



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría CPA.**

Tema:

“La gestión de inventarios y la rentabilidad en Calzado GUS-MAR”

Autora: Ramírez Martínez Sandra Lorena

Tutora: Dra. Jiménez Estrella Patricia

Ambato-Ecuador

2016

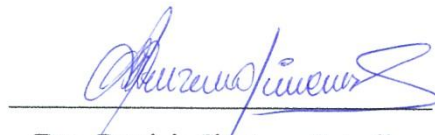
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Patricia Jiménez Estrella, con Cédula de identidad N°.180293423-0 en mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación sobre el tema: **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN CALZADO GUS-MAR”**, desarrollado por Sandra Lorena Ramírez Martínez, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores Calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la facultad.

Ambato, Abril 2016

EL TUTOR



Dra. Patricia Jiménez Estrella

C.I.180293423-0

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Sandra Lorena Ramírez Martínez con Cédula de identidad N°.180436987-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo investigativo, bajo el tema: **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN CALZADO GUS-MAR”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación

Ambato, Abril 2016

AUTORA



Sandra Lorena Ramírez Martínez

C.I.180436987-2

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Abril del 2016

AUTORA



Sandra Lorena Ramírez Martínez

C.I.180436987-2

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Investigación, sobre el Tema: “**LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN CALZADO GUS-MAR**”, elaborado por, Sandra Lorena Ramírez Martínez, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, abril 2016



Eco. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Dra. Lorena Llerena

PROFESOR CALIFICADOR



Dr. Remigio Medina

PROFESOR CALIFICADOR

DEDICATORIA

Dedico a mi Dios por darme la vida y permitirme llegar hasta estas instancias, por ser mi fortaleza en mis momentos de debilidad y por todas las experiencias brindadas.

A mis padres Abraham y Olivia, por haber sembrado en mí, valores, y sobre todo me enseñaron a tener perseverancia para llegar a cumplir mis objetivos

A mi familia por el apoyo incondicional quienes con su amor y comprensión me han ayudado a seguir adelante y a todas las personas.

Sandra Lorena Ramírez M.

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la oportunidad de vivir.

A la Universidad Técnica de Ambato, a mi tutora Patricia Jiménez, por su guía en esta investigación.

A Gustavo Martínez y Margarita López por permitirme ejecutar mi proyecto de investigación en la empresa Calzado “GUS-MAR” del Cantón Cevallos.

Sandra Lorena Ramírez M.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “La gestión de inventarios y la rentabilidad en Calzado GUS-MAR”

AUTORA: Sandra Lorena Ramírez Martínez

TUTOR: Dra. Patricia Jiménez Estrella

FECHA: Abril del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El motivo y base fundamental de este proyecto investigativo se centra en que toda empresa comercial su objetivo es la compra – venta de bienes o servicios. Para las que manejan inventarios de mercancías, el control, registro y valuación de los mismos es uno de los más difíciles retos al que deberá enfrentarse y resolver el contador. En calzado Gus-Mar, las cuentas relacionadas con los inventarios pasan a ser las más importantes y de los resultados que proporcionen las operaciones realizadas con los bienes que representan dependerá el éxito o fracaso del objetivo de toda empresa comercial: obtener beneficios. En las grandes empresas donde los inventarios son voluminosos y representan cifras millonarias, suele recurrirse a un especialista en análisis y diseño de sistemas y procedimientos para que planifique los sistemas de controles y registros de inventarios, pero en las pequeñas y medianas empresas esa tarea se acostumbra encomendársela al contador, además de responsabilizarle sobre la valuación de los inventarios. El control interno sobre los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de una empresa de comercialización. Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios. El control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos. El control interno es de importancia para la estructura administrativa contable de una empresa. Esto asegura que tanto son confiables sus estados contables, frente a los fraudes, eficiencia y eficacia operativa.

PALABRAS DESCRIPTORAS: GESTIÓN, INVENTARIO, RENTABILIDAD, ANÁLISIS, CONTROL.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TOPIC: “Inventory management and profitability Shoes GUS –MAR”

AUTHOR: Sandra Lorena Ramírez Martínez

TUTOR: Dra. Patricia Jiménez Estrella

DATE: April 2016

ABSTRACT

The reason and foundation of this research project focuses on the entire business enterprise your goal is to purchase - sale of goods or services. For those who manage inventories of goods, control, recording and valuation of them it is one of the most difficult challenges that will face and solve the counter. No shoes in Gus-Mar, accounts related to inventories become the most important results and provide operations with goods representing will determine the success or failure of any business enterprise goal: profit. In large companies where inventories are bulky and represent the millions, there is usually a specialist in analysis and design of systems and procedures for planning and control systems of inventory records, but in small and medium enterprises that task gets used entrust it to the counter, plus it accountable for the valuation of inventories. Internal control over inventories is important because inventories are the circulatory system of a marketing company. Successful companies take great care to protect their inventories. Successful companies take great care to protect their inventories. Internal control is one that refers to the set of automatic verification procedures produced by the coincidence of the data reported by various departments or operational centers. Internal control is of importance to the accounting administrative structure of a company. This ensures that both its financial statements are reliable, against fraud, operational efficiency and effectiveness.

KEY WORDS: MANAGEMENT, INVENTORY, PROFITABILITY ANALYSIS, CONTROL.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Descripción y Formulación del Problema.....	3
1.2 Meso.....	4
1.3 Micro.....	5
Árbol de problemas.....	7
1.2.4. Formulación del problema.....	8
1.3 Justificación.....	8
1.4 Objetivos.....	9
1.4.1 Objetivo General.....	9

1.4.2 Objetivos Específicos.....	9
CAPÍTULO II.....	10
2. MARCO TEÓRICO	10
2.1 Antecedentes Investigativos.....	10
2.2 Fundamentación Científico – Técnica	12
2.2.1 Filosófica.....	12
2.2.2 Fundamentación Legal	13
2.2.2.1 NIC 2 Inventarios.....	13
2.2.2.2 Alcance.....	14
2.2.2.3 Mediciones de los inventarios.....	15
2.2.2.4 Costos de los inventarios.....	15
2.2.2.5 El costo de adquisición de los inventarios	15
2.2.3 Fundamentación Teórica.....	16
2.2.4 Variable independiente: Gestión de inventarios	17
2.2.5 Variable dependiente: Rentabilidad	18
2.2.5.1 Variable Independiente	19
2.2.5.2 Variable Dependiente.....	32
2.3. Preguntas directrices	44
CAPÍTULO III.....	46
3. METODOLOGIA	46
3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación	46
3.1.1 Modalidad Básica de la Investigación.....	46
3.1.1.1 Investigación de Campo.....	46
3.1.1.2 Investigación bibliográfica o Documental	47
3.1.2 Enfoque	47
3.1.3 Nivel o Tipo de Investigación	47
3.1.3.1 Investigación Exploratoria	47
3.1.3.2 Investigación Descriptiva.....	48
3.1.3.3 Investigación Explicativa	48

3.2 Población, muestra, unidad de investigación	48
3.2.1 Población.....	48
3.2.3.1 Delimitación del objeto de Investigación.....	52
3.3 Operacionalización de las Variables	54
3.4. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias	56
CAPÍTULO IV	58
4. RESULTADOS.....	58
4.1 Principales resultados.....	58
4.1.1 Check List	58
4.1.2 Preguntas directrices	72
4.3 Limitaciones de estudio.....	76
4.4 Conclusiones	77
4.5 Recomendaciones.....	78
Bibliografía	80
ANEXOS	83
Anexos 1: Balance General.....	84
Anexos 2: Estado de Resultados	85
Anexos 2: Estado de costo de producción.....	86
Anexos 3: Análisis Financiero	87
Anexos 5: La propuesta aplicable	90
Anexos 6: Libro Diario	101
Anexos 7: Fotografías	103

ÍNDICE DE CUADROS

CONTENIDO	PÁGINA
Cuadro 1. Suministros.....	38
Cuadro 2. Indicadores para el área de recursos humanos	38
Cuadro 3. Indicadores de estructura financiera.....	38
Cuadro 4. Indicadores de productos y servicios.....	38
Cuadro 5. Abastecimiento.....	39
Cuadro 6. Inventarios	39
Cuadro 7. Servicio al cliente	39
Cuadro 8. Indicadores financieros.....	42
Cuadro 9. Población	49
Cuadro 10. Orden de compra	49
Cuadro 11. Kárdex cuero	50
Cuadro 12. Inventario de Materia Prima Directa	50
Cuadro 13. Inventario Materiales Indirectos.....	50
Cuadro 14. Nota de pedido.....	51
Cuadro 15. Orden de producción	51
Cuadro 16. Libro Diario.....	52
Cuadro 17. Inventario Producto Terminado.....	52
Cuadro 18. Variable Independiente: Gestión de Inventarios	54
Cuadro 19. Variable Dependiente: Rentabilidad	55
Cuadro 20. Preguntas básicas.....	57
Cuadro 21. Check List.....	58
Cuadro 22. Nota de pedido.....	60
Cuadro 23. Compra de materia prima.....	61
Cuadro 24. Kárdex cuero	62
Cuadro 25. Inventario de Materia Prima Directa	63
Cuadro 26. Materia prima directa porcentual	64
Cuadro 27. Inventario Materiales Indirectos.....	65

Cuadro 28. Materiales indirectos óptimos	66
Cuadro 29. Orden de producción	67
Cuadro 30. Personal del proceso de producción	68
Cuadro 31. Registro ventas con costo de producción y devoluciones en libro diario	69
Cuadro 32. Producto terminado	70
Cuadro 33. Rentabilidad.....	72
Cuadro 34. Costo del producto.....	73
Cuadro 35. Costo unitario, mensual y anual	73
Cuadro 36. Rentabilidad Operacional	74
Cuadro 37. Rentabilidad Bruta.....	74
Cuadro 38. Rentabilidad Neta.....	75

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Producción Nacional.....	4
Gráfico 2. Producción Nacional.....	7
Gráfico 3. Red de inclusiones	16
Gráfico 4. Supradordinación	17
Gráfico 5. Infraordinación.....	18
Gráfico 6. Compra de materia prima.....	61
Gráfico 7. Registro en tarjeta Kárdex	62
Gráfico 8. Inventario de Materia Prima Directa.....	63
Gráfico 9. Materia prima directa porcentual	64
Gráfico 10. Inventario Materiales Indirectos	65
Gráfico 11. Materiales indirectos óptimos	66
Gráfico 12. Personal del proceso de producción.....	68
Gráfico 13. Producto terminado.....	71
Gráfico 14. Diferencia Margen Bruto de Rentabilidad.....	100

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se orienta a analizar la incidencia de “La gestión de inventarios y la rentabilidad en Calzado GUS-MAR”, es decir la investigadora busca determinar en qué parte del proceso de producción de calzado ocurre el problema dentro de la empresa, de modo que la organización cumpla con su objetivo es la compra y venta de bienes o servicios.

En calzado Gus-Mar, las cuentas relacionadas con los inventarios pasan a ser las más importantes y de los resultados que proporcionen las operaciones realizadas con los bienes que representan dependerá el éxito o fracaso del objetivo de toda empresa comercial, obtener beneficios.

Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios. El control interno es aquel que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos reportados por diversos departamentos o centros operativos. El control interno es de importancia para la estructura administrativa contable de una empresa. Esto asegura que tanto son confiables sus estados contables, frente a los fraudes, eficiencia y eficacia operativa.

Capítulo I. Se plantea el ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN, esto a través de una Descripción y Formulación del Problema, luego se utiliza el árbol problemas, para conocer la realidad del problema de una manera más crítica, con estos elementos se elabora la Formulación del problema, se realiza la Justificación pertinente y los objetivos tanto general, como específicos que orientarán la investigación.

Capítulo II. Contiene. MARCO TEÓRICO. En donde se describen los Antecedentes Investigativos, luego se establece la Fundamentación Científico – Técnica, Filosófica y Legal, posteriormente se desarrolla la Fundamentación Teórica, tanto de la Variable independiente: Gestión de inventarios como de la Variable dependiente: Rentabilidad,

finalmente se dejan establecidas las Preguntas directrices.

Capítulo III. Abarca la METODOLOGIA, se describe la Modalidad, enfoque y nivel de investigación, se establece la Población y se realiza la Delimitación del objeto de Investigación, para proceder a la Operacionalización de las Variables, por último se realiza la Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias.

Capítulo IV. Comprende los RESULTADOS de la investigación, en base a los datos que arrojó la aplicación de un Check List, con lo cual se obtiene una Conclusión General, se enumeran las Limitaciones de estudio que se presentaron, en base a ello se describen las Conclusiones y Recomendaciones.

Finalmente se deja establecida la Bibliografía, con las principales fuentes de consulta de diferentes autores que fueron pertinente para respaldar la investigación, además de los anexos que contribuyeron a fortalecer el análisis de problema.

CAPÍTULO I

1. ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción y Formulación del Problema

En el Ecuador las empresas de producción de calzado que están prosperando ha logran tener el incremento económico, debido a que el gobierno ha dispuesto cierta protección hacia este sector productivo con la imposición de aranceles a los productos importados lo que lleva a que el los empresarios e inversionistas presten atención a la producción local fomentando así la creación de nuevas empresas que buscan posicionarse en el mercado ecuatoriano a la ves por el crecimiento de nuevas entidades se ve afectado por no contar con conocimientos de manejo de inventarios acorde a las necesidades de la empresa por lo cual sus márgenes de utilidad disminuyen y no son los reales que se reflejan los estados financieros.

La información de la existencia de los inventarios es una parte esencial de la contabilidad de costos y por consiguiente al resumen general financiero de la empresa, debido a que influyen en el en la rentabilidad para el buen funcionamiento de las empresas productoras a nivel local, principalmente si las empresas encaminan su producción de manera nacional o incursan en las exportaciones.

En tanto (Muñoz, 2013). “Subsecretario de Mipymes y Artesanías del Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro), señaló que entre 2007 y 2012 varios indicadores reflejan un crecimiento importante dentro de la industria del cuero y calzado nacional”.

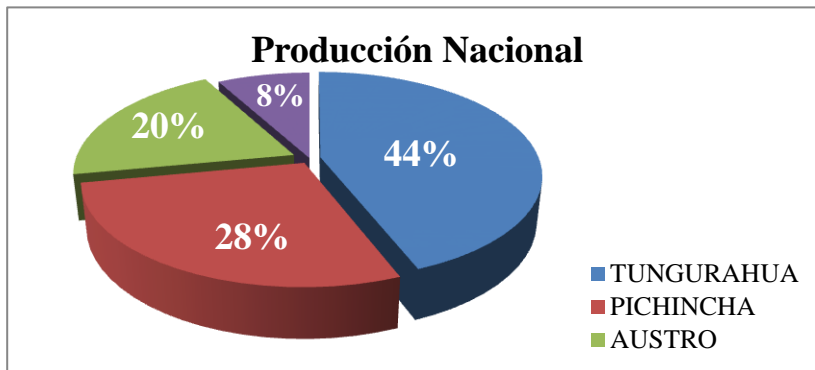


Gráfico 1. Producción Nacional
Fuente: CALTU

1.2 Meso

La provincia de Tungurahua en los últimos años ha incrementado su sector de la fabricación de calzado de manera considerable por la calidad y prestigio del producto

Según la Cámara de Calzado de TUNGURAHUA, se produjeron en la provincia 10 millones de pares de calzado. Por los altos índices de producción a Tungurahua se la llama Capital del Cuero y Calzado, lo que atrae a gran cantidad de clientes de todo el país, esto obliga a las empresas a tecnificarse y contratar personal calificado para lograr llamar la atención de gran cantidad de clientes y así poder incrementar su rentabilidad. La cámara de calzado de Tungurahua consta de 45 miembros de los cuales se ha podido comprobar que un 38% de entidades tienen problemas relacionados con el análisis de costos que conllevan a consecuencias que afectan directamente a las a la rentabilidad de las empresas. (Villavicencio, 2009, pág. 5)

Empresas dedicadas a la producción y comercialización de calzado, carecen de políticas financieras acordes a la actividad económica que desempeñan; esto hace que se vean en la dificultad de no proveer a sus clientes del producto que necesitan de manera oportuna y eficaz; incurriendo en gastos indebidos desperdiciando así tiempo y dinero; además las empresas presentan una considerable baja en su rentabilidad, necesitando de manera urgente un análisis de sus costos.

(CALTU, 2014) Manifiesta: “Hasta este año están registrados 4500 productores, a nivel nacional; entre grandes, medianos y artesanos. De esta cantidad, 50% pertenece a la provincia de Tungurahua”. (Pág.21)

1.3 Micro

Calzado Gus–Mar no cuenta con un control adecuado de inventarios y al ser una de las cuentas más importantes que da movimiento a la empresa debería ser tomada con la importancia del caso. Ya que al no poseer de un control oportuno de inventarios está ocasionando un desfase en la adquisición de mercaderías, además al no existir un vínculo con las personas encargadas de bodega está dando inicio a que la situación financiera de la empresa sea afectada

Calzado Gus–Mar al no contar con control de inventarios se estaría sobredimensionando en productos que no tienen movimiento y minimizando al producto que rota con frecuencia representaría ya pérdida para la empresa porque sería inventario obsoleto.

No se puede tomar decisiones correctas respecto a las compras, ya que no se cuenta con la información veraz por parte de la bodega, al no existir un sistema de control de inventarios.

En calzado Gus-Mar la falta de políticas en el control de inventarios ha ocasionado que no haya revisión periódica o continua de los productos y se desconoce la frecuencia de las cantidades a pedir.

En la fábrica de calzado GUS-MAR el inadecuado procedimiento para manejar inventarios, debido al descuido del propietario es una de las causas para la inexistencia de un método adecuado de manejo de inventarios; también la falta de personal capacitado que pueda hacer uso del sistema que posee la empresa ocasiona información no tan oportuna.

En los últimos años he podido observar que debido al incremento de las empresas productoras de calzado existe escasez de personal calificado, los conocimientos que poseen dichos trabajadores no han sido adquiridos con una capacitación profesional y

esto ocasiona desperdicio de materia, saldo irreal de materia prima en proceso, por lo tanto provoca inconformidad a la administración.

Si la fábrica de calzado Gus – Mar no toma medidas correctivas al problema presentado, corre el riesgo de no aprovechar debidamente los inventarios, y esto provocara a su vez que el producto terminado no podrá ser distribuido a sus clientes de una forma oportuna, lo cual no brindara satisfacción de necesidades, concibiendo así una imagen deficiente en el medio que se desenvuelve , lo cual conllevará a la baja de las ventas de forma eventual, dando lugar así al cierre por la pérdida de mercado.

Árbol de problemas

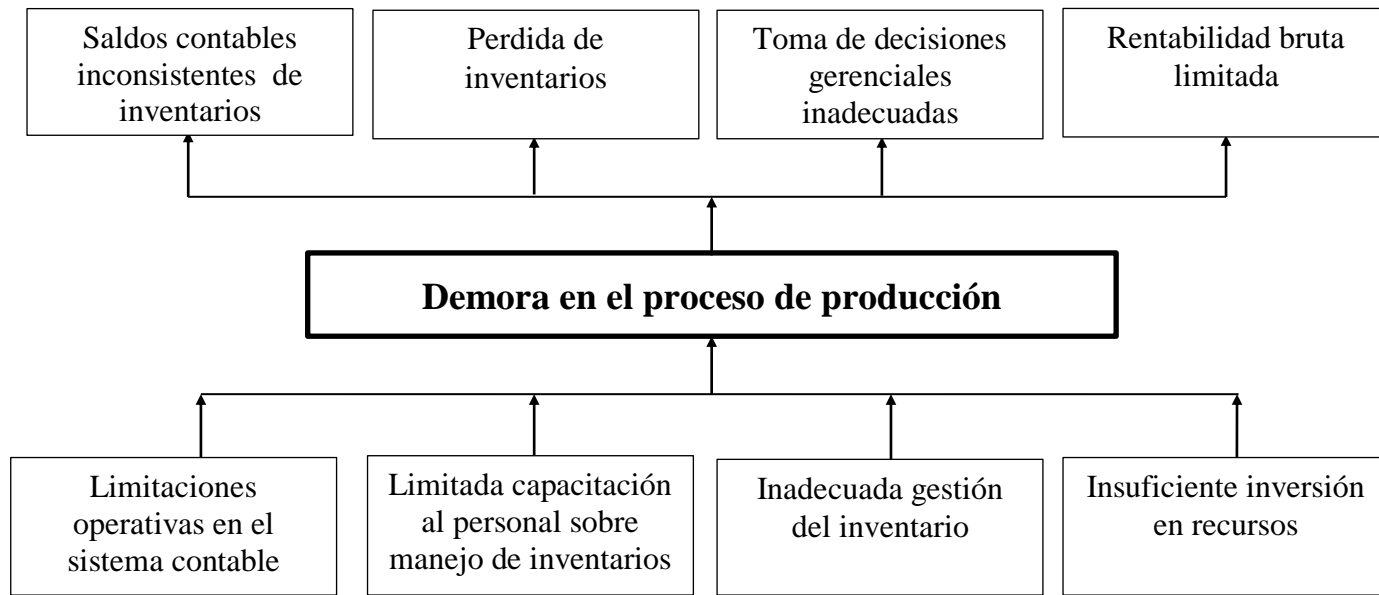


Gráfico 2. Producción Nacional
Elaborado por: Lorena Ramírez

1.2.4. Formulación del problema

Es la inadecuada gestión del inventario lo que provoca que exista demora en el proceso productivo repercutiendo en la rentabilidad bruta de Calzado Gus-Mar?

1.3 Justificación

La gestión de inventarios es de gran importancia ya que está enfocado en la correcta y eficiente administración de los mismos. A nivel general las empresas dedicadas a la fabricación de calzado, por ser ésta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una información eficaz y analizada sobre sus inventarios tanto de materia prima como de producto en proceso y terminado, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles. Este control es un proceso ejecutado por los directivos, y los jefes departamentales de producción así como el personal de las áreas restantes de una empresa, diseñado para otorgar una confianza razonable con miras a conseguir objetivos, para manejar efectiva y eficazmente cada operación, para que exista seguridad en los datos financieros dando cumplimiento a cada política que se determinen en la empresa.

Este trabajo busca mantener una eficiente gestión en la producción a través de un sistema de control de inventarios, que arroje información de todos los recursos que se utilizan para la producción del zapato, de la misma manera los administradores de la empresa podrán conocer la situación actual en la que se encuentran, y de esta manera puedan encaminar sus decisiones a la minimización de costos y maximización de sus utilidades permitiendo ser competentes y su permanencia a largo plazo en el mercado.

Los resultados de la presente investigación ayudarán al incremento de la rentabilidad bruta, como punto de partida para el análisis de los gastos adicionales en los que incurre la empresa, consiguiendo conservarse financieramente firme y competitiva, beneficiando a los clientes con sus productos de alta calidad que satisfagan sus expectativas, generando fuentes de empleo en forma directa e indirecta. En lo referente a la

disponibilidad de tiempo y recursos humanos, para que la investigación sea más factible de manejar; se contará con la ayuda y apoyo del gerente y demás personal concerniente al tema.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- Estudiar el efecto de la gestión de inventarios sobre la rentabilidad de Calzado “GUS-MAR” y el direccionamiento óptimo de la materia prima a la producción y producto terminado encaminado al buen funcionamiento del sistema de producción.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Revisar los procesos de control y manejo de inventarios en la producción de calzado de Calzado “GUS-MAR”.
- Analizar la rentabilidad que genera la empresa de Calzado “GUS-MAR”.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

La presente investigación se enfoca en la importancia en la gestión de inventarios como el objetivo primordial de toda empresa en cual radica en obtener utilidades, es decir una apropiada rentabilidad, por lo tanto para obtener una utilidad desde depende en gran medida de las ventas, ya que esto mueve a las empresas. De todos modos, si el desempeño de los inventarios no operas de manera efectiva, ventas no poseerá materiales suficientes para poder laborar, los clientes se inconforman y las oportunidades de tener beneficios se diluyen. Por lo tanto, sin los inventarios, simplemente no existen ventas.

El control interno de inventarios tiene una gran influencia en el proceso de despachos de la empresa, por cuanto están relacionadas directamente, por dicha razón se debe priorizar el control en esta área, puesto que los inventarios son los generadores principales de ingresos para el negocio además menciona que el personal de la empresa considera que en la mayoría de casos no existe supervisión en los despachos de inventarios demostrando de esta forma que no todos los despachos son revisados, generando un riesgo en esta área. (Andrade, 2010, pág. 67)

Otra de las principales funciones del control de inventarios, es mejorar la respuesta de la empresa a la hora de realizar los pedidos. De esta forma se puede optimizar el tiempo de respuesta a los clientes, y a su vez, organizando mejor plazos de pagos, maximizando así los recursos económicos de la empresa.

El área de inventarios y los procesos interrelacionados (compra y almacenaje, cuyas causas que influyen en la problemática es la falta de adiestramiento y mala capacitación del personal, la deficiencia de controles internos y la falta de administración de inventarios. Lo que puede sanearse utilizando el mismo personal que realiza Auditoría Interna con entrenamiento adicional y con aptitud mental

abierta para captar problemas en el flujo operacional que se examine. (Guzmán, 2008, pág. 83)

(Pintado, 2005) Indica en sus conclusiones que: “Para la mayoría de empresas el inventario es considerado como el mayor de los activos circulantes. Los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a la quiebra de los negocios. Cuando una empresa solo falla en que involuntariamente se quede sin inventario, los resultados no son agradables. (Pág. 81)

(Aguilar, 2012) Expresa: “La gestión de los inventarios se ha venido convirtiendo en uno de los grandes retos que enfrentan los directivos con respecto a la planificación y el control, sobre todo en empresas de manufactura”. (Pág. 152)

El inventario es considerado como un “buffer” o amortiguador entre dos sistemas, uno de oferta (producción o abastecimiento) y otro de demanda (clientes o distribuidores). De esta forma, se puede entonces entender que el “tamaño” de este amortiguador va a depender del comportamiento de estos sistemas.

Disponer de la información sobre rentabilidad es vital para mejorar la competitividad de las empresas ya que permite un amplio conocimiento sobre donde están los aciertos y desaciertos, las oportunidades de mejoramiento, los excesos de capacidad instalada, las ineficiencias, los productos y clientes campeones, los niveles de productividad, genera señales sobre como empaquetar los productos, como fijar precios, como optimizar el uso de los recursos financieros y de la infraestructura, entre muchos otros aspectos. (Carrasco, 2012, pág. 49)

Los problemas de inventarios pueden afectar seriamente a una e incluso llevarla a la quiebra, por ello es importante mantener niveles óptimos de inventarios, comprobando cuánto inventario se deber mantener. Si se mantienen inventarios demasiado altos, el costo podría llevar a una empresa a tener problemas de liquidez financiera, esto ocurre porque un inventario parado inmoviliza recursos que podrían ser mejor utilizados en funciones más productivas de la organización.

En la Universidad Técnica de Ambato se encontró el tema: “La incidencia del control interno de inventarios en el proceso de despachos de la empresa Novocentro

Codisa matriz Ambato”, en donde se llegó a las siguientes conclusiones:

- El control interno de inventarios tiene una gran influencia en el proceso de despachos de la empresa, por cuanto están relacionadas directamente, por dicha razón se debe priorizar el control en esta área, pues los inventarios son los generadores principales de ingresos para el negocio.
- El personal de la empresa considera que en la mayoría de casos no existe supervisión en los despachos de inventarios demostrando de esta forma que no todos los despachos son revisados, generando un riesgo en esta área.
- La empresa no efectúa periódicamente capacitaciones al personal operativo y administrativo, impidiendo de esta manera la mejora continua del negocio, por cuanto un personal capacitado colabora a la obtención de réditos económicos para la empresa. (Andrade, 2010, pág. 67)

Sería difícil exagerar la importancia de una buena Gestión de inventarios y del costo de los productos vendidos, desde el punto de vista de los directivos y de los auditores. En algunas compañías se hace hincapié en el control del efectivo y de los valores, pero se presta poca atención al del inventario, quizá ello se deba a que muchos tipos de inventario se componen de elementos poco expuestos al robo no se dan cuenta de que los controles del inventario inciden en casi en todas las funciones referentes a la producción y a la venta de los bienes.

2.2 Fundamentación Científico – Técnica

2.2.1 Filosófica

La presente investigación se fundamenta en el paradigma positivista, que según (Zayas, 2010) el derivado de avances de ciencias naturales y el empleo del método experimental, desde finales del siglo XIX, se estableció el paradigma positivista como modelo de la investigación científica. Estos aspectos condujeron a una transferencia y asimilación acrítica de estos modelos a las ciencias sociales. Entre las características del paradigma positivista se encuentran la orientación nomotética de la investigación, la formulación de hipótesis, su verificación y la predicción a partir de las mismas, la sobrevaloración del experimento, el empleo de métodos cuantitativos y de técnicas estadísticas para el procesamiento de información, así como trata de eliminar el papel de la subjetividad del investigador de carácter axiológico e ideológicos presentes en la

ciencia, como forma de la conciencia social, pretendiendo erigirse como la filosofía de ciencias. Debido a estos elementos planteados y la situación creada alrededor de resultados de diferentes experimentos, este paradigma comenzó a ser minado dentro de las ciencias sociales.

Es un modelo que tiene un marco delimitado y enseña como desenvolverse dentro de ese marco; es decir, un modo particular de ver el mundo, de interpretar la realidad, a partir de una determinada concepción filosófica, además permite llegar a la esencia del problema y consecuentemente se podrá hacer una mejor interpretación, comprensión y análisis de los hechos. (Barker, 1995, pág. 71)

La palabra paradigma viene del griego paradeigma que significa modelo, patrón. Según Tomás S. Kuhn (2011: Internet) “Considera que el paradigma es un ejemplo o un esquema básico de interpretación de la realidad, que ha sido verificado por un proceso de investigación científica, es decir aplicando leyes, teorías, modelos, métodos y técnicas, aplicando e instrumentando; y, sobre la base de este ejemplo se proporcionan modelos científicos. Además menciona que si un investigador comparte un paradigma con otro es obvio que ambos estarán regidos por los mismos patrones en la práctica científica”

2.2.2 Fundamentación Legal

2.2.2.1 NIC 2 Inventarios

Objetivo

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios

2.2.2.2 Alcance

Esta Norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a: (a) las obras en curso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados (véase la NIC 11 Contratos de Construcción (b) los instrumentos financieros (véase NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación y NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición); y); (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41 Agricultura 3 Esta Norma no es de aplicación en la medición de los inventarios mantenidos por:). (a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, de minerales y de productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores industriales. En el caso de que esos inventarios se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios. (b) Intermediarios que comercian con materias primas cotizadas, siempre que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta. En el caso de que esos inventarios se lleven al valor razonable menos costos de venta, los cambios en el importe del valor razonable menos costos de venta se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios. 4 Los inventarios a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se miden por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se han recogido las cosechas agrícolas o se han extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando existe un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esos inventarios se excluyen únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma. NIC 2 5 Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia, o bien por cuenta de terceros. Los inventarios a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlos en un futuro próximo, y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio, o un margen de comercialización. Cuando esos inventarios se contabilicen por su valor

razonable menos los costos de venta, quedarán excluidos únicamente de los requerimientos de medición establecidos en esta Norma.

2.2.2.3 Mediciones de los inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

2.2.2.4 Costos de los inventarios

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

2.2.2.5 El costo de adquisición de los inventarios

Comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

2.2.3 Fundamentación Teórica

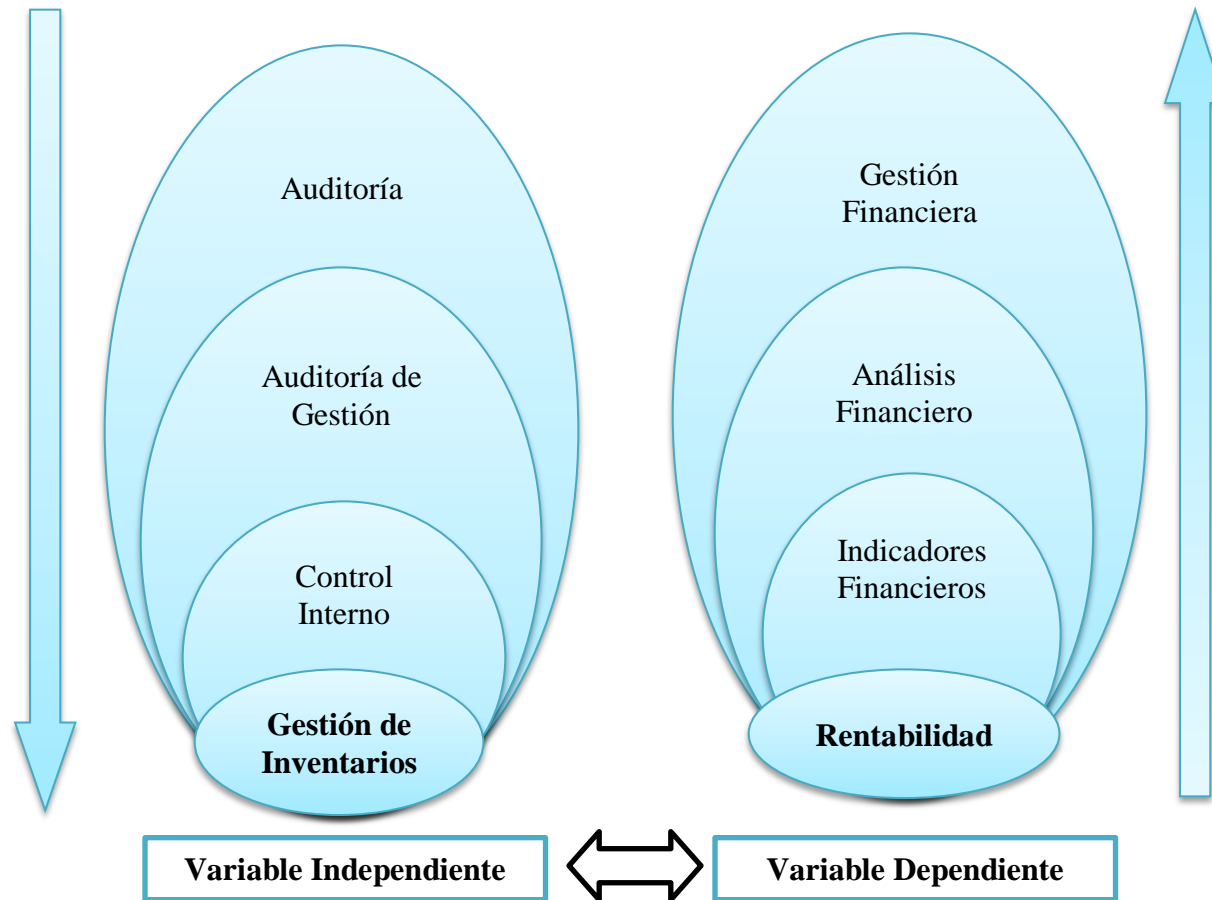


Gráfico 3. Red de inclusiones
Elaborado por: Lorena Ramírez

2.2.4 Variable independiente: Gestión de inventarios

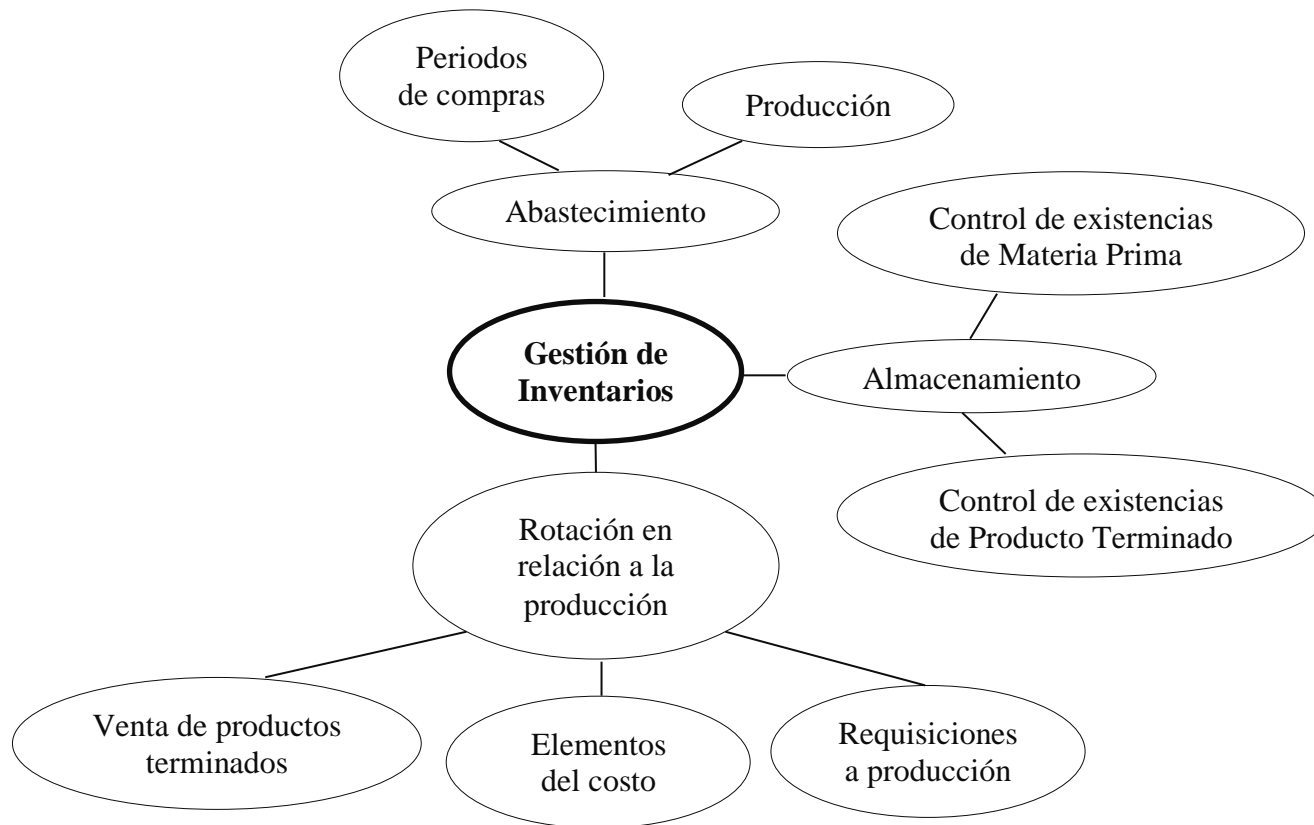


Gráfico 4. Supradordinación
Elaborado por: Lorena Ramírez

2.2.5 Variable dependiente: Rentabilidad

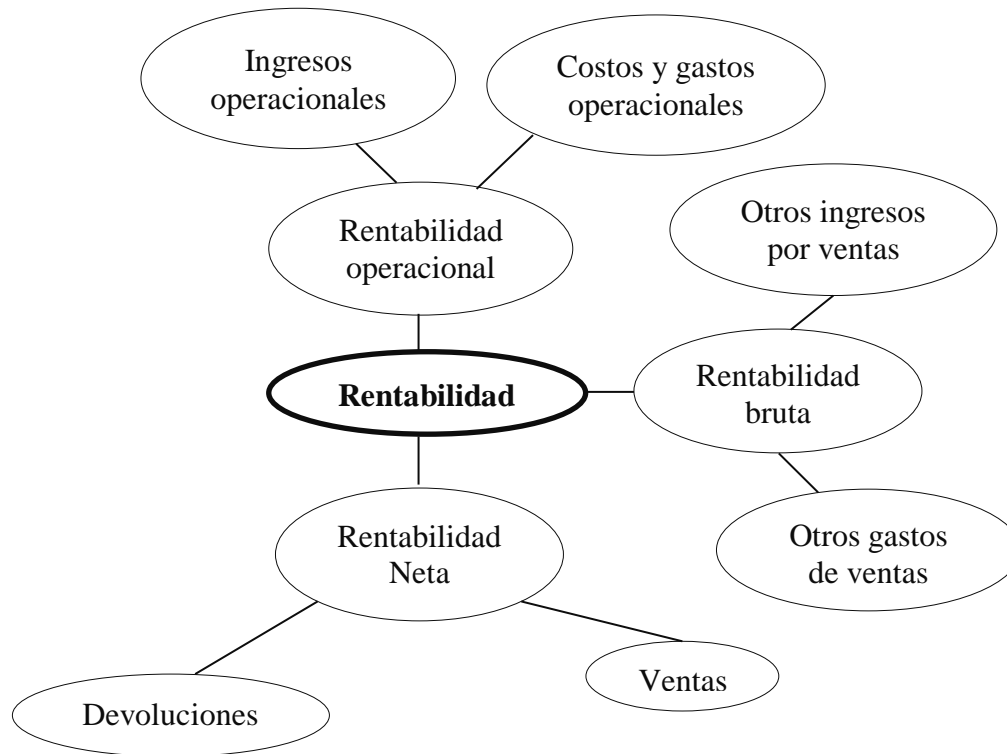


Gráfico 5. Infraordinación
Elaborado por: Lorena Ramírez

2.2.5.1 Variable Independiente

AUDITORÍA

Constituye en sí una actividad de control y como tal, nace simultáneamente con el movimiento económico y financiero, producto de la desconfianza para unos y de la necesidad de seguridad en el buen uso e información de los recursos para otros, cuando dejaron de ser manejados o administrados directamente por el propietario. (Peña, 2007, pág. 69)

Los programas de auditoría específicos para cada área funcional mayor, proporciona al auditor una guía con respecto a los tipos de controles, condiciones y circunstancias que probablemente logre encontrar, para evaluar sistemáticamente la efectividad de una función o una unidad con referencia a normas de la empresa, utilizando personal especializado en el área de estudio, con el objeto de asegurar a la administración que sus objetivos se cumplan, y determinar qué condiciones pueden mejorarse

Objetivos de la Auditoría

- Se pueden sintetizar en uno solo los objetivos de toda auditoría: emisión de un concepto o informe juicioso, ecuánime, veraz e imparcial sobre la tarea adelantada y previamente acordada con el interesado, examinada bajo normas profesionales de trabajo.
- En fin de toda auditoría por tanto es emitir un dictamen o informe sobre lo examinado, dirigido a quien requirió los servicios profesionales con la garantía de la atestación y dictamen si se trata de estados financieros o hechos económicos y contables, o con las recomendaciones pertinentes si se trata de auditorías administrativas, de control, gestión y operación.
- Su enfoque moderno debe estar visionado no hacia la auditoría tradicional, sino hacia la auditoría moderna con base en una auditoría de carácter gerencial, independiente y veraz. (Peña, 2007, pág. 72)

En la etapa de exploración y examen preliminar, debe quedar bien definido el alcance de la auditoría, y éste, en buena medida, podrá delimitar el tamaño de las pruebas, por tanto la selección de la muestra en buena medida, podrá delimitar el tema que someta el auditor. La responsabilidad del auditor consiste en ayudar y respaldar a la dirección en la determinación de las áreas en que pueda llevarse a cabo valiosas economías e implantarse mejores técnicas administrativas.

Principios de la Auditoría

El ejercicio de la auditoría debe apoyarse en unos principios que constituye el fundamento de su actuar, sobre los cuales se han determinado unas reglas básicas generales conocidas hoy como Normas Internacionales de Auditoría (NIAS). Estos principios han sido sintetizados por algunos tratadistas en cuatro:

Exposición. Los resultados gerenciales en examen deben exponerse en forma completa, solamente así, las decisiones no son engañosas.

Uniformidad. Consiste en que la base de presentación de la información financiera sea igual en diferentes períodos, lo cual permite la comparabilidad.

Importancia. Se refiere a la representatividad que un valor, dato o cifra tenga dentro del conjunto analizado. La presentación de éstos debe referirse a aspectos importantes, recurrentes o trascendencia para la empresa. (Peña, 2007, pág. 77)

Enseguida de una investigación definida y donde quieran que surjan aspectos o circunstancias susceptibles de remedio o mejoría, es obligación del auditor examinar con mirada crítica y valorar toda solución que parezca conveniente. La revisión de los métodos y desempeños administrativos, comprende un examen de los objetivos, políticas, procedimientos, delegación de responsabilidades, normas y realizaciones. La eficiencia operativa de la función o área sometida a estudio, puede determinarse mediante una comparación de las condiciones vigentes, con las requeridas por los planes, políticas etc.

AUDITORÍA DE GESTIÓN

Es el examen de planes, programas, proyectos y operaciones de una organización o entidad pública, a fin de medir e informar sobre el logro de los objetivos previstos, la utilización de los recursos públicos en forma económica y eficiente, y la fidelidad con que los responsables cumplen con las normas jurídicas involucradas en cada caso. Los conceptos de Ética, Eficacia, Eficiencia, y Economía están indisolublemente asociados a esta clase de auditoría. (López, 2006, pág. 55)

Involucra en su análisis como objetivos, el resultado final de todos los espacios empresariales: imagen corporativa, relaciones interpersonales a nivel de clientes internos y externos, utilidades económicas, aceptación en el medio tanto actual como potencial eficiencia en el manejo operacional traducido en una información oportuna, completa, veraz, seguridad de los activos y eficacia del control interno.

Fases

Es la evaluación entre la misión, visión, objetivos, metas, planes y políticas establecidas y los logros obtenidos o dejados de realizar que se configuran en beneficios económicos, sociales y de procedimientos. Conceptos de las 5es:

Eficiencia: consiste en lograr la utilización más productiva de bienes materiales y de recursos humanos y financieros.

Eficacia: es el grado en que los programas están consiguiendo los objetivos propuestos.

Economía: se refiere a los términos y condiciones conforme a los cuales se adquieren bienes y servicios en cantidad y calidad apropiadas, en el momento oportuno y al menor costo posible.

Ética: parte de la filosofía que trata de la moral y las obligaciones del hombre.

Ecología: podrá definirse como el examen y evaluación al medio ambiente, el impacto al entorno y la propuesta de soluciones reales y potenciales. (López, 2006, pág. 58)

Resulta aconsejable, de acuerdo con el grado de deterioro de las 5 "E", realiza una comprobación decursado entre uno y dos años, permitiendo conocer hasta qué punto la administración fue receptiva sobre los hallazgos mostrados y las recomendaciones dadas, ello dado en cualesquiera de las circunstancias, es decir tanto si se mantuvo la administración de la entidad en manos del mismo personal, como si éste hubiera sido sustituido por desacierto.

Procedimientos

La auditoría de gestión consiste en las revisiones y evaluación de dos elementos mayores de la administración:

- **Política de la corporación.** Determinación de la existencia, lo adecuado y comprensivo de la política así como el significado de sus instructivos como elementos de control en áreas funcionales. Valorización de los efectos de la ausencia de políticas; o recomendaciones para la adopción o modificación de los instructivos formalizados.
- **Controles administrativos.** Determinación de la existencia, y lo adecuado de controles administrativos u operacionales como tales, y como respaldo a los objetivos de productividad de la gerencia; el grado de cumplimiento en las áreas de funcionabilidad mayor; y la coordinación de controles de operación con los instructivos de la política de la corporación.
- **Evaluación de los efectos** de la acción de controles administrativos u operacionales en áreas significativas, y recomendaciones para la adopción o modificación de tales controles. (López, 2006, pág. 65)

Dentro de la auditoría de gestión es necesario tomar en cuenta los procedimientos correctos de modo no se cometan errores que puedan afectar gravemente a la empresa,

por ello hay que considerar que la política de corporación contribuye a que cada área sea funcional, por otro lado los controles administrativos deben orientarse a respaldar cada objetivo que la empresa se traza, finalmente es necesario efectuar de manera frecuente una evaluación de los efectos que producen cada control administrativo generando además recomendaciones que le sirvan a administrador a tomar decisiones correctas.

CONTROL INTERNO

Según (Horngren & Harrison, 2000): “El control interno sobre los inventarios es importante porque las mercancías son el alma de un comercializador. Las compañías exitosas cuidan mucho de proteger sus inventarios”. (Pág. 65)

El conteo físico anual de los inventarios es necesario porque la única forma de estar seguros de la cantidad de mercaderías en existencias es contarlas. En los mejores sistemas de contabilidad se producen errores y se necesita del conteo para establecer el valor correcto del inventario. Cuando se detecta un error se ajustan los registros para que estén de acuerdo con el conteo físico.

Importancia

La administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

- Cuántas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado.
- En qué momento deberían ordenarse o producirse el inventario.
- Que artículos del inventario merecen una atención especial.
- Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario. (Horngren & Harrison, 2000, pág. 70)

Este permite hacer frente a la competencia, si la empresa no satisface la demanda del cliente se ira con la competencia, esto hace que la empresa no solo almacene inventario suficiente para satisfacer la demanda que se espera, sino una cantidad adicional para satisfacer la demanda inesperada.

Política de la administración de inventario

- Establecer relaciones exactas entre las necesidades probables y los abastecimientos de los diferentes productos.

- Definir categorías para los inventarios y clasificar cada mercancía en la categoría adecuada.
- Mantener los costos de abastecimiento al más bajo nivel posible.
- Mantener un nivel adecuado de inventario.
- Satisfacer rápidamente la demanda.
- Recurrir a la informática. (Horngren & Harrison, 2000, pág. 86)

Uno de los activos corrientes más importantes en los almacenes de ventas al por menor o al por mayor es el inventario de mercancía. La venta de esta mercancía es la fuente principal de ingresos. En una compañía comercializadora, el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes.

Costos

Incluye cualquier costo adicional necesario para colocar los artículos en los anaqueles. Es la pérdida sufrida al obtener un bien o servicio con la intención de que genere ingresos presentes o futuros. Asociados con la logística de inventario, existen varias clases de costos, los cuales se resumen en los siguientes:

Costos de adquisición.- generalmente incluye el precio o el costo de manufactura, el costo de procesar la orden y de enviarla, el costo del transporte del producto (cuando no viene incluido el precio) y el costo de la recesión de pedido.

Costo de mantener el inventario. Incorpora el costo del espacio, el costo de oportunidad o de capital, el costo de servicios de inventario (seguros e impuestos) y los costos de riesgo (deterioro, robo, daño, contaminación, obsolescencia).

Costos de falta de inventario.- se incurre estos costos cuando es posible satisfacer la orden de un cliente con el inventario que se cuenta.

Desde el punto de vista de las personas que administran el inventario, las decisiones básicas son cuánto ordenar y cuándo colocar la orden. Desde el punto de vista del administrador financiero, la decisión es qué nivel de inversión se debería hacer. El quedarse sin inventario es muy costoso. Si el artículo de inventario es un producto terminado, el cliente podría comprar los productos a otro proveedor; por consiguiente, se perderá las utilidades por ventas.

GESTIÓN DE INVENTARIOS

Se utiliza en el área de producción, hace referencia a los artículos que permanecen almacenados a la espera de una utilización. Algunas empresas utilizan los términos stock y existencias para referirse al mismo. Por tanto, se conoce como inventario, stock o existencias al conjunto de elementos de distinto tipo almacenados por la

empresa para hacer frente a futuras necesidades de producción o venta. (Saltmarsh, 2012)

La gestión de inventario es uno de los aspectos de la administración que en empresa es muy pocas veces atendido, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea, es menester entonces que se pueda hacer esta función rutinaria pero sencilla, que permita llevar a cabo la planeación y la maximización de utilidades, el cual es en realidad el objetivo de la empresa.

Importancia

La importancia en el control de inventarios reside en el objetivo primordial de toda empresa: obtener utilidades. La obtención de utilidades obviamente reside en gran parte de Ventas, ya que éste es el motor de la empresa, sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconforma y la oportunidad de tener utilidades se disuelve. Entonces, sin inventarios, simplemente no hay ventas. (Naranjo & Salguero, 2003, pág. 22)

Es por esto que el inventario es de suma importancia ya que le permite a la empresa cumplir con la demanda y competir dentro del mercado. El reto de administrar un inventario es decidir cuánto inventario se necesita para cumplir con estos requerimientos. Muchos autores están de acuerdo en que el mantener inventarios grandes puede incurrir en tener inactivo el dinero de la compañía, el almacenamiento de dicho inventario puede salir más caro y por último el producto se puede volver obsoleto.

Abastecimiento

Todo sistema productivo, para asegurarse su funcionamiento, necesita obtener del exterior una serie de insumos y materiales a partir de los cuales se realizarán los procesos de transformación. La función de abastecimiento es la encargada de suministrar estos recursos y adquiere una importancia fundamental en el desempeño de una organización, condicionando los costos productivos y la capacidad de respuesta al consumidor. (Andino, 2006, pág. 48)

Tanto desde el punto de vista orgánico como operativo, el primero de los elementos funcionales es el Abastecimiento, que cubre uno de los sectores más amplios y de mayor interés de la logística técnica y constituye el eje de la logística del Material. Representa en fin el índice de la capacidad operativa de la fuerza y de los servicios, es

decir, el conjunto de la Armada en sí. Por todo aquello se puede afirmar que la eficacia de todo el apoyo logístico descansa, primordialmente en el Abastecimiento. Su función básica como ya hemos dicho consiste básicamente en suministrar los artículos necesarios para equipar, sostener y permitir operar a la fuerza y a los servicios.

Periodos de Compras

Al comprar, una compañía puede elegir entre varios proveedores a aquellos que más se ajusten a sus exigencias en cuanto a calidad, costos o alguna otra variable de relevancia para la misma. En cambio, cuando la firma produce sus propios componentes, el costo, la calidad, los tiempos de ciclo y la flexibilidad dependerán de su propia eficiencia en las operaciones. (Naranjo & Salguero, 2003, pág. 24)

Constituye la función ejecutiva de la obtención del material. Se la ha definido como la obtención de artículos de abastecimiento por medio de compra principalmente, o mediante transferencia o recuperación. Depende de dos factores: economía - rapidez en tiempo de paz predomina el primero sobre el segundo y a la inversa en tiempo de guerra. Estos factores pueden ser desarrollados en la forma de adquisición de datos, en razón de la prioridad del requerimiento de suministros y en función de su costo. Siendo el este de gran importancia debido a que por medio del conocimiento del costo se pondrá inicio al procedimiento de compra que puede ser mediante concursos, licitaciones, compra directa todo esto en base a monto de la compras.

Producción

La producción es el indicador que permite saber el número de veces en que ha sido realizado el producto en un periodo determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo. $(\text{Coste mercancías vendidas} / \text{Promedio inventarios}) = N \text{ veces}$. (Naranjo & Salguero, 2003, pág. 27)

En este contexto, expresa el número de veces que se han renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima) durante un período, normalmente un año. Este valor constituye un buen indicador sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos, de la gestión del stock y de las prácticas de compra de una empresa. No puede establecerse

una cifra ya que varía de un sector a otro: las empresas fabricantes suelen tener índices de rotación entre 4 y 5; los grandes almacenes procuran llegar a 8; y los hipermercados pueden llegar a 25 en algunos artículos del surtido de alimentación.

Almacenamiento

Implica la administración del procesamiento de pedidos, el inventario, el transporte y el manejo de materiales y el empaqueo; todo esto integrado mediante la red empresarial. La meta es apoyar los requerimientos operativos de las adquisiciones, la fabricación y el abastecimiento del cliente. El reto dentro de una empresa es coordinar la capacidad funcional en una operación integrada que se concentre en atender a los clientes

Las actividades dentro de la empresa se centran en tres áreas:

- Proceso de aprovisionamiento, gestión de materiales entre los puntos de adquisición y las plantas de procesamiento que posea.
- Proceso de producción, Gestión de las operaciones de fabricación de las diferentes plantas.
- Proceso de distribución, gestión de materiales entre las plantas mencionadas y los puntos de consumo. (Andino, 2006, pág. 49)

El almacenamiento es la parte del proceso de la cadena de suministro que planea, lleva a cabo y controla el flujo y bodegaje eficientes y efectivos de bienes y servicios, así como de la información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes, La importancia de la gestión de inventarios y de la relación entre el inventario y la atención al cliente es esencial para cualquier compañía. Como en el caso de la localización, la gestión de inventarios ha sido objeto de profundo estudio en la literatura; aun así, el uso de sistemas de inventarios para dar soporte a procesos de toma de decisión se ha extendido en menor medida.

Control de existencias de materia prima

La Materia Prima o suministros es el material que interviene en la manufactura y constituye un elemento primordial en la transformación de productos terminados a través del uso de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación en el proceso de producción y su control es la cantidad máxima de existencias que debe mantenerse con el fin de cubrir eventuales eficiencias de suministros. (Andino, 2006, pág. 51)

La gestión de existencias de Materia Prima ha de garantizar que siempre que un cliente solicite un producto, éste sea proporcionado. Lo ideal sería que el flujo de entrada fuese

igual al de salida, pero esto no es materialmente posible, pues es necesario un tiempo para responder adecuadamente. Por lo tanto se ha de intentar que el nivel de existencias de Materia Prima sea mínimo, sin que se produzcan rupturas en la salida.

Control de existencias de producto terminado

Dado que el valor de la frecuencia óptima de reposición, o del tamaño óptimo de compra en este contexto más completo de análisis no puede ser calculado fácilmente y que la dependencia de la variable demanda no es expresable mediante una fórmula, se ha efectuado un análisis variando los siguientes parámetros. Su impacto es equivalente al de diferentes valores de desvío estándar (incertidumbre). (Serra, 2005, pág. 25)

Aunque la demanda sea estable puede ocurrir que por algún motivo no sea estrictamente constante sino que varíe con una cierta aleatoriedad. Lo mismo se puede decir de la producción, la máquina o el proveedor pueden parar (avería, huelga, etc.). La protección contra dicha aleatoriedad es otro de los motivos por los que se debe almacenar, pueden ser aplicados y, de hecho, algunas empresas suelen aplicarlos a los abastecimientos de materias primas.

Rotación en relación a la producción

Los inventarios varían en razón de su consumo o la venta de cada artículo que los componen, lo que da lugar al movimiento de las existencias por ingresos de nuevas cantidades y salida de estas a solicitud de los usuarios, produciendo la rotación de los materiales y la generación de utilidades en función de dicha rotación. (Naranjo & Salguero, 2003, pág. 14)

Las asignaciones de los costos en la rotación en relación a la producción deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del servicio adquirido o producido y la forma en que sus costos se han generado. Esta definición supone adoptar el concepto de costo integral o por absorción.

Requisiciones a producción

El movimiento que se produce en los almacenes, de cada artículo en existencia, obliga a mantener en ellos una cantidad determinada de cada uno, la cual debe estar de acuerdo con el tiempo y la frecuencia de consumo, así como el lapso de tiempo en que se renueva, es decir la demora que se produce desde que se revisa la

existencia para emitir la solicitud de compra, hasta que los materiales estén disponibles en el almacén para satisfacer las necesidades de los usuarios o consumidores. (Guzmán, 2008, pág. 51)

Las diferencias fundamentales entre las funciones de planificación y producción se encuentran en los objetivos de ambas. En la planificación se pretende definir los objetivos a alcanzar a largo plazo por la empresa, así como los planes de acción a corto plazo, mientras que el presupuesto se centra en la cuantificación de los planes, intenta coordinar, evaluar y controlar los planes de acción planificados de forma anticipada, para lograr los objetivos establecidos a largo plazo.

Elementos del costo

Costo del material directo. La materia prima que interviene directamente en la elaboración de un producto se denomina material directo, y es el primer elemento de costo.

Costo de la mano de obra directa. El costo de mano de obra directa, segundo elemento de costo, es el pago que se puede asignar en forma directa al producto, tal como el salario de los obreros que intervienen directamente en la elaboración de los artículos, así como sus prestaciones sociales.

Costos indirectos de fabricación: su sigla CIF o carga fabril son todos aquellos que no son ni materiales directos ni mano de obra directa, como tampoco gastos de administración y de ventas.

Costos de conversión: La suma de los costos por concepto de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación, o sea los necesarios para convertir los materiales en partes específicas del producto, de un proceso de producción a otro, hasta llegar al producto final. (Guzmán, 2008, pág. 55)

Todos aquellos elementos físicos que es imprescindible consumir durante el proceso de elaboración de un producto, de sus accesorios y de su envase. Esto con la condición de que el consumo del insumo debe guardar relación proporcional con la cantidad de unidades producidas. Mano de obra directa: Valor del trabajo realizado por los operarios que contribuyen al proceso productivo. Carga fabril: Son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines; costos que, salvo casos de excepción, son de asignación indirecta, por lo tanto precisa de bases de distribución.

Venta de productos terminados

La última fase del proceso industrial es la venta de los productos fabricados. Los asientos contables requeridos en este momento dependen de si las unidades

vendidas provienen del inventario de productos terminados o si se trata de unidades fabricadas contra pedido que se entregan al cliente una vez terminadas, sin pasar por el almacén. (Andrade, 2010, pág. 61)

Productos Terminados agrupa las subcuentas que representan los bienes fabricados o producidos por la empresa, destinados a la venta. Asimismo, se incluye el costo de los servicios prestados por la empresa, que se relacionan con ingresos que serán reconocidos en el futuro, y los costos de financiación incorporados al valor de estos activos.

Periodos de reposición

El periodo de reposición es el disponente o responsable logístico y debe adoptar decisiones, que condicionen la funcionalidad del sistema logístico a corto y largo plazo, así como también el regular las decisiones operativas sobre cualquier área de la empresa que se encuentre en riesgo de afectar el proceso logístico. Finalmente, se debe descartar la configuración de la red de materiales e información, teniendo en cuenta las interacciones entre los distintos factores del coste. (Andino, 2006, pág. 47)

Dentro de las funciones principales de una empresa está la producción y para lograr una gestión eficaz conviene que los responsables de dicha gestión elaboren un plan de trabajo ya que se trata de conseguir el mejor aprovechamiento de los medios disponibles para las tareas relativas a compra, almacenaje, stock de materias primas, modelos de gestión de inventarios, el nivel de stock de seguridad entre otros, dichos medios se valen de una preparación administrativa y técnica de los trabajos.

Procedimientos

Mantener independencia en las operaciones: un suministro de materiales en un centro de trabajo permite que ese centro tenga flexibilidad en las operaciones.

Ajustarse a la variación de la demanda de productos: si la demanda del producto se conoce con precisión, puede ser posible producir el bien para satisfacer de manera exacta la demanda.

Permitir flexibilidad en la programación de la producción: operación de menor costo a través de la producción de lotes más grandes.

Proveer una salvaguardia para la variación en el tiempo de entrega de las materias primas: cuando se le pide a un vendedor que despache un material, pueden presentarse demoras por una serie de razones, una variación normal en el tiempo de despacho, que haga que se acumulen los pedidos pendientes.

Sacarle provecho al tamaño del pedido de compra económico: menores costos administrativos, menores costos de envío favorecen los pedidos grandes, cuanto más grande es el envío, menor será el costo por unidad. (Serra, 2005, pág. 29)

La gestión de inventarios dirigidos a la producción –entiéndase, materias primas, productos semiterminados o en curso de ser terminados, productos auxiliares de la producción, herramientas, etc.- debe ser hecha aplicando criterios de planificación de materiales. No quiere decir que no se puedan aplicar a esa gestión las ideas que continúan, pero los resultados obtenidos no serán tan eficientes como si se hiciera de la forma citada. En las líneas de ensamblaje sirve como amortiguador de varias partes dentro de la estación de trabajo de manera tal que los tiempos más cortos de ejecución puedan compensarse con tiempos de ejecución más largos. Sin embargo, usualmente la demanda no se conoce por completo y es necesario mantener una reserva de seguridad o de amortiguación para absorber las variaciones

Políticas

La administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar. La administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

- Cuántas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado.
- En qué momento deberían ordenarse o producirse el inventario.
- Que artículos del inventario merecen una atención especial.
- Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario.
- Establecer relaciones exactas entre las necesidades probables y los abastecimientos
- de los diferentes productos.
- Definir categorías para los inventarios y clasificar cada mercancía en la categoría
- adecuada.
- Mantener los costos de abastecimiento al más bajo nivel posible.
- Mantener un nivel adecuado de inventario.
- Satisfacer rápidamente la demanda.
- Recurrir a la informática. (Serra, 2005, pág. 35)

Este permite hacer frente a la competencia, si la empresa no satisface la demanda del cliente se ira con la competencia, esto hace que la empresa no solo almacene inventario suficiente para satisfacer la demanda que se espera, sino una cantidad adicional para satisfacer la demanda inesperada; como el conjunto de técnicas destinadas a satisfacer las necesidades de los clientes a través de productos y servicios por medio de estrategias de venta

Clasificación de inventarios

Inventario de materia prima (MP)

El elemento primario de la producción que sometido a un proceso es transformado en un producto final o intermedio. Constituye los insumos y materiales básicos que ingresan al proceso.

Inventario de producto en proceso (PP)

Es cuando la producción no está sujeta a interrupciones, de tal manera que no es posible de tomar decisiones aisladas para producir uno u otro artículo sino más bien la producción está sujeta a una secuencia durante periodos indefinidos

Inventario de producto terminado (PT)

Representan materiales que han pasado por los procesos productivos correspondientes y que serán destinados a su comercialización o entrega (Naranjo & Salguero, 2003, pág. 23)

Dentro de las funciones de un Gerente de Operaciones se encuentra el mantener un inventario adecuado para poder cumplir con la demanda de los clientes. Según los textos basados en este tema, el objetivo principal del inventario es proveer a la compañía de materiales necesarios para que ésta pueda continuar con su funcionamiento dentro del mercado.

Métodos de valoración de inventarios

Entre los más importantes se destacan los siguientes:

- **PEPS:** muestra como ventaja un inventario valorado con los costos más recientes, o sea que en una economía inflacionista el balance general estaría actualizado con los precios más reales en cuanto a sus inventarios. Son desventajas de este método los bajos costos de producción al tomarse los precios más bajos de los materiales, y mostrar unas utilidades muy altas que inciden notoriamente en los impuestos sobre la renta y complementarios.
- **UEPS:** tiene como ventajas las siguientes: muestra los costos de producción (por materiales) a los precios más actualizados y permite, por consiguiente, fijar políticas de precios de venta más acordes con la realidad y arroja unas utilidades menores, por los que los impuestos sobre la renta serán menores. Su única desventaja sería la de mostrar los inventarios, en el balance general, desactualizados en cuanto a los precios que rigen en el mercado
- **El Método de Promedio Ponderado:** tiene como ventaja principal la sencillez de su aplicación, especialmente en aquellas empresas que producen gran diversidad de artículos. Como desventaja los inventarios del balance general no están actualizados, la utilidad operacional aparece aumentada y los costos de producción no son los más actuales, por lo que no facilita la fijación de precios de venta. (Serques, 2014)

Conocer el costo de los materiales (o de los productos terminados, o de los productos (semi terminados) que han quedado en existencia en un periodo dado, cuando gran

número de ellos tiene precios unitarios diferentes han constituido siempre uno de los principales problemas para las empresas, por cuanto dicho costo tiene repercusiones inmediatas y futuras que deben ser debidamente analizadas. Para obviar este problema han surgido diferentes métodos cuya utilización depende de la naturaleza de la empresa, así como de su ambiente económico.

2.2.5.2 Variable Dependiente

RENTABILIDAD

Es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio. (Alzar, 2007)

Según Nelson Dávalos (1984) define como rentabilidad “el grado de capacidad para generar una renta o utilidad a favor de la empresa, en función de los capitales propios y ajenos invertidos o de la productividad obtenida” p. (504).

Entendemos que la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recurso. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido.

Importancia

Según el autor **Simón Besley et. als. (2000; 120)** define a la rentabilidad como:

Su importancia radica en que brinda el resultado neto de un número de políticas y decisiones. Las razones examinadas hasta este momento proporcionan alguna información sobre cómo opera la empresa, pero las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, la administración de los activos y la administración de deudas sobre los resultados operativos. (Eslava, 2008, pág. 92)

Para todas las empresas y los inversionistas, el objetivo siempre será maximizar la rentabilidad financiera: a mayor rentabilidad, mayores ganancias netas. Si se comparan

dos inversiones, la más rentable será aquella que ofrezca una mejor relación entre la ganancia y lo desembolsado.

Margen de Utilidad Operacional

Refleja la rentabilidad de la compañía en el desarrollo de su objetivo social; indica si el negocio es o no lucrativo, independientemente de ingresos y egresos generados por actividades no directamente relacionadas con el objetivo. (Martínez, 2007, pág. 171)

Formula:

$$\text{Margen de Utilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Ingresos operacionales

Son los ingresos de que dispone regularmente la entidad gracias a sus actividades cotidianas. Por ejemplo: transferencias de recursos de la nación, impuesto de renta, impuesto predial, sobretasa a la gasolina, impuesto de avisos y tableros, multas y sanciones, venta de bienes, entre otros. (Martínez, 2007, pág. 171)

Costos y gastos operacionales

Son los que están relacionados con la operación de un negocio, o para el funcionamiento de un dispositivo, componente, equipo o instalación. Ellos son el costo de los recursos utilizados por una organización sólo para mantener su existencia. (Martínez, 2007, pág. 171)

Margen de Utilidad Bruta

El margen de utilidad bruta refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de los gastos de administración y de ventas, otros ingresos y egresos e impuestos. Al compararlo con estándares financieros de su actividad, puede reflejar compras o costos laborales excesivos. (Martínez, 2007, pág. 172)

Formula:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Brutas}} \times 100$$

Otros ingresos por ventas

Están incluidos los gastos facturados por empaquetamiento y transporte; la venta de bienes comprados para la reventa en las mismas condiciones en las que se recibieron y las ventas de subproductos. Así como las horas trabajadas facturados a terceros por trabajos sólo de subcontratación. (Martínez, 2007, pág. 172)

Otros gastos por ventas

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la Venta, la promoción de ventas, los Gastos en que se incurre al realizar las ventas y, si no se tiene un departamento de reparto, también los Gastos por este concepto. (Martínez, 2007, pág. 173)

Margen de Utilidad Neta

Mide la rentabilidad de la empresa después de realizar la apropiación de los impuestos o carga contributiva del estado, y de todas las demás actividades de la empresa, independientemente de si corresponden al desarrollo de su objeto social. (Martínez, 2007, pág. 173)

Formula:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Devoluciones

Esta cuenta registra los aumentos y disminuciones realizados por concepto de la mercancía que los clientes devuelven a la empresa, por no ser la que ellos pidieron, o por no estar de acuerdo con la misma, ya sea por cuestiones de calidad, color, tamaño, etc., es decir, estas devoluciones pueden ser sobre ventas de contado, crédito o

documentadas, registradas a precio de venta. (Martínez, 2007, pág. 173)

Ventas

Las ventas se valorarán por el importe facturado en caso de pago con vencimiento inferior a un año, mientras que si el aplazamiento del pago supera el año, se computarán con exclusión de los intereses implícitos que se devenguen en la operación. (Martínez, 2007, pág. 74)

Estrategias de rentabilidad

La empresa debe utilizar por lo menos una (o todas) las estrategias siguientes para determinar su política de calidad que determinará su rentabilidad:

Cumplimiento de las especificaciones. El grado en que el diseño y las características de la operación se acercan a la norma deseada. Sobre este punto se han desarrollado muchas fórmulas de control: Sello Norven de calidad, normas ISO 9.000, ISO 14.000, etc.

Durabilidad. Es la medida de la vida operativa del producto. Por ejemplo, la empresa Ferrari garantiza que los vehículos que ellos fabrican tienen el promedio de vida útil más alto y por eso su alto precio.

Seguridad de Uso. La garantía del fabricante de que el producto funcionará bien y sin fallas por un tiempo determinado. Chrysler en Venezuela, da la garantía más amplia a sus vehículos: 2 años o 50.000 kilómetros, demostrando su confianza en la calidad de manufactura. (Eslava, 2008, pág. 95)

El cálculo de la rentabilidad financiera variará de acuerdo a cómo se entiendan los conceptos de beneficios y recursos. Las utilidades, por ejemplo, pueden medirse antes o después del pago de impuestos, lo que hará cambiar la rentabilidad financiera. Respecto a los recursos, suelen emplearse los fondos propios y no aquellos que el inversor generó a partir de contraer una deuda.

Razones de Rentabilidad

Son instrumentos que le permiten al inversionista analizar la forma como se genera los retornos de los valores invertidos en la empresa. Estas razones miden el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.

Rendimiento del Activo Total

Muestra la capacidad del activo en la generación de utilidades. Corresponde al valor total de los activos, sin descontar la depreciación de la cuenta de propiedad planta y

equipo, ni las provisiones por la cuenta de deudores clientes, ni provisión por inventarios o cualquier otro tipo de provisión realizada. En términos generales, es aplicar el activo bruto. (Martínez, 2007, pág. 172)

Formula:

$$\text{Rendimiento del Activo Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total o Activo Bruto}} \times 100$$

Rendimientos del Patrimonio

Muestra la rentabilidad de la inversión de los socios o accionistas. Para el cálculo de este indicador, el dato del patrimonio será el registrado en el balance, sin incluir las valoraciones correspondientes a este período. (Martínez, 2007, pág. 172)

Formula:

$$\text{Rendimiento del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Rendimiento (sin valoraciones)}} \times 100$$

Margen de Caja

Determina los cálculos, el componente de EBITDA (utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) está dado por la suma de la utilidad operacional más las depreciaciones y las amortizaciones. (Martínez, 2007, pág. 172)

Formula:

$$\text{Margen de Caja} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores de gestión son medidas utilizadas para determinar el éxito de un proyecto o una organización. Los indicadores de gestión suelen establecer los líderes del

proyecto u organización, y son posteriormente utilizados a lo largo del ciclo de vida, para evaluar el desempeño y los resultados suelen estar ligados con resultados cuantificables, como ventas anuales o reducción de costos en manufactura.

Según los expertos en Contabilidad Gerencial, por ejemplo, los indicadores de gestión se clasifican en seis tipos: de ventaja competitiva, de desempeño financiero, de flexibilidad, de utilización de recursos, de calidad de servicio y de innovación. Los dos primeros son de “resultados”, y los otros cuatro tienen que ver con los “medios” para lograr esos resultados. (Alvin, Arens, & Randal, 2007, pág. 94)

Otros los clasifican en tres dimensiones: económicos (obtención de recursos), eficiencia (producir los mejores resultados posibles con los recursos disponibles) y efectividad (el nivel de logro de los requerimientos u objetivos).

Otro acercamiento al tema de los indicadores de gestión es el Balanced Scorecard, que plantea la necesidad de hacer seguimiento, además de los tradicionales indicadores financieros, de otros tres tipos: perspectiva del cliente, perspectiva de los procesos y perspectiva de mejora continua. Una organización se plantea por lo tanto la necesidad de definir indicadores dando respuesta a las siguientes preguntas:

¿Qué debemos medir?

¿Dónde es conveniente medir?

¿Cuándo hay que medir? ¿En qué momento o con qué frecuencia?

¿Quién debe medir?

¿Cómo se van a difundir los resultados?

¿Quién y con qué frecuencia se va a revisar, auditar la obtención de datos?

Indicadores típicos de algunas áreas de la organización

A pesar de que no existe un directorio de indicadores de gestión, sí existen algunos indicadores de uso generalizado. Se presentan algunos de los indicadores más utilizados en las áreas de suministros, recursos humanos, finanzas, productos y servicios y medios de producción.

Cuadro 1. Suministros

Indicador de inmovilización	$\frac{\text{Inventario Inmovilizado}}{\text{Ventas anuales}}$
Movilidad de los inventarios	$\frac{\text{Inventarios.}}{\text{Capital contable}}$
Rotación de créditos pasivos	$\frac{\text{Compras anuales.}}{\text{Saldo promedio de los proveedores x360}}$

Elaborado por: Lorena Ramírez**Cuadro 2.** Indicadores para el área de recursos humanos

Índice de tipos de salario	$\frac{\text{Salario pagado a obreros.}}{\text{Salario pagado a empleados administrativos}}$
Indicador horas extra en el periodo	$\frac{\text{Total horas extra.}}{\text{Total horas trabajadas}}$
Indicador ventas-trabajador	$\frac{\text{Ventas totales.}}{\text{Número promedio de trabajadores}}$

Elaborado por: Lorena Ramírez**Cuadro 3.** Indicadores de estructura financiera

Indicador capital de trabajo	$\frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Activo circulante}}$
Indicador de recaudo	$\frac{\text{Total facturación}}{\text{Total recaudado}}$
Independencia financiera	$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}}$

Elaborado por: Lorena Ramírez**Cuadro 4.** Indicadores de productos y servicios

Rentabilidad por producto	$\frac{\text{Margen}}{\text{Total ventas}}$
Indicador de recaudo	$\frac{\text{Total facturación}}{\text{Total recaudado}}$
Índice de comercialidad	$\frac{\text{Venta producto}}{\text{Ventas totales}}$

Elaborado por: Lorena Ramírez

Cuadro 5. Abastecimiento

Indicador	Descripción	Fórmula	Impacto (Comentario)
Nivel de cumplimiento de Proveedores	Consiste en calcular el nivel de efectividad en las entregas de mercancía de los proveedores en la bodega de producto terminado	$\frac{\text{Pedidos recibidos fuera de tiempo} \times 100}{\text{Total Pedidos Recibidos}}$	Identifica el nivel de efectividad de los proveedores de la empresa y que están afectando el nivel de recepción oportuna de mercancía en la bodega de almacenamiento, así como su disponibilidad para despachar a los clientes

Elaborado por: Lorena Ramírez**Cuadro 6.** Inventarios

Indicador	Descripción	Fórmula	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.	$\frac{\text{Ventas Acumuladas} \times 100}{\text{Inventario Promedio}}$	Deben mantener un elevado índice de rotación, entregas muy frecuentes, con tamaños muy pequeños. Mantener una excelente comunicación entre cliente y proveedor.

Elaborado por: Lorena Ramírez**Cuadro 7.** Servicio al cliente

Indicador	Descripción	Fórmula	Impacto (Comentario)
Nivel de cumplimiento entregas a clientes	Consiste en calcular el porcentaje real de las entregas oportunas y efectivas a los clientes	$\frac{\text{Total de Pedidos no Entregados a Tiempo}}{\text{Total de Pedidos Despachados}}$	Controlar errores que se presentan en la empresa y que no permiten entregar los pedidos a los clientes. Impacta fuertemente al servicio al cliente y el recaudo de la cartera.
Causales de Notas Crédito	Consiste en calcular el porcentaje real de las facturas con problemas	$\frac{\text{Total Notas Crédito}}{\text{Total de Facturas Generadas}}$	Sirve para controlar los errores que se presentan en la empresa por errores en la generación de la facturación de la empresa y que inciden negativamente en las finanzas y la reputación de la misma.
Pendientes por Facturar	Consiste en calcular el número de pedidos no facturados dentro del total de facturas	$\frac{\text{Total Pedidos Pendientes por Facturar}}{\text{Total Pedidos Facturados}}$	Se utiliza para medir el impacto del valor de los pendientes por facturar y su incidencia en las finanzas de la empresa

Elaborado por: Lorena Ramírez

La carencia de liquidez causa muchos problemas y complicaciones a una empresa que pueden originar que se tomen decisiones muy drásticas, dependiendo de la urgencia que se tenga por el efectivo.

Cierre de una empresa

La empresa está experimentando problemas de liquidez. Las pérdidas de la compañía en 2009 llevaron su valor neto a una cifra negativa. A fecha 1 de enero de 2010, no hay dinero para pagar el interés bancario ni el monto principal en su totalidad, en el plazo establecido, no se puede pagar a proveedores y no se puede cumplir con los trabajadores, la gerencia cree que habrá pérdidas en el 2010, por ello puede tomar la decisión de cerrar la empresa. (Alvin, Arens , & Randal, 2007, pág. 97)

Se debe considerar siempre el tiempo, el costo y los resultados de los procedimientos de insolvencia que afectan a las empresas de cada economía. Los datos se derivan de encuestas respondidas por abogados expertos en insolvencia en cada economía, que han sido contrastadas con un estudio de las leyes y regulaciones así como con información pública sobre sistemas de quiebra.

Resultados opuestos

Pagos a terceros

Se refiere a los diferentes desembolsos que debe realizar una empresa para cumplir con sus obligaciones ya sea con empleados, proveedores, obligaciones tributarias, etc. Todo pago que se realice debe ser registrado y contabilizado, de preferencia se lo debe hacer con cheque para mantener un mejor control de lo que se gasta.

Carencia de Financiamiento

Es la falta de financiamiento en nuestro país también la causante del cierre de varias compañías que al no poder acceder a créditos normales de la banca por diferentes razones como: los saldos promedios no justifican, falta de respaldos, garantías insuficientes, etc. se ven obligados a recurrir a terceros, lo que origina muy altos costos de financiamiento y empeoran la situación de la empresa en muchos casos.

Incapacidad de convertir Activos en Dinero

Se refiere a la dificultad que tienen las empresas para vender activos y disponer de dinero con la urgencia que necesitan, dependiendo de la calidad y de la importancia que los activos tengan en el mercado. (Alvin, Arens , & Randal, 2007, pág. 103)

Todos los índices de rentabilidad que se construyan a partir de los Estados Financieros ya mencionados, permitirán medir la eficiencia con que se ha manejado la empresa en sus operaciones, principalmente en el manejo del capital invertido por los inversionistas.

El numerador de los índices incluye la rentabilidad del período y el denominador representa una base de la inversión representativa.

ANÁLISIS FINANCIERO

Constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u algún otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

El análisis financiero de una empresa consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de la información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario.

Clasificación de los métodos de análisis.

A. Métodos de Análisis Financieros:

a.1 Rentabilidad: Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

a.2 Liquidez: los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para cancelar.

B. Método del Análisis Vertical: Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

C. Método del Análisis Horizontal: Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Generalmente para efectuar el Análisis Financiero, se hace uso de Razones Financieras. Aquellas Razones financieras que comúnmente se utilizan son: Las Razones Financieras son también conocidas como índices financieros o ratios financieros, los cuales pueden irse desarrollando según las necesidades de evaluación. El análisis financiero es una herramienta de gestión, que hace que sea más fácil la interpretación de los resultados de la Contabilidad.

Entre algunos indicadores financieros citaremos los siguientes:

Cuadro 8. Indicadores financieros

Índices	Objetivo	Formula
Liquidez seca	Capacidad de pago a corto plazo sin considerar los inventarios	Activo circulante — inventarios / pasivos circulantes
Liquidez general	Capacidad de pago a largo tiempo	Activo circulante + realizable a largo plazo / pasivo circulante + exigible a largo plazo
Liquidez inmediata	Cuanto dispone inmediatamente para pagar las deudas a corto plazo	Disponible / pasivo circulante
Participación de capital de terceros	Indica cuanto la empresa debe en relación a los recursos totales	Capital de terceros / capital de terceros + patrimonio líquido
Liquidez corriente	Muestra la capacidad de pago de la empresa a corto plazo	Activo circulante / Pasivo circulante
Capital de trabajo	Con cuanto cuenta la empresa para su funcionamiento	Activo circulante — pasivo circulante / activo fijo
Liquidez en relación de la estructura	Determina con cuanto se cuenta para pagar en función del tamaño de la empresa	Pasivo fijo / activo fijo
Movilidad de activo circulante		Activo circulante / activo fijo

Elaborado por: Lorena Ramírez

GESTIÓN FINANCIERA

Es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros. (Nunes, 2012)

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

Funciones

La función financiera integra:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de

- las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);
- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
- El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones. (Nunes, 2012)

La gestión financiera tiene por objeto la ejecución propiamente dicha del presupuesto de gastos aprobado. Esta ejecución se realiza a través de distintas fases, iniciándose con la autorización del gasto y terminando con su pago material; controla antes de su aprobación, todos los actos que dan lugar al reconocimiento de derechos y obligaciones de contenido económico, con el fin de asegurar que su gestión se ajusta a las disposiciones aplicables en cada caso, y a través de la función de control financiero, el sometimiento de la actividad económico-financiera del sector público a los principios de legalidad, eficacia y economía

Fases de la gestión financiera

Aprobado el presupuesto, su ejecución va a pasar por una serie de fases sucesivas entre sí. En el procedimiento general son las siguientes:

- **Aprobación del gasto**, es el acto administrativo que pone en marcha el procedimiento de ejecución del gasto, por el cual la autoridad competente para gestionar el gasto autoriza su realización por una cuantía determinada, reservando para ello parte del crédito presupuestario. Contablemente se materializa con la emisión de los documentos contables (Retención de Crédito) y A (Aprobación).
- **Compromiso o disposición del gasto**, es el acto administrativo en virtud del cual la autoridad competente acuerda con un tercero, empresa o particular, la realización de un servicio. A este gasto determinado se le reservan fondos a través del compromiso del gasto. Contablemente se materializa con la emisión del documento contable (Disposición del Gasto).
- **Reconocimiento de la obligación**, es el acto administrativo en virtud del cual la autoridad competente acepta formalmente y con cargo al presupuesto, la existencia de una deuda legítima ante una empresa o particular que ha realizado un trabajo para la Administración. A partir de este momento se puede decir que el gasto se ha ejecutado, pero no el pago. Contablemente se materializa con la

emisión del documento contable (Reconocimiento de la Obligación).

- **Ordenación del pago**, es el acto administrativo por el que la autoridad competente que ha reconocido la existencia de una obligación, solicita se proceda a la realización de su pago, es decir a la salida efectiva de dinero con cargo al crédito previsto en el presupuesto una vez el trabajo ha sido realizado. Contablemente se materializa con la emisión del documento contable (Orden de Pago).
- **Pago material**, es la salida efectiva de dinero de las cuentas del Estado. (Nunes, 2012)

La determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa. La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, condiciones fiscales y estructura financiera de la empresa. La aplicación juiciosa de recursos financieros, incluyendo excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.

2.3. Preguntas directrices

- ¿Se pueden identificar los puntos críticos en el proceso de elaboración del producto, destacando inventario, materia prima y producto terminado?
- ¿Se elaboran las Notas de pedido?
- ¿Se lleva un registro ordenado de la compra de materia prima directa para la elaboración de calzado?
- ¿La compra de materia prima se registra en Kárdex?
- ¿Existe un registro de la adquisición de la materia prima directa en inventario?
- ¿Se puede registrar un porcentaje de participación óptima de los productos de materia prima?
- ¿Se puede comprobar el porcentaje de participación de los productos de materiales indirectos?
- ¿Existe un porcentaje de participación óptima de los productos de materiales indirectos?

- ¿Se registran las órdenes de producción de calzado para caballero?
- ¿El personal a cargo del proceso de producción es suficiente?
- ¿Se registran las ventas con costo de producción y devoluciones en el libro diario?
- ¿Cuál es la intervención porcentual del producto terminado?
- ¿Cuál es la Rentabilidad Operacional?
- ¿Cuál es el porcentaje de Rentabilidad Bruta?
- ¿La Rentabilidad Neta es la adecuada?

CAPÍTULO III

3. METODOLOGIA

3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación

3.1.1 Modalidad Básica de la Investigación

Dentro del estudio metodológico de la presente investigación, se basó en los siguientes argumentos o modalidades para la recopilación de la información:

3.1.1.1 Investigación de Campo

Es una investigación aplicada porque para la consecución de los hechos es necesario aplicar los conocimientos teóricos conseguidos a través de una investigación pura en la resolución de problemas prácticos. Se trata de una investigación de campo debido a que para conseguir toda la información y datos empíricos prácticos será necesario diferentes técnicas de investigación con sus respectivos instrumentos en el lugar de los hechos, exigencia que obliga a permanecer en contacto con la realidad. Por su naturaleza el trabajo que se propone será una investigación de acción porque está orientada a producir cambios en la realidad de la empresa y no solo llegar a conclusiones, sino que a la vez se darán soluciones aplicables al entorno económico.

La investigación de campo se utilizó para identificar el problema y para realizar encuestas, entrevistas y la observación, mediante esta modalidad de investigación se podrá obtener una información directa y necesitará estar en constante convivencia con el objeto investigado.

3.1.1.2 Investigación bibliográfica o Documental

Para el desarrollo y recolección de la información secundaria de este proyecto se acudió a la lectura y estudio de documentos científicos publicados tales como: libros, revistas, tesis de grado y publicaciones en Internet, que servirán de soporte a la investigación y como herramientas para determinar la posible solución al conocer más sobre Análisis Financiero y Gestión Administrativa que son objeto del presente estudio

3.1.2 Enfoque

El enfoque de la investigación es cuantitativo y cualitativo, en donde lo cuantitativo se refiere a los cálculos estadísticos, datos numéricos, gráficos porcentuales que arroja la investigación, mientras que lo cualitativo se basa en la interpretación que la investigadora realiza acerca de lo cuantitativo dentro del problema identificado; en base de lo cual se responden las interrogantes; se trabajará con una población pequeña que facilitará el desarrollo del trabajo de campo con la intervención de los documentos que se utilizan en la empresa dentro del proceso de inventario y producción de calzado, sus resultados no serán generalizables debido a que se investigará de modo exclusivo. Su perspectiva se dio formando parte del problema, por último se buscó analizar el proceso para estudiar todos los elementos que lo constituyen; por ende cuantificar mediante herramientas estadísticas la viabilidad o factibilidad de la presente investigación; los objetivos que se plantean proponen acciones inmediatas a fin de solucionar satisfactoriamente ente en el contexto en que se desarrolla la empresa; la investigación se desarrollará con un criterio holístico y una posición dinámica para observar, describir, interpretar y solucionar el problema identificado.

3.1.3 Nivel o Tipo de Investigación

3.1.3.1 Investigación Exploratoria

La investigación está enmarcada, en su primera etapa, en un nivel exploratorio o

preliminar ya que permitió a través de la contextualización el planteamiento del problema, la determinación de variables, la formulación de la hipótesis de trabajo y la selección de la metodología adecuada para la investigación, y también familiarizarse con la realidad debido a que es necesario realizar la observación inmediata del área, los elementos y las relaciones que se desarrollan entre los diferentes componentes de la empresa con el propósito de captar a primera vista todos los eventos que se producen en la empresa, como requisito previo para fijar los puntos claves de referencia, además se realiza un estudio de la documentación pertinente y a las personas directamente relacionadas con el trabajo contable.

3.1.3.2 Investigación Descriptiva

Será también una investigación descriptiva porque permitirá estar al tanto del entorno de la empresa y los eventos que se presentan en el control contable, percibir todas las características que servirán para profundizar el conocimiento objetivo del problema, sujeto de la investigación y describirlo tal como se produce en la realidad en un tiempo y espacio determinado, involucrando a personas, hechos, procesos y sus relaciones.

3.1.3.3 Investigación Explicativa

Además éste análisis es un trabajo de investigación individual por lo que se requirió de explicación por parte de las personas que laboran en la empresa de calzado Gus-Mar, en el que se utilizan la técnica de investigación como es: Cuestionario con el fin de que me permitan respaldar la investigación, los mismos que serán útiles para que después de su respectivo análisis y comprobación, se tomen la medidas correctivas necesarias y ayuden a la toma de decisiones.

3.2 Población, muestra, unidad de investigación

3.2.1 Población

El universo de estudio para este trabajo de investigación está integrado por una

muestra de que permitirá conocer en forma detallada el origen del problema.

Es necesario acotar que cuando se defiende a la población de manera empírica, no es posible saber cuáles son las unidades que deberán ser consideradas al seleccionar la muestra, por consiguiente se hace necesario precisar, antes de delimitar la muestra, las unidades de estudio que conforman la población de investigación.

Matriz de la población objeto de estudio:


Cuadro 9. Población

Documentos	Cantidad
Compra de Materia Prima	1
Kárdex	1
Inventario Materia Prima	1
Inventario Materiales Indirectos	1
Nota de Pedido	1
Orden de Producción	1
Libro diario (registro de ventas y devoluciones)	1
Inventario de productos terminados	1
Estado de costo de producción	1
Total	9

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar


Cuadro 10. Orden de compra

 <p>ORDEN DE COMPRA</p>				
Orden de compra No 00		Fecha:		
Dirección:		Señor proveedor:		
Cantidad	Unidad	Descripción	Precios	
			Unitario	Total
Total				
Jefe de producción				

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

Cuadro 11. Kárdex cuero

Artículo: Unidad de medida:				KARDEX Tarjeta de control de existencias Materia prima directa Método: promedio						
				Entradas			Salida			Saldo
Fecha	Detalle	Cant.	P. Unit.	P. total	Cant.	P. Unit.	P. total	Cant.	P. Unit.	P. total
Bodeguero										

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar


Cuadro 12. Inventario de Materia Prima Directa

				
Inventario Materia Prima Directa				
Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total
Total				

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar


Cuadro 13. Inventario Materiales Indirectos

				
Inventario Materiales Indirectos				
Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total
Total				

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar


Cuadro 14. Nota de pedido

		Pedido N° 00	
Cliente:		Fecha:	
Dirección:		Ciudad:	
		Teléf.:	
Serie			
Código			TOTAL
Cliente		Vendedor	

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar


Cuadro 15. Orden de producción

	
Orden de Producción	
	N° 00
Lugar y Fecha:	
Cliente:	Lote N° 00
Artículo:	Cantidad:
Información Adicional:	
Especificaciones:	
Fecha de inicio:	Fecha terminación: 03/04/2015
Entregar el día:	
Observaciones:	
<hr/> <hr/> <hr/>	
Jefe de producción	

Elaborado por: Lorena Ramírez


Fuente: Calzado Gus Mar

Cuadro 16. Libro Diario

 GUSMAR <small>Elegancia y comodidad a tus pies</small> Libro diario				
FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER

Elaborado por: Lorena Ramírez
Fuente: Calzado Gus Mar

Cuadro 17. Inventario Producto Terminado

 GUSMAR <small>Elegancia y comodidad a tus pies</small> Inventario Producto Terminado				
Detalle	Código	Cantidad	Costo Unitario	Total
Total				

Elaborado por: Lorena Ramírez
Fuente: Calzado Gus Mar

3.2.3.1 Delimitación del objeto de Investigación

Campo: Contabilidad y Auditoría

Área: Departamento de Producción

Aspecto: Rentabilidad

Delimitación Espacial: La presente investigación se realizará en la empresa calzado “GUS-MAR” ubicada en el cantón Cevallos

Delimitación Temporal: Tiempo del problema 2015

Delimitación Poblacional: Los elementos a observación fueron el departamento de Contabilidad y el área de producción de la empresa de calzado “GUS-MAR

3.3 Operacionalización de las Variables

Cuadro 18. Variable Independiente: Gestión de Inventarios

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems básicos	Tipo y nivel de medición	Técnicas e instrumentos
<p>Gestión de Inventarios</p> <p>Se utiliza en el área de producción, hace referencia a los artículos que permanecen almacenados en la empresa a la espera de una posterior utilización. Algunas empresas utilizan los términos stock y existencias para referirse al mismo. Por tanto, se conoce como inventario, stock o existencias al conjunto de elementos de distinto tipo almacenados por la empresa para hacer frente a futuras necesidades de producción o venta. (Saltmarsh, 2012)</p>	Abastecimiento	<p>Periodos de compra</p> <p>Producción</p>	<p>1. Identificación de puntos críticos en el proceso de elaboración del producto, destacando inventario, materia prima y producto terminado.</p> <p>2. Se elaboran las Notas de pedido</p> <p>3. Se lleva un registro ordenado de la compra de materia prima directa para la elaboración de calzado.</p>	Cualitativo - Nominal	Check List
	Almacenamiento	<p>Control de existencias MP</p> <p>Control existencias PT</p>	<p>4. La compra de materia prima se registra en Kárdex.</p> <p>5. Registro de la adquisición de la materia prima directa en inventario.</p> <p>6. Porcentaje de participación óptima de los productos de materia prima.</p> <p>7. Porcentaje de participación de los productos de materiales indirectos.</p> <p>8. Porcentaje de participación óptima de los productos de materiales indirectos.</p>	Cualitativo - Nominal	
	Rotación en relación a la producción	<p>Requisiciones a producción</p> <p>Elementos del costo</p> <p>Venta PT</p>	<p>9. Orden de producción de calzado para caballero.</p> <p>10. Personal a cargo del proceso de producción</p> <p>11. Se registran las ventas con costo de producción y devoluciones en el libro diario</p> <p>12. Cuál es la intervención porcentual del producto terminado.</p>	Cualitativo - Nominal	

Elaborado por: Lorena Ramírez

Cuadro 19. Variable Dependiente: Rentabilidad

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems básicos	Tipo y nivel de medición	Técnicas e instrumentos
<p>Rentabilidad</p> <p>Es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio</p> <p>En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica. Es, en definitiva rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio.</p>	Rentabilidad Operativa	<p>Ingresos operacionales</p> <p>Costos y gastos operacionales</p>	$\text{Rentabilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	Cuantitativo - Nominal	Check List
	Rentabilidad Bruta	<p>Otros ingresos por ventas</p> <p>Otros gastos de ventas</p>	$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Brutas}} \times 100$	Cuantitativo - Nominal	
	Rentabilidad Neta	<p>Ventas</p> <p>Devoluciones en ventas</p>	$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$	Cualitativo - Nominal	

Elaborado por: Lorena Ramírez

3.4. Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias

Análisis de las fuentes primarias y fuentes secundarias

Las fuentes primarias contienen información original de la empresa de calzado “GUS-MAR, resultado de un trabajo intelectual y de observación, en donde se pudo revisar:

Inventarios: en donde se pudo revisar el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para producir y comerciar con aquellos, analizando el manejo de materia prima para venta y fabricación, los productos en proceso y los productos terminados que esperan ser vendidos o adquiridos por los clientes.

Producción: en la empresa de calzado “GUS-MAR” se recabó información del conjunto de actividades de diseño, fabricación, distribución, comercialización, y venta de todo tipo de calzado para el pie. La empresa produce zapatos de vestir, zapatillas, zapatos para damas, caballeros, niños y niñas, zapatillas para deportes, sandalias.

La industria también puede ser analizada desde la posición y tareas que las distintas empresas ocupan en la cadena productiva, como ser:

- Suministro de materias primas
- Diseño
- Corte de materiales
- Confección y fabricación
- Producción
- Distribución
- Ventas

Rentabilidad: la investigadora tuvo acceso a información de balances, estados financieros, que maneja la empresa para de esta manera conocer el costo beneficio, poder también estimar cuánto invierte y calcular la producción vendida y demostrar sí la

utilidad que está percibiendo es la apropiada.

Las fuentes secundarias: Para recabar información de estas fuentes fue necesario revisar información organizada, elaborada, de libros, tesis, revistas, es decir una revisión bibliográfica en lo que se refiere a documentos primarios originales.

De la misma manera fue necesario acudir a lugar de los hechos es decir a la empresa de calzado “GUS-MAR”, en donde se pudo hacer uso de la técnica de observación, empleando como instrumento un Check List, con indicadores previamente elaborados que demuestren la situación de la empresa con respecto a las dos variables investigadas, es decir Variable Independiente: Gestión de Inventarios, Variable Dependiente: Rentabilidad.

Cuadro 20. Preguntas básicas

Preguntas básicas	Explicación
1. ¿Para qué?	Alcanzar los objetivos de la presente investigación
2. ¿De qué personas u objetos?	Será desarrollada en calzado Gus Mar dedicado a la elaboración y comercialización de calzado de los cuales, se recolectará opiniones y comentarios.
3. ¿Quién?	Investigadora Lorena Ramírez
4. ¿A quiénes?	Personal de Calzado Gus-mar.
5. ¿Cuándo?	3 Septiembre 2015
6. ¿Dónde?	Calzado Gus-mar en el cantón Cevallos, Provincia de Tungurahua
7. ¿Cuántas veces?	3 Septiembre 2015
8. ¿Cómo?	Se realizara a través de encuestas.
9. ¿Qué técnicas de recolección?	Se procederá a visitas de observación a calzado Gus-mar, entrevistas y encuestas con la aplicación de cuestionarios al personal involucrado
10. ¿Con qué?	Se aplicaran cuestionarios, fichas bibliográficas, información de internet.

Elaborado por: Lorena Ramírez

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS

4.1 Principales resultados

4.1.1 Check List



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Objetivo: Evaluar el análisis financiero para el mejoramiento de la gestión administrativa a través de la estabilidad económica y financiera de la empresa.

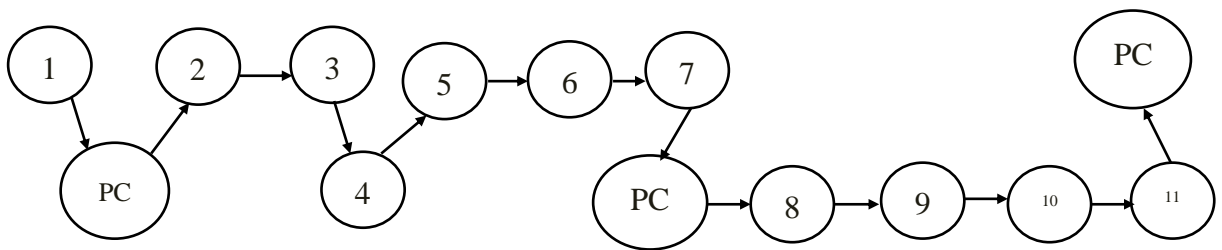
Cuadro 21. Check List

Indicadores	Alternativas		Total
	Sí	No	
1. Identificación de puntos críticos en el proceso de elaboración del producto, destacando inventario, materia prima y producto terminado.		x	
2. Se elaboran las Notas de pedido	x		
3. Se lleva un registro ordenado de la compra de materia prima directa para la elaboración de calzado.		x	
4. La compra de materia prima se registra en Kárdex.		x	
5. Registro de la adquisición de la materia prima directa en inventario.		x	
6. Porcentaje de participación óptima de los productos de materia prima.		x	
7. Porcentaje de participación de los productos de materiales indirectos.		x	
8. Porcentaje de participación óptima de los productos de materiales indirectos.		x	
9. Orden de producción de calzado para caballero.	x		
10. Personal a cargo del proceso de producción			
11. Se registran las ventas con costo de producción y devoluciones en el libro diario		x	
12. Cuál es la intervención porcentual del producto terminado.			

13.	Utilidad Operacional		x	
Rentabilidad Operacional = $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$				
14.	Utilidad Bruta		x	
Rentabilidad Bruta = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Brutas}} \times 100$				
15.	Utilidad Neta		x	
Rentabilidad Neta = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$				

Elaborado por: Lorena Ramírez

1. Identificación de puntos críticos en el proceso de elaboración del producto, destacando inventario, materia prima y producto terminado.



Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

1. Aforo físico de materia prima
PC. Desorden en bodega
2. Requisición de materia prima
3. Orden de compra de materia prima del departamento de compras
4. Adquisición y bodegaje de materia prima
5. Registro en Kárdex
6. Nota de pedido
7. Orden de producción
PC. Materia prima insuficiente para la producción
8. Corte
9. Aparado
10. Montaje
11. Terminado
PC. Nota de pedido incompleta para la venta

Análisis

Luego de verificar físicamente la existencia de materia prima en bodega, se confirma que existe un faltante para continuar con la producción, además se puede verificar que la bodega está desordenada, es decir nada guarda un orden apropiado y que facilite la adquisición de información e momento que se lo requiera, por lo tanto ese resulta ser el punto más crítico, ya que una vez hecha la requisición, se procede a elaborar la orden de compra y se procede a ingresar en bodega y su registro en la tarjeta Kárdex, en base a ello se elabora una nota de pedido de acuerdo a los solicitado por el cliente, entonces se emite la orden de producción, comprobando antes que existe un error en la requisición de materia prima, que no se ha solicitado la cantidad suficiente para el pedido realizado, sin embargo con lo que se dispone se procede a la producción, empezando por el corte, luego el aparado montaje y finalmente el terminado, dando como producto final un número incompleto de pares solicitados por el cliente, el cual determina ser el punto crítico final.

2. Se elaboran las Notas de pedido para la elaboración de calzado.

Cuadro 22. Nota de pedido

Pedido N° 001										Fecha:	01-Abr-15
Cliente:	Recreo Local 210									Ciudad:	Quito
Dirección	Av. Maldonado C.C Recreo									Teléf.:	022651046
Serie											
Código	3	33	34	35	36	37	38	39	40	TOTAL	
	4	36	37	38	39	40	41	42	43		
GM142	3	4	3	5	7	8	2	1		30	
Cliente					Vendedor						

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

Análisis

Un cliente de Quito solicita la elaboración de 30 pares de calzado con el código GM142, es decir un tipo de calzado para caballero, para ello se elabora la nota de pedido en donde se registra las especificaciones del cliente y varios aspectos del producto en mención, de modo que se siguen paso a paso cada uno de los aspectos del proceso para la elaboración del producto terminado.

3. Se lleva un registro ordenado de la compra de materia prima directa

Cuadro 23. Compra de materia prima

Libro diario				
01-abr-15	2			
	Inv. Materia prima directa		376,4	
	Iva Pagado		45,17	
	Proveedores			417,8
	1 % Ret. Fte por Pagar			3,76
	P/R Compra según Factura			

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

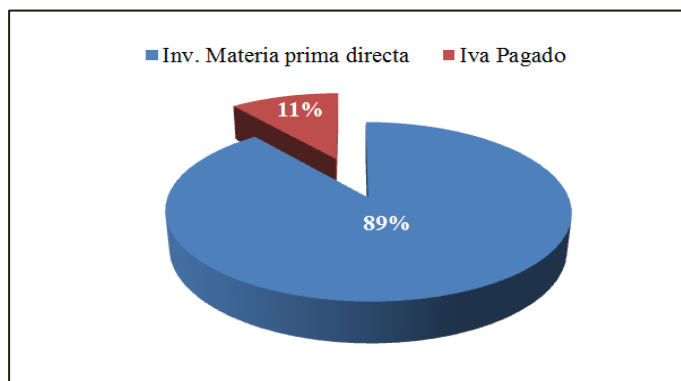


Gráfico 6. Compra de materia prima

Análisis

Una vez hecho la constatación en bodega de la materia prima requerida, se procede a realizar la compra de materia prima, la misma que debe autorizar el departamento de compras y adquisiciones, sin embargo se registra un error que no ha sido tomado en cuenta, pero de todas maneras el proceso continúa, ya que en bodega no se verificó correctamente la cantidad de materia prima que en realidad se debía solicitar.

4. La compra de materia prima se registra en Kárdex.

Cuadro 24. Kárdex cuero

Artículo: Cuero		KARDEX								
Unidad de medida:		Tarjeta de control de existencias Materia prima directa								
		Entradas			Salida			Saldo		
Fecha	Detalle	Cant.	P. Unit.	P. total	Cant.	P. Unit.	P. total	Cant.	P. Unit.	P. total
01/04/2015	Inv. Mercadería							18510	\$0,25	\$4.627,50
02/04/2015	Compra	960	0,24	230,4				19470	\$0,25	\$4.857,90
03/04/2015	Req. Materiales				960	0,24	230,4	18510	\$ 0,25	\$4.627,50
Bodeguero										

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

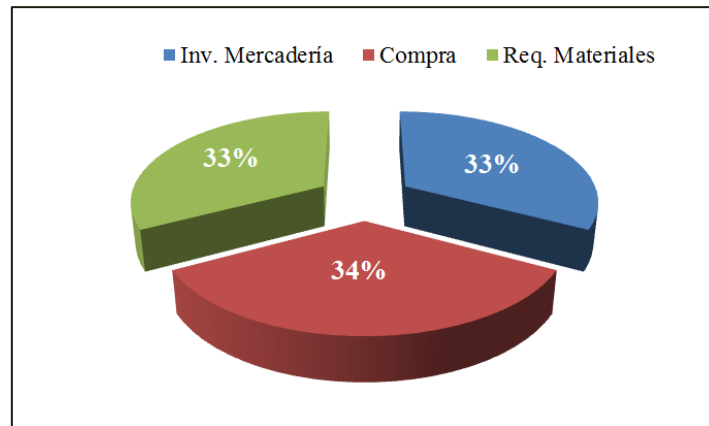


Gráfico 7. Registro en tarjeta Kárdex

Análisis

La compra realizada de materia prima se registra directamente en la tarjeta Kárdex, utilizando para ello el método promedio, el artículo cuero, sin embargo aún persiste el error cometido en bodega, el cual no se toma en cuenta y continúa el proceso hacia la producción del producto terminado.

5. Registro de la adquisición de la materia prima directa en inventario.

Cuadro 25. Inventario de Materia Prima Directa

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total
Cuero	dm ²	18.510	0,25	1.627,50
Forro	metros	15.400	0,5	7.700,00
Planta	unidad	8.320	1,55	1.896,00
Taco	Pares	6.510	0,75	4.882,50
Total				16.106,00

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

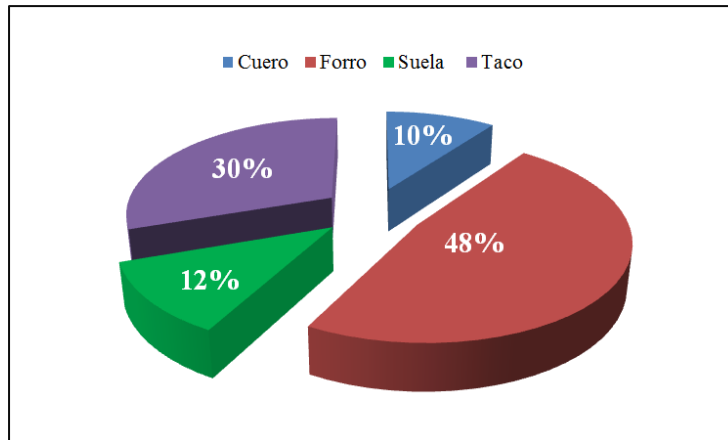


Gráfico 8. Inventario de Materia Prima Directa

Análisis

De acuerdo con el registro de la adquisición de la materia prima directa en inventario se puede comprobar que el producto cuero registra un porcentaje muy bajo 10% de igual manera el producto suela 12% dentro de la materia prima directa, lo cual más adelante afectaría el cumplimiento de la producción total del pedido del cliente, más bien consta el producto forro como el de más alto porcentaje 48% y que no representa demasiada importancia en la elaboración del producto terminado.

6. Porcentaje de participación óptima de los productos de materia prima.

Cuadro 26. Materia prima directa porcentual

Producto	Porcentaje
Cuero	50%
Suela	25%
Cordón	5%
Hilo	8%
Forro	7%
Plantilla de terminado	5%
Total	100%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

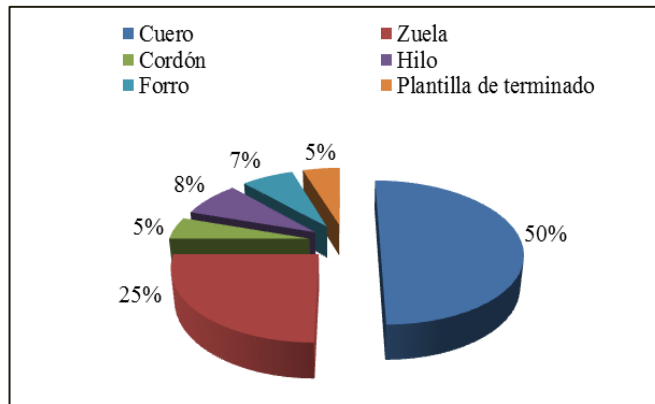


Gráfico 9. Materia prima directa porcentual

Análisis

La investigadora plantea porcentualmente la participación de la materia prima para la elaboración de producto terminado en donde al producto cuero debería ser la menos del 50% seguido de la suela con el 25%, luego el hilo con 8%, el forro 7%, la plantilla y el cordón con el 5% cada uno.

7. Porcentaje de participación de los productos de materiales indirectos.

Cuadro 27. Inventario Materiales Indirectos

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Total
Pega blanca	Litros	240	1,5	360
Pega amarilla	Litros	264	1,3	343,2
Clavos	Libras	510	0,58	295,8
Hilo	Rollos	650	0,96	624
Puntera	Litros	480	2,7	1296
Elástico	Metros	980	0,5	490
Plantilla	Pares	560	0,8	448
Cierre	Metros	290	0,4	116
Cajas de empaque	Unidad	200	0,45	90
Cartones	Unidad	321	1	321
Total				4.384,00

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

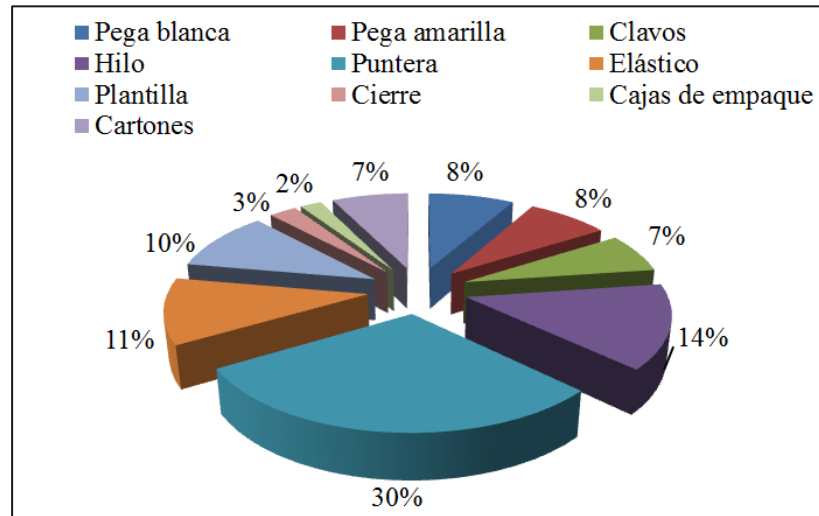


Gráfico 10. Inventario Materiales Indirectos

Análisis

En cuanto a los resultados obtenidos durante el Inventario de Materiales Indirectos, se comprueba que el producto que mayor porcentaje registra es la puntera con un 30%, seguido por el hilo con un 14%, los que en realidad no representan mayor importancia en la elaboración del producto terminado.

8. Porcentaje de participación óptima de los productos de materiales indirectos.

Cuadro 28. Materiales indirectos óptimos

Producto	Porcentaje
Puntera	4%
Contrafuerte	4%
Alogenantes	37%
Pegantes	39%
Grapas armado	1%
Plantilla de armado	15%
Total	100%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

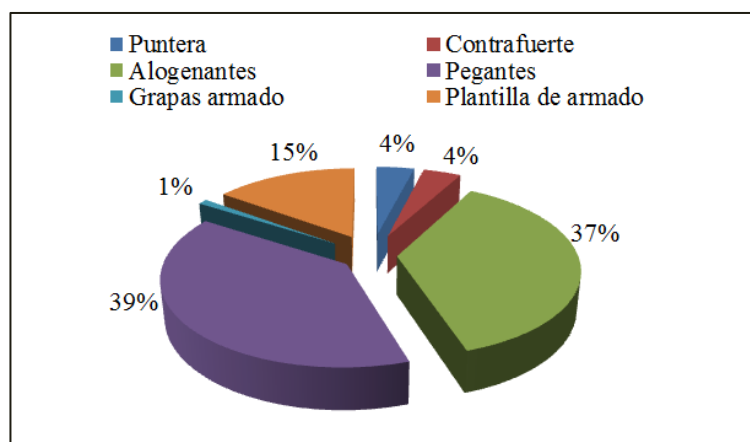


Gráfico 11. Materiales indirectos óptimos

Análisis

La investigadora plantea porcentualmente la participación de los materiales indirectos para la elaboración de producto terminado en donde el producto pegantes, debería ser la menos del 39% seguido de los alogenantes con el 37%, luego la plantilla de armado con 15%, el contrafuerte y la puntera 4%, y finalmente las grapas de armado con el 1%.

9. Orden de producción de calzado para caballero.

Cuadro 29. Orden de producción

N° 001		
Lugar y Fecha: Ambato 1 de abril 2015		
Cliente: Almacén El Recreo	Lote No 001	Código: GM142
Artículo: Casual de caballero	Cantidad: 30 pares.	
Información Adicional:		
Especificaciones: El producto debe ser entregado en el momento requerido.		
Fecha de inicio: 01/04/15	Fecha terminación: 03/04/2015	
Entregar el día: 04/04/15		
Observaciones: _____.		
Jefe de producción		

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

Análisis

Se emite entonces la orden de producción para los 30 pares de calzado para caballero con el código GM142, al momento de verificar la existencia de materia prima y materiales para cumplir con esta orden, el jefe de producción comprueba que la existencia de materia prima de cuero no es suficiente para la cantidad de pares requerida, sin embargo el proceso continúa para producir la cantidad a la que responda la materia prima existente, registrándose de esta manera el segundo punto crítico.

10. Personal a cargo del proceso de producción

Cuadro 30. Personal del proceso de producción

Actividad	N. Personas	Porcentaje
Cortador	1	17%
Aparador	2	17%
Armador Plantador	2	33%
Terminador	1	33%
Total	6	100%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

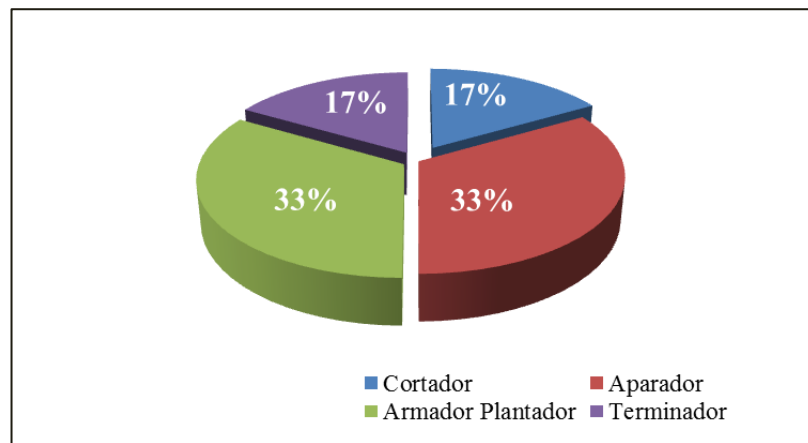


Gráfico 12. Personal del proceso de producción

Análisis

Dentro del proceso de producción de calzado intervienen cuatro áreas, corte, armado, armado y terminado, para cada área específica se ha designado un número de personas acorde a la necesidad e importancia que tiene dentro del proceso de producción, de modo que se garantice un producto final de calidad.

11. Se registran las ventas con costo de producción y devoluciones en el libro diario

Cuadro 31. Registro de ventas con costo de producción y devoluciones en el libro diario

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
	15			
05-abr-15	Caja		195,9	
	Ventas			147,55
	IVA cobrado			25,51
	P/R Venta según factura			
	16			
07-abr-15	Costo de ventas		147,55	
	Inventario			147,55
	P/R Registro del costo de venta			
	17			
08-abr-15	Caja		307,17	
	Ventas			274,26
	IVA cobrado			32,91
	P/R Venta según factura			
	18			
09-abr-15	Costo de ventas		206,57	
	Inventario			206,57
	P/R Registro del costo de venta			
	19			
10-abr-15	Clientes		658,22	
	Ventas			587,7
	IVA cobrado			70,52
	P/R Venta según factura			
	20			
11-abr-15	Costo de ventas		442,65	
	Inventario			442,65
	P/R Registro del costo de venta			
	21			
12-abr-15	Ventas		274,26	
	IVA cobrado		32,91	
	Clientes			307,17
	P/R Devolución en venta			
	20			
13-abr-15	Inventario		206,57	
	Costo de ventas			206,57
	P/R Registro del costo de venta			
	21			
14-abr-15	Clientes		219,41	
	Ventas			195,9
	IVA cobrado			23,51
	P/R Venta según factura			

	22			
15-abr-15	Costo de ventas		147,55	
	Inventario			147,55
	P/R Registro del costo de venta			
	23			
16-abr-15	Caja		570,46	
	Ventas			570,96
	P/R Venta según factura			
	24			
	Suman		3.776,18	3.753,84

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

Análisis

Una vez terminada la producción se confirma la existencia de 25 pares para caballero de código GM142, el mismo que no cumple con el pedido del cliente quien solicitaba en un principio la elaboración de 30 pares, de esta manera se establece el tercer punto crítico como un producto terminado incompleto para la venta, en donde de seguir así la empresa Gus Mar, perderá su clientela, lo que además conllevará a una posible quiebra, la posibilidad de vender los 30 pares requeridos por el cliente es nula, en el registro del libro diario se observa que incluso existe una devolución por siete pares, sin embargo se vende la totalidad de los 25 pares producidos, esto genera diversas conclusiones, como el hecho de que el cliente ya no confíe y se abstenga de adquirir nuestros productos y opte por los de la competencia, además del hecho de que se sigan cometiendo este tipo de errores en lo posterior y no se haga nada al respecto, pues es urgente que se corrijan estos errores que afectan sin duda directamente en la rentabilidad de la empresa, además de incidir en su calidad y prestigio..

12. Cuál es la intervención porcentual del producto terminado.

Cuadro 32. Producto terminado

Producto	Porcentaje
GM142	40%
GM150	20%
GM802	10%
GM125	30%
Total	100%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

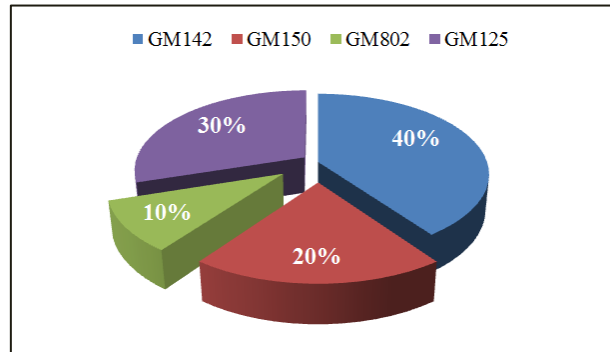


Gráfico 13. Producto terminado

Análisis

El producto terminado más relevante para la empresa es el calzado para caballero de código GM142, ya que registra una intervención porcentual de 40%, así mismo el calzado de mujer producto con código GM125 con 30%, son los dos más importantes a los que debe enfocarse la empresa, pues la acogida entre los clientes es de suma importancia, sin embargo de no solucionarse este inconveniente en el manejo de inventarios, la producción seguirá siendo deficiente.

4.1.2 Preguntas directrices

- ¿Se pueden identificar los puntos críticos en el proceso de elaboración del producto, destacando inventario, materia prima y producto terminado?
- ¿Se elaboran las Notas de pedido?
- ¿Se lleva un registro ordenado de la compra de materia prima directa para la elaboración de calzado?
- ¿La compra de materia prima se registra en Kárdex?
- ¿Existe un registro de la adquisición de la materia prima directa en inventario?
- ¿Se puede registrar un porcentaje de participación óptima de los productos de materia prima?
- ¿Se puede comprobar el porcentaje de participación de los productos de materiales indirectos?
- ¿Existe un porcentaje de participación óptima de los productos de materiales indirectos?
- ¿Se registran las órdenes de producción de calzado para caballero?
- ¿El personal a cargo del proceso de producción es suficiente?
- ¿Se registran las ventas con costo de producción y devoluciones en el libro diario?
- ¿Cuál es la intervención porcentual del producto terminado?
- ¿Cuál es la Rentabilidad Operacional?
- ¿Cuál es el porcentaje de Rentabilidad Bruta?
- ¿La Rentabilidad Neta es la adecuada?

Costos de producción de Calzado GUS-MAR:

Cuadro 33. Rentabilidad

Años	2013	2014	2015	2016
Materia Prima Directa	24.385,86	27.095,40	30.106,00	33.116,60
Mano de Obra Directa	1.169,82	1.299,80	1.444,22	1.588,64
Costos Indirectos de Fabricación	717,16	796,84	885,38	973,92
Total	26.272,84	29.192,04	32.435,60	35.679,16

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado GUS –MAR

Costo del producto

Cuadro 34. Costo del producto

Costos totales	
Costos Fijos	3,27
Mano de Obra	2,13
Servicios Básicos	0,09
Gastos Administrativos	1,05
Sueldos y salarios	1,05
Costos Variables	5,73
Materia prima	4,48
Gasto de Ventas	0,75
Vendedor	0,50
Fletes y Viáticos	0,25
Gastos Financieros	0,50
Interés por deuda	0,50
Costo Producción	9,00
Utilidad	7,00
Precio venta	16,00

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado GUS –MAR

Cuadro 35. Costo unitario, mensual y anual

Detalle	Costo	C/mens	C/anual
Materia prima directa	3,25	2536	30432
Materia Prima indirecta	0,55	433	5194,32
Costos indirectos fabricación	0,68	687	8238,3
Servicios básicos	0,094	75	900
Mano de Obra Directa	2,125	1700	20400
Gastos administrativos	1,05	840	10080
Gasto de Venta	0,75	600	7200
Gastos financieros	0,5	400	4800
Costo de producción	9,00	6870,39	87244,62

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado GUS –MAR

Rentabilidad Operacional de Calzado GUS-MAR:

$$\text{Margen de Rentabilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Cuadro 36. Rentabilidad Operacional

Años	2013	2014	2015	2016
Utilidad Operacional	63.110,77	66.432,39	69.928,83	73.425,27
Ventas	381.913,45	402.014,16	423.172,80	444.331,44
Porcentaje	16,52%	16,52%	16,52%	16,52%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado GUS –MAR

Lo anterior, nos permite concluir que la empresa generó una utilidad operacional, equivalente al 16,52%, con respecto al total de ventas de 2013 -2016.

Rentabilidad Bruta de Calzado GUS-MAR:

$$\text{Rentabilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas Brutas}} \times 100$$

Cuadro 37. Rentabilidad Bruta

Años	2013	2014	2015	2016
Utilidad Bruta	93.976,27	98.922,39	104.128,83	109.335,27
Ventas	381.913,45	402.014,16	423.172,80	444.331,44
Porcentaje	24,61%	24,61%	24,61%	24,61%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado GUS –MAR

Lo anterior nos permite concluir que los valores de costos de producción y de rentabilidad bruta para los años 2013 al 2016 fue de 24.61% lo que permite comprobar que la hipótesis que se ha planteado es verificada pues: La gestión de inventarios sí incide en la rentabilidad en Calzado GUS-MAR. Ya que el valor porcentual obtenido en la rentabilidad bruta no ha variado y tampoco se ha buscado para ello ninguna solución, por lo tanto el problema aún persiste.

Margen de Utilidad Neta

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Cuadro 38. Rentabilidad Neta

Años	2013	2014	2015	2016
Utilidad Neta	40.233,11	42.350,64	44.579,62	46.808,60
Ventas	381.913,45	402.014,16	423.172,80	444.331,44
Porcentaje	10,53%	10,53%	10,53%	10,53%

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado GUS –MAR

En la rentabilidad de la empresa Calzado Gus-Mar después de realizar la apropiación de la carga contributiva del estado, y de todas las demás actividades de la empresa, independientemente de si corresponden al desarrollo de su objeto social, es de 10,53% de 2013 a 2016.

4.2 Conclusión General

Los resultados obtenidos demuestran que ha existido en la empresa Calzado Gus-mar una inadecuada gestión de inventarios, la cual está incidiendo en la Rentabilidad, pues no dispone de un control en bodega, para planificación apropiadamente el abastecimiento de la Materia Prima e insumos, la organización de órdenes de producción no cumple con los objetivos planteados para los mismos en Calzado Gus-mar, por otro lado los ingresos y egresos de Materia Prima, no son contabilizados de una manera adecuada y cronológica para su mejor control, sin embargo el registro de la Materia Prima e insumos no es individualizado a través del módulo auxiliar operativo, pues, no se registra adecuadamente el ingreso de los Productos Terminados conforme la producción terminada, tampoco se lleva un registro ordenado de las requisiciones de Materia Prima e insumos a producción, al menos para la venta de Productos Terminados sí se realiza un análisis de la asignación de los elementos del costo a la producción, de todos modos la venta de PT no es planificada de acuerdo a la orden de producción, ya que no se han realizado proyecciones para mejorar los ingresos operacionales, no se analiza el porcentaje de participación de los costos y gastos operacionales en la información financiera, no se realiza un análisis del porcentaje de costo de producción obtenido, se comprobó que sí existen metas establecidas en cuanto a las ventas, pues si

Calzado Gus-mar no fija o considera este tipo de metas está condenada al fracaso, el éxito en la venta está en la capacidad de la empresa en presentar metas que permitan plantear retos alcanzables en la empresa, las cuales además serán su destino, orientando todo su esfuerzo, motivación, entusiasmo y compromiso para lograrlo, esto significa que en Calzado Gus-mar no se han realizado informes sobre las devoluciones en ventas, es menester que se tome muy en cuenta este aspecto de modo que la empresa pueda volver a venderlas y que se las devuelven por cualquier circunstancia, sin embargo se deben conseguir que de esta manera los clientes puedan con fiar en la marca, teniendo siempre presente que el cliente siempre tiene la razón.

4.3 Limitaciones de estudio

En todas las empresas se debe tener un adecuado control interno en inventarios, explotando las fortalezas que la empresa presenta y gestionando las debilidades. El inventario de la empresa Gus-Mar asume muchas formas diferentes, de acuerdo con la naturaleza del negocio y no necesariamente responde a las necesidades de un buen orden o control del mismo. De este modo en el negocios de ventas al por mayor o al detalle, de calzado el inventario es el más importante pues está relacionado directamente con el disponible para la venta.

Los errores cometidos en bodega con respecto a los inventarios se mueven a través de la empresa, de modo que es necesario que existan controles adecuados tanto sobre su movimiento físico como sobre sus costos relacionados.

El ciclo de inventario y almacenamiento es único debido a su estrecha relación con otros ciclos de operaciones, el inventario se encuentra en diferentes ubicaciones y su registro es difuso, lo que dificulta su control y conteo físico, la empresa debe tener su inventario accesible para la fabricación eficiente y venta del producto, pero esta dispersión crea problemas considerables para la auditoría.

En control interno que posee la empresa Gus-Mar, no es ineficiente, lo que ha

ocasionado que la rentabilidad disminuya, para mejorarla se debería utilizar mecanismos más eficientes, utilizando herramientas tecnológicas de control, monitoreando el cumplimiento de los objetivos a través de indicadores y evaluando el control interno.

Calzado Gus-mar coexiste con problemas en la gestión de inventarios porque no han implementado un sistema control interno adecuado para salvaguardar su integridad y generar información confiable y oportuna.

4.4 Conclusiones

- Luego de haber revisado los procesos de control y manejo de inventarios en la producción de calzado en la empresa de Calzado Gus-mar se detectó que no existe un adecuado control, pues se presentan errores que se originan en bodega, lo que ha impedido una toma de decisiones efectiva para el mejoramiento de sus resultados económicos, pues al realizar una breve observación se detectó al menos tres puntos críticos que afectan directamente en la producción y desde luego en su rentabilidad, esto es al momento en que desde bodega se contabiliza la materia prima y materiales existentes, pues al no haber un ordenamiento adecuado de los mismos no se pide lo que realmente se necesita, entonces es cuando se cometen errores y se piden cantidades inferiores a las necesarias para la producción, luego el segundo punto crítico se da cuando antes de la producción tampoco se verifica que las materias primas requeridas sean las suficientes para la producción y finalmente luego de haber obtenido el producto terminado no se comprueba que el número de pares producidos es el solicitado por el cliente.
- Los datos demuestran porcentualmente que las cantidades de materia prima que se maneja en la empresa no son los apropiados para generar la producción es así que, por ejemplo el cuero que es el producto esencial para la elaboración de calzado es de apenas el 15%, cuando este en realidad debería ser al menos del 50% que es lo que plantea la investigadora, lo mismo ocurre con los materiales indirectos en donde los

pegantes apenas son del 8%, cuando estos que son primordiales deberían ser de por lo menos 39%.

- El libro diario demuestra que no se elaboraron los 30 pares requeridos por el cliente, sino apenas 25, esto significa que este tipo de errores, se han dado desde bodega es decir en el manejo mismo de inventario, con respecto a ello hasta el momento no se ha buscado ninguna alternativa de solución que sea la más adecuada para el problema planteado, pues el problema persiste ya que el mal manejo de los procesos de control y manejo de inventarios en la producción de calzado en la empresa Gus-mar están afectando su rentabilidad la cual se ha mantenido en cuanto a la operacional un 16,52%, la rentabilidad bruta un 24.61% y el Margen de Utilidad Neta es de 10,53% en el periodo 2013 -2016, de modo que es muy necesario que se planteen alternativas de solución de manera urgente.

4.5 Recomendaciones

- Es necesario mantener actualizado el control contable de la empresa, en especial en todas las cuentas relacionadas con el rubro de inventarios, para obtener información financiera oportuna que permita tomar decisiones adecuadas para el aprovisionamiento y además se deben implementar políticas que permitan mejorar las actividades que se cumplen en la empresa, detectando los errores que se presenten y gestionar su corrección de manera inmediata.
- Se sugiere aplicar el modelo de inventarios conocido como cantidad económica de pedido para mantener en stock la cantidad justa que permita atender de mejor manera a los clientes con el que cuenta la empresa, evitando que se desplacen hacia la competencia, y tomar en cuenta las debilidades existentes en el Sistema de Control Interno al ser detectadas en las diferentes actividades deben ser comunicados para adoptar las medidas correctivas correspondientes.

- Finalmente se recomienda como una alternativa de solución una propuesta aplicable para el manejo de inventario tendiente a mejorar la rentabilidad en calzado “GUS-MAR” la misma que debe reunir varias alternativas que permitan a la empresa manejar de mejor manera su proceso de control de inventarios y mejorar de esta su rentabilidad.

Bibliografía

- Aguilar, S. (2012). *Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa*. (Segunda ed.). (Arturo, Ed.) Buenos Aires: Certeza.
- Alvin, A., Arens, R., & Randal, S. (2007). *Auditoría un enfoque integral* (Decimoprimer ed.). México: Ediciones Lámpara.
- Andino, R. (2006). *Gestión de Inventarios y Compras*. Quito: EOI.
- Andrade, N. (2010). *El control interno de inventarios* (Primera ed.). (FCA, Ed.) Ambato: UTA.
- Barker, J. (1995). *Paradigmas. El negocio de descubrir el futuro* (Tercera ed.). (N. Editores, Ed.) Santafé de Bogotá: Mac Graw Hill.
- CALTU. (Noviembre de 2014). Calzado en Tungurahua líderes. *LÍDERES*, 33(67), 23.
- Carrasco, V. (2012). *La Planificación de la Producción y su Incidencia en la Rentabilidad* (Primera ed.). (F. d. Auditoría, Ed.) Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Eslava, J. (2008). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: ESIC Ediciones.
- Guzmán, R. (2008). *El área de inventarios y los procesos interrelacionados* (Primera ed.). (F. d. Auditoría, Ed.) Ambato: UNIANDES.
- Horngren, O., & Harrison, A. (2000). *El control interno sobre los inventarios*. México: Grupo editorial Santillana.

López, M. (2006). *Auditoría de Gestión como Herramienta para evaluar los Procesos Administrativos, Financieras y Operativos de las Empresas de Servicios Grandes*. Quito: Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Martínez, A. (2007). *Diagnóstico Empresaria*. Bogotá: Editorial Ecoe.

Muñoz, L. (6 de Septiembre de 2013). *La industria del calzado renace en el Ecuador*. Recuperado el 6 de Septiembre de 2015, de <http://www.lahora.com.ec>: <http://www.lahora.com.ec/la-industria-del-calzado-renace-en-el-ecuador.html>

Naranjo, A., & Salguero, A. (2003). *Gestión de inventarios en PYMES*. Bogotá : Andamio Ediciones.

Nunes, P. (26 de Agosto de 2012). *Gestión Financiera*. Obtenido de <http://old.knoow.net>: <http://old.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm#plus> (16/02/2011)

Peña, J. (2007). *Control, auditoría y Revisoría Fiscal. Contraloría y Ética Profesional*. Caracas: Ediciones ECOE.

Pintado, I. (2005). *Técnicas y manejo de inventarios en relación a las ventas de calzado* (Primera ed.). (F. d. Auditoría, Ed.) Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Saltmarsh, N. (22 de Junio de 2012). *¿Qué es la gestión de inventarios?* Obtenido de <http://www.bbvacontuempresa.es>: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/que-es-la-gestion-inventarios>

Serques, P. (26 de Enero de 2014). *Sistema de costeo por órdenes de producción*. Obtenido de <http://es.scribd.com>: <http://es.scribd.com/doc/202379577/Sistema->

de-costeo-por-ordenes-de-produccion#scribd

Serra, D. (2005). *La logística Empresarial*. Madrid: Editorial. Gestión 2000.

Villavicencio, L. (6 de Noviembre de 2009). Producción de calzado en Tungurahua. *El Heraldo*, 1425(129), pág. 5. Obtenido de ,(15 de noviembre de 2009)
Producción de calzado en Tungurahua. El Heraldo, pag.5.

Zayas, P. (2010). Recuperado el 7 de Septiembre de 2015, de Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010e/822/Paradigma%20positivista.htm>

ANEXOS

Anexos 1: Balance General



**Balance General
Julio 2015**

ACTIVO		101.471,25
CIRCULANTE		72.943,75
DISPONIBLE		
Bancos	3.900,00	
	<u>3.900,00</u>	
EXIGIBLE		
Clientes	8.840,70	
(-) Prov. Ctas. Incob.	<u>89,30</u>	
REALIZABLE		
Inv. Mat. Prima Directa	60.203,05	
Inv. Mat. Prima Indirecta	30.106,00	
Inv. Producto Terminado	<u>4.217,05</u>	
	<u>25.880,00</u>	
FIJO		28.527,50
TANGIBLE		
Muebles y enseres de Of.	18.650,00	
Depr. Acumul. M.E. de Of.	<u>21.250,00</u>	
	<u>2.600,00</u>	
	2.400,00	
Eq. de Comp.	4.500,00	
Depr. Acumul. Eq. de Comp.	<u>2.100,00</u>	
	7.477,50	
Maquinaria	30.000,00	
Dep. Acumul. Maquinaria	<u>22.522,00</u>	
PASIVO		
CORRIENTE		5.000,00
PROVEEDORES		
Proveedores	1.600,00	
	<u>1.600,00</u>	
PRÉSTAMOS BANCARIOS		
Préstamos Bancarios	3.400,00	
	<u>3.400,00</u>	
PATRIMONIO		96.471,25
CAPITAL		
Capital	26.542,42	
Utilidad del Ejercicio	69.928,83	
Total Pasivos + Patrimonio		101.471,25

Anexos 2: Estado de Resultados



Estado de Resultados
Julio 2015

INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas		423.172,80
(-) Devolución en ventas		307,17
(-) Costo de producción y ventas		<u>318.736,80</u>
(=) Utilidad Bruta en Ventas		104.128,83
(-) Gastos Operacionales		34.200,00
Gastos Administrativos	18.000,00	
Gastos de ventas	10.800,00	
Gastos Financieros	<u>5.400,00</u>	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>69.928,83</u>
15% Participación utilidades trabajadores		10.489,33
25% Impuesto a la Renta		<u>14.859,88</u>
UTILIDAD NETA		44.579,62

Anexos 2: Estado de costo de producción



Estado de costo de producción Al 03 de abril del 2015

1. Materiales directos utilizados		376,40
Inventario Inicial de Materia Prima Directa	30.106,00	
(+) Compras de Materia Prima Directa	<u>376,40</u>	
(=) Materiales disponibles para la producción	30.482,40	
(-) Inventario Final de Materia Prima Directa	30.106,00	
2. (+) Mano de Obra Directa		144,42
(=) COSTO PRIMO		520,82
3. (+) Costos indirectos de Fabricación		324,56
MATERIA PRIMA INDIRECTA UTILIZADA	166,95	
(+) Inv. Inicial de materia Prima indirecta	4.384,00	
(+) Compras de materia Prima indirecta	-	
(=) Materiales indirectos disponibles	4.384,00	
(-) Inv. Final de materia Prima indirecta	4.217,05	
(+) Mano de Obra Indirecta		115,61
(+) Otros costos Indirectos de Fabricación		42,00
Servicios básicos	19,50	
Depreciaciones	22,50	
(=)		
Costo de Fabricación del periodo		845,38
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso		-
(=) Costo de Producción en proceso disponible		845,38
(-) Inventario Final de Productos en Proceso		-
(=) Costo de producción de producto terminado		845,38
(+) Inventario Inicial de Productos en terminados	25.920,00	
(=) Productos terminados disponibles para la venta	6.765,38	
(-) Inventario Final de Productos terminados	25.880,00	
(=) COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS		885,38

Anexos 3: Análisis Financiero

Según el Estado de Resultados Original

a. Rendimiento sobre los Activos

$$\text{Rendimiento sobre los Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$$

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{70.236,00}{101.471,25} = 0,10$$

b. Relación Corriente

$$\text{Relación Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Relación Corriente} = \frac{71.943,75}{5.000,00} = 14,38$$

La interpretación de estos resultados nos dice que por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta únicamente con \$14.38 de respaldo en el activo corriente.

c. Nivel de dependencia de inventarios

$$\text{Nivel de dependencia de inventarios} = \frac{\text{Pasivo Corriente} - (\text{Bancos} + \text{Cartera} + \text{Valores realizables})}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Nivel de dependencia de inventarios} = \frac{5.000,00 - (3.900,00 + 89,30 + 60.203,05)}{60.203,05}$$

$$\text{Nivel de dependencia de inventarios} = 0,98$$

Esto significa que por cada dólar de pasivo corriente que aún queda por cancelar, la empresa debe realizar, vender o convertir a efectivo, \$0.98 de sus inventarios, para así terminar de pagar sus pasivos corrientes.

d. Rotación de activos fijos

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos Brutos}}$$

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{70.236,00}{101.471,25} = 0,69$$

Esto permite concluir que la empresa durante el año, vendió por cada dólar invertido en activos fijos, \$0.69.

e) Rentabilidad del patrimonio

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Bruto}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{70.236,00}{101.471,25} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = 69\%$$

Lo anterior nos permite concluir que la rentabilidad del patrimonio bruto para el año fue de 69%.

g) Liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante – inventarios}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{71.943,75 - 60.203,05}{5.000,00}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = 2,34$$

Lo anterior nos permite concluir que la liquidez para el año fue de 2.34

h) Proyección de ventas

Meses	2013	2014	2015	2016
Enero	35.213,82	38.740,26	42.266,70	47.556,36
Febrero	57.322,62	60.849,06	64.375,50	69.665,16
Marzo	51.312,81	54.839,25	58.365,69	63.655,35
Abril	32.214,44	35.740,88	39.267,32	44.556,98
Mayo	22.105,55	25.631,99	29.158,43	34.448,09
Junio	16.119,92	19.646,36	23.172,80	28.462,46
Julio	28.211,52	31.737,96	35.264,40	40.554,06
Agosto	21.214,66	24.741,10	28.267,54	33.557,20
Septiembre	67.808,12	71.334,56	74.861,00	80.150,66
Octubre	59.418,59	62.945,03	66.471,47	71.761,13
Noviembre	25.626,91	29.153,35	32.679,79	37.969,45
Diciembre	50.509,68	54.036,12	57.562,56	62.852,22

Lo datos históricos demuestran que entre los años 2013 a 2015 existe un crecimiento de un 10%, por lo tanto para el 2016 se plantea la meta de un 15% de incremento en sus ventas. De la misma manera se observa que en el mes de septiembre es el mes de mayor venta, este comportamiento ha sido desde los datos recogidos del año 2013.

Anexos 5: La propuesta aplicable

PROPUESTA APLICABLE PARA EL MANEJO DE INVENTARIO TENDIENTE A MEJORAR LA RENTABILIDAD EN CALZADO “GUS-MAR”

Presentación

Por medio de la presente propuesta la investigadora pretende orientar su esfuerzo al desarrollo de la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad en Calzado GUS-MAR, pues es importante que la empresa cuente con un plan organizacional con la finalidad de que posea la habilidad y capacidad de orientarse al mercado, ser adaptable, innovadora y competir exitosamente en el corto y largo plazo, de modo que su estructura, procesos, gente, cultura, sistemas y tecnología, sean su punto de partida y soporte a la vez. Para ello es necesario revisar los tiempos y movimientos de producción para cumplir eficientemente con los pedidos programados, consiguiendo con ello puntualidad, cumplimiento e interés en la entrega de productos y servicios y desde luego, satisfacción en los clientes. La empresa debe mejorar su rentabilidad y para ello es importante negociar contratos y convenios con los proveedores fijando tiempos y lugares de entrega, además estableciendo penalidades por incumplimientos, para ello es menester que el proveedor, proporcione disponibilidad de materiales en el tiempo que la fábrica así lo requiera para cumplir oportunamente con los pedidos de los clientes.

OBEJETIVO GENERAL

Orientar el desarrollo de la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad en Calzado GUS-MAR.

MODELO OPERATIVO

Fase	Meta	Actividades	Recursos	Costo	Responsable	Tiempo
Sensibilización	Socializar con autoridades y docentes la necesidad de Orientar el desarrollo de la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad en Calzado GUS-MAR.	Charlas para exponer y lograr la sensibilización de desarrollar la propuesta	Hojas Computadora Libretas de apuntes Esferográficos Impresora	\$80	Investigadora	2015-11-16 2 horas
Planificación	Planificar las estrategias y actividades que se incluirán en la Propuesta.	Seleccionar cuidadosamente las actividades y estrategias en la Propuesta	Computadora Libretas de apuntes Esferográficos Impresora Lápices Papelotes.	\$180	Investigadora	2015-11-21 10 horas
Ejecución	Ejecutar y cumplir lo establecido en la Propuesta	Uso y aplicación de la propuesta en la empresa	Hojas Libretas de apuntes Esferográficos Lápices	\$120	Investigadora	2015-12-08 1 día
Evaluación	Evaluar a través de instrumentos de evaluación.	Evaluación de acciones.	Fichas de observación	\$76,50	Investigadora	2015-13-09

Elaborado por: Lorena Ramírez

FASE 1. DESCRIPCION. Objetivo- Actividad –Procedimiento –responsable

Para un mejor entendimiento del modelo propuesto se establece un ejemplo modelo de los controles en la gestión de inventarios y su afectación con la rentabilidad

Compra de materia prima

La compra de materia prima se realiza en base a las necesidades de Calzado “GUS-MAR”, la misma que demanda diferentes y numerosas materias primas requeridas en la producción del calzado tales como: cueros, cinta, maquillas, suelas, cerrajes plantillas, punteras, contrafuertes e hilos.

Obteniendo disponibilidad de material necesario para mantener un ritmo de producción activo de acuerdo a las necesidades del cliente o consumidor, impidiendo de esta forma interrupciones en la producción y eliminando los productos en procesos y la acumulación de pedidos; a través del contrato de Compra- venta entre Calzado “GUS-MAR” y el proveedor existirá mayor formalidad, puntualidad y cumplimiento de las exigencias en cuanto a materia prima.

De acuerdo a su capacidad productiva en este caso 150 pares de zapatos diarios para los que se requiere:

Materia Prima

Cantidad	Material
1050 pies	Cuero
120 metros	Cintas de fuerza
300 metros	Suela
300 unidades	Plantilla
300 unidades	Contrafuertes
300 unidades	Marquilla
300 unidades	Herraje
300 unidades	Punteras
2 conos de 200 gr	Hilo Nylon N°3

Una vez que ingresa la mercadería el bodeguero tiene que acomodar la materia prima e ingresar a las tarjetas de control de existencias, de esta manera se podrá controlar el inventario de las mismas.

Para la valoración y el control de materiales e inventarios utilizaremos el sistema de inventario permanente, la cuenta inventario de materia prima deberá ser controlada con las tarjetas Kardex, por cada cuenta de inventario de tal manera que en cualquier momento se pueda conocer el saldo contable de una manera adecuada y oportuna.

Logística operacional

Orden de producción

ORDEN DE PRODUCCIÓN N.- 001....								
Cliente: _____					Fecha: 25/12/2015.			
N.- de pedido: 4905					Tipos de Cuero: Plena Flor			
Código de suela: 0.20					Color de suela: Negro/ Café			
Código de horma: 54					Color de hilo: Negro/ Café			
Código	Color	Numeración						Total de Pares
		36	37	38	39	40	42	
TBM -02	Negro		25	10	20	30	10	85
JRT-01	Café	15		10	10	20	10	65
150							150	
Responsable		Fecha de Ingreso		Fecha de Entrega		Observaciones		
Sr. Diego Sanguil		25/12/2015		25/12/2015		Producción Diaria		

Kárdex para el control de inventario

KARDEX										
Tarjeta de control de existencias										
Materia prima directa										
Artículo: Cuero						Metodo: promedio				
Unidad de medida:										
		Entradas			Salida			Saldo		
Fecha	Detalle	Cant.	P. Unit.	P.total	Cant.	P. Unit.	P. total	Cant.	P. Unit.	P. total
01/04/2011	Inv. Mercaderia							18510	\$ 0,25	\$ 4.627,50
02/04/2011	compra	960	0,24	230,40				19470	\$ 0,25	\$ 4.857,90
03/04/2011	Req. Materiales				960	0,24	230,40	18510	\$ 0,25	\$ 4.627,50
Bodeguero										

Logística Operacional

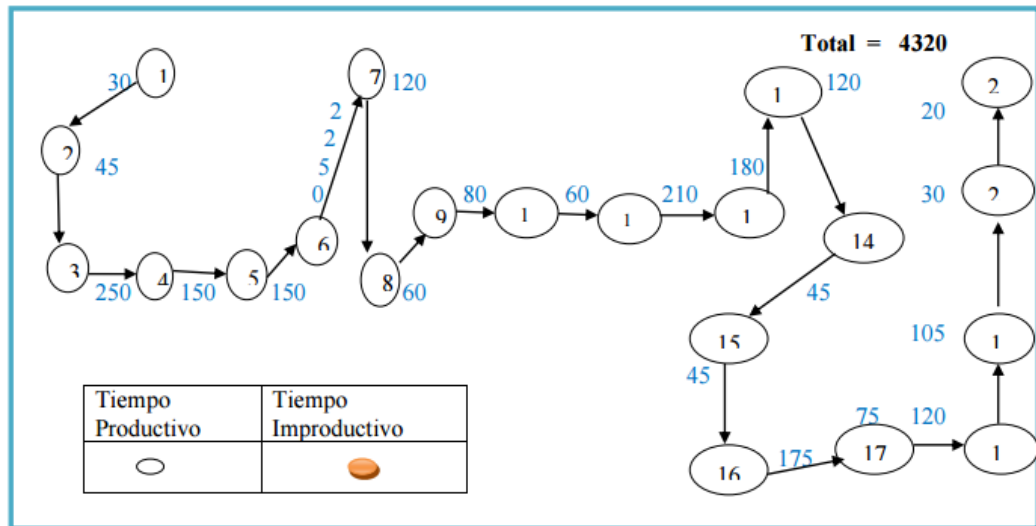
Diagrama de Procesos										
		Ejecución	Trasporte	Recepción	Inspección	Almacenamiento	Espera			
N	Evento (descripción)	Cantidad	Inspección	Ejecución	Almacenamiento	Recepción	Trasporte	Espera	Tiempo	Observación
1	Recepción Material								30	
2	Revisión								45	
3	Corte Piezas								250	
4	Cambreado								150	
5	Desvastar								150	
6	Aparado (Costura)								2250	Manual
7	Plantilla de soporte								120	
8	Engrudar								60	
9	Punteras contrafuertes								80	
10	Secar								60	
11	Montaje Plantado								210	
12	Cardado								180	
13	Pegante								120	
14	Prenzar								45	
15	Descalzar la horma								45	
16	Plantilla de Confort								175	
17	Terminado								75	
18	Revisión								120	
19	Empacado								105	Manual
20	Trasladado								30	Manual
21	Embodegado								20	
	Total	150 Pares							4320 Minutos	

Al tener ya en la bodega el material requerido para cumplir con la orden de pedido. El jefe de producción solicita materia prima al bodeguero quien es responsable de dichos materiales. Esta atención se realiza mediante una orden de requisición.

Requisición de materiales directos

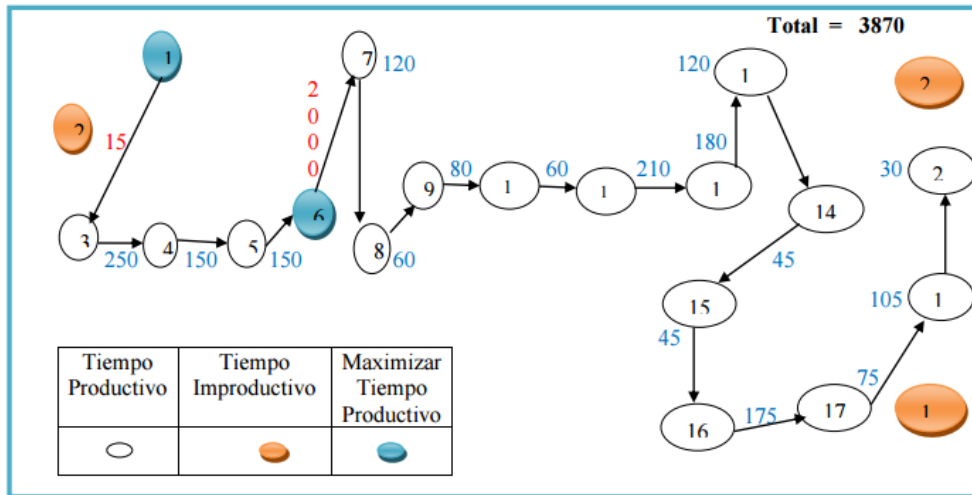
REQUISICIÓN DE MATERIALES						
Requisición de Materiales No 001						
Orden de Produccion No 001			Fecha: 02/04/2011			
Responsable: Víctor Hugo Ortiz			Departamento: Produccion			
CANTIDAD	UNIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO	TOTAL		
960	dm2	Cuero liso plena flor	0,24	230,40		
20	mt2	Forro	0,55	11,00		
60	pares	Planta	1,50	90,00		
60	pares	T aco	0,75	45,00		
		TOTAL		376,40		
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none;"> <p style="text-align: center;">_____ Recibí Centro de costos- planta</p> </td> <td style="width: 50%; border: none;"> <p style="text-align: center;">_____ Entregue Bodeguero</p> </td> </tr> </table>					<p style="text-align: center;">_____ Recibí Centro de costos- planta</p>	<p style="text-align: center;">_____ Entregue Bodeguero</p>
<p style="text-align: center;">_____ Recibí Centro de costos- planta</p>	<p style="text-align: center;">_____ Entregue Bodeguero</p>					

Diagrama de evaluación y revisión de actividades actual



Tiempo total actual = 4320 minutos para producir 150 pares de zapatos diarios con 9 trabajadores laborando 8 horas diarias. Por medio del diagrama de evaluación y revisión de actividades se conseguirá eliminar tiempos improductivos y maximizar los tiempos productivos para conseguir la máxima eficiencia dentro del proceso, logrando la disponibilidad oportuna del calzado, con lo que se conseguirá satisfacer las expectativas de los clientes.

Diagrama de evaluación y revisión de actividades propuesto



Al analizar diagrama de evaluación y revisión de actividades se demuestra la existencia de tiempos improductivos. Dichos tiempos improductivos se pueden eliminar y generar mayor eficiencia, y productividad.

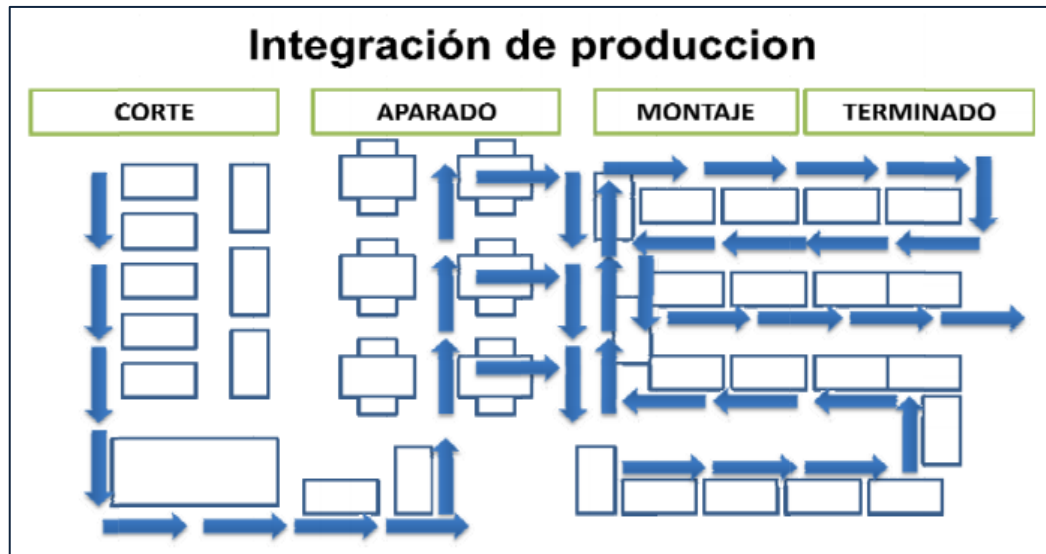
Consideración de tiempo

N	Evento (descripción)	Tiempo por par	Tiempo por 150 pares	Tiempo por par Propuesto	Tiempo Propuesto
1	Recepción Material	0.2	30	0.1	15
2	Revisión	0.3	45	0	0
3	Corte Piezas	1.67	250	1.67	250
4	Cambreado	1	150	1	150
5	Desvistar	1	150	1	150
6	Aparado (Costura)	15	2250	13.33	2000
7	Plantilla de soporte	0.8	120	0.8	120
8	Engrudar	0.4	60	0.4	60
9	Punteras contrafuertes	0.53	80	0.53	80
10	Secar	0.4	60	0.4	60
11	Montaje	1.4	210	1.4	210
12	Cardado	1.20	180	1.20	180
13	Pegante	0.8	120	0.8	120
14	Prenzar	0.3	45	0.3	45
15	Descalzar la horma	0.3	45	0.3	45
16	Plantilla de Confordt	1.17	175	1.17	175
17	Terminado	0.5	75	0.5	75
18	Revisión	0.8	120	0	0
19	Empacado	0.7	105	0.7	105
20	Trasladado	0.2	30	0.2	30
21	Embodegado	0.13	20	0	0
	Total	28.8 par	4320 Minutos	25.8 Minutos	3870 Minutos

Referencia

Tiempo Productivo	○
Tiempo Improductivo	●
Maximizar Tiempo Productivo	●

Producir los 150 pares tomara un tiempo de 3870 minutos ahorrando 450 minutos en los cuales se producirán 17 pares más lo que significa un incremento en la producción del 11% Al eliminar tiempos improductivos y maximizar los tiempos productivos, lo que generará un incremento en las ventas de la fábrica.



En el gráfico se puede apreciar que la integración de producción se basa desde la sección corte, aparado, montaje y terminado, cada una de éstas encaminadas a mejorar el área de producción en cual detallaremos a continuación:

Corte: Se realiza de manera manual o a máquina mediante los moldes que tengan cada diseño de acuerdo con la medida que se requiera para dar forma a la piel en cuero o materiales sintéticos. Este proceso incluye también enumerar las piezas, entintar y desbastar los filos que queden del cuero, de igual manera se incluye el proceso de corte de forros que sirve para unir los cortes de pieles con los forros sintéticos en el proceso de aparado.

Aparado: Se reúnen las piezas de corte de un lote para su posterior elaboración. Cada zapato lleva de 7 a 12 piezas según el modelo y estos serán unidos según este el modelo, en el cual se colocara pegantes y costuras en máquinas para que quede los cortes ensamblados para el siguiente proceso. Este proceso también incluye el quemado de hilos, apliques y otros elementos para los cortes ensamblados.

Montaje: Se selecciona la horma de acuerdo a la numeración para conformar, fijar la plantilla a base de grapas y pega, esto se hace manualmente y se utiliza una máquina especial para presionar y que quede bien realizado y conformado el zapato. Se montan puntas y talones con maquinaria. Después se realiza el proceso de asentar que consiste en hacer que el corte asiente perfectamente en la horma. Este proceso incluye el pegado de la suela y el sacado de hormas para que queden listos los zapatos para el siguiente proceso.

Terminado: Se pegan las plantilla se pintan los lados descubiertos de la suelas y forros, se realiza el lavado del corte y forros con jabón especial; se desmancha el zapato de residuos del proceso productivo esto se realiza con el objeto de uniformizar el color, el calzado se retoca con laca para así embellecerlo al calzado y se procede al empaque de cada par de zapatos para luego proceder a ser enviados por pedidos por entregar.

Mano de Obra Directa

Se considera mano de obra directa a todo el personal que está relacionado directamente con la producción como son los Cortadores, aparadores, armadores, plantadores y terminadores del producto.

El personal está afiliado al IESS trabajan 8 horas diarias 5 días a la semana se respeta los días festivos y no se labora horas extras. Para esto se calculará la mano de obra mediante rol de pagos.

Nombre	Cargo	Sueldo	Horas Extras	Total Sueldo	9,35% aporte personal	Total
N. N	J. Producción	450,00	0,00	450,00	42,08	407,93
N. N	Bodeguero M.P	360,00	0,00	360,00	33,66	326,34
N. N	Auxiliar Bodeguero M.P	360,00	0,00	360,00	33,66	326,34
N. N	Bodeguero P.T	360,00	0,00	360,00	33,66	326,34
Total				1530,00	143,06	1386,95

Considerando como mano de obra indirecta a todo el personal que no esté relacionado directamente con la producción.

Al eliminar tiempos improductivos se está utilizando de forma eficiente la capacidad productiva de Calzado “GUS-MAR”, logrando un incremento en la producción y por ende, en las ventas debido que al mantener un stock necesario no se retrasaran los pedidos por lo tanto se brindará a los clientes un servicio ágil, oportuno y personalizado, lo que garantiza un incremento en las ventas de acuerdo con los clientes. Si se mantiene un aprovisionamiento eficaz y continuo. Al incrementar la producción se genera el mismo incremento en las ventas, sin embargo al realizar una inversión tecnológica la fábrica puede tener un incremento sostenido y mayor, puesto que existe en el mercado tecnología avanzada para la elaboración del calzado, la cual puede contribuir al desarrollo de la fábrica.

Análisis de Rentabilidad

Como valor agregado a la investigación ejecutada a la fábrica de Calzado “GUS-MAR”, se da a conocer a continuación el margen bruto que ha obtenido la fábrica en el año.

Cuenta	Valor
Ventas Netas Calzado	71.935,45
Costo de Ventas Calzado	19.655,43

$$\begin{aligned} & \text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas} \\ \text{Margen Bruto} = & \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Ventas Netas}} \\ & \frac{71.935,45 - 19.655,43}{71.935,45} = 0,73 \end{aligned}$$

El margen bruto de rentabilidad refleja la utilidad que tiene la empresa luego de disminuir el costo de producción y ventas, índice que me permite determinar si la utilidad bruta es la adecuada caso contrario se deberá insistir en mejorar los procesos productivos a fin de que el costo de ventas tenga una menor participación frente a las

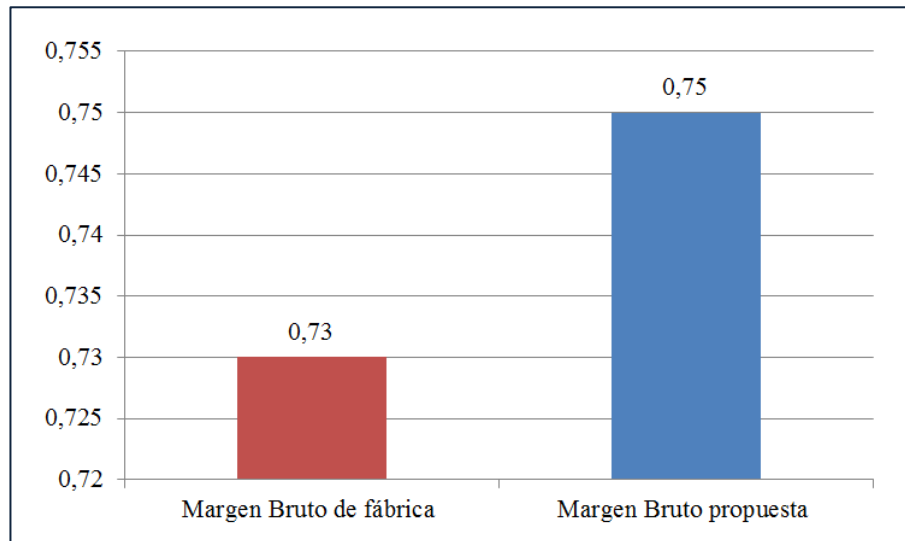
ventas, permitiendo mejorar la utilidad.

Cuenta	Valor
Ventas Netas Calzado	71.935,45
Costo de Ventas Calzado	18.095,22

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{71.935,45 - 18.095,22}{71.935,45} = 0,75$$

Gráfico 14. Diferencia Margen Bruto de Rentabilidad



Elaborado por: Lorena Ramírez
Fuente: Hoja de Costos Propuesta-Fábrica

Como se observa existe una mayor rentabilidad de 0,77 que se obtiene de lo expuesto en propuesta.

Anexos 6: Libro Diario



Libro diario

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
01-abr-15	1			
	Bancos		2.500,00	
	Clientes		8.930,00	
	(-) Prov. Ctas. Incobrables		89,3	
	Inv. Materia prima directa		30.106,00	
	Inv. Materia prima indirecta		4.384,00	
	Inv. Productos terminados		25.920,00	
	Muebles y Enceres de oficina		21.250,00	
	(-) Dep. Acum M. E de oficina		2.600,00	
	Equipo de Computo		4.500,00	
	(-) Dep. Acum equip comp		2.100,00	
	Maquinaria		30.000,00	
	(-) Dep. Acum maquinaria		22.500,00	
	Proveedores			1.950,00
	Préstamos bancarios			3.400,00
	Capital social			94.950,70
	P/R Estado de Situación Inicial			
01-abr-15	2			
	Inv. Materia prima directa		376,4	
	Iva Pagado		45,17	
	Proveedores			417,8
	1 % Ret. Fte por Pagar			3,76
	P/R Compra según Factura			
02-abr-15	3			
	Inv. Productos en proceso (MPD)		376,4	
	Inv. materia prima directa			376,4
	P/R Transferencia a prod en proceso			
02-abr-15	4			
	Mano de obra directa		1.571,65	
	Salario básico Unificado	1.362,90		
	Aporte Patronal	151,96		
	XIII sueldo	-		
	XIV sueldo	-		
	Fondo de reserva	-		
	vacaciones	56,79		
	Bancos			1.235,47
	Prestaciones sociales x			56,79
	XIII sueldo	-		
	XIV sueldo	-		
	vacaciones	56,79		
	IESS por pagar			279,39
	9.35% Aporte Personal	127,43		
	Aporte Patronal	151,96		
	Fondo de reserva	-		
	P/R costo de MOD según rol del mes			
02-abr-15	5			
	Mano de obra indirecta		1.258,08	
	Salario básico Unificado	1.090,98		
	Aporte Patronal	121,64		

	XIII sueldo	-		
	XIV sueldo	-		
	Fondo de reserva	-		
	vacaciones	45,46		
	Bancos			988,97
	Prestaciones sociales x			45,46
	XIII sueldo	-		
	XIV sueldo	-		
	vacaciones	45,46		
	IESS por pagar			223,65
	9.35% Aporte Personal	102,01		
	Aporte Patronal	121,64		
	Fondo de reserva	-		
	P/R costo de MOI según rol del mes			
03-abr-15	6			
	Depreciaciones de la fabrica		225	
	Depreciación Acumulada Maquinaria			225
	P/R depreciación del mes			
03-abr-15	7			
	Inv. Productos en Proceso (MOD)		144,42	
	Mano de obra directa			144,42
	P/R Transferencia a prod en proceso			
03-abr-15	8			
	Costos Indirectos de Fabricación		166,95	
	Inv. materia prima			166,95
	P/R consumo MP seg Req 001			
03-abr-15	9			
	Costos Indirectos de Fabricación		115,61	
	Mano de obra indirecta			115,61
	P/R consumo MP seg Req 001			
03-abr-15	10			
	Costos Indirectos de Fabricación		42	
	Otros C.I.F			42
	Depreciación	22,5		
	Servicios Básicos	19,5		
	P/R CIF distribución			
03-abr-15	11			
	Inv. Productos en proceso		324,56	
	Costos Indirectos de			324,56
	P/R transferencia de CIF a prod en proceso			
03-abr-15	12			
	Inv. Productos Terminados		845,38	
	Inv. Productos en proceso			845,38
	P/R productos a bodega			
03-abr-15	13			
	Costo de productos vendidos		885,38	
	Inv. de productos Terminados			885,38
	P/R el costo de productos vendido			
03-abr-15	14			
	Ventas de productos terminados		1.175,48	
	Costo de productos vendidos			885,38
	Utilidad Bruta en Ventas			290,1
	P/R la utilidad bruta en ventas			
	Suman		107.853,17	107.853,17

Elaborado por: Lorena Ramírez

Fuente: Calzado Gus Mar

Anexos 7: Fotografías





