información que cubra las necesidades financieras, y, las de planificación y control internas”.

Según (Morales, Pachama, & Gómez, 2017) La Contabilidad como ciencia estudia las unidades monetarias de una empresa individual o en sociedad, sean de actividades mercantiles o civiles, enseñando la normativa y procedimientos para el registro la información ordenada y analizada, facilitando la toma de decisiones.

2.1.2. Contabilidad financiera

Para (Gerardo Guajardo Cantu, 2008) Se conforma por una serie de elementos tales como las normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc. A este tipo de contabilidad se le conoce como contabilidad financiera, debido a que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad, así como determinados acontecimientos económicos que le afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos para la toma de decisiones. Este tipo de contabilidad es útil para acreedores, accionistas, analistas e intermediarios financieros, el público inversionista y organismos reguladores entre otros, todos usuarios externos de la información contable.

Según (Charles, 2000) La contabilidad financiera se centra en las necesidades específicas de aquellas personas externas a la empresa que toman decisiones, entre ellos los accionistas, los proveedores, los bancos y los organismos gubernamentales.

2.1.3 Contabilidad administrativa

Todas las herramientas del subsistema de información administrativa se agrupan en la contabilidad administrativa, la cual es un sistema de información al servicio de las necesidades internas de la administración, orientado a facilitar las funciones administrativas de planeación y control, así como la toma de decisiones. Entre las aplicaciones más típicas de esta herramienta se cuentan la elaboración de presupuestos, la determinación de costos de producción y la evaluación de la eficiencia de las diferentes áreas operativas de la organización, así como del desempeño de los distintos ejecutivos de la misma. Este tipo de contabilidad es útil sólo para los usuarios internos de la organización, como directores generales, gerentes de área, jefes de departamento, entre otros. (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

2.1.4 Control de Inventario

Según (P. M. Sunil, 2013) (Zhu, June 2016.) (Sánchez, 2015) Plantean que el control de inventario es una herramienta importante que están optando por usar las empresas. Ya que no solo le garantiza el mejor control de sus stocks en cuanto a: robos, productos demás, productos sobrantes, respuestas rápidas. Sino que, además, permite que las empresas se vean beneficiadas minimizando sus costos, ya que se sabría con precisión lo necesario a comprar, teniendo en cuenta la demanda pronosticada. Para tener claridad en lo que se ha mencionado, es necesario definir el concepto de estos dos términos “inventario” y “control de inventarios”. citado por (Donado & Tabares, 2019)

2.1.5 Inventario

Para (Guerrero H. , 2011) El inventario es un conjunto de recursos que se mantienen ociosos hasta el instante mismo en que se necesiten. Por lo tanto dichos recursos que no

realizan ningún beneficio a la empresa hasta antes de ser utilizados, lo único que generan son inversiones en algo que no está rindiendo ninguna contribución, y por el contrario si está generando un sin número de costos. Estos inventarios son necesarios para que las empresas funcionen y den una eficiente respuesta a sus clientes; pero con la atenuante de que estos inventarios deben ser bien administrados, a fin de minimizar costos.

Según (Sastra, 2009) El inventario es por lo general, el activo mayor en los balances de una empresa a si también los gastos por inventarios, llamados costos de mercancías vendidas son usualmente los gastos mayores en el estado de resultado. A aquellas empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que da origen a todas las restantes operaciones, necesitan de una constante información resumida y analizadas sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de unas series de cuentas principales y auxiliares relacionadas con estos controles. Citado por (Alvarado, 2018).

2.1.6 Gestión de Inventario

Para (Schroeder, 2005) (Hillier & Lieberman, 2002) (Ballou, 2004) La gestión de inventarios es un tema muy estudiado por la Gestión de Operaciones y la Investigación de Operaciones para optimizar el costo de la gestión de los inventarios. Los modelos de inventario tradicionales generalmente trataban la optimización de inventarios para una organización individual. Pero recientemente ha comenzado a imponerse en la gestión empresarial el concepto de “cadena de suministro”, donde la satisfacción de las necesidades del cliente final se logra mediante los flujos material, de información y financiero, que se establecen desde los proveedores originales hasta el último consumidor, requiriendo esto de un determinado nivel de cooperación e integración entre los participantes en la cadena. Citado por (José Antonio Díaz-Batista, 2012).

Para (Toro-Benítez, 2011) La gestión de los inventarios es cada vez más importante dentro de las administraciones de las empresas, pues determina el cumplimiento o fracaso de los objetivos establecidos. La gestión se desarrolla mediante el control de las operaciones, el conocimiento del proceso, y considerando las externalidades que pueden favorecer o perjudicar las operaciones del negocio. Citado por (Asencio-L., González-E., & E., 2017).

2.1.7 Administración de Inventario

El análisis de los inventarios Uno de los enfoques administrativos en las organizaciones es la planeación, la cual al aplicarse al análisis de inventarios debe darse desde un plan de mejoramiento continuo. Algunos beneficios de planear son:

- Aclarar, amplificar y determinar objetivos.
- Pronosticar. • Establecer condiciones y suposiciones.
- Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.
- Anticipar posibles problemas futuros
- Modificar los planes a la luz de los resultados de control.
- Establecer un plan general de logros, enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar en el trabajo. (Bolaños, Cortes, & Delgado, 2011) citado por (Cano & Sanchez, 2019)

Otra de las áreas que se une al proceso de administración y gestión de inventario en las empresas, es el control interno, el cual mantiene unas premisas para la aplicación de un control responsable:

- Mantener el capital mínimo invertido.
- Reducir costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventario.
- Reducir el riesgo de fraudes, robos o daños físicos.
- Evitar que se dejen de realizar ventas por falta de mercancías.
- Reducir el costo de la toma del inventario físico anual. Citado por (Cano & Sanchez, 2019).

2.1.8 Sistema de inventario

Tal cual lo dice (Carmichael, Graham, & y Whittington, 2007) una entidad puede usar el sistema de inventario periódico para ciertos tipos de inventario, y el sistema de inventario continuo para otros. La elección por parte de la entidad sobre que sistemas usar recae en características tales como el análisis costo-beneficio de la aplicación, o la imposibilidad de usar uno u otro sistema. Generalmente, estos sistemas son considerados desde un punto de vista operativo, pero el impacto que tiene en la información financiera no es evaluado. La elección de un sistema sobre otro puede crear múltiples escenarios cuando son combinados

con técnicas de medición de los inventarios, sobre todo en economías caracterizadas por cambios significativos en los precios de los bienes. Citado por (Fuertes & Jose, 2015).

2.1.8.1 Sistema de inventario periódico

Para (Carmichael, Graham, & y Whittington, 2007) El sistema periódico obliga a las entidades a determinar el inventario final de la entidad a través de un conteo físico realizado al menos anualmente, generalmente al final del periodo contable. Debido a la forma por la cual el inventario final y el costo de ventas son determinados, cualquier importe que pudiese haberse reconocido debido a la falta de inventario formara parte del costo de ventas. Es decir, como no hay una comparación entre el inventario final que debería ser, contrastado con el inventario final que realmente existe, no surge una diferencia que podría ser catalogada como faltante de inventario. Citado por (Fuertes, 2015).

2.1.8.2 Sistema de inventario continuo

La aplicación del sistema continuo para la contabilización de los inventarios implica que la entidad debe actualizar el importe de los inventarios cada vez que la compañía realiza una operación de compras o de ventas. Mediante la aplicación de este sistema, el inventario final reconocido en los registros contables puede ser comparado con el conteo físico al final del periodo que la entidad realiza y determinar si hay inventario faltante, ya que existe una comparación entre lo que debería ser, y lo que realmente existe. Como menciona (Carmichael, Graham, & y Whittington, 2007) la mayor disponibilidad de sistemas automatizados ha dado como resultado un incremento en el uso del sistema de inventario continuo. Citado por (Fuertes, 2015).

2.1.9 Inventario en procesos

Según (Meana, 2017), Consiste en gestionar los productos que están proceso intermedio de fabricación, se trata de artículos que tenemos que ensamblar durante este ciclo y que son inventariados durante este proceso.

2.1.10 Método de control de inventario

Según (Bravo Valdiviezo, 2013) indica que las funciones de control de inventarios pueden apreciarse desde dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable.

El control operativo aconseja mantener las existencias a un nivel apropiado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, de donde es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mismas, debido a que, si compra sin ningún criterio, nunca se podrá controlar el nivel de los inventarios. A este control pre operativo es que se conoce como control Preventivo (Bravo Valdiviezo, 2013).

En paralelo también plantea y se refiere al control preventivo donde muchas veces se compra realmente lo que se necesita, evitando acumulación excesiva. No hay que olvidar que los registros y la técnica del control contable se utilizan como herramientas valiosas en el control preventivo. Algunas técnicas son las siguientes:

- Fijación de existencias máximas y mínimas.
- Índices de Rotación.
- Aplicación del criterio especialmente cuando las especulaciones entran en juego.

2.1.11 Colaboración en la cadena de suministro

Para (R., Neubert, & Bouras, 2008) De acuerdo la colaboración en la cadena de suministro (CS) ha sido estudiada por académicos y empresarios en los enfoques de Inventario Manejado por el Vendedor (VMI), Planeación, Pronósticos y Reabastecimiento Colaborativo (CPRF) y Reabastecimiento Continuo (CR). (R., Neubert, & Bouras, 2008) establecen que la colaboración en la CS se ha evidenciado en múltiples conceptos, tales como la Respuesta Rápida (QR), Respuesta eficiente al Cliente (ECR), Política de Reabastecimiento Continuo (CPR), Inventario Manejado por el Vendedor (VMI), Planeación, Pronósticos y Reabastecimiento Colaborativo (CPRF), Respuesta sincronizada al Cliente (SCR), Reabastecimiento Rápido (RR) y Administración del Inventario Centralizado. Citado por (Arango, Adarme, & Andres, 2013).

2.1.12 Rentabilidad

Según (Quinde, Ramos, & Fray, 2018) La rentabilidad refleja como crecieron nuestras inversiones en el negocio, en un periodo determinado financieramente hablando. Existen dos clases: La Económica es la que se establece por los activos de la empresa independientemente de su estructura financiera. La Financiera esta se encuentra condicionada por la estructura financiera de la compañía es el resultado de los capitales invertidos por los accionistas de las empresas. La rentabilidad es el objetivo principal de todos los negocios, sin rentabilidad, el negocio no sobrevivirá a largo plazo, esta se mide con los ingresos y los gastos; el ingreso es dinero generado por las actividades del negocio. Sin embargo, el dinero que entra en el negocio por actividades como solicitar préstamos no genera ingresos. Esto es simplemente una transacción en efectivo entre el negocio y el prestamista para generar dinero que se destinan para operar el negocio o comprar activos.

2.1.13 Utilidad Neta

La Utilidad neta es el incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa, esperado por quienes invierten en el capital social de una compañía para incrementar el valor de su inversión. Es un efecto sobre el patrimonio mediante el incremento de cualquier activo (no necesariamente efectivo) o la disminución del pasivo (Morillo y Marisela Morillo, Marisela,2001).

2.1.14 Gestión de Compra

Corresponde al conjunto de actividades que deben desarrollarse a fin de adquirir los bienes necesarios para el negocio al mínimo costo, con la calidad deseada y en el momento oportuno, esto involucra la búsqueda de nuevas fuentes de compra y las relaciones productivas con dichas fuentes. Actualmente, se plantea que la relación con los proveedores debe fundamentarse en la lealtad, la confianza y la cooperación mutua, por tal motivo debe existir una integración con las fuentes de compra que permita negociaciones

de ganar - ganar entre los actores de este proceso, según (Aguilar, 2009) (Ortíz, 2004) citado por (Peña & Silva, 2016).

2.1.15 Procesos de trabajo

Los procesos de trabajo (o procesos de taller de trabajo) por lo general tienen como objetivo lograr flexibilidad. El equipo utilizado en ellos suele ser de propósito general, lo cual significa que puede ser utilizado para múltiples requerimientos de producción. La habilidad para generar el producto con las especificaciones del cliente, se centra casi siempre en los trabajadores. Los procesos de trabajo por lo general se concentran en la producción de una gran variedad de requerimientos especiales (Chapman, 2006, p.5).

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Gestión de sistemas de inventario

Según (Chase, Jacobs, & Aquilano, 2004) (Aguilar & Gabriel, 2009) La gestión de inventarios es una de las funciones más complejas de una organización debido a las múltiples incertidumbres que encierran su entorno, de haber certeza sobre el futuro podría establecerse inequívocamente la cantidad de inventario que debería mantenerse para cubrir las necesidades futuras, incluso tal vez no sería necesario mantener ninguna cantidad, no obstante, se presentan diversas variaciones que rodean todo el quehacer organizacional, razón por la cual esto no es posible, citado por (Peña & Silva, 2016).

(Aguilar & Gabriel, 2009) El objetivo de la gestión de sistemas de inventarios resulta ser entonces maximizar la rentabilidad, minimizando los costos de capital inmovilizado en el inventario, y al mismo tiempo, satisfacer los requerimientos de servicio al cliente, según Toro y Bastidas (2011). En tal sentido, la gestión de inventarios se define como aquel conjunto de decisiones, reglas, lineamientos y/o políticas a través de las cuales se determinan los niveles de inventario que deberán mantenerse, el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño por el cual deben realizarse los pedidos, citado por (Peña & Silva, 2016).

Para (Ortíz, 2004) (López & Gómez, 2013) (Heizer & Render, 2008) La clasificación de artículos busca diferenciar los bienes que conforman el inventario de acuerdo a ciertos criterios, para que de acuerdo con su importancia se apliquen políticas de administración de inventarios diferentes para cada grupo, de tal manera que los esfuerzos y los costos de administración sean proporcionales a la importancia relativa de los mismos. Citado por (Peña & Silva, 2016).

El método mayormente empleado para clasificar los artículos es el ABC, el cual categoriza a los artículos en tres grupos A, B y C de acuerdo a un único criterio relacionado con el valor invertido en los bienes. También se emplea el método ABC multicriterio, en el que se consideran además del costo otros elementos para clasificar los artículos según su importancia, tales como el riesgo de obsolescencia, plazos de entrega del proveedor, criticidad, dificultad para adquirir el producto, entre otros, citado por (Peña & Silva, 2016).

Para (Ortíz, 2004) comenta que en condiciones de demanda y tiempos de entrega aleatorios existe la probabilidad de incurrir en agotamiento de las existencias, lo cual tiene implicaciones negativas para las organizaciones, como la pérdida de la imagen de la empresa y la pérdida de ventas; de allí la necesidad de contar con cantidades adicionales de productos almacenados que corresponde a lo que se conoce como inventarios de seguridad. En este sentido, el inventario de seguridad dependerá de la variabilidad que se presenta en la demanda de los clientes y el tiempo de entrega del proveedor, por tal motivo, se debe identificar que artículo requiere de este tipo de inventario y cual tipo de incertidumbre es la que priva a fin de asignar estas cantidades adicionales a mantener, citado por (Peña & Silva, 2016).

De igual modo, una gestión de inventarios eficiente busca el equilibrio entre el nivel de servicio al cliente y los costos de inventario, de allí la necesidad de estimarlos, Estimación de costos de inventario de repuestos para mantenimiento. Modelo metodológico para organizaciones., (Peña & Karim, 2013) y (Guerrero H. , 2009). En el siguiente cuadro se presentan los costos de inventario y cada uno de los elementos que los componen. Citado por (Peña & Silva, 2016).

Cuadro 1. Identificación de los componentes por tipo de costos de inventario

Costo de inventario	Elementos componentes
Costo de adquisición.	<ul style="list-style-type: none"> • Costo unitario del producto en caso de ser fabricado. • Monto por unidad del producto pagado al proveedor en caso de ser comprado.
Costo de ordenar.	<ul style="list-style-type: none"> • Costo del personal de compras. • Costo de las comunicaciones (cartas, teléfono, fax y correo electrónico). • Costo de la orden de compra y demás documentos. • Costos de transporte. • Costos de recepción. • Otros.
Costo de mantener.	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de almacenamiento. • Depreciación, seguros, alquileres e impuestos. • Costos de obsolescencia, deterioros y pérdidas. • Costo de capital.
Costo por faltantes.	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancias dejadas de percibir. • Intangibles como la pérdida de la imagen de la empresa.

Fuente: (Peña & Oliva, Estimación de costos de inventario de repuestos para mantenimiento. Modelo metodológico para organizaciones., 2013).

Cuadro 2. Funcionamiento de los sistemas de administración de inventarios

Tipo de demanda	Filosofía de administración	Sistema de administración	Funcionamiento
Independiente	Reposición	Revisión continua	Cada vez que las existencias llegan a un punto de reordenamiento se realiza un pedido por una cantidad que se estima como óptima.
		Revisión periódica	Se verifica el nivel de inventario en intervalos de periodos fijos y se coloca una orden por la cantidad requerida para aumentar el inventario a un nivel máximo predeterminado.
Dependiente	Requerimientos	MRP	Determina cuántos componentes se necesitan, para cumplir con los programas de producción o mantenimiento. Su resultado se traduce en órdenes de compra y fabricación de los materiales necesarios.

Fuente :(Leal & Oliva, 2012) (Schroeder, 2005) citado por (Peña & Silva, 2016)

2.2.2 La variación de la demanda, la rotación y la clasificación de los inventarios

Es conocido el concepto del “inventario de seguridad”, el cual depende de la variación de la demanda y de la probabilidad de que un valor dado de demanda se presente durante el tiempo de reabastecimiento. Este último concepto está asociado entonces a la distribución

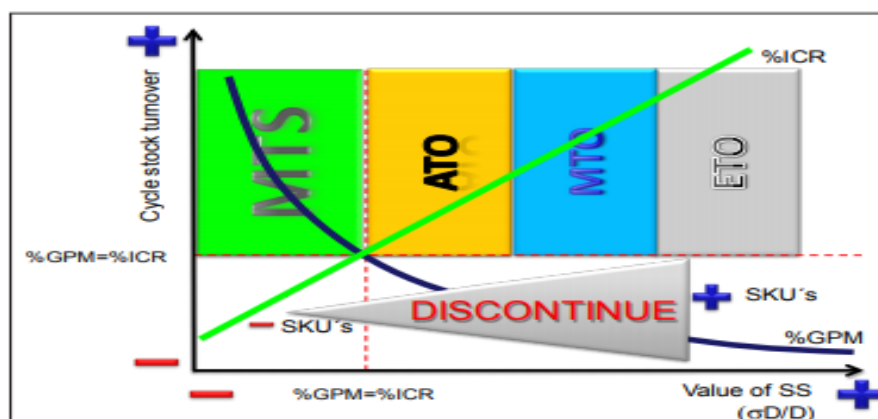
de los datos de demanda real en el tiempo y, por lo tanto, solo funciona en entornos en los que dicha demanda puede evidenciar un comportamiento de datos de tendencia central. El inventario de seguridad se define entonces a partir de los datos de variación de la demanda y, por otro lado, del nivel de servicio deseado, el cual se define como “el número de unidades demandadas que pueden suministrarse de las existencias actualmente disponibles” (Chase, Aquilano, & Jacobs, 2005) citado por (Santamaría & Alejandro, 2012)

2.2.2.1 Selección estratégica del modelo de producción a partir de la clasificación de los inventarios.

Se define los productos que se pueden mantener en el almacén y los que no se deban mantener en éste. De esta forma, aquellos productos cuyo margen de beneficio bruto sea superior al costo de mantener inventario se pueden mantener en el almacén (MTS, hecho para almacenar). Los productos que tengan un margen de beneficio bruto inferior al costo de mantener inventarios deben ser productos que se ensamblan bajo pedido (ATO, ensamblados bajo pedido), se fabrican bajo pedido (MTO, hechos bajo pedido), e incluso pueden ser diseñados y fabricados bajo pedido (ETO, diseñados y fabricados bajo pedido).

En el gráfico podemos ver entonces la selección estratégica del modelo de producción adecuado considerando el efecto que tiene la variación de la demanda en el costo de mantener inventarios y en el deterioro del margen de beneficio bruto.

Gráfico 1. Clasificación del modelo de producción con respecto al comportamiento del costo de mantener inventarios y al margen de beneficio bruto.



Fuente : (Santamaría & Alejandro, 2012)

2.2.3 Rotación de Inventarios

Para (Gitman & Zutter, 2012) La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

La rotación resultante tiene significado solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Una rotación de inventarios de 20 sería normal para una tienda de comestibles, cuyos bienes son altamente perecederos y se deben vender pronto; en cambio, una rotación de inventarios común para una empresa fabricante de aviones sería de cuatro veces por año.

Otro índice de actividad del inventario mide cuántos días conserva la empresa el inventario. La rotación de inventarios se puede convertir fácilmente en la edad promedio del inventario dividiendo 365, el número de días que tiene un año, entre la rotación de los inventarios. (Gitman & Zutter, 2012).

2.2.3.1 Periodo promedio de cobro.

El periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de cobro} &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{365}} \end{aligned}$$

2.2.3.2 Periodo promedio de pago

El periodo promedio de pago, o antigüedad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro:

$$\begin{aligned}\text{Periodo promedio de pago} &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras anuales}}{365}}\end{aligned}$$

La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos. (Gitman & Zutter, 2012)

2.2.3.3 Rotación de los activos totales.

La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. La rotación de activos totales se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de activos totales} = \text{Ventas} \div \text{Total de activos}$$

Por lo general, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea de gran interés para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes desde el punto de vista financiero. (Gitman & Zutter, 2012).

2.2.4 Razones de endeudamiento

La posición de endeudamiento de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque estas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. Cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo

de que no cumpla con los pagos contractuales de sus pasivos. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias entre los accionistas, tanto los accionistas actuales como los futuros deben prestar mucha atención a la capacidad de la empresa de saldar sus deudas. Los prestamistas también se interesan en el endeudamiento de las empresas. En general, cuanto mayor es la cantidad de deuda que utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes. Cuanto mayor es la deuda de costo fijo que utiliza la empresa, mayores serán su riesgo y su rendimiento esperados. (Gitman & Zutter, 2012).

2.2.3.1 Índice de endeudamiento.

El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

2.2.3.2 Razón de cargos de interés fijo.

La razón de cargos de interés fijo, denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La razón de cargos de interés fijo se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón de cargos de interés fijo} = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$$

La cifra de las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) es igual que la cifra de la utilidad operativa presentada en el estado de pérdidas y ganancias. (Gitman & Zutter, 2012).

2.2.4 Sistemas de registro, métodos de valuación y de estimación de inventarios

Al analizar la cuenta de inventario en el estado de situación financiera es necesario identificar tres aspectos importantes:

- a) Los sistemas de registro.
- b) Los métodos de valuación.
- c) Los sistemas de estimación.

En seguida se analiza cada sistema y método con mayor detalle.

1. Sistemas de registro. Una empresa decide el momento en que debe registrarse la adquisición y el consumo del inventario. Dicho momento puede ser cuando se realiza cada transacción o al final del periodo. La decisión debe basarse principalmente en el tipo de empresa de que se trate. Para ello existen dos sistemas de registro. Dichos sistemas son: (Fuertes, Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios, 2015).

- a) Inventario perpetuo.
- b) Inventario periódico.

2. Métodos de valuación. Por lo general, los precios sufren variaciones en cada compra que se hace durante el periodo contable. El objetivo de los métodos de valuación es determinar el costo que será asignado a las mercancías vendidas y el costo de las mercancías disponibles al terminar el periodo. Se debe seleccionar el que brinde al negocio la mejor forma de medir la utilidad neta del periodo y el que sea más representativo de su actividad. Para ello existen varios métodos:

- a) Costo específico.
- b) PEPS (primeras entradas, primeras salidas).
- c) UEPS (últimas entradas, primeras salidas).
- d) Promedio ponderado.

3. Sistemas de estimación. Ante alguna circunstancia impredecible (robo, incendio, inundación), o bien ante la necesidad de preparar estados financieros al final del periodo, el contador debe estimar el valor del inventario sin hacer un recuento físico de los productos disponibles. Para tal propósito se han diseñado sistemas de estimación de inventarios, los cuales permiten realizar una aproximación del costo del inventario sin tener que desperdiciar tiempo e incurrir en costos al hacer un recuento físico. Para ello existen dos métodos: (Fuertes, Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios, 2015).

- a) Precio de menudeo o detallista.
- b) Utilidad bruta.

De esta manera, un pequeño supermercado puede decidirse por valorar su inventario de acuerdo con el método de UEPS, registrarlo por periódico y optar por el método detallista ante algún imprevisto. Ello implica un adecuado control de calidad sobre la información que será la base para calcular el inventario final.

2.2.5 Sistemas de registro de inventarios

Existen dos sistemas para llevar los registros de inventarios y la cuenta del costo de la mercancía vendida: perpetuo y periódico. A pesar de que la forma en que operan estos dos sistemas se detalla en el capítulo 14 de este libro, a continuación, se presenta un resumen de ambos.

2.2.6 Sistema de inventario perpetuo

El sistema de inventario perpetuo mantiene un saldo siempre actualizado de la cantidad de mercancías en existencia y del costo de la mercancía vendida. Cuando se compra mercancía, aumenta la cuenta de inventario; cuando se vende, disminuye y se registra el

costo de la mercancía vendida. Así, en todo momento se conoce la cantidad y el valor de las mercancías en existencia y el costo total de las ventas del periodo.

Cuando se aplica el sistema perpetuo no se utilizan las cuentas compras, fletes sobre compras, devoluciones y bonificaciones sobre compras o descuentos sobre compras. Cualquier operación que represente cargos o créditos a estas cuentas debe registrarse en la cuenta inventario de mercancías. Siempre que se compren mercancías y se incurra en gastos por fletes, se hace un cargo a la cuenta inventario de mercancías por las compras y los gastos de fletes, en tanto que se acredita la cuenta proveedores o bancos, según corresponda. (Fuertes, Métodos, técnicas y sistemas de valuacion de inventario. Un enfoque global, 2015).

Con este sistema no hay necesidad de efectuar un conteo físico de las existencias de mercancía al terminar el periodo, a pesar de que se acostumbre a realizarlo para comprobar la exactitud de la cuenta de inventario. Una ventaja adicional de este sistema de registro es que facilita la preparación de la sección del costo de cada venta al finalizar el periodo, es decir, la cuenta costo de ventas debe cerrarse contra pérdidas y ganancias. En seguida se presenta un estado de resultados parcial:

2.2.7 Sistema de inventario periódico

Cuando se aplica el sistema de inventario periódico, no se mantiene un saldo actualizado de las mercancías en existencia. Siempre que se compran mercancías para revenderse, se hace un cargo a la cuenta compras; por su parte, las cuentas devoluciones y bonificaciones sobre compras, descuentos sobre compras y fletes sobre compras se utilizan para devoluciones, descuentos recibidos por pronto pago y cargos de fletes en que se incurre al transportar mercancías. Por lo tanto, es necesario hacer un conteo físico para determinar las existencias de mercancías al finalizar el periodo. En el sistema periódico no se registra el costo de la mercancía vendida cada vez que se efectúa una venta, por lo tanto, debe calcularse al final del periodo.

Fórmula para calcular el costo de las mercaderías vendidas

<i>Inventario inicial</i>

<i>+ Compras</i>
<i>+Fletes sobre compras</i>
<i>-Devoluciones y bonificaciones sobre compras</i>
<i>- Descuento sobre compras</i>
<i>= Costo de la mercancía disponible</i>
<i>- Inventario final</i>
<i>= Costo de ventas</i>

Fuente : (Fuertes, Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventario. Un enfoque global, 2015)

Al finalizar el periodo se debe cerrar el inventario inicial, compras, así como las cuentas relacionadas con compras, contra la cuenta pérdidas y ganancias. También deben cerrarse las cuentas de ventas, devoluciones y bonificaciones sobre compras y cargar a la cuenta de inventario de mercancía (inventario final). Es necesario contar las mercancías en existencia y preparar un asiento de diario para dar de alta el monto actualizado de la mercancía. De acuerdo con el método de valuación y el sistema de registro de la empresa, se deben seguir los pasos cuidadosamente en cada tipo de registro. De esta manera, si la empresa utiliza UEPS y el sistema perpetuo, el contador debe asegurarse de que cada vez que se registra.

2.2.8 Gastos adicionales que forman parte del producto

Tal como se mencionó anteriormente, en el momento de realizar una compra de artículos para su venta se incurre en gastos que deben contabilizarse para que posteriormente formen parte del costo del producto. Los gastos adicionales más comunes son:

- a) Fletes
- b) Seguros
- c) Impuestos de importación

2.2.9 Valuación del inventario

Cuando se compran mercancías con el fin de venderlas posteriormente, la compra se registra al costo, menos el importe de cualquier descuento por pronto pago recibido. El costo de la mercancía incluye los gastos de fletes pagados por el comprador, los seguros que amparan las mercancías en tránsito o el periodo de almacenamiento y, además, los impuestos. Lo anterior se ilustra así:

A pesar de que la compra inicial de mercancías se registre a su precio de costo, existen varios métodos mediante los cuales, al terminar el periodo contable, el contador puede valorar las mercancías no vendidas. La selección del método es importante, debido a que el valor del inventario final afecta el costo de las mercancías vendidas y la utilidad neta que aparecen en el estado de resultados, así como el inventario final que se presenta como un activo en el estado de situación financiera.

Como se mencionó anteriormente, son cuatro los métodos que se utilizan para evaluar los inventarios finales: el del costo específico, el de primeras entradas, primeras salidas (PEPS), el de últimas entradas, primeras salidas (UEPS) y el del promedio ponderado. Todos se estudian a continuación, sin embargo, es importante mencionar que la norma internacional de contabilidad núm. 2 no permite el uso de la fórmula últimas entradas, primeras salidas en la medición del costo de los inventarios. Aquí se habrá de reseñar ese método (al igual que los otros tres), pero sólo con propósitos de ilustración. (S.A, s.f.)

2.2.10 Costo específico

El método del costo específico para valuar inventarios requiere que se lleve un registro detallado de la información relacionada con cada operación de compra, con el fin de identificar las facturas específicas a que corresponden las mercancías disponibles, al final del periodo. A cada compra se le asigna un número especial, o a los productos de un pedido específico se le pone una tarjeta, de modo que en el momento de la venta sea posible determinar la factura a la que corresponde el artículo vendido.

De esta forma se conoce a qué facturas corresponden las mercancías disponibles y se calcula el costo real con base en dichas facturas. El método del costo específico es el más útil para las compañías que compran productos que se identifican con facilidad mediante

un número especial de serie o modelo, o bien para compañías que manejan un número limitado de mercancías. (S.A, s.f.)

Este método no es práctico para grandes organizaciones que compren cantidades importantes de mercancías durante el periodo contable, debido al trabajo y al alto costo que representa identificarlas y llevar los registros de costos, a pesar de que se obtiene una medida exacta del costo de las mercancías vendidas en el periodo contable.

2.2.11 Primeras entradas, primeras salidas (PEPS)

Cuando se aplica el método de primeras entradas, primeras salidas o método PEPS de valuación de inventarios, se supone que las primeras mercancías compradas son las primeras que se venden. Por lo tanto, las mercancías en existencia al final del periodo serán las últimas, es decir, las de compra más reciente, valoradas al precio actual o al último precio de compra. Este método refleja al final un mayor saldo de inventarios (sobreevaluado) y un costo de ventas menor (subvaluado).

2.2.12 Últimas entradas, primeras salidas (UEPS)

Cuando se emplea el método de últimas entradas primeras salidas, o método UEPS de valuación de inventarios, se supone que las últimas mercancías compradas son las primeras que se venden. Las mercancías que no se venden al final del periodo representan las que se encontraban en existencia en el inventario inicial o los primeros productos comprados.

Cuando se utiliza el método UEPS para valuación de inventarios, se supone que los primeros artículos comprados son los últimos que se venden: por lo tanto, el inventario final debe evaluarse según el primer precio de compra o el más antiguo. De acuerdo con este método, el inventario final es menor (subvaluado) y el costo de ventas es mayor (sobreevaluado). (Mendoza & Ortiz, 2018)

2.2.13 Promedio ponderado

El método ponderado para valuación de inventarios reconoce que los precios varían, según se adquieren las mercancías durante el periodo. Por lo tanto, de acuerdo con este método, las unidades del inventario final deben ser valoradas al costo promedio por unidad de las existencias disponibles durante todo el año. Antes de calcular el valor del inventario final

mediante el método del promedio ponderado, es necesario determinar el costo promedio por unidad, que después se aplicará al número de unidades del inventario final. (Mendoza & Ortiz, 2018)

2.2.14 Congruencia de los métodos de valuación

Se analizó que existen diferentes métodos para llevar y valorar los inventarios. Asimismo, cada compañía tiene la opción de escoger el más apropiado para ella. El método que se seleccione tiene un efecto directo sobre las utilidades. La información contenida en los estados financieros es utilizada por la administración, los acreedores y los inversionistas. Estos grupos evalúan los resultados pasados y futuros de la empresa para tomar decisiones administrativas, conceder créditos o contratos, en informes estadísticos o fiscales y para inversiones. (Mendoza & Ortiz, 2018)

Por consiguiente, el contador tiene que exponer en forma clara el método utilizado para valorar los inventarios y otras partidas de los estados, y aplicarlo en forma congruente para que estos grupos realicen comparaciones seguras y significativas. Si el contador tiene necesidad de cambiar los métodos utilizados en años anteriores, debe describir las causas que provocaron el cambio, la justificación del mismo y el efecto que tuvo o puede tener sobre los estados financieros.

1. El método de precios al menudeo o detallista, que generalmente utilizan las cadenas de tiendas y las departamentales, igual que los establecimientos mayoristas. Para estimar el costo del inventario por este método, es necesario que el negocio disponga de registros de las mercancías devueltas, así como de los precios de venta de todas las mercancías vendidas durante el periodo contable.
2. El método de la utilidad bruta se usa con frecuencia para determinar el costo de los inventarios, cuando las mercancías se han perdido o destruido. Para estimar el valor del inventario, de acuerdo con este método se multiplican las ventas netas por la utilidad bruta promedio sobre venta.

2.2.15 Sistemas de estimación de inventarios

En algunas ocasiones, la empresa debe obtener de manera rápida el valor del inventario, utilizando la menor cantidad de tiempo y dinero. Existen dos métodos para estimar el valor del inventario: (Mendoza & Ortiz, 2018)

Inventarios			
INDICADOR	DESCRIPCION	FORMULA	IMPACTO (COMENTARIO)
Índice de Rotación de Mercancías	Proporción entre las ventas y las existencias promedio. Indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas	$\frac{\text{Ventas Acumuladas} \times 100}{\text{Inventario Promedio}}$	Las políticas de inventario, en general, deben mantener un elevado índice de rotación, por eso, se requiere diseñar políticas de entregas muy frecuentes, con tamaños muy pequeños. Para poder trabajar con este principio es fundamental mantener una excelente comunicación entre cliente y proveedor.
Índice de duración de mercancías	Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período. Indica cuantas veces dura el inventario que se tiene.	$\frac{\text{Inventario Final} \times 30 \text{ días}}{\text{ventas promedio}}$	Altos niveles en ese indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una materialización inmediata y que está corriendo con el riesgo de ser perdido o sufrir obsolescencia.
Exactitud del Inventario	Se determina midiendo el costo de las referencias que en promedio presentan irregularidades con respecto al inventario lógico valorizado cuando se realiza el inventario físico	$\frac{\text{Valor Diferencia (\$)}}{\text{Valor Total de Inventarios}}$	Se toma la diferencia en costos del inventario teórico versus el físico inventariado, para determinar el nivel de confiabilidad en un determinado centro de distribución. Se puede hacer también para exactitud en el número de referencias y unidades almacenadas.

2.2.13.1. Impacto de los indicadores de control de inventarios en la cadena de suministros.

Los indicadores de control de inventarios son determinantes para todo proceso en la industria, ya que estos se pueden implementar en posiciones estratégicas que reflejen resultados óptimos a mediano y largo plazo. Para ello, es necesario un sistema de información holístico que permita medir las diferentes etapas de la cadena de suministro en la industria, según Mora (2014) uno de los grandes problemas que tienen la empresa actual es que no se tiene un control efectivo en medir el desempeño de sus procesos logísticos, lo que genera cuellos de botellas y demoras en los procedimientos, además baja la competitividad y puede generar pérdida de un cliente. (Ponmce, 2014)

Lo importante de los indicadores es que pueden medir: esto permite tener un mejor control en las operaciones de un proceso y tomar decisiones estratégicas. En una cadena de suministro la aplicación de los indicadores en las diferentes empresas puede llegar a convertirse en una ventaja competitiva y posicionarse a nivel nacional e internacional.

El impacto que tienen los indicadores de gestión de inventarios es esencial en la cadena de suministros, tal como lo expresaría Luis Aníbal Mora (2008): “Los movimientos de materiales y productos a lo largo de la cadena de suministro son un aspecto clave en la gestión logística, ya que de ello depende el reabastecimiento óptimo de productos en función comercial y de logística de la empresa” (Ponmce, 2014).

La investigación se enfoca en los indicadores de control de inventarios y su fuerte impacto en la cadena de suministro y en la industria, como se puede observar en la Tabla 1 estos indicadores permiten tomar decisiones y tener un control con respecto a costos de inventario. Esta herramienta posibilita realizar una reducción en los costos, utilizada de una forma eficiente. Los indicadores que se muestra en la Tabla 1 son los más representativos en la industria como lo afirman los autores que son nombrados en los diferentes artículos científicos y libros. (Ponmce, 2014).

2.2.16 Administración del inventario en las empresas

En este apartado se desarrolla de manera breve y sencilla, los aspectos relacionados con la administración del inventario como una herramienta para la optimización de los recursos financieros en una empresa, tomando en cuenta las opiniones de Ramírez (2007), Ehrhardt

y Brigham (2007); Bustos y Chacón (2007), Ross, Westerfield y Jordan (2006); Programa preparatorio para ejecutivos que laboran en las unidades de negocios (Agencias Bancarias), Módulo I: bases contables para el análisis financiero, y Módulo II: Análisis de estados financieros I (2006); Díaz (1999), Van Horne (1993); Gitman (1986) y otros. Se aborda en varias partes: primero, se expone la caracterización del inventario; segundo, se desarrollan los diferentes tipos de inventarios; tercero, se exponen los costos básicos involucrados en su manejo; y cuarto, se mencionan las diferentes técnicas más comunes que se utilizan para administrar el inventario con el propósito de conseguir una mayor rentabilidad, disminución de los costos y, por consiguiente, buen uso de los recursos financieros optimizando al mismo tiempo las utilidades. Citado por (Durán, 2012).

2.2.17 Caracterización del inventario

Los inventarios o stocks según Díaz (1999: 3) “son la cantidad de bienes que una empresa mantiene en existencia en un momento dado”, bien sea para la venta ordinaria del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Constituye el nexo entre la producción y la venta de un producto y representa una inversión considerable para la empresa, lo cual debe ser controlado cuidadosamente por ser el activo corriente de menor liquidez. En este sentido, el inventario en una empresa manufacturera está conformado por la materia prima, insumos o productos en proceso necesarios para la fabricación y posterior comercialización en productos terminados. En las empresas comerciales está compuesto por el conjunto de mercancía y artículos terminados destinados para la venta. En lo que respecta a las empresas de servicio, el inventario está integrado por todo el suministro necesario para su funcionamiento y prestación de servicio.

La importancia y control que requieren estos inventarios dependerán de la actividad económica a que se dedica la empresa. (Durán, 2012)

2.2.18 Tipos de inventarios

Existen diversos inventarios, los cuales dependen de la naturaleza de la empresa y del criterio que se considere. En el cuadro 1, se puede observar los diferentes tipos de inventarios en opinión de Ross y otros (2006), el Programa preparatorio para ejecutivos

que laboran en las unidades de negocio (Agencias Bancarias), Módulo II: Análisis de estados financieros I (2006) y (Gitman & Zutter, 2012). citado por (Durán, 2012).

Tipos de inventario según el criterio que se considere para su clasificación.

Criterio	Concepto	Tipo de inventarios
Funcional	Se considera tomando la función o naturaleza de la empresa. El inventario dependerá si es una empresa manufacturera, comercial o de servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Materia Prima (material utilizado como punto de partida para el proceso de producción) • Productos en proceso (productos que están sin terminar) • Productos terminados (productos que están listos para la venta, envío o consumidor final)
Razones para mantenerlo	Depende del motivo por el cual se mantiene el inventario en una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Precautelativo (material o productos terminados como medida de prevención por una demanda mayor) • Transaccional u operativo (mercancía operable que dispone la empresa para funcionar y generar recursos y ganancias) • Especulativo (material o productos terminados retenido para obtener mayores ganancias debido a la variación de los precios que experimentan los productos destinados a la venta)
Duración	Su clasificación depende de la durabilidad del mismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Perecedero (mercancía que tiene fecha de vencimiento) • No perecedero (mercancía que no se vencen)
Origen	Se considera el inventario de acuerdo a la procedencia del inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Importados (mercancía fabricada y proveniente del exterior del país) • Nacionales (mercancía elaborada y adquirida dentro del país)
Valor (Pareto)	Se clasifica el inventario por la forma como se establece el precio de un inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo A (Mayor valor –se mantiene pocas cantidades-) • Grupo B (Valor medio –cantidades medias-) • Grupo C (Bajo valor –se mantiene grandes cantidades-)
Tipo de producto	Se clasifica de acuerdo a la naturaleza y rotación del inventario. Es decir, de la forma como está compuesto el inventario físicamente.	Empresa licorera <ul style="list-style-type: none"> • Whisky • Ron • Vino • Cerveza

Fuente :(Durán, 2012)

2.2.19 Exactitud en inventario

Controlar la confiabilidad de la mercancía que se encuentra almacenada se determina midiendo el numero referencias que presentan descuadres con respecto al inventario lógico cuando se realiza el inventario físico (Mora, 2008, p.45).

A partir de los de resultados que muestren los indicadores como son los indicadores de rotación, duración y exactitud, mencionados anteriormente, se puede realizar un análisis sobre cuáles modelos de control se deben utilizar, como por ejemplo el modelo ABC.

El análisis ABC clasifica los artículos con base en una medida de importancia. la gerencia puede centrar la mayor parte de su atención en los artículos A e invertir menos esfuerzos de los artículos B Y C y muchas veces, la forma más sencilla de efectuar el análisis ABC es la utilización de muestra aleatoria de 100 o 200 artículos. (Bierman, Bonini & Hausman, 1988, p.481)

Los indicadores de control de inventarios tienen un fuerte impacto en la toma de decisiones en las organizaciones y la cadena de suministro ya que permiten medir de forma cuantitativa y cualitativa el movimiento del inventario, lo que permite tomar decisiones estratégicas que logran subir la eficiencia en el proceso de la cadena de suministro y disminuir los costos. Los principales indicadores de control de inventarios son el indicador de rotación el cual permite tener un control efectivo de las salidas de las diferentes mercancías, el indicador exactitud tiene como fin estar controlando que tan confiable es el inventario y el indicador de duración del inventario permite saber cuánto tiempo permanece una determinada mercancía en la organización. Los indicadores de control de inventarios a partir de sus resultados le permiten a la organización o gerencia utilizar el mejor modelo de control de inventarios en aras de mejorar el flujo del inventario. Con los resultados de la investigación se puede concluir que el modelo más utilizado, a partir de los resultados de los indicadores de control de inventario, es el modelo ABC en, el cual maneja las variables más importantes: el costo la cantidad y la rotación. (CABRERA, 2014).

2.2.20 Análisis Financiero como Fase Gerencial

En paralelo (Nava Rosillón, 2009). Debido a los grandes y apresurados cambios en el entorno empresarial, los gerentes enfrentan la necesidad de poseer conocimientos de alto nivel que les permitan tomar decisiones rápidas y oportunas, ello requiere la aplicación de herramientas útiles para gestionar eficientemente sus empresas y alcanzar los objetivos establecidos.

Generalmente en las organizaciones se presentan problemas financieros que resultan difíciles de manejar; enfrentar los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, conflictos para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros. (Nava Rosillón, 2009).

Una empresa que enfrente un entorno difícil y convulsionado con los inconvenientes descritos anteriormente, debe implementar medidas que le permitan ser más competitiva y eficiente desde la perspectiva económica y financiera, de forma tal que haga mejor uso de

sus recursos para obtener mayor productividad y mejores resultados con menores costos; razón que implica la necesidad de realizar un análisis exhaustivo de la situación económica y financiera de la actividad que lleva a cabo. (Nava Rosillón, 2009).

Para ello, es indispensable que los gerentes de las empresas conozcan los principales indicadores económicos y financieros y su respectiva interpretación, lo cual conlleva a profundizar y a aplicar el análisis financiero como base primordial para una toma de decisiones financieras efectiva. Esto sugiere la necesidad de disponer de fundamentos teóricos acerca de las principales técnicas y herramientas que se utilizan actualmente para alcanzar mayor calidad de la información financiera, mejorar el proceso de toma de decisiones y lograr una gestión financiera eficiente.

2.2.20.1 Indicadores de la situación financiera de la empresa.

Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas.

Entre los indicadores financieros más destacados y utilizados frecuentemente para llevar a cabo el análisis financiero, se encuentran los siguientes: indicadores de liquidez y solvencia, indicadores de eficiencia o actividad, indicadores de endeudamiento y los indicadores de rentabilidad. (Nava Rosillón, 2009)

2.2.20.2 Liquidez y solvencia

Muchos autores hacen referencia a la liquidez, pocos a la solvencia, pero algunos refieren el concepto de liquidez con el término de solvencia (Rubio, 2007); razón por la cual es necesario distinguir entre estas definiciones; pues, la liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aun cuando estos bienes no estén referidos a efectivo.

Para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación.

Sin embargo, para (Gitman & Zutter, 2012) la liquidez se mide por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que se vencen. Este autor considera que la liquidez está referida a la solvencia de la posición financiera general de la organización, lo que se traduce en la facilidad que tiene la empresa para pagar sus deudas. (Nava Rosillón, 2009)

2.2.21 Estados Financieros Básicos

Estados financieros básicos es el producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones. La información financiera que dichos usuarios requieren se centra primordialmente en la evaluación de la situación financiera, de la rentabilidad y de la liquidez. De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad Núm. 1, referente a la Presentación de los estados financieros.

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del desempeño financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado.

Tomando en cuenta las necesidades de información de los usuarios, la contabilidad considera que todo negocio debe presentar cuatro informes básicos. De tal manera, existen:

- El estado de resultados que informa sobre la rentabilidad de la operación.

- El estado de variaciones en el capital contable, cuyo objetivo es mostrar los cambios en la inversión de los dueños de la empresa.
- El estado de situación financiera o balance general, cuyo fin es presentar una relación de recursos (activos) de la empresa, así como de las fuentes de financiamiento (pasivo y capital) de dichos recursos.
- El estado de flujo de efectivo, cuyo objetivo es dar información acerca de la liquidez del negocio, es decir, presentar una lista de las fuentes de efectivo y de los (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

2.2.22 Análisis financiero

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones. Si se hace una analogía se puede apreciar el beneficio de este tipo de análisis: se adquiere de automóviles considerando su rendimiento de kilómetros por litro de gasolina; se evalúa a los jugadores de béisbol conforme a su promedio de carreras limpias permitidas, o según su promedio de bateo, y a los jugadores de baloncesto, de acuerdo con su porcentaje de tiros a la canasta encestandos o de tiros libres anotados, etc.

Estos indicadores sirven para evaluar su desempeño y con fines de comparación. En el caso de los indicadores financieros, sirven para efectos similares, ya que se utilizan para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la empresa. Por lo tanto, las cifras contables tienen poco significado en sí mismas. La manera de establecer si una cantidad es adecuada, es decir, si mejora o empeora, o si está dentro o fuera de proporción, consiste en relacionarla o compararla con otras partidas, por ende, diversas organizaciones proporcionan información de sí mismas, pero de años anteriores, o concerniente a la industria en la cual operan. Para ello es indispensable el análisis financiero, que se basa en indicadores financieros.

Un indicador financiero es la relación de una cifra con otra dentro o entre los estados financieros de una empresa, que permite ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la compañía. Existen diferentes indicadores financieros, también llamados

razones financieras, que permiten satisfacer las necesidades de los usuarios. Cada uno de estos indicadores tiene ciertos propósitos. Algunos ejemplos de indicadores financieros típicos que utilizan los analistas financieros son los siguientes:

Una institución bancaria se puede interesar por indicadores de liquidez a corto plazo, para evaluar la capacidad de pago de su cliente.

- Un acreedor se puede interesar por indicadores de rentabilidad, que reflejan la capacidad de generación de utilidades, ya que de esta manera su deudor tendrá disponibilidad de recursos para saldar sus deudas.
- Un accionista se puede interesar por indicadores de rentabilidad de corto y largo plazos de la empresa de la cual él es accionista.

2.2.23 Principales indicadores financieros

Los indicadores financieros más comunes evalúan cuatro aspectos:

a) Rentabilidad:

1. Margen de utilidad.
2. Rendimiento sobre el capital contable.

b) Liquidez:

3. Razón circulante.

Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras. (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

c) Utilización de los activos:

4. Rotación de cuentas por cobrar. 5. Rotación de inventarios. Con los indicadores financieros referentes a la utilización de activos se pretende conocer situaciones como cuántas veces representa las ventas el monto que se tiene en inventarios, o cuánto tiempo promedio tarda en cobrar lo que le deben sus clientes. (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

d) Utilización de pasivo:

6. Relación de pasivo total con activo total.

Finalmente, la razón financiera referente a la utilización de pasivos consiste en evaluar la proporción de endeudamiento respecto a sus activos y la capacidad para cubrir los adeudos contraídos.

2.2.24 Indicadores financieros

A. Indicadores de rentabilidad

1. Margen de utilidad

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} =$$

Este indicador financiero mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos. (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

3. Rendimiento sobre el capital contable

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$$

Este indicador mide el rendimiento de la inversión neta, es decir, del capital contable. Mediante él se relaciona la utilidad neta que ha generado una organización durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas. El rendimiento sobre el capital contable es un indicador fundamental que determina en qué medida una compañía ha generado rendimientos sobre los recursos que los accionistas han confiado a la administración (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

B. Indicadores de liquidez

3. Razón circulante

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} =$$

Este indicador trata de reflejar la relación entre los recursos financieros de que dispone una empresa en el corto plazo para enfrentar a las obligaciones de pago contraídas en el mismo periodo, lo cual permite determinar si cuenta con los recursos suficientes para cubrir sus compromisos. En cuanto mayor sea el resultado de la razón circulante, existe mayor posibilidad de que los pasivos sean pagados, ya que se cuenta con activos suficientes que pueden convertirse en efectivo cuando así se requiera. Sin embargo, tener una razón circulante muy alta también puede significar la existencia de recursos económicos ociosos.

C. Indicadores de utilización de activos

4. Rotación de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} =$$

Es indiscutible que las cuentas por cobrar se relacionan con las ventas que efectúa una empresa, pues están condicionadas en función del plazo de crédito que se les concede a los clientes. Mientras mayor sea el número de veces que las ventas a crédito representen el de las cuentas por cobrar, es decir, de rotaciones, es mejor, ya que indica que la cobranza es eficiente o que se cuenta con mejores clientes. (Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

5. Rotación de inventarios

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}} =$$

La rotación de inventarios indica la rapidez con que se compra, transforma y se vende la mercancía, por lo tanto, el resultado expresó en cuántas veces la inversión en este tipo de activo es vendida durante un periodo.

D. Indicadores relacionados con utilización de pasivos

6. Relación de pasivo total a activo total

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = .$$

(Gerardo Guajardo Cantu, 2008)

2.2.5 Análisis de Rentabilidad

El análisis de rentabilidad se concentra principalmente en la relación entre los resultados de las operaciones según se presentan en el estado de resultados y los recursos disponibles para la empresa como se presentan en el balance general (Estupiñán R. & Estupiñán O., 2006, p.149).

a) Razones de rentabilidad

Indicadores que dan información valiosa para determinar si las ventas están generando utilidad son: margen bruto, margen de operación y margen neto.

Margen bruto

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Margen de operación

$$\text{Margen de operación} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Margen neto

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} * 100$$

Casi siempre el margen bruto es mayor al margen de operación y este, a su vez, es mayor al margen neto. Esto se da porque la utilidad de operación es menor a la utilidad bruta por los gastos de operación, y la utilidad neta es menor a la utilidad de operación por los gastos financieros y los impuestos.

UPA (Utilidad por acción)

La utilidad generada por el negocio podrá ser repartida entre los accionistas, según el número de acciones que tenga cada uno. No necesariamente la utilidad tiene que ser repartida entre los accionistas, se puede invertir en activos para generar más ventas o pagar las deudas.

ROA (Rendimiento sobre activos)

La rentabilidad sobre activos (Return Over Assets) es un indicador ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad.

Para tener un ROA mayor, la empresa debe tener más utilidad o menos activos, por eso es importante no tener activos ociosos y vender los que no sean necesarios para la operación.

ROE (Rendimiento sobre el capital)

La rentabilidad sobre capital (Return Over Equity) es uno de los más importantes indicadores para tomar decisiones y evaluar la rentabilidad de un negocio.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital}} * 100$$

Es importante tomar en cuenta que las empresas para obtener sus activos tienen dos opciones: Pedir dinero a los accionistas (incrementar el capital); Aumentar su pasivo (pedir préstamos a acreedores) (Briseño, 2006, p.10-14).

b) Aspectos para mejorar la rentabilidad

A continuación, se presentan aspectos importantes que ayudan a mejorar la

Rentabilidad de la empresa:

Eficiencia en la operación

La eficiencia en la operación de la empresa se puede conseguir de la siguiente forma:

Aumentando las ventas manteniendo los costos y gastos iguales o en un ritmo de crecimiento inferior al de las ventas; Vendiendo lo mismo, pero reduciendo los costos y gastos.

Mejorar la eficiencia en la inversión

La eficiencia en la inversión se consigue en esencia de dos formas: Aumentado las ventas manteniendo la misma inversión;

Vendiendo lo mismo reduciendo las inversiones no productivas (Barajas, 2008, p. 117 - 118).

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para el pertinente desarrollo de esta Investigación se ha considerado las Leyes, Normas y Reglamentos que se rige a la Empresa de Repuestos Automotrices Jhon, además se ha considerado las Normas, Leyes y Reglamentos en la cual se fundamenta la Auditoría de Gestión que se desarrollará en este caso.

2.3.1 Norma internacional de contabilidad 2: NIC para las Pymes INVENTARIOS.

Se prescribe los tratamientos de los inventarios contables, donde se reconoce como activos para que los ingresos sean conocidos y así se determinen los costos y la atención para los gastos del periodo, donde estén incluidos los deterioros que rebajen el importe, en libros de valor neto, de igual manera respecto a las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

2.3.2 CÓDIGO DE COMERCIO en las disposiciones preliminares Art. 1

Rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes. (Código de Comercio, 2012)

2.3.3 LEY ORGANICO DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR. Capítulo V. Responsabilidades y obligaciones de consumidor.

- **Art.17. Obligaciones del proveedor.**

Es obligación de todo proveedor, entregar al consumidor información veraz, suficiente, clara, completa y oportuna de los bienes o servicios ofrecidos, de tal modo que éste pueda realizar una elección adecuada y razonable.

- **Art.18.-Entrega del bien o prestación. -**

Todo proveedor está en la obligación de entregar o prestar, oportuna y eficientemente el bien o servicio, de conformidad a las condiciones establecidas de mutuo acuerdo con el consumidor. Ninguna variación en cuanto a precio, tarifa, costo de reposición u otras ajenas a lo expresamente acordado entre las partes, será motivo de diferimiento.

- **Art.21.- Facturas.**

El proveedor está obligado a entregar al consumidor, factura que documente el negocio realizado, de conformidad con las disposiciones que en esta materia

establece el ordenamiento jurídico tributario. (2000.) (Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, 2000).

2.3.4 Extracto Arts. 10 al 15 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y Arts. 26 al 31 y Art. 36 Reglamento para la aplicación Ley de Régimen Tributario Interno

Art. 10.- Deducciones.- Reformado por el Art. 65 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; por el Art. 6 de la Ley s/n, R.O. 94-S, 23-XII-2009; y, por el numeral primero de la Disposición Reformativa Quinta del Código Orgánico Integral Penal, R.O. 180-S, 10-II-2014; y, sustituido por el num. 1.2 de la Disposición Reformativa Primera del Código s/n, R.O. 899-S, 09-XII-2016).- En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos e inversiones que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.

En particular se aplicarán las siguientes deducciones:

1.- (Sustituido por el Art. 66 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente;

2.- (Sustituido por el Art. 67 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; reformado por el Art. 2 de la Ley s/n, R.O. 392-2S, 30-VII-2008; reformado por el núm. 1 del Art. 8 de la Ley s/n, R.O. 405-S, 29-XII-2014; y, reformado por el núm. 4 de la Disposición Reformativa Segunda de la Ley s/n, R.O. 652-S, 18-XII-2015).- Los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio, así como los gastos efectuados en la constitución, renovación o cancelación de las mismas, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente. No serán deducibles los intereses en la parte que exceda de la tasa que sea definida mediante Resolución por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, así como tampoco los

intereses y costos financieros de los créditos externos no registrados en el Banco Central del Ecuador.

Serán deducibles los costos o gastos derivados de contratos de arrendamiento mercantil o leasing, de acuerdo a la técnica contable pertinente. No serán deducibles los costos o gastos por contratos de arrendamiento mercantil o Leasing cuando la transacción tenga lugar sobre bienes que hayan sido de propiedad del mismo sujeto pasivo, de partes relacionadas con él o de su cónyuge o parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad; ni tampoco cuando el plazo del contrato sea inferior al plazo de vida útil estimada del bien, conforme su naturaleza salvo en el caso de que siendo inferior, el precio de la opción de compra sea mayor o igual al saldo del precio equivalente al de la vida útil restante; ni cuando las cuotas de arrendamiento no sean iguales entre sí. (S.R.I)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

“Nuestra mayor debilidad radica en renunciar. La forma más segura de tener éxito es siempre intentarlo una vez más”.

Thomas A. Edison

3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Investigación Explicativa

Esta investigación es netamente explicativa ya que mediante esta se determinaron las causas y consecuencias del deficiente manejo de inventario y cómo repercute en la rentabilidad y toma de decisiones.

3.2. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

Los métodos utilizados en la investigación fueron: métodos descriptivos, analítico

e inductivo mediante estos métodos se realizó un análisis rápido que va de conclusiones que parten de hechos particulares admitidos como válidos, para llegar a conclusiones que son de carácter general y que dan a ver las falencias de mayor relevancia.

3.2.1. Método Descriptivo

Este método sirvió para recoger, ordenar, sintetizar, presentar y generalizar los resultados de la información obtenida. Permitió identificar las deficiencias del control de inventario, y como resultado de la investigación arrojaron los hallazgos, los cuales permitieron tener una visión clara de las falencias para llegar a determinar las conclusiones y recomendaciones respectivas de Repuestos Automotrices Jhon.

Este método implica la recopilación y presentación sistemática de los datos para tener una idea clara del trabajo investigativo.

3.2.2 Método de Analítico

Con este método se realizó la focalización y división de los procesos a tratar para analizar por cada ciclo de venta, compra o inventario su afectación en la gestión del inventario e incidencia en rentabilidad.

3.2.3 Método Inductivo

Método inductivo que permitió analizar la muestra tomada donde se examinaron los procesos de control de inventario que realiza el área de bodega, pasando por la gestión administrativa y terminando en gerencia donde se analizaran por qué se toman decisiones acertadas y erradas.

3.3 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

3.3.1 Población y Muestra

En esta investigación se trabajó con el 100% de todos quienes conforman la empresa a continuación.

Población

La población que se consideró para este trabajo de investigación está integrada por el Sr. Gerente propietario, supervisor administrativo, asistente contable, jefe personal, vendedores y bodegueros.

TABLA # 01 Matriz de población

POBLACIÓN	No.
Gerente-Propietario	1
Supervisor administrativo	1
Asistente contable	2
Jefe personal	1
Vendedores	4
Bodegueros	4

Logística	1
Total	14

Fuente: Repuestos Automotrices Jhon

3.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para este proyecto fue necesario utilizar la investigación de campo, ya que esta nos permitió obtener información real en el lugar de estudio, fue imprescindible visitar las áreas de bodega donde se observaron los diferentes procesos que se llevan a cabo, luego de esto pasamos el departamento de compras, lugar en el que se realiza el tratamiento y verificación a las adquisiciones, terminando por ventas.

En el transcurso de la investigación se fueron evidenciando las posibles preguntas que al llegar su momento se formalizaron en una entrevista a quienes intervengan en todo el proceso del control de inventario.

La entrevista y encuestas que se realizó a las personas inmersas en la gestión de control interno fueron enfocada hacia los objetivos específicos.

Se utilizaron técnicas De Investigación:

- **Entrevista.** _ Esta técnica fue realizada al gerente propietario Sr. Jhon Espinoza para obtener información de rápida interpretación y de esta manera ir conociendo la empresa, sus áreas, procesos y personal que participa de ella.
- **Encuesta.** _ Fueron realizados al supervisor administrativo, cuestionarios en el área de ventas al jefe de ventas, en compras fue ejecutada al gerente quien realiza también esta actividad, en el área de inventario fue dirigida la encuesta al jefe de bodegas y los 3 bodegueros personas que intervienen en la gestión del inventario, concluyendo por el área contable financiera que fue efectuada al contador de la empresa.
- **Análisis documental**

Para el tercer objetivo se extrajo la mayor cantidad posible de datos que nos fue suministrada por los diferentes departamentos y permitieron llegar a conocer la situación real de la empresa, entre estos;

- Se verifico la información proporcionada y constató físicamente, a fin de corroborar que lo expuesto se ha ejecutado.
- Se reviso la documentación interna como Manuales de funciones, políticas y reglamentos internos, Leyes y ordenanzas dispuestas por la ley.

3.5 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Los instrumentos de investigación utilizados fueron aquellos que nos permitieron llegar a un análisis, interpretación y obtención de los resultados, entre ellos el cuestionario a los ciclos de compra, venta y utilidad por producto que fue dirigido a gerencia, administración, ventas y bodega para conocer el nivel de riesgo por cada ciclo, con los datos obtenidos se efectuó la matriz de enfoque que permitió llegar a identificar en que proceso la empresa destina mayor atención y recursos.

Para el siguiente objetivo se utilizó un cuestionario para conocer el nivel de cumplimiento de acuerdo a las políticas y procedimientos que se deben usar en los ciclos de inventario, esto nos conllevó a realizar la matriz de materialidad para conocer el impacto que tiene cada incumplimiento.

Para el tercer objetivo fueron indispensable los balances, para analizar cada cuenta según su operatividad en la gestión de inventario y así determinar si la deficiente gestión afecta la rentabilidad en este periodo.

3.6 ELABORACIÓN DEL MARCO TEÓRICO.

El marco teórico fue elaborado con la finalidad de obtener mayor información de los temas a tratar, de autores conocedores de la materia, enmarcados con los objetivos de la investigación, siendo esto de gran importancia para profundizar teóricamente el trabajo de investigación.

3.7 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN EMPIRICA.

La información adquirida durante la investigación fue gracias a las entrevistas, encuestas y visitas realizadas a las instalaciones y colaboradores, desde el nivel de bodega, pasando por administración y llegando a gerencia, todos estos fueron evaluados, también se obtuvo acceso a informes de auditorías pasadas, estados financieros de años anteriores y reportes de verificación y monitoreo de control interno.

Las encuestas se aplicarán a 14 colaboradores de la Empresa de Repuestos Automotrices Jhon que integran los diferentes departamentos, para este trabajo de campo se efectuará un análisis al control interno.

Recolección de datos

- ❖ Se observo directamente los procesos desarrollados en la empresa.
- ❖ Se inspeccionó físicamente los informes, registros, archivos.
- ❖ Se Aplico entrevistas y cuestionarios a encargados de departamento bodega hasta gerencia.

3.7 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

De los resultados obtenidos después de aplicar las técnicas e instrumentos de investigación para la recolección de la información, la misma que nos proporciona la ayuda necesaria para analizar el manejo y control de los inventarios en la compañía y poder dar cumplimiento a los objetivos planteados al inicio de la investigación.

Para lo cual, una vez recolectada la información se procedió a tabular cada pregunta y resumir la información en tablas estadísticas especificando los datos obtenidos en frecuencia absoluta (F.A.) y frecuencia relativa (F.R.) para poder presentar los resultados a través de gráficos, mediante la utilización de la herramienta de cálculo Microsoft Excel y Microsoft Word, con la finalidad de obtener una mejor comprensión de la información para el respectivo análisis e interpretación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

“La felicidad está en la alegría del logro y la emoción del esfuerzo creativo.”

Franklin Roosevelt

4.1 OBJETIVO ESPECIFICO 1

Examen del sistema de procesos de inventarios acorde a los ciclos de compra, venta y su utilidad por ítems.

La empresa Repuestos Automotrices Jhon mantiene una gestión de inventario deficiente de acuerdo al análisis obtenido de las visitas realizadas e información recolectada, en materia de stock del inventario se sostiene mediante ítems terminados, ofertas especiales que presentan sus proveedores (mayor cantidad, menor precio), pedidos de justo a tiempo (solo se pide la unidad que se va a vender, en ocasiones especiales se adiciona 1 ítems para mantener en existencias) y mediante la evaluación semanal de los productos que están por terminarse.

Por otro lado, el desorden de bodega es una lucha constante que disminuye la eficiente gestión de inventario en cuanto a pedidos y venta, existen 3 bodegas en las que no se da un óptimo manejo de la mercancía, las bodegas reflejan protección del inventario y espacio, pero no evidencian organización y control ya que carecen de un registro de entradas y salidas, métodos de distribución de la mercancía, no se encuentran enumeradas las perchas.

Una desorganizada gestión de inventario repercute en la insatisfacción del cliente, demoras a la hora de entrega, confusión a la hora de vender un producto, existencias defectuosas por el mal manejo de las mismas. Todo este sin número de deficiencias se ven reflejadas en la rentabilidad de la empresa, la utilidad contra los ingresos debería ser mayores a los que se están obteniendo, esto se debe al alto costo que implica mantener una gran cantidad de mercancía.

Cuestionario de los procesos de inventario

CUESTIONARIO DE PROCESOS DE INVENTARIO				
Área: Gerencia, administración y bodega				
N°	PREGUNTA	POND ERAC ION	CALIFICA CIO	OBSERVACION
1	¿Existe un manual de procedimientos que establezca los pasos a seguir para el proceso de compra, venta y almacenamiento?	5	3	No se ha socializado con los nuevos colaboradores, ellos lo hacen como lo hacían los colaboradores anteriores.
2	¿El sistema de inventario establecido permite llevar un inventario organizado y exacto?	5	3	No se dan capacitaciones sobre el manejo del sistema de inventario para su correcto uso.
3	¿Se utilizan herramientas que permitan una correcta y eficiente administración de recursos, como son los procedimientos y políticas para la gestión de inventarios?	5	2	No se han desarrollado actividades de control para mejorar la gestión de inventarios.
4	¿Existe una persona encargada de controlar los ingresos y salidas de mercaderías?	5	1	
TOTAL		20	9	
<p>NIVEL DE CONFIANZA = $\frac{\text{Calificación total}}{\text{Ponderación total}} \times 100$</p> <p style="text-align: center;">NC= $9/20=0.45 \times 100 = 45\%$</p> <p>RIESGO DE CONTROL = $1-NC \times 100$</p> <p style="text-align: center;">$1-0.45=0.55 \times 100=55\%$</p>				

CUESTIONARIO DE CICLOS DE COMPRA**Área : Gerencia Departamento de compra y administración**

N°	PREGUNTA	POND ERAC ION	CALIFICA CIO	OBSERVACION
1	¿Se evalúan los procedimientos de compra de los productos de mayor movimiento?	5	4	Lo realiza directamente el propietario.
2	¿El proveedor seleccionado para la compra se determina mediante precio?	5	4	En la mayor parte de casos por el precio, seguido por plazo de pago y descuentos especiales.
3	¿Se encuentran establecidos niveles máximos y mínimos de los productos en bodega y sistema?	5	5	
4	¿Se efectúan de forma periódica comprobaciones en los registros de inventario?	5	0	No se realizan las comprobaciones.
TOTAL		20	8	

NIVEL DE CONFIANZA = $\frac{\text{Calificación total}}{\text{Ponderación total}} \times 100$

$$NC = 8/20 = 0.40 * 100 = 40\%$$

RIESGO DE CONTROL = $1 - NC * 100$

$$1 - 0.40 = 0.60 * 100 = 60\%$$

CUESTIONARIO DE CICLO DE VENTAS				
Área : Gerencia, administración y ventas				
N°	PREGUNTA	POND ERAC ION	CALIFIC ACIO	OBSERVACION
1	¿Existen normas y políticas establecidas para los procesos que se dan en una venta?	5	3	Si existe. No se da capacitaciones constantes al personal sobre atención al cliente.
2	¿Se identifica a los clientes potenciales y reales, y se desarrolla estrategias de marketing para influir en ellos con el fin de que sigan comprando los productos?	5	4	Principalmente fijan sus intereses en los talleres mecánicos, rectificadoras, lubricadoras, tecnicentros, etc. Se realiza gran cantidad de publicidad (radial, escrita, redes) para llegar a clientes finales.
3	¿Está autorizado vender un producto que aún no se encuentre ingresado en el sistema?	5	3	Si lo realiza previa autorización de la administración y contabilidad.
4	¿Existe una coordinación eficaz para el rápido despacho de mercancía?	5	4	Constantemente están buscando estrategias para mayor rapidez de entrega de un producto.
TOTAL		20	14	
<p>NIVEL DE CONFIANZA = $\frac{\text{Calificación total}}{\text{Ponderación total}} \times 100$</p> <p style="text-align: center;">NC= $14/20=0.70*100 =70\%$</p> <p>RIESGO DE CONTROL = $1-NC*100$</p> <p style="text-align: center;">$1-0.70=0.30*100=30\%$</p>				

CUESTIONARIO DE UTILIDAD POR PRODUCTO

Área : Gerencia, administracion yDepartamento de compra.

N°	PREGUNTA	POND ERAC ION	CALIFIC ACIO	OBSERVACION
1	¿Se aplica el método de adquisición específica debido a la compra del producto a diferentes precios?	5	5	Cada producto tiene su tiquete con el precio de compra al fue adquirido para su venta.
2	¿Fluctúa la demanda de sus productos por temporadas o según las condiciones del mercado?	5	4	
3	¿Tienen especial atención con los productos que generan mayor rentabilidad?	5	3	Manifestó que todos los productos son importantes.
4	¿Se realiza algún calculo periódico para considerar la utilidad por producto?	5	0	No se realiza
TOTAL		20	12	

NIVEL DE CONFIANZA = $\frac{\text{Calificación total}}{\text{Ponderación total}} \times 100$

$$NC = 12/20 = 0.60 * 100 = 60\%$$

RIESGO DE CONTROL = $1 - NC * 100$

$$1 - 0.60 = 0.40 * 100 = 40\%$$

Análisis a los cuestionarios, basados en los procesos de inventario, ciclos de compra-venta y la repercusión en la utilidad del producto.

Cuadro N° 4. MATRIZ DE ENFOQUE

ENFOQUE	N/CONFIANZA	N/RIESGO	COMENTARIO
Procesos Inventario	40%	60%	Los procesos de inventario no se encuentran correctamente socializados. La repercusión en la rentabilidad debido al desequilibrio por falta o exceso de mercadería es desconocida por su propietario.
Ciclo de Compra	45%	55%	El riesgo latente preocupa por la acumulación de activos que pueden provocar contingencias futuras al ocasionar mayor costo ya sea por mantenimiento, acumulación o destrucción.
Ciclo de Venta	70%	30%	Tienen especial atención en este proceso, el 70% de confianza no es un resultado que garantice la tranquilidad y buen funcionamiento de la empresa. Existe equilibrio ante la demanda.
Utilidad por Ítems	60%	40%	Debido a la gran cantidad de compra y la variación continua de precios y proveedores, utilizan el método de adquisición específica y de esta manera no generar perdidas por confusión de precio y producto.
ELABORADO POR: FUENTE PROPIA			

DISCUSION

Basados en los bancos de preguntas y las encuestas realizadas se evidencia en la matriz de enfoque que existe un porcentaje de confianza del 70% para el ciclo de venta esto debido a que en gran parte las microempresas fijan sus esfuerzos en tan solo vender y solo vender, para ellos el generar ingresos es éxito (a corto plazo de la empresa) sin notar que existe gran cantidad de factores que influyen a largo plazo con la vida o muerte comercial de la empresa.

Para Repuestos Automotrices Jhon, fijar su mirada en los diferentes procesos de inventario, resultaría desgastante física y económicamente ya que no cuentan con el personal ni organización necesaria para poder manejar a la perfección toda la gestión del inventario.

Para el proceso de compra con un resultado del 55% de riesgo preocupa por la acumulación de activos que a futuro generarían costos innecesarios ya sean estos por mantenimiento, deterioro o poca rotación del producto, no existen procesos adecuados que regulen los niveles máximos y mínimos de ítems en stock.

Por otra parte, el ciclo de venta de acuerdo a los resultados 70% de confianza es de mayor importancia para la empresa. Estos dedican esfuerzos constantes en mejorar sus estrategias de venta, capacitar a los empleados, focalizan sus ventas en los sectores adyacentes al negocio automotriz, están atentos ante la demanda al disponer de las cantidades necesarias y siempre listas para su despacho, como ventaja se podría tomar en cuenta que debido al cuantioso stock que compran, los proveedores ofrecen descuentos especiales haciendo efectivo una mayor utilidad al momento de la venta, gracias a los precios flexibles que

tienen para competir en el mercado. Su deficiencia reflejada con un 30% de riesgo es la contrapartida de las altas cantidades de compra, el no socializar el manual de procedimiento de venta provoca que en la exasperación por vender un producto sean más vulnerables a errores por mala entrega de mercadería, tomar un producto que aún no se encuentre ingresado en el sistema.

De acuerdo al método de adquisición específica utilizado para estimar y vender un producto nos arroja un 60% de confianza. El método utilizado da la certeza de que el producto será vendido con la utilidad referente por ganar, ya que antes de ser perchados son etiquetados unitariamente con el precio de coste y precio de venta al público. La empresa opto por este método debido a que un producto con las mismas especificaciones puede tener varios proveedores que varían su precio (puede variar por las altas cantidades que se compra, precios especiales, compras de contado o a crédito).

4.2 OBJETIVO ESPECIFICO 2

Valoración de los procesos de control de inventario y su grado de cumplimiento conforme a los reglamentos y políticas.

Se realizo un cuestionario de control de cumplimiento de la políticas y procedimientos de la empresa, con el que determinaremos las políticas en que se incumplen y la afectación que tiene con el cumplimiento de los objetivos.

**CUESTIONARIO DEL CONTROLES CLAVES DEL PROCESO DE INVENTARIO
SEGÚN POLITICA Y REGLAMENTO**

Nº	PROCEDIMIENTOS Y POLITICAS	SI CUMPLE	NO CUMPLE	COMENTARIO
1	¿Se está realizando la verificación física de los productos que se han terminado y que posteriormente serán requeridos en compra?	X		
2	¿Se realiza la selección de proveedor, según precios económicos, plazo de pago y promociones?	X		
3	¿Se realiza la orden de compra?		X	El gerente propietario es quien hace autoriza todos los pedidos.
4	¿Las compras son previamente autorizadas por el responsable de su adquisición?	X		
5	¿Se rota al personal para el chequeo de la mercadería por cada factura?	X		Los encargados área bodega revisan y realizan la identificación específica para cada ítem
6	¿Los productos se encuentran en percha según su clasificación por área y bodega?		X	Existen 3 área de bodega en los que se pueden encontrar productos repetidos en las mismas.
7	¿Se cumple con los niveles de máximos y mínimo para cada categoría de repuestos?		X	No existe el control adecuado, no hay supervisión y monitoreo.

	¿Se realiza la rotación de inventario para cada nuevo producto que pone a disposición la empresa?			
	¿Se realiza un estudio de mercado de alguna nueva marca o línea de carro que desee incorporar la empresa			
8	¿Calculo trimestral de la rotación de inventario?		X	No se lo realiza.
9	¿El inventario que se encuentre en 0 es inmediatamente reportado?	X		
10	¿Realizar indicadores de ventas, ya sean esto mensuales trimestrales, semestrales o anuales?		X	No se realiza presupuesto de ventas.
TOTAL		5	5	
<p>Nivel de cumplimiento 50%</p> <p>Las normas y políticas se cumplen al 50% de su totalidad, este resultado de incumplimiento se debe a la desorganización de los procesos que repercuten en el buen funcionamiento de la empresa.</p>				

Encuesta realizada al supervisor administrativo y jefe de bodega

Proceso N° 1: Omisión de orden de compra:

Este proceso se lo realiza según producto terminado, es decir el momento en que se vende un artículo y quedan en perchas la existencia mínima de pedido que es la unidad, se lo coloca en la hoja a continuación.

De este documento se emite la información al encargado de adquisiciones, para su posterior pedido, una vez receptada la información se desecha el documento. No existe un documento que brinde seguridad de que el producto fue realmente ordenado a la empresa.

Cuadro N°5. IMPACTO AL INCUMPLIMIENTO DEL PROCESO.

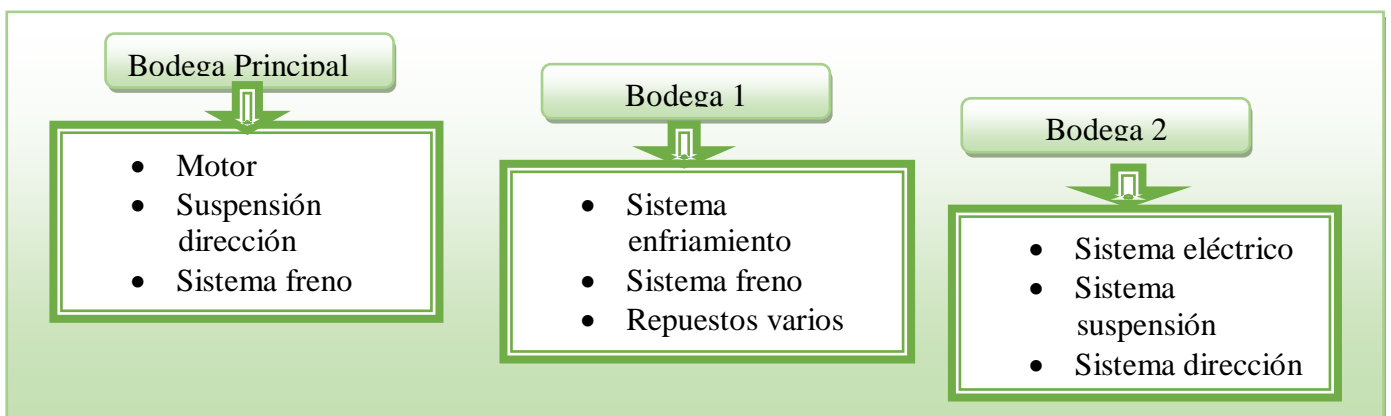
MATERIALIDAD DEL INCUMPLIMIENTO	
Según procedimiento N° 3 del área compras:	Se debe realizar una orden de compra bien detallada y numerada para cada pedido que se realice.
IMPACTO	No se conocerán valores reales de los productos hasta su facturación, se acordará una forma de pago con el proveedor, se brinda al proveedor las especificaciones reales de los productos requeridos.
MATERIALIDAD	Es importante para el presupuesto, se conocerán los valores que se adeudarán sin tener aun la deuda, esto evitara a futuro algún incumplimiento de pago por presupuestos mal realizados.
CORRECCION DEL PROCESO	Realizar las ordenes de pedido. Se tendrá constancia de los productos requeridos, mayor conocimiento en bodega de la mercancía demandas, para que no exista duplicado de pedidos que incrementan el inventario.

ELABORACION PROPIA

Proceso N°2: Los productos no se encuentran en percha según su clasificación por área y bodega.

El inventario no se encuentra correctamente segmentado por sus características de: Rápido despacho y entrega, lo que provoca pérdida de clientes por tardanzas.

Gráfico N° 2. Incorrecto de la ubicación por línea en bodega



Elaboración propia.

Cuadro N° 6. IMPACTO AL INCUMPLIMIENTO DEL PROCESO DE EXISTENCIA

MATERIALIDAD DEL INCUMPLIMIENTO	
Según política N° 5 del segmento existencia Bodega:	La ubicación de los repuestos debe estar ordenada por su línea automotriz.
IMPACTO	No se conoce la ubicación exacta de los productos ya que estarán dispersos. Existe mayor tardanza en el ingreso y ubicación de los productos en percha, así como también al momento de vender el producto.
MATERIALIDAD	Pérdida de clientes por tardanza en la entrega del pedido, extravió de mercadería ya que no están todos los productos en un mismo lugar.
CORRECCION DEL PROCESO	Ubicación correcta de los productos como se observa en el grafico correcto. Una ubicación en la que se encuentre bien segmentadas las líneas de repuestos permitirá a los encargados de bodega mejoras sus procesos, tener mayor eficacia y eficiencia al momento de recibir y vender la mercadería.

Gráfico N° 3: No se cumple con los niveles de máximos y mínimo para cada sub línea de repuesto

Quien ingresa el producto, desconoce las cantidades mínimas y máxima para cada ítem.

Bodegas	Ubicación	Estado	Min	Max	Stock Actual	Inv. Inicial	Costo sin IVA	Costo con IVA
1 Bodega 1	Ubicación 1	AC	0.00	0.00	4.00			

Cuadro N°7 DE IMPACTO AL INCUMPLIMIENTO DEL PROCESO.

MATERIALIDAD DEL INCUMPLIMIENTO	
Según política N° 15 del segmento existencia:	Se deben mantener existencias mínimas y máximas para cada línea, sub línea o repuestos específico.
IMPACTO	El no mantener un control de existencia mínima y máxima provoca excesivas compras de productos existentes o la no disponibilidad de un producto que sea pedido y no disponga la empresa.
MATERIALIDAD	El encargado de pedidos no dispone de una base que determinar cantidades de compra. Lo que genera excesivo inventario o perder una venta por no disponer del producto.
CORRECCION DEL PROCESO	Realizar la modificación en el sistema del producto para colocar los niveles de existencia según su rotación. Productos que tienen un flujo constante de venta mantener un nivel de existencia seguro. Para esto es necesario conocer los productos con mayor rotación y de esta forma darle niveles mínimos y máximos que no comprometan las ventas y el aumento del activo

Proceso N° 4: No se realiza el cálculo anual de la rotación de inventario (se lo realiza por línea).

Línea motor año 2019

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costos de mercancías vendidas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Días en que tarda en reponerse} = \frac{365}{\text{RI}}$$

$$\text{RI} = \frac{298.622,37}{72.041,16} = 4.15 \longrightarrow$$

El indicador muestra la cantidad de veces que rota esta línea de repuesto. El resultado de 4.15 refleja que se está teniendo un inventario estancado, se deben revisar factores. Posiblemente cantidad excesiva de compra o falta de venta de esta línea.

$$\text{Días en que tarda en reponerse} = \frac{365}{4.15} = 88 \text{ días de reposición}$$

CUADRO N° 8. IMPACTO AL INCUMPLIMIENTO DE INDICADORES.

MATERIALIDAD DEL INCUMPLIMIENTO	
Según política N° 11 del segmento existencia (Indicadores)	Se realizará el cálculo trimestral de la rotación del inventario y su afectación en el flujo de efectivo.
IMPACTO	No existe exactitud en la frecuencia de reposición de “x” producto, desconocimiento del tiempo que tarda el producto en venderse. Se incurriría en mayores gastos de mantenimiento que reducirían la utilidad del producto.
MATERIALIDAD	El indicador permitirá conocer la afectación que tiene en el flujo de efectivo la aplicación del indicador. Permitirá tomar decisiones acertadas sobre nuevas compras de cierto productos o líneas de vehículos.
CORRECCION DEL PROCESO	Realizar el indicador de rotación de inventario que permite conocer la calidad de los controles de abastecimiento

Proceso N° 5: No se realizan indicadores de ventas.

Tabla N°2. Variación de ventas mensualizadas.

TABLA DE VARIACION DE VENTAS		
AREA:VENTAS -PERIODO 2018		
Mes	Ventas 2018	Variación %
ENERO	\$ 100.055,21	0
FEBRERO	\$ 90.990,45	-9,1%
MARZO	\$ 96.470,21	6,0%
ABRIL	\$ 95.236,52	-1,3%
MAYO	\$ 91.417,63	-4,0%
JUNIO	\$ 96.548,42	5,6%
JULIO	\$ 99.524,25	3,1%
AGOSTO	\$ 98.067,25	-1,5%
SEPTIEMBRE	\$ 98.241,53	0,2%
OCTUBRE	\$ 100.587,25	2,4%
NOVIEMBRE	\$ 99.564,27	-1,0%
DICIEMBRE	\$ 95.857,84	-3,7%
TOTAL	\$ 1.162.560,83	

TABLA DE VARIACION DE VENTAS		
AREA:VENTAS -PERIODO 2019		
Mes	Ventas 2019	Variación %
ENERO	\$ 101.943,78	0,0%
FEBRERO	\$ 104.262,48	2,3%
MARZO	\$ 106.523,21	2,2%
ABRIL	\$ 107.587,65	1,0%
MAYO	\$ 106.548,20	-1,0%
JUNIO	\$ 105.245,89	-1,2%
JULIO	\$ 102.645,96	-2,5%
AGOSTO	\$ 101.478,02	-1,1%
SEPTIEMBRE	\$ 103.478,52	2,0%
OCTUBRE	\$ 95.241,25	-8,0%
NOVIEMBRE	\$ 98.470,69	3,4%
DICIEMBRE	\$ 99.084,20	0,6%
TOTAL	\$ 1.232.509,85	

Análisis:

Es importante que la empresa realice indicadores de ventas que le permitan medir y evaluar sus actividades, mediante los indicadores se llegaran a conocer el momento exacto o el punto de la deficiencia y se podrá estudiar qué factores están influyendo la variación creciente o decreciente.

En el presente caso se observa que para el periodo 2018 existió mayor variación decreciente a la que se debe investigar qué factores influyeron para tal resultado.

En el caso 2019 el gerente supo manifestar que la variación decreciente que se observa, se debe al mes de paro nacional que se vivió justamente en el mes de octubre, que siguió repercutiendo los meses próximos. Este resultado fue de rápida interpretación para el gerente por que fue un factor macro, sin embargo, para próximas situaciones en variación deben realizarse los respectivos análisis.

Discusión

A partir de los resultados obtenidos del objetivo en el que se valoraron los procesos del control de inventario de acuerdo a las normas, políticas y procedimientos se importante conocer la importa es el cumplimiento de estas políticas y procedimientos para el logro de los objetivos.

Segun (Alvarez torres, 2006) dice “Cada vez es más necesario e importante tener y usar manuales, políticas y procedimientos que le permitan a la organización formalizar sus sistemas de trabajo y multiplicar la tecnología que permita consolidar su liderazgo y posición competitiva, los manuales son una de las mejores herramientas administrativas por que le permiten a cualquier organización normalizar su operación. La normalización es la plataforma sobre la que sustenta el crecimiento y desarrollo de una organización dándole estabilidad y solidez”.

Sin embargo, en los resultados obtenidos no llegan al 100% del cumplimiento ya que varios procesos son omitidos, uno de ellos; no se efectúa la orden de pedido, como consecuencia se tendrán compras mal gestionadas podrían ser con un sobre precio, plazos mínimos de pago, productos pedidos y no recibidos, faltantes en stock. Por otra parte, la

segmentación por línea de la mercancía está mal organizada, con lo que se desconoce el inventario real, tardanza al momento de la venta e ingreso de mercadería.

No se brindan capacitaciones constantes al personal para conocimiento del sistema contable y su buen desempeño al momento de realizar cada uno su función, este es el caso de cantidades mínimas y máximas de inventario. Los indicadores son un método importante para evaluar la eficacia, efectividad y economía de la gestión de los procesos de inventarios (compras, ventas, financieros, bodega) con ellos se podrá conocer de forma cualitativa o cuantitativa datos que servirán para la toma de decisiones y logro de los objetivos.

4.3 OBJETIVO ESPECIFICO 3

Análisis de los indicadores financieros y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Repuestos Jhon.

4.3.1 Evaluación de los indicadores y variación por año

Análisis horizontal balance general

REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON					
BALANCE GENERAL					
PERIODO 2018-2019					
ACTIVO	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	RESULTADO
CORRIENTE					
Caja	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ -	0%	=
banco	\$ 22.717,11	\$ 67.752,54	\$ 45.035,43	198%	+
Inventario	\$ 140.000,00	\$ 108.000,00	\$ -32.000,00	-23%	+
Doc por cobrar	\$ 2.240,55	\$ 8.030,65	\$ 5.790,10	258%	-
Clientes	\$ 5.561,24	\$ 20.008,14	\$ 14.446,90	260%	-
Credito fiscal iva	\$ 9.413,66	\$ -	\$ -9.413,66	-100%	(-)(+)
Credito fiscal en renta	\$ 18.672,64	\$ 10.744,17	\$ -7.928,47	-42%	(-)(+)
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 198.905,20	\$ 214.835,50	\$ 15.930,30	8%	+
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad Planta y Equipo					
Terreno	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ -	0%	=
Edificio	\$ 110.000,00	\$ 110.000,00	\$ -	0%	=
Muebles y Enseres	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ -	0%	=
Equipo Computacion	\$ 3.230,00	\$ 3.230,00	\$ -	0%	=
(-)Depreciacion Acumulada	\$ -626,00	\$ -910,78	\$ -284,78	45%	=
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 195.604,00	\$ 195.319,22	\$ -284,78	0%	-
TOTAL ACTIVO	\$ 394.509,20	\$ 410.154,72	\$ 15.645,52	4%	+
PASIVO					
CORRIENTE					
Doc por pagar	\$ 4.500,00	6057,24	\$ 1.557,24	35%	(-)(+)
Provedores	\$ 65.248,62	108395,64	\$ 43.147,02	66%	-
Obligaciones patronales	\$ 494,07	305,24	\$ -188,83	-38%	(-)(+)
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 70.242,69	114758,12	\$ 44.515,43	63%	-
PASIVO NO CORRIENTE					
Obligaciones bancarias	\$ 136.842,14	97789,38	\$ -39.052,76	-29%	+
Obligaciones por pagar SRI	\$ 1.200,00	989,46	\$ -210,54	-18%	+
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 138.042,14	98778,84	\$ -39.263,30	-28%	+
TOTAL PASIVO	\$ 208.284,83	213536,96	\$ 5.252,13	3%	-
PATRIMONIO					
CAPITAL	\$ 186.224,37	\$ 196.617,76	\$ 10.393,39	6%	+
TOTAL PATIMONIO	\$ 186.224,37	\$ 196.617,76	\$ 10.393,39	6%	+
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 394.509,20	\$ 410.154,72	\$ 15.645,52	4%	+

Elaboración propia

Análisis e interpretación:

Los resultados obtenidos del presente balance dan a notar cuantitativa las falencias que se han venido observando de forma cualitativa. Para el balance general se realizó una variación de los años a tratar, en el visualice que existió un incremento activo, esto hace referencia a la cuenta banco al finalizar el año 2018 mantenía efectivo en la cuenta (valores que al consultar manifestaron que era dinero que estaba presupuestado al pago. Existió un incremento en el pasivo en la cuenta documentos por pagar y proveedores originada por la compra excesiva y descontrolada de inventario. Se redujo el valor a pagar en la cuenta obligaciones patronales a causa de abdicación de 3 colaboradores para el año 2018.

Análisis horizontal estado de resultado

ESTADO DE RESULTADO					
REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON					
PERIODO 2018 AL 2019					
CUENTAS A TRATAR	AÑO 2018	AÑO 2019	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	RESULTADO
Ventas	\$1.162.560,93	\$1.232.509,85	\$69.948,92	6,02%	+
(-)Descuento en Ventas	\$20.898,80	\$31.446,47	\$10.547,67	50,47%	-
(=)Total Ventas	\$1.141.662,13	\$1.201.063,38	\$59.401,25	5,20%	+
(-)Costo de Ventas	\$1.015.690,28	\$1.108.790,29	\$93.100,01	9,17%	-
(=)Utilidad Bruta	\$125.971,85	\$92.273,09	-\$33.698,76	-26,75%	-
Gastos Administrativos			\$0,00		
(-) Sueldos y Salarios	\$23.640,00	\$19.104,00	-\$4.536,00	-19,19%	(-)(+)
(-)Servicios Basicos	\$1.908,14	\$2.312,32	\$404,18	21,18%	-
(-)Materiales Y SUMINISTROS	\$1.499,01	\$833,00	-\$666,01	-44,43%	+
(-)Aportes IESS	\$2.641,49	\$2.433,21	-\$208,28	-7,88%	+
(=)Total Gastos Administrativos	\$29.688,64	\$24.682,53	-\$5.006,11	-16,86%	+
Gastos Ventas					
(-)Gastos Transporte	\$1.565,79	\$4.457,13	\$2.891,34	184,66%	(-)(+)
(-)Comisiones en Ventas	\$5.250,00	\$5.320,00	\$70,00	1,33%	=
(-)Gastos Publicidad	\$2.698,58	\$4.307,14	\$1.608,56	59,61%	(-)(+)
(=)TOTAL GASTOS VENTAS	\$9.514,37	\$14.084,27	\$4.569,90	48,03%	-
(-)Gastos Financieros	\$17.516,16	\$13.400,21	-\$4.115,95	-23,50%	+
(-)Servicios Bancarios	\$3.240,23	\$2.659,21	-\$581,02	-17,93%	+
(+)Otros Gastos/Ingresos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	0,00%	
(=)Total Gastos Financiero	\$20.756,39	\$16.059,42	-\$4.696,97	-22,63%	+
Total Gastos	\$59.959,40	\$54.826,22	-\$5.133,18	-8,56%	-
(=)Utilidad Antes de Impuestos	\$66.012,45	\$37.446,87	-\$28.565,58	-43,27%	-
(-)Impuesto a la Renta	\$7.921,49	\$4.493,62	-\$3.427,87	-43,27%	-
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$58.090,96	\$32.953,25	-\$25.137,71	-43,27%	- 84

Elaboración propia

Análisis e interpretación:

En el estado de resultado hubo una disminución en la utilidad para el año 2019, a pesar de que las ventas para este año fueron mayores al 2018. La baja utilidad que tuvieron para el 2019 se debe a factores internos y externos, entre estos: compra inapropiada del inventario (incremento el activo, mayor pago de impuestos), nuevo personal no capacitado (existió mayor retraso en venta, despachos incorrectos que provocaron alto valor en devoluciones), existió una alta caída en ventas para los meses de septiembre, octubre y noviembre que no permitieron a la empresa incrementar porcentualmente su utilidad para este año.

Indicadores financieros

INDICADOR	FORMULAS	2018	2019	INTERPRETACION
<u>LIQUIDEZ</u>				
LIQUIDEZ CORRIENTE	Activo Corriente/Pasivo Corriente	\$ 2,83	\$ 1,87	Por cada dólar de deuda se cuenta con \$2,83 y 1,87 en el activo para respaldarla a corto plazo.
PRUEBA ACIDA	(A. Corriente- Inventario) /P. Corriente	\$ 0,84	\$ 0,93	La empresa depende mucho de la realización del inventario, se tiene mucha dependencia del inventario
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente- Pasivo Corriente	\$ 128.662,51	\$100.077,38	Son los valores que se necesitan para el funcionamiento de la empresa (valores que están en inventario, bancos, cuentas por cobrar, etc.). Después del pago de sus obligaciones.

Análisis

Se interpretan los resultados de la siguiente manera; la empresa Repuestos Automotrices Jhon tiene disponibilidad económica inmediata (liquidez) para enfrentar sus deudas a corto plazo. Para el año 2018 se obtiene un resultado bastante elevado que, al contrario de dar tranquilidad, nos da incertidumbre ya que muestra un exceso de bienes sin invertir. Gracias al indicador de prueba ácida se pudo conocer que la empresa mantiene una elevada confianza en el inventario, es decir, esperan tener liquidez al realizar cada venta y al administrarse de forma correcta el inventario con eficientes niveles de rotación, podría caer la empresa en problemas de liquidez al cubrir sus obligaciones. De acuerdo al capital de trabajo son los recursos con los que cuenta la empresa al término de sus pasivos corrientes.

INDICADOR	FORMULAS	2018	2019	INTERPRETACION
<u>RATIOS DE RENTABILIDAD</u>				
RENTABILIDAD/ OPERACIONAL	Margen bruto/ventas netas	11%	8%	Por cada dólar vendido se genera entre el 8% y 11% de utilidad.
MARGEN OPERATIVO	Utilidad Operacional/Ventas Netas	8%	4%	Indica un porcentaje del 8% y 4% como utilidad después de pagar costos y gastos.
MARGEN NETO	Utilidad neta/Ventas Netas	5%	3%	De cada dólar vendido el 5% y 3% le queda como margen de ganancia a la empresa
EBIT	Utilidad Neta+Inter+Impu	83528,6	54963,03	La capacidad de generar utilidad por su propia

	est	1		actividad para el año 2018 fue del 7%, mientras que en el año fue del 4%.
ROA (Rendimiento activo total)	EBIT/Activo Total Promedio	21%	14%	Se obtiene el 21% Y 14% de utilidad sobre el capital invertido.

Análisis:

Existe porcentajes muy bajos que dan a conocer que efectivamente el mal manejo del inventario afecta la rentabilidad de la empresa. No son manejados eficientemente los activos, para la empresa es cuestionable el hecho de vender más o generar mayor rentabilidad al venderlo. Un margen rentable muy bajo nos niega la posibilidad de pagar nuestros costos y gastos oportunamente, adicional a eso se debería reservar utilidad para reinversión.

INDICADOR	FORMULAS	2018	2019	INTERPRETACION
<u>RAZON DE ACTIVIDAD</u>				
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	Ventas/Cuentas por Cobrar	146	43	Capacidad de cobro durante el año.
DIAZ DE COBRANZA	365/Razón Veces de Cobro	2	9	La empresa requiere de 2 días para el cobro de cuentas año 2018, y 9 días de cobro para el 2019
ROTACION DE INVENTARIO	Costos de Ventas/Inventario	7,25	10,27	Tiempo de veces en que rota el inventario.

DIAS DE ROTACION INVENTARIO	365/Veces de Rotación Inventario.	50	36	Tiempo que se tarda en rotar el inventario.
------------------------------------	-----------------------------------	----	----	---------------------------------------------

Análisis:

La capacidad de cobro de cuentas por cobrar para el año 2018 muestra la capacidad que tarda el dinero por cobrar en efectivizarse según el plazo de pago que se otorga a clientes. La rotación de inventarios se produce a una medida desacelerada. Las razones de actividad nos muestran la eficiencia que tiene la empresa en el manejo de sus activos.

INDICADO	FORMULAS	2018	2019	INTERPRETACION
R				
<u>APALANCAMIENTO</u>				
RAZON DEUDA TOTAL	Pasivo Total/Activo Total	53%	52%	El 53% y 52% del activo total es financiado por el pasivo total. la diferencia queda como patrimonio de la empresa.
CALIDAD DEUDA	Pasivo Corriente/Pasivo Total	34%	54%	Esta ratio nos indica que del 100% el 34 y 54% son deuda a corto plazo.

Análisis

El nivel de apalancamiento según los porcentajes obtenidos es elevado, teniendo como consecuencia mayor gastos de interés que reduce aún más la utilidad neta.

CAPITULO V

CONCLUSION Y RECOMENDACION

“El secreto de la libertad radica en educar a las personas, mientras que el secreto de la tiranía está en mantenerlos ignorantes”

MAXIMILIEN ROBESPIERRE

5.1 CONCLUSIONES

Basados en los objetivos planteados y los resultados obtenidos se concluye que:

- La empresa de Repuestos Automotrices Jhon, no cumple con los procesos de control de inventario lo que provoca una deficiente gestión de inventario, los procesos de compra, venta, almacenamiento de existencias y contabilidad se encuentran en descoordinación, no logran los objetivos y metas propuestas. Para el ciclo compra no existe un modelo óptimo a seguir que mantenga un abastecimiento de calidad donde se ahorren costos, en el que la empresa disponga de flexibilidad de pago evitando la pérdida de clientes al no disponer del repuesto inmediato.
- La empresa no cumple a su máximo nivel con el manual de procedimientos y políticas a los procesos de control de inventario, no hay monitoreo que exija el cumplimiento del mismo, de igual forma el manual no se ha socializado correctamente con los colaboradores de todas las áreas esto consecuentemente nos lleva a no lograr las metas y objetivo planteados, la efectividad del manual es mínima al no ser aplicado correctamente puede provocar conflictos internos en la empresa.
- Evidentemente el deficiente control y gestión del inventario afecta potencialmente en la rentabilidad de la empresa, como efecto tenemos el incumplimiento de los objetivos y metas propuesta. La empresa mantiene liquidez a corto plazo, pero no así asegura solvencia y rentabilidad a largo plazo, el beneficio de tener un alto nivel ventas les da una confianza falsa, pero este nivel no es racional a sus ingresos debido al bajo margen de rentabilidad obtenido por producto.

5.2. RECOMENDACIONES

De acuerdo al análisis, evaluación y resultados obtenidos de la investigación se sugiere:

- Se debe considerar seguir usando el método de costeo específico e implementar nuevas estrategias y mecanismos que optimicen y potencien toda la cadena de suministro, realizar revisión y corrección física de todo el inventario, rediseñar todo el manual de procedimientos y políticas, se recomienda evaluar y monitorear periódicamente los procedimientos a seguir para la adquisición de compra. realizar una distribución óptima de bodega aumentando su capacidad, prestar igual atención a todos los ciclos de compra.
- Se sugiere efectuar capacitaciones dirigidas a áreas específicas focalizando competencias laborales que les permitan mejorar sus actividades. Verificar los indicadores de ventas, compras y financieros que evalúen el buen funcionamiento. Cumplir con toda la documentación especificada en el manual de procedimientos por seguridad, hacer la orden de compra bien detallada y enumerada.
- Se recomienda realizar los indicadores y analizarlos anualmente para medir el desempeño que ha tenido la empresa durante cierto periodo de tiempo. Realizar la valoración constante al inventario, especialmente aquellos productos que no tienen alta rotación para tomar acciones correctivas. Focalizar la atención en el margen rentable que tiene cada línea, realizar trimestralmente los indicadores con la finalidad de conocer mejoras y así poder tomar decisiones que contribuyan al crecimiento de la empresa.

Bibliografía

- (s.f.).
2000., P. e. (s.f.). Ley organica de defensa del consumidor de la República. Obtenido de <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec053es.pdf>
- Aguilar, & Gabriel. (2009). Gestión de inventarios como factor de competitividad metalmeccánico de la región occidental de Venezuela. *Ciencias Sociales, Volumen 15, No. 3.*, (Pp 509-518).
- Aguilar, G. (2009). Gestión de inventarios como factor de competitividad en el sector metalmeccánico de la región occidental de Venezuela. *Revista de ciencias sociales, Volumen 15, No. 3.*(Pp 509-518).
- Alvarado, J. (2018). *El metodo ABC en el control de inventarios y su efecto en la rentabilidad de una microempresa distribuidora de insumos para manufactura.* Obtenido de [repositorio.utn.edu.ec: http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8167/1/PG%20640%20TESIS.pdf](http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8167/1/PG%20640%20TESIS.pdf)
- Alvareztorres, M. G. (2006). *MANUAL PARA ELABORAR MANUALES DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS.* SAN RAFAEL, MEXICO : PANORAMA EDITORIAL.
- Arango, M., Adarme, W., & Andres, J. (2013). Inventarios colaborativos en la optimizacion de la cadena de suministro. *Dyna*, pp. 71-80.
- Asencio-L., González-E., & E., L. (01 de 04 de 2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras de las distribuidoras farmaceuticas. *Ciencias de la Administración y Economía*|ISSN impreso: 1390-6291; ISSN electrónico: 1390-8618, *Retos n° 13, vol. VII*, 127.
- Ballou, R. H. (2004). Logística, Administración de la cadena de suministro. *PrenticeHall, ISBN 970-26-0540-7.*
- Berley, S. (2009). *Fundamentos de administracion financiera.* Mexico: 14° edicion.
- Bolaños, Cortes, & Delgado. (2011). REVISIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA LOS PROCESOS DE INVENTARIOS Y CARTERA DE LA COMPAÑÍA. *UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA.* Obtenido de

http://45.5.172.45/bitstream/10819/1780/1/Revisi%c3%b3n_%20Sistema%20de%20Control_%20ComfaSuarez_Bola%c3%b1os_Cortes_Delgado_2011..pdf

- Bravo Valdiviezo, M. (2013). *Contabilidad General*. Quito: Escobar .
- Cabrera, M. P. (2014). IMPACTO DE LOS INDICADORES DE CONTROL DE INVENTARIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO. *NIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA*, 4-5-6.
- Cano, & Sanchez. (Junio de 2019). Puerta analisis estadistico para la administracion del inventario en empresas comerciales aplicadas metodos multivariados. *Comunicaciones en estadistica universidad santo Tomas claustro universitario* , Vol.12,Nº1,pp71-89.
- Carmichael, D., Graham, L., & y Whittington, R. (2007). *Accountants' handbook financial accounting and general topics*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Charles, T. (2000). *Introduccion a la contabilidad financiera*. Mexico: Pearson educacion. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=-BJyun6IDP8C&oi=fnd&pg=PR9&dq=contabilidad+financiera&ots=PY61nMKaxD&sig=1iFoiaGqHTXlxR03NgHF9c_Jotg#v=onepage&q=contabilidad%20financiera&f=false
- Chase, R. B., Aquilano, N., & Jacobs, R. (2005). *Administración de la Producción para una ventaja competitiva*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Chase, R., Jacobs, R., & Aquilano, N. (2004). *Administración de la producción y operaciones. Para una ventaja competitiva*. Mexico: Editorial Mc Graw-Hill.
- Donado, L., & Tabares, P. (2019). Metodo fifo aplicado al control del inventario en la empresa Colombiana S.A. con sucursal en Mambo. *Revista I+D en Tic volumen 10 numero (1) pp.37-42 Universidad Simon Bolivar,Barranquilla-Colombia*.
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las. *Visión Gerencial*,, 55-78.
- Fuertes, J. (2015). Métodos, técnicas y sistemas de valuacion de inventario.Un enfoque global. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de contabilidad y administracion, N° 14, pp. 48 - 65*.
- Fuertes, J. (2015). Métodos, técnicas y sistemas de valuacion de inventarios. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA)*, pp. 48 - 65.

- Gerardo Guajardo Cantu, N. E. (2008). *Contabilidad Financiera*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. .
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de la administracion financiera*. México: Pearson educacion. Obtenido de <https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
- Guerrero, H. (2009). *Inventarios: manejo y control*. Ecoe Ediciones.
- Guerrero, H. (2011). *Inventarios, manejo y control*. Bogota: Ecoe ediciones. Obtenido de www.ecoediciones.com
- Heizer, J., & Render, B. (2008). *Dirección de la producción y de operaciones. Decisiones tácticas*. España: Pearson Prentice Hall.
- Hillier, F., & Lieberman, G. (2002). Investigación de Operaciones. *McGraw Hil, ISBN 9701034864*.
- José Antonio Díaz-Batista, D. P.-A. (2012). Optimización de los niveles de inventario en una cadena de suministro. *Ingeniería Industrial, vol. XXXIII, núm. 2, mayo-agosto, 2012, pp. 126-132. Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría. La Habana-Cuba*.
- Leal, A., & Oliva, K. (2012). Criterios para la gestión de sistemas de inventario. *Revista Tecnocientífica URU, Volumen 2., Pp 1-12*.
- López, I., & Gómez, M. (2013). Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas. *Revista de Ingeniería Industrial, Volumen 34, número 1., Pp 108-118*.
- Meana, P. (2017). *Gestion inventario*. España: Edicion Nobel S.A.
- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2018). *Contabilidad financiera para contaduria y administracion*. Bogota, Colombia: Ecoediciones.
- Morales, L., Pachama, V., & Gómez, F. (2017). *Contabilidad de costos para mipymes de transformacion I*. Quito: Primera edicion digital. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14207/1/Contabilidad%20de%20costos%20para%20Mipymes%20de%20transformaci%C3%B3n.%20pt.1.pdf>
- Nava Rosillón, M. A. (Maracaibo de 2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezuela gerencia, v.14 n.48*.

Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009

- Ortíz, M. (2004). *Procedimiento para la gestión de inventarios de empresas comerciales y de servicios*. La Habana, Cuba: Tesis doctoral, Doctorado en ciencias económicas.
- P. M. Sunil. (2013). *Administración De La Cadena De Suministro*,. Naucalpan de Juárez, México: 5ta edición.
- Peña, O., & Karim, O. (2013). Estimación de costos de inventario de repuestos para mantenimiento en las industrias del Estado Zulia. *Revista Coeptum*, Volumen 5, número 2, Pp. 91-104.
- Peña, O., & Oliva, K. (2013). Estimación de costos de inventario de repuestos para mantenimiento. Modelo metodológico para organizaciones. *Memorias del VI Congreso Internacional de Gerencia en América Latina del Centro de Estudios de la empresa de FCES*. Maracaibo, Venezuela .
- Peña, O., & Silva, R. (2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *Telos*, vol. 18, núm. 2.
- Peña, O., & Silva, R. (2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *TELOS. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, vol. 18, núm. 2.
- Ponmce, M. (2014). Impacto de los indicadores de control de inventarios en la cadena de suministro. BOGOTÁ: Universidad militar nueva granada.
- Quinde, C., Ramos, T., & Fray, P. (Julio de 2018). Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*,. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/inventario-rentabilidad.html>
- R., D., Neubert, G., & Bouras, A. (2008). Supply chain management: a framework to characterize the collaborative, *International journal of computer integrated manufacturing*. vol. 21 (4), pp. 426–439,.
- S.A, M. (s.f.). <https://www.monografias.com/trabajos14/inventarios/inventarios.shtml>.
- S.R.I. (s.f.). Extracto Arts. 10 al 15 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y Arts. 26 al 31 y Art. 36 Reglamento para la aplicación Ley de Régimen Tributario. Obtenido de file:///C:/Users/USER/Downloads/Art.%2010%20Deducciones.pdf

- Saavedra G., M. L., & Saavedra G., M. E. (22 de 03 de 2015). *La investigación contable en Latinoamérica*. Obtenido de Actualidad Contable Faces, vol. 18, núm. 31: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25743363006>
- Sánchez, V. (2015). *El Control de inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa Ecumulser S.A,*"M.S. Machala: Universidad Técnica De Machacha,.
- Santamaría, A., & Alejandro, P. (Junio de 2012). Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa. *Pensamiento & Gestión*,, núm. 32, pp. 142-164. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64623932007>
- Sastra, J. (2009). *Administración financiera de inventarios*. (El Cid ed.). Cordova , Argentina. Obtenido de Obtenido de ebrary.com: <http://www.ebrary.com>
- Schroeder, R. (2005). *Administración de Operaciones*. McGraw-Hill.
- Toro-Benítez, L. A.-G. (2011). *Metodología para el control y la gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodoméstico*. Scientia.
- Zhu, A. W. (June 2016.). "Optimal inventory control with paht-dependent cost criteria *Stochastic Processes and their applications*. vol. 126, pp. 1585-1621.

ANEXOS

ANEXO 1.

Quevedo, 04 de julio de 2020

Señor Ingeniero

Roque Vivas Moreira

DIRECTOR DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

Presente. -

De mi consideración:

Por medio del presente, me permito hacer llegar los resultados obtenidos por el paquete de URKUND. respecto al trabajo de Investigación *titulado* **“GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE REPUESTOS AUTOMOTRIZ JHON, CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2018 – 2019”**. A cargo del aspirante a Magister. Ing. Ing. Karen Lucia Espinoza Solís. Portador de la cédula de identidad 1205535014 estudiante de la maestría en Contabilidad y Auditoría, cuyo resultado del análisis es el siguiente

URKUND

Document Information

Analyzed document	PROYECTO DE TESIS - KAREN ESPINOZA SOLIS-DEFENSA.pdf (D76014092)
Submitted	7/4/2020 9:50:00 PM
Submitted by	Nelly Manjarrez
Submitter email	nmanjarrez@uteq.edu.ec
Similarity	5%
Analysis address	nmanjarrez.uteq@analysis.arkund.com

Atentamente



Dra. Nelly Manjarrez Fuentes, PhD
DIRECTORA DEL PROYECTO

ANEXO 2

Quevedo, 10 Septiembre de 2019

Sr. JHON ESPINOZA MAJADO
GERENTE DE REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON

De mis consideraciones

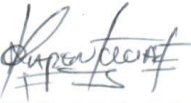
Por medio de la presente hago llegar un afectuoso saludo y al mismo tiempo le deseo éxitos en acertada labor de su prestigiosa empresa.

Aprovecho la oportunidad para solicitarle de la manera más comedida, se me permita el ingreso a su empresa, para realizar una investigación de campo con el fin de desarrollar una tesis aplicada a la GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD en el cantón Quevedo durante el periodo 2018-2019; siendo esto un requerimiento para culminar mis estudios de la Maestría en Contabilidad y Auditoría que estoy cursando en la Universidad Técnica Estatal de Quevedo (UTEQ).

Es importante mencionar que dicha investigación será un aporte valioso para su empresa y de igual manera beneficiara a la juventud estudiantil que contribuyen al engrandecimiento de la patria.

Pendiente de su respuesta y segura de contar con su aprobación, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente


ING. Karen Espinoza Solis
C.I.1205535014

AUTORIZADA
Repuestos Automotrices JHON
Jhon Espinoza M.
Ruc 1203330087001
Telf. 02-755327
Quevedo San Camilo

ANEXO 3

SR. JHON ESPINOZA MAJADO
GERENTE DE REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON

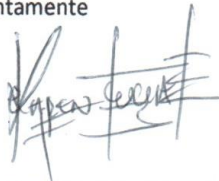
De mi consideración,

Yo Ing. **KAREN LUCIA ESPINOZA SOLIS**, con cedula identidad N° **1205535014**, solicito se extienda el certificado de haber finalizado el trabajo de investigación titulado: **GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE REPUESTOS AUTOMOTRIZ JHON, CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2018 – 2019**. En la empresa que usted preside, la misma que se encuentra ubicada en el Cantón Quevedo, San Camilo.

Esperando que mi petición sea aceptada de la mejor manera, quedo de usted muy agradecida.

Quevedo ,16 junio del 2020

Atentamente



ING.KAREN LUCIA ESPINOZA SOLIS
ESTUDIANTE POSGRADISTA
C.I. 1205535014

ANEXO 4

CERTIFICACION

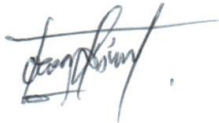
Yo, JHON LEONARDO ESPINOZA MAJADO, en calidad de gerente propietario de **REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON**, la misma que se encuentra ubicada en Quevedo, San Camilo Calle México y av. Guayaquil.

CERTIFICO:

Que la Ing. **KAREN LUCIA ESPINOA SOLIS**, realizo su trabajo de investigación demostrando responsabilidad y dedicación sobre todo aplicando las técnicas y la eficiencia académica en el Trabajo de Investigación titulado: **GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE REPUESTOS AUTOMOTRIZ JHON, CANTÓN QUEVEDO, PERIODO 2018 – 2019**. En la empresa, la misma que es **CERTIFICADA**

Quevedo, 17 Junio del 2020

Atentamente



Repuestos Automotrices JHON
Jhon Espinoza M.
Ruc 1203330087001
Telf. 02-755327
Quevedo - San Camilo

SR. JHON ESPINOZA
GERENTE REPUESTOS JHON
C.I. 1205535014

ANEXO 5

ENCUESTA APLICADA AL PERSONAL DE LA EMPRESA DE REPUESTOS JHON PARA EVALUAR EL CONTROL INTERNO DE LOS INVENTARIOS

RELLENE SÓLO UN CUADRO PARA CADA RESPUESTA DETERMINADA

1. ¿Cómo califica Usted el control interno de los inventarios puesto en práctica por los administradores de la compañía?

Bueno
Regular
Malo

2. ¿Considera Usted que el control interno de los inventarios influye sobre el nivel porcentual de rentabilidad que obtiene la compañía?

Definitivamente si
Definitivamente no
Indeciso
Probablemente si
Probablemente no

3. ¿Los procedimientos y políticas relacionadas con el control y manejo de los inventarios son de conocimiento del personal que labora en la compañía?

Definitivamente si
Definitivamente no
Indeciso

4. ¿Cómo evalúa el nivel de conocimiento que posee el talento humano en cuanto a aplicación de procedimientos de manejo y control de los inventarios?

Excelente
Regular
Bueno
Malo

5. ¿Con qué frecuencia la empresa capacita a sus trabajadores?

Mensual
Semestral
Nunca
Trimestral
Anual

6. ¿Considera que el nivel de rentabilidad de la compañía afecta la relación con los diferentes proveedores, clientes, empleados y accionistas?

De acuerdo
En desacuerdo
No sabe

7. ¿Las compras de mercadería cada qué tiempo se lo realiza?

Diario
Semanal
Mensual
Trimestral
Semestral
No sabe

8. ¿Con qué documentos se respalda el ingreso de mercaderías a la bodega?

Factura
Orden de Venta
Acta de Entrega
Ninguna de las anteriores

9. ¿Con que documentos se respalda la salida de mercadería de las bodegas?

Egreso de bodega
Factura
Orden de compra
Otros

10. ¿Cada qué tiempo se realiza el inventario de la mercadería?

Semanal
Quincenal
Mensual

Semestral

Anual

Nunca

11. ¿Qué tipo de sanciones se aplica al personal de bodega por los faltantes de mercaderías?

Descuento de sueldo

Despido

No se aplican sanciones

12. ¿Piensa Usted que es importante el diseño de un modelo de gestión para el control y manejo de los inventarios en la compañía Méndez y Asociados ASOMEN S.A.?

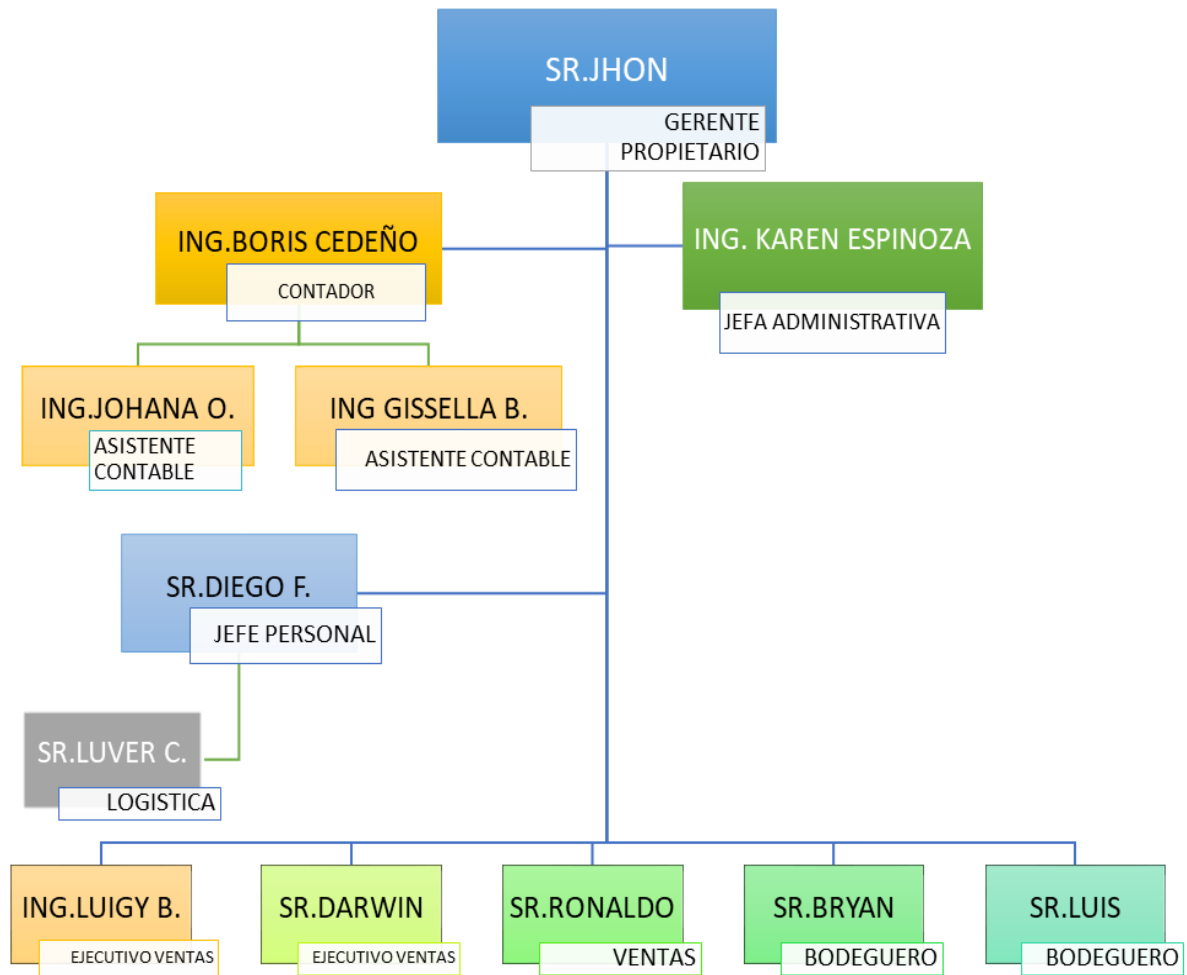
Muy importante

No es importante

Importante

Firma del empleado

ANEXO 6. ORGANIGRAMA



ANEXO 7.

FOTOGRAFIAS

INSTALACIONES DE REPUESTOS AUTOMOTRICES JHON



