



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

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Previo a la obtención del grado académico de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría C.P.A.

TEMA: “EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA JC DISTRIBUCIONES DEL CANTÓN AMBATO”

AUTOR: Jaime Ismael Clavijo Espín

TUTOR: Dr. Lenyn Vásconez.


ENERO 2015

APROBACIÓN POR EL TUTOR

Yo, Dr. Lenyn Vásconez, en mi calidad de Tutor del trabajo de graduación con el tema: ” El control interno de inventarios y la rentabilidad de la empresa JC distribuciones del cantón Ambato”, desarrollado por Jaime Ismael Clavijo Espín, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho trabajo de investigación reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el reglamento de graduación de pregrado, modalidad independiente 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 la comisión de calificación designada por el Honorable Consejo Directivo.

Ambato, Enero del 2015.



DR. LENYN VÁSCONEZ
TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Jaime Ismael Clavijo Espín, con C.I. 1803784949, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de “El control interno de inventarios y la rentabilidad de la empresa JC distribuciones del cantón Ambato”, como también los contenidos presentados, las ideas, análisis, síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona en calidad de autor de este trabajo investigativo.

Ambato, Enero del 2015.

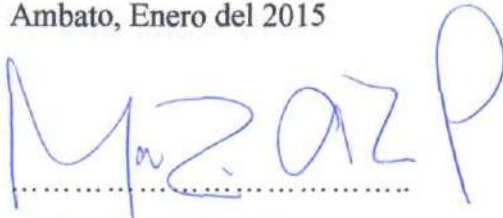


JAIME ISMAEL CLAVIJO ESPÍN
AUTOR

APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO

El tribunal de grado, aprueba el trabajo de graduación con el tema “El control interno de inventarios y la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato”, elaborado por Jaime Ismael Clavijo Espín, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Enero del 2015



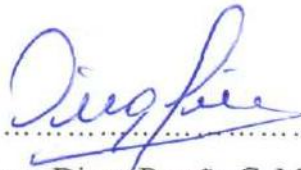
Dr. Mauricio Arias

PROFESOR CALIFICADOR



Ab. Cintia De la Torre Mg.

PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño C. Mg.

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis de grado está dedicado a Dios a mis queridos Padres, mi tía y hermanos quienes con mucho cariño, amor y ejemplo me han permitido llegar hasta este momento tan importante y lograr una meta más en mi vida.

A mi compañero y amigo †Christian Vega, quien me brindó su apoyo y amistad durante gran parte de mi vida universitaria.

A todos ustedes Gracias

AGRADECIMIENTO

Me complace de sobre manera a través de este trabajo exteriorizar mi sincero agradecimiento a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría, y en ella a los distinguidos docentes quienes con su profesionalismo y ética, manifiestos en las aulas, enrumban a cada uno de los que acudimos a las mismas, y nos transmiten conocimientos que nos servirán para ser personas útiles a la sociedad.

A mi Tutor Dr. LENYN VÁSCONEZ quien con su experiencia como docente ha sido la guía idónea, durante el proceso que ha llevado el realizar esta tesis.

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CAPITULO I.....	3
EL PROBLEMA.....	3
1.1 Tema.....	3
1.2 Planteamiento del Problema.....	3
1.2.2 <i>Análisis Crítico</i>	8
1.2.3 <i>Prognosis</i>	10
1.2.4 <i>Formulación del Problema</i>	11
1.2.5 <i>Interrogantes</i>	11
1.2.6 <i>Delimitación del objeto de investigación</i>	11
1.3 Justificación.....	12
1.4 Objetivos.....	14
1.4.1 <i>Objetivo General</i>	14
1.4.2 <i>Objetivos Específicos</i>	14
CAPÍTULO II.....	16
MARCO TEÓRICO.....	16
2.1 Antecedentes Investigativos.....	16
2.2 Fundamentación Filosófica.....	25
2.3 Fundamentación Legal.....	27
2.4.1 <i>Conceptualización de la Variable Independiente: Control Interno de Inventarios</i>	33
2.4.2 <i>Conceptualización de la Variable Dependiente: Rentabilidad</i>	47
2.5 Hipótesis.....	54
2.6 Señalamiento de Variables.....	54
2.6.1 <i>Variable Independiente</i>	54
2.6.2 <i>Variable Dependiente</i>	54
CAPÍTULO III.....	55
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	55
3.1 Enfoque de Investigación.....	55
3.2 Modalidad Básica de la Investigación.....	57
3.3 Tipos de investigación.....	58
3.4 Población y Muestra.....	60
3.4.1 <i>Población</i>	60

3.5 Operacionalización de variable	62
3.6 Plan de recolección de la Información	65
3.7 Plan de procesamiento y análisis de la Información	67
CAPÍTULO IV	68
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	68
4.1 Análisis e interpretación de los resultados	68
4.3 Verificación de hipótesis.....	86
4.3.1 Comprobación de la hipótesis.....	86
4.3.2 Elección de la prueba estadística	87
4.3.3 Selección del nivel de significación	87
4.3.4 Grados de libertad	87
4.3.5 Cálculos estadísticos del cuestionario	88
4.3.6 Conclusión.....	90
4.3.7 Cálculos estadísticos de la lista de observación.....	91
4.3.8 Conclusión.....	94
CAPÍTULO V	95
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	95
5.1. CONCLUSIONES	95
5.2. RECOMENDACIONES	96
CAPÍTULO VI.....	98
PROPUESTA.....	98
6.1 Datos informativos	98
6.2 Antecedentes de la propuesta	100
6.3 Justificación.....	101
6.4 Objetivos	102
6.5 Análisis de factibilidad.....	102
6.6 Fundamentación	104
6.6.1. Control Interno.....	104
6.6.2. Rentabilidad	116
6.7 Metodología, Modelo Operativo.....	118
6.8 Administración de la Propuesta	176
6.8.1 Recursos	176
6.9 Previsión de la Evaluación	177
Bibliografía	178

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Operacionalización de la Variable Independiente	62
Tabla N° 2 Operacionalización de la Variable Dependiente.....	64
Tabla N° 3 Recolección de Información	66
Tabla N° 4 Control Interno.....	69
Tabla N° 5 Conteos físicos.....	70
Tabla N° 6 Planificación de conteos físicos	71
Tabla N° 8 Interrupción en conteos físicos	73
Tabla N° 9 Registro de conteos físicos.....	74
Tabla N° 10 Sistema de control interno	75
Tabla N° 11 Clasificación de inventarios.....	76
Tabla N° 12 Recuentos de tomas físicas	77
Tabla N° 13 Responsabilidad en los conteos físicos	78
Tabla N° 14 Ajustes de inventarios	79
Tabla N° 15 Prioridad en conteos físicos	80
Tabla N° 16 Método de valoración del inventario	81
Tabla N° 17 Índices financieros	82
Tabla N° 18 Objetivos institucionales.....	83
Tabla N° 19 Rotación del inventario	84
Tabla N° 20 Rentabilidad empresarial	85
Tabla N° 21 Datos del cuestionario.....	88
Tabla N° 22 Cálculos estadísticos (cuestionario).....	89
Tabla N° 23 Datos de la lista de observación.....	91
Tabla N° 24 Cálculos estadísticos (lista de observación).....	93
Tabla N° 25 Presupuesto	99
Tabla N° 26 Modelo Operativo	119
Tabla N° 27 Previsión de la Evaluación.....	177

INDICE DE GRAFICOS

Grafico N° 1 Árbol del Problema.....	8
Grafico N° 2 Gráfico de Inclusión de Categorías Conceptuales	31
Grafico N° 3 Constelación de las Ideas	32
Grafico N° 4 Control interno.....	69
Grafico N° 5 Conteos físicos.....	70
Grafico N° 6 Planificación de conteos físicos	71
Grafico N° 7 Formato de conteos físicos	72
Grafico N° 8 Interrupción en conteos físicos	73
Grafico N° 9 Registro de conteos físicos	74
Grafico N° 10 Sistema de control interno	75
Grafico N° 11 Clasificación de inventarios.....	76
Grafico N° 12 Recuentos de tomas físicas	77
Grafico N° 13 Responsabilidad en los conteos físicos.....	78
Grafico N° 14 Ajustes de inventarios	79
Grafico N° 15 Prioridad en conteos físicos	80
Grafico N° 16 Método de valoración del inventario	81
Grafico N° 17 Índices financieros	82
Grafico N° 18 Objetivos institucionales.....	83
Grafico N° 19 Rotación del inventario.....	84
Grafico N° 20 Rentabilidad empresarial	85

INDICES DE ANEXOS

Anexo No1 UBICACIÓN DE LA EMPRESA	192
Anexo No 2 RUC DE LA EMPRESA “JC DISTRIBUCIONES”	193
Anexo No 3 CUESTIONARIO.....	195
Anexo No 4 LOGOTIPO DE LA EMPRESA “JC DISTRIBUCIONES”	199
Anexo No 5 FORMATO DE SOLICITUD DE COMPRAS.....	200
Anexo No 6 FORMATO DE ESTUDIO DE MERCADO	201
Anexo No 7 FORMATO CONTROL DE DOCUMENTOS INTERNOS	202
Anexo No 8 FORMATO DE CAPACITACIÓN Y/O ENTRENAMIENTO	203
Anexo No 9 FORMATO DE PRODUCTOS SEPARADOS	204
Anexo No 10 (LAYOUT)	205
Anexo No 11 ESTADO DE RESULTADOS	206
Anexo No 12 ESTADO DE SITUACIÓN.....	207

Resumen Ejecutivo

La organización JC Distribuciones es una empresa del sector comercial que se dedica a la comercialización de productos necesarios para los hogares Ecuatorianos, durante los últimos 17 años, tiempo en el cual ha atravesado duros momentos, como en sus inicios al tratar de incursionar en un mercado muy competitivo, que le ha permitido estar al momento en una etapa de crecimiento la cual necesita un control eficiente en cada proceso que realice.

Por lo anterior expuesto, esta investigación se enfoca en realizar un Sistema de Control de inventario, ya que al ser una empresa de naturaleza comercial el inventario es el activo con mayor importancia, que nos permitirá conocer los movimientos del stock en la empresa; así aumentar la eficiencia organizacional y ofrecer un servicio óptimo a nuestros clientes.

La investigación nos ha revelado que el control empírico de los inventarios es la principal falencia que presenta la empresa; puesto que no se tiene un conocimiento claro de las existencias, lo cual no permite realizar eficientemente las principales actividades de la distribuidora que son compras y ventas; con la aplicación del Control de Inventarios permitiremos a la empresa ser más competitiva y lograr los objetivos planteados para el presente período.

La contribución de la presente investigación es un Sistema de Control de Inventarios acorde a las necesidades de la organización y con políticas y procedimiento que mejoren el rendimiento de JC Distribuciones

PALABRAS CLAVES:

Control

Comercialización

Evaluación

Comunicación

Monitoreo

Introducción

El diseño de un Sistema de Control de Inventario es el resultado de una investigación enfocada a la disminución de desorden dentro de la organización, es un método indispensable para cada organización, por más ínfima que esta sea. Los diferentes departamentos de la institución se verán beneficiados por el aumento de eficiencia de sus actividades.

El SCI permitirá al cliente interno de la empresa conocer cada una de las actividades que debe realizar y en quien se debe apoyar al momento de tener problemas con sus funciones. Esto permitirá resolver los problemas de una manera más rápida y eficaz

El objetivo de este sistema es el encontrar el ambiente idóneo para realizar un buen trabajo, posteriormente analizar las actividades que realiza la empresa y encontrar los posibles riesgos que pueden ocurrir en un futuro, luego aplicar procedimientos para prevenir estos riesgos, promover la comunicación en todos sus ámbitos y por ultimo realizar un seguimiento continuo para prevenir algún suceso inesperado.

En el Capítulo I, se estudia el problema y su incidencia dentro de la Empresa, dando a conocer su justificación y objetivos propuestos.

En el Capítulo II, se encuentra el Marco Teórico, que es el grupo central de conceptos y teorías que uno utiliza para formular y desarrollar un argumento. Esto se refiere a las ideas básicas que forman la base para los argumentos, mientras que la revisión de literatura se refiere a los artículos, estudios y libros específicos que uno usa dentro de la estructura predefinida. Tanto el argumento global como la literatura que lo apoya son necesarios para desarrollar una tesis cohesiva y convincente.

Para realizar el Capítulo III, en el Marco Metodológico está el diseño de la investigación, y está conformado por un conjunto de aspectos que han de

considerarse, entre ellos se tienen: definir el tipo de estudio considerando los niveles: exploratorio, descriptivos y explicativos, los pasos a seguir para abordar cada uno de los objetivos, las técnicas (medios empleados para recolectar el dato e información) e instrumentos que se emplearán de acuerdo a la naturaleza de los datos e información, las fuentes de información (primarias y secundarias).

En el Capítulo IV, nos enfocamos en el análisis y la interpretación de los resultados, a menudo hallan el análisis de los datos como la parte más disfrutable de llevar a cabo un estudio trabajoso, dado que después de todo el duro trabajo y la espera, tienen la oportunidad de encontrar las respuestas.

Para realizar el Capítulo V, recogemos las principales conclusiones y recomendaciones de la investigación arrojadas luego de su análisis.

Finalmente en el Capítulo VI, quizás el más importantes; ya que en este planteamos la propuesta, en la cual se realiza el análisis, políticas y actividades específicas para lograr construir un Sistema de Control de Inventario idónea para la empresa investigada.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema

El control interno de inventarios y la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Contextualización

Macro

En los últimos años ha existido una gran revolución dentro de las organizaciones debido en gran medida a los avances tecnológicos y a la globalización, los cuales han obligado a las empresas a cambiar sus procedimientos ortodoxos y empíricos por operaciones eficientes que permitan a la empresa competir en un mercado cada vez más complicado y por ello el control interno de inventarios es fundamental para

obtener una rentabilidad eficiente, y así continuar creciendo, pues esa es la finalidad que tiene toda organización.

Según Sabater, Cardos, Albarracín & Sabater (2004, p. 9) el inventario hace referencia al proceso de Recuento, que pretende establecer la cantidad de producto en el almacén, para fijarla en los asientos contables. Es evidente la relación entre el tiempo y el stock, no en vano para algunos autores el stock es un modo de almacenar tiempo. Tanto el tiempo de entrega como la entrega a tiempo dependen de la disponibilidad de stock prevista. También los stocks tienen implicaciones en la prioridad del plazo de desarrollo puesto que cuando éste se reduce los riesgos de obsolescencia y la necesidad de gestión de los mismos tiene una importancia vital en cualquier empresa.

Sobre el control interno de inventarios Perdomo (1992, p. 43) afirma que es un plan de organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados, que tiene por objeto obtener información segura, salvaguardar la mercancías, materia prima, productos en proceso y productos terminados propios, en existencia y de disponibilidad inmediata, que en el curso normal de operaciones están destinados a la venta ya sea en su estado original de compras o después de transformados.

En la mayor parte de los países desarrollados el control de inventarios se ha convertido en un elemento clave para el normal desenvolvimiento de las empresas, puesto que no solo permite obtener una ventaja competitiva sobre el resto de los competidores que se encuentran en el mercado, sino que nos permite detectar las causas de las pérdidas y el deterioro que sufre nuestro stock, para de esta manera corregirlo y tener la satisfacción de entregar un producto de calidad a nuestra principal fuente de ingresos, los clientes, y además contribuir con los índices de rentabilidad de la empresa.

Meso

El Ecuador es un país en constante crisis económica y política, la corrupción, y por ende una economía dependiente, genera problemas de inversión y competitividad, que no le permiten estar a la par con los países desarrollados. El sector productivo se encuentra dividido en pequeñas, medianas y grandes empresas, que conforman la columna vertebral productiva del país, proporcionando directa e indirectamente fuentes de trabajo para la mayoría de ecuatorianos.

En el país se ha comenzado una campaña para mejorar considerablemente a los diferentes sectores productivos del mismo. El primer paso de este proyecto fue el tan conocido slogan de “Primero lo nuestro”, el cual tenía la finalidad de concienciar a los habitantes a que consuman productos hechos en nuestras fronteras ya que poseen la calidad necesaria para competir con los productos extranjeros y por ende ayudarían a disminuir rápidamente los stocks de las distribuidoras.

El siguiente punto de este proyecto fue la prohibición de las importaciones de determinados productos los cuales no permitían que las empresas ecuatorianas puedan desarrollarse. Esta resolución fue tan correcta que al poco tiempo de emplearla las empresas comenzaron a reactivarse y crecer de manera vertiginosa lo cual permite reducir el desempleo y llenar las perchas de todas las empresas ecuatorianas con productos de excelente calidad creados en sus fronteras, lo cual influye directamente en un aumento en la rotación del producto y colaborar así con la rentabilidad de las empresas.

Se estima que existen en el Ecuador alrededor de 600.000 pequeñas y medianas empresas que ocupan a un 1'200.000 personas, lo que representa un 39% de la ocupación total del país. Esto no indica que los ecuatorianos han ido desarrollando proyectos los cual conlleva a consolidar las ideas que anteriormente las pasaban por alto.

El último gran paso de este proyecto es proporcionar a las empresas herramientas; ya sean materiales, económicas o intelectuales; para la elaboración de productos con un alto grado de calidad y gestión eficiente. Por ello el control de stocks es clave para el pronto retorno de inversiones, lo que genera liquidez para poder comprar y aporta beneficios a la rentabilidad de la empresa.

Micro

Para el desarrollo de la presente investigación estudiaremos a las Pymes puesto que la empresa objeto de estudio se encuentra dentro esta clasificación. Las Pymes se caracterizan por la concentración de actividades artesanales, bajo nivel de inversión y uso de insumos nacionales.

Según Román (2008, p. 2) la conformación del capital de la pequeña empresa, se mantiene todavía como una estructura cerrada o de tipo familiar. El 37% de las Pymes se conforma jurídicamente como Compañía Limitada; El 35% son personas naturales (generalmente sin contabilidad); y, el 28% opta por las demás figuras de asociación colectiva permitidas por la Ley de Compañías.

En relación con la Contabilidad afirma Román (2008, p. 2), apenas el 39% la lleva de manera integral y organizada, mientras que el 61% restante no lo hace o lleva con registros aislados. Además de este hecho, cabe indicar que del 39% que los lleva, el 87% lo hace por cuenta propia y el 13% lo hace por cuanto es un requerimiento legal para la realización de sus actividades normales. El promedio de personas que trabajan en una pymes es de 19, de las cuales el 33% son mujeres. Con este número de personas, el 44% cubre básicamente el mercado local (su ciudad); el 26% tiene alcance regional (su ciudad, los demás cantones de la provincia y en pocos casos, provincias adyacentes); apenas el 6% logra exportar.

Las pymes al ser en su mayoría empresas familiares no poseen una gestión eficiente sobre los inventarios lo que produce inconvenientes con organismos de control y más aún imposibilitan un sólido y sostenido crecimiento. Por lo cual se debe instaurar lineamientos que permitan reducir estos problemas y así convertirse en una herramienta para la toma de decisiones que aporten a la rentabilidad de la empresa.

Según Román (2008, p. 2) La cuestión aparece formulada como, Las PYMES de la rama comercial, tienen una característica básica referente a los inventarios, es que concentran la mayor parte de la inversión, oscila entre el 75 y 80% del capital del pequeño empresario. Si a nivel general no llevan registros contables, este aspecto es más visible en la parte referente al control de existencias, el 90% de los propietarios no conocen en detalle el stock de productos, lo que produce problemas de desabastecimiento y sobre - abastecimiento. La distribución de bodegas es deficiente, no usa códigos, aunque si criterios de relación entre líneas de productos o marcas. El 80% de empresarios no toma en cuenta métodos de valoración y para la determinación de precios de venta se basan en porcentajes que van del 10 al 150% como margen de utilidad, siendo el promedio el 30%. En los casos que si se aplican métodos de valoración, el 100% de investigados mencionó utilizar el promedio ponderado.

La necesidad de disponer una herramienta la cual permita a JC Distribuciones anteponerse a los hechos futuros ha hecho que la empresa mire al control interno de inventarios como el medio a través del cual los empleados puedan guiarse y

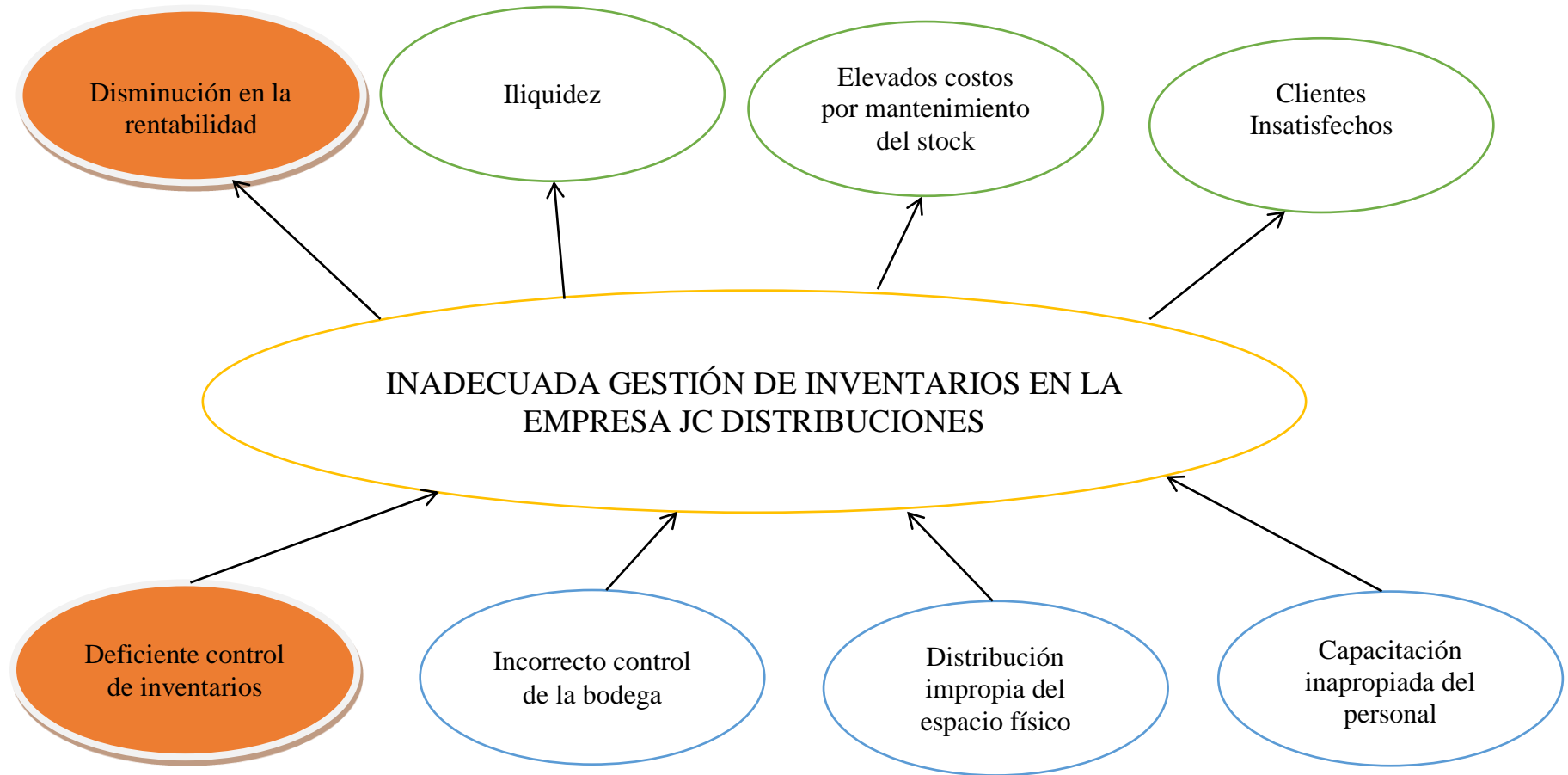
controlar de manera adecuada los diferentes procesos de la organización y de manera conjunta luchar por el desarrollo de la institución.

La empresa JC distribuciones afronta problemas con el control interno de sus inventarios ya que últimamente se ha elevado el stock de mercaderías en sus bodegas, lo cual ha generado la disminución de liquidez en la empresa. Este problema preocupa mucho a su gerente ya que nota como cada mes es más largo el tiempo de retorno de la inversión de sus inventarios y aumentan los costos de almacenamiento de mercaderías.

Esto repercute claramente en los índices de rentabilidad de la empresa, donde aumenta la inversión al contrario de la utilidad, es por ello que proponemos un control interno de dichos inventarios que beneficie a la rentabilidad y productividad de la empresa.

1.2.2 Análisis Crítico

Gráfico N° 1 Árbol del Problema



Fuente: Propia
Elaborado por: Clavijo Jaime (2014)

La empresa al no realizar eficientes controles de inventarios, provoca dificultades en la determinación exacta del precio de venta de los productos, lo que repercute directamente al momento de establecer los beneficios y la rentabilidad que refleja la entidad durante un periodo contable.

Al realizar una estimación errónea sobre los diferentes artículos que comercializa la organización se merma el efectivo con el que debería contar la empresa lo cual ocasiona la falta de liquidez con la que normalmente debe contar una institución, esto conlleva problemas con los proveedores ya que no se posee una planificación eficaz que permita cubrir todos los gastos que se realicen.

Los límites son tan necesarios en todos los aspectos de nuestras vidas, especialmente en las empresas, en donde si no poseen lineamientos claramente definidos se podría realizar adquisiciones en exceso lo cual perjudicaría extraordinariamente a los inventarios. Al poseer un inventario excesivo no se podría recuperar el dinero invertido en estos y consecuentemente se estaría pagando una cantidad de dinero por el mantenimiento de los inventarios.

Como luego se verá el deficiente control de inventarios afectará a todos los procesos organizacionales, y especialmente se verá aquejado nuestra razón de ser, los clientes, pues al conservar un inventario excesivo tendríamos que aumentar el precio de venta, y al contrario al poseer un ínfimo inventario no se proporcionaría una gama de productos afín con las necesidades del consumidor.

Por lo general, cuando se afirma que el control interno es una herramienta indispensable en toda organización, las mismas deben optar por mecanismos para inspeccionar cada departamento. Una de las principales zonas para el control de inventarios son las bodegas las cuales deben estar dotadas de recursos y personal acorde con las necesidades de la empresa.

El argumento central que se sostendrá sobre la distribución del espacio físico es que deben estar organizadas de tal forma que proporcionen facilidades para encontrar y

disponer rápidamente de los diferentes artículos que posee la empresa. La empresa debe cumplir con el principio de “Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar”, esto permitirá alcanzar una organización ordenada y eficiente; así contribuir a la gestión de inventarios y reducir costos.

Muchas de la empresas ecuatorianas no poseen la excelente costumbre organizacional de dar conocimiento, actitudes y habilidades a sus empleados para que logren un desempeño óptimo en sus funciones diarias, y esto se logra mediante la capacitación, que además permite que la organización adquiera una ventaja competitiva ya que sus trabajadores optimizarán los recursos disponibles en la empresa y lograrán satisfacer las necesidades de los clientes.

1.2.3 Prognosis

Si la empresa no aplica un control interno de inventarios eficiente, existirá una disminución en la comercialización y a su vez la pérdida de la imagen corporativa lo que resultaría verdaderamente difícil para que la empresa pueda ser recordada por la calidad de sus productos y servicios, por parte de sus clientes y más aún en un mercado tan competitivo en donde las empresas luchan por ocupar un segmento de mercado y atraer la mayor cantidad de clientes posible.

Si la gerencia no analiza lo importante que significa para una empresa gozar de un control interno de inventarios generará desconfianza por parte de los clientes sobre la disponibilidad del producto y este va a ir incrementando a tal punto que dejarán de acudir a la empresa a adquirirlo. Esto ocasionará que el volumen de ventas baje considerablemente debido a que no existirá cliente al cual ofertar nuestro producto.

Puede reconocerse que si los inventarios no son delimitados la empresa deberá aumentar el precio de sus productos, pues mantener un índice alto de stock nos lleva a amortizar gran cantidad de dinero, esto a su vez incurrirá en la pérdida de clientes por tener precio elevado y finalmente una empresa sin panorama de crecimiento y con peligro de la extinción.

Sin puntos de control sobre los inventarios que permita a la empresa garantizar la disponibilidad del producto a sus clientes, estos preferirán a la competencia los cuales aprovecharán las debilidades de nuestra empresa para hacerse con nuestro mercado, hasta cuando nuestra empresa reaccione y aplique un control de inventarios adecuado a sus necesidades, es por eso que en este mundo globalizado solo sobrevive el que está siempre un paso adelante.

1.2.4 Formulación del Problema

¿Cómo impacta el control interno de inventarios en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato?

1.2.5 Interrogantes

¿Cuál es el tipo de control de inventarios que aplica la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato?

¿Qué tipos de políticas se deben aplicar para beneficiar la rentabilidad en la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato?

¿Cuál será la solución más factible para obtener un adecuado control de inventarios, que permita incrementar la rentabilidad en la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato?

1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

La siguiente investigación se la realizará en los siguientes parámetros:

Límite de Contenido:

Campo: Auditoría

Área: Auditoría Financiera

Aspecto: Control Interno de Inventarios

Límite Temporal: Febrero 2014–Agosto 2014

Límite Espacial: La investigación se realizará en la empresa “JC DISTRIBUCIONES”, ubicada en las calles Incas y Lincando, del Cantón Ambato, en la Provincia de Tungurahua- Ecuador.

1.3 Justificación

El control interno de inventarios es una herramienta que se hace indispensable con el pasar de los días, ya que una empresa sin control es un ente desactualizado que con el tiempo desaparecerá del mercado, es por ello que es imperativo establecer controles hasta en la más pequeña organización; es por esto que JC Distribuciones ha visto la necesidad de implantar un control interno de inventarios.

Esta investigación sirve para aumentar mis conocimientos en esta área y el de las personas que emplearán esta investigación, puesto que la misma se la realizará con todos los cambios que hoy en día exigen las normas internacionales, lo que dará una pauta a las personas que busquen implementar controles internos de calidad.

Un inventario representa el mayor rubro en el balance general, y el costo de mercancías vendidas es el mayor gasto en el estado de resultado, de ahí la importancia de llevar un buen control, y establecer un correcto análisis del inventario que se dispone en bodegas. Es por esto que decimos que los inventarios mal manejados repercuten drásticamente en la rentabilidad de una organización.

Al realizar un inventario y organizarlo estamos ahorrando costos de almacenamiento por mercadería acumulada que puede ser vendida y adoptar una política de entrega justo a tiempo para disminuir los costos tanto de bodega como en los seguros. Todos estos puntos permitirán a la empresa trabajar con una productividad elevada.

Es importante mantener un equilibrio entre lo que demanda el cliente y lo que oferta la empresa, para esto es necesario estudiar el mercado, conocer que se debe solicitar y en que temporadas mantener stock de determinados artículos, saber

cuánto dinero tenemos disponible para solicitar lo que demanda el cliente, de esta forma se tendrá justo a tiempo la mercadería y el volumen necesario, de esta forma el producto en estantería es mínimo, asimismo no se agotaría nuestro stock ocasionando pérdida de ventas.

Al contar con un buen control de inventarios, beneficia principalmente al cliente, debido a que encontrará lo solicitado a tiempo, y con un costo moderado, esto beneficia a la empresa, pues obtiene confianza y genera una utilidad, también que el artículo no estará por mucho tiempo en la estantería, el cual al permanecer por tiempo prolongado representa dinero ocioso, y este a su vez es un costo representativo de acuerdo a su tiempo y esto puede ser mayor si se mantiene por un período superior de un año, debido al fenómeno de la inflación.

La finalidad de la investigación es incrementar el nivel de rentabilidad y competitividad de la empresa dentro del sector de comercialización provincial y nacional de modo que se pueda satisfacer la demanda del producto la misma que en la actualidad no ha podido ser cubierta.

La implementación de un control interno de inventarios permite planificar, mantener y mejorar continuamente las diferentes funciones de los departamentos de la empresa. El objetivo es aportar con una alternativa de solución al propietario de la empresa y brindar a futuros profesionales esta investigación como fuente de consulta.

Además, la empresa tiene todas las posibilidades e intenciones para expandirse, mejorar sus procesos y renovar la tecnología que posee de tal modo que incremente su producción y nivel de competitividad dentro del mercado. Al tratarse de una empresa familiar, cada uno de sus miembros trabaja arduamente por mejorar la organización, porque saben que el beneficio es para ellos, y por tal motivo coinciden en que el control es un factor primordial para una empresa comercializadora.

La presente investigación es factible de realizar debido a la disponibilidad de los recursos necesarios para desarrollarla como son: fuentes de información, voluntad para ejecutarla, recurso humano, material y económico.

La investigación trascenderá durante mucho tiempo debido a que este problema aqueja a la empresa desde mucho tiempo y al dar un paso hacia la solución se convertirá en una ventaja pues nos ayudará a proporcionar información oportuna a la autoridad competente para adoptar a tiempo las acciones correctivas pertinentes, a fin de asegurar la continuidad comercial de la misma.

La misión de la empresa JC Distribuciones es: “Somos una empresa que genera valor por medio de la comercialización de productos para su uso en el hogar, mediante el cumplimiento de los objetivos trimestrales que se plantea todo el personal y poniendo ahínco en la atención al cliente.”

La visión de la empresa JC Distribuciones es: “JC DISTRIBUCIONES ocupará el mercado ecuatoriano de artículos para el hogar e instituciones que busquen productos de calidad y a precios accesibles a través de la comercialización e incursión en las importaciones, durante los próximos 5 años “

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Estudiar el impacto del control interno de inventarios en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato, para apoyar en la toma de decisiones.

1.4.2 Objetivos Específicos

Diagnosticar el control de inventarios que realiza la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato, para la determinación de falencias.

Analizar la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato, para la determinación de la relación con el manejo de existencias.

Proponer un Sistema de Control de Inventarios propicia en la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato, para la optimización de recursos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Investigativos

Luego de realizar una revisión y análisis bibliográfico se puede presentar los siguientes antecedentes investigativos.

Jiménez Sánchez (2006) realizó la obra Control interno de inventarios en una cadena de suministro a través de épocas comunes de resurtido bajo demanda dinámica considerando diversos modos de transporte y diferentes políticas de descuento en los precios de los productos y en las tarifas de transporte”, en la Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia, cuyo objetivo es:

- a) Con la finalidad de responder a los cuestionamientos antes citados, la presente tesis doctoral tiene como objetivo general construir los modelos de optimización que describan el fenómeno de la coordinación del abastecimiento utilizando la estrategia ECR (Épocas Comunes de Resurtido) para la gestión de inventarios considerando tres modos de transporte, aplicando mecanismos de descuentos en los productos y en las tarifas debido al volumen transportado, en el escenario del comercio internacional y bajo los términos de negociación ExW (Ex Work- El vendedor entrega la

mercancía al comprador ,sin exportarla) y DDP (DeliveryDutyPaid-Entregada Derechos Pagados).

Continuando con la obra de Jiménez Sánchez (2006), utiliza la técnica de la instrucción heurística sustenta el modelo para la investigación científica de la gestión que permite la toma de decisiones, predicción, explicación y/o comprensión de los fenómenos de la gestión de procesos. Por lo cual el autor llega a las siguientes conclusiones:

- a) Asimismo, se ha corroborado que el coste es un factor de decisión muy importante, pero también lo es el nivel de servicio de transporte. Debido a la aplicación multi-objetivo en los modelos propuestos, se ha podido confirmar que los beneficios no sólo pueden ser vistos desde una perspectiva simplista basada en el coste, sino también los resultados pueden ser evaluados teniendo en cuenta el efecto de combinar diferentes alternativas de transporte en un contexto coordinado y
- b) En concreto, los modelos construidos permiten identificar el efecto de la magnitud de los siguientes tipos de costes para el proveedor: i) por procesar (set up) y atender las ordenes lanzadas por el cliente; ii) descuento por excedentes de inventario y iii) descuento en la tarifa de transporte. Para el cliente se evalúan los costes por: i) lanzar las ordenes; ii) almacenamiento de productos; iii) inventario en tránsito; y iv) transporte. Al mismo tiempo los modelos determinan: el tamaño óptimo de la orden, el período de abasto, el nivel de inventario por período, el tamaño óptimo de la orden por modo de transporte, el nivel de servicio de transporte, y además, ayudan a definir el tipo de negociación o Incoterm más conveniente en el comercio internacional.

Esta investigación es la más importante de las consultadas, debido a que posee información sobre los inventarios tan valiosa que la hemos inspeccionada profundamente, destacando la puntualización sobre el tema del transporte, el cual incide considerablemente en el control interno de inventarios, esto nos será de gran utilidad.

En el trabajo investigativo de Marchiquez(2007) presentado como tesis en la Escuela de Administración de la Universidad “Tecana American” de Venezuela, denominada El control interno de inventarios y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales en las empresas se planteó como objetivos:

- a) Analizar el control interno y su incidencia en la toma de decisiones gerenciales en las empresas;
- b) Describir los aspectos generales que conforman el control interno en las empresas.

Prolongando con la tesis de Marchiquez(2007), este utilizó la investigación documental a nivel descriptivo con diseño bibliográfico, debido a que el objetivo principal se centró en la recopilación de información bibliográfica vinculada con el tema desarrollado, de esta manera uso la lectura como técnica para plasmar la investigación en su trabajo. Al finalizar su trabajo el autor, expresa las siguientes conclusiones:

- a) Muchas personas interpretan la definición control interno como los pasos que da un negocio para evitar los fraudes del personal. En realidad tales medidas son más bien una pequeña parte del control interno, puesto que, el propósito básico del control interno es el de promover la operación eficiente de la organización. ;
- b) Por lo tanto, el control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en una empresa para salvaguardar sus activos, de manera que, la información preparada y presentada sea utilizada por las personas que internamente en la empresa, día a día, deben tomar decisiones respecto a la administración de ésta (directores, gerentes, administradores, funcionarios, entre otros).

Esta investigación al ser de Venezuela nos servirá para comparar los conocimientos adquiridos durante nuestra carrera profesional con colegas de nuestro vecino país, y obtener conclusiones sobre las modificaciones que debemos ejecutar para realizar un trabajo eficiente en el campo del control interno, aplicado a la empresa objeto de estudio.

En el trabajo investigativo de Ayala (2011) presentado como tesis de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica de Ambato denominada La calidad del control interno de inventarios y su impacto en los resultados financieros en el distribuidor materiales de construcción FREVI, en el año 2011 se planteó como objetivos:

- a) Estudiar el nivel de relación existente entre el Control Interno de Inventarios y la exactitud de los Resultados Financieros en la Empresa Materiales de construcción FREVI;
- b) Proponer la implementación de un Sistema de Control Interno para el ciclo de Inventarios con la finalidad de mejorar la calidad de los Resultados Financieros.

Extendiendo el texto de Ayala (2011), emplea la investigación de campo mediante el uso de la técnica de la encuesta aplicada a una muestra la misma que fue

organizada, calificada, tabulada y analizada con la herramienta estadística para la verificación de la hipótesis planteada en su estudio. Al concluir su trabajo la investigadora, expresa las siguientes conclusiones:

- a) El personal de la empresa considera que la mayoría de casos no existe supervisión adecuada de los despachos en cuanto a los inventarios; demostrando de esta forma que no todos los despachos son revisados, generando un riesgo en esa área.;
- b) Luego de indagar al personal involucrado se puede determinar que no existe preocupación por parte de los directivos en capacitar al personal y aún más con las excesivas normativas existentes ha ocasionado en los funcionarios confusión para aplicar un adecuado control de inventarios.

Esta investigación nos guiará al momento de seleccionar el mejor método de estudio a emplear en nuestro trabajo, debido a que utiliza el control interno de inventarios, que es nuestra variable independiente, esto ayudará al fortalecimiento cognoscitivo acerca del tema.

Sierra Mantuano (2012) realizó la obra Propuesta de mejoramiento de procedimientos para el control interno de inventarios aplicado en la empresa Vanidades S.A., en la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Central del Ecuador, cuyos objetivos son:

- a) Promover operaciones metódicas, económicas, eficientes y eficaces, así como productos y servicios de la calidad esperada;
- b) Respetar las leyes y reglamentaciones, como también las directivas y estimular al mismo tiempo la adhesión de los integrantes de la organización a las políticas y objetivos de la misma.

Al concluir el trabajo de Sierra Mantuano (2012) llega a las siguientes conclusiones:

- a) La empresa Vanidades no cuenta con una adecuada segregación de funciones, por lo que varias actividades se concentran centralizadas en pocas personas e impiden que estas se desarrollen plenamente en las tareas asignadas al departamento que trabajan.;
- b) Con el análisis realizado al área de bodegas se logró determinar que esta sección representa una debilidad para la empresa debido a las falencias detectadas en cada uno de los procesos de adquisiciones, despacho de ventas, y toma física del inventario, las cuales generan una información contable financiera poco confiable.

Esta investigación trata profundamente sobre los pasos que deba seguir una empresa para lograr la eficiencia en el manejo de sus inventarios, describe las áreas en las

cuales se debe poner mayor énfasis al momento de generar rentabilidad; esto nos servirá para establecer puntos de control y así mejorar la eficiencia en la empresa JC Distribuciones

Posteriormente a la búsqueda exhaustiva se procede a presentar las siguientes investigaciones halladas:

Según De La Hoz Suárez (2008) realizó la obra Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo, Magíster en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera. El resumen ejecutivo es:

El artículo busca establecer la importancia de la información para tomar decisiones financieras dentro de las empresas; describiendo como herramienta importante para el flujo de información, el sistema de control de gestión basado en indicadores. Es una investigación de tipo descriptiva, orientada hacia un diseño documental, de campo, no experimental. Inicialmente se abordó la teoría documentada de distintos autores, lo que permitió la preparación de un cuestionario de recolección de datos, aplicado a cinco hoteles de categorías medias ubicadas en Maracaibo. Se concluye que, en las empresas es importante contar con indicadores financieros como herramienta para la toma de decisiones empresariales. La información empírica demostró que las empresas objeto de estudio fueron incrementando moderadamente su rentabilidad durante tres períodos económicos (2001-2003). Por ejemplo, con respecto a la rentabilidad económica, la mayoría de los hoteles pasaron de una rentabilidad que oscila entre el 1% y 10% en el año 2001, a una rentabilidad económica de entre el 11% y el 20% en el año 2002 y 2003; producto de las buenas decisiones tomadas en cuanto a la formulación e implementación de estrategias financieras, y a su vez, gracias al control de gestión basado en indicadores.

De La Hoz Suárez (2008) al ultimar el trabajo llega a las siguientes conclusiones:

- a) En cualquier tipo de empresa es sumamente importante contar con información clara y oportuna que facilite los procesos de identificación y selección de acciones adecuadas, para la solución de problemas de diferente índole y, muy particularmente, financieros. Puesto que tomar decisiones implica elegir, de entre un conjunto de opciones, la más adecuada, la información se constituye en el recurso clave que garantiza la calidad de las decisiones.;
- b) En el área de finanzas, las empresas utilizan indicadores para el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos (Balance General y Estado de Resultados), pero en especial para medir la rentabilidad empresarial, la cual representa uno de los objetivos que se traza toda empresa

para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo los ingresos, el activo total o el capital contable, y

c) Por otro lado, las empresas objeto de estudio consideran las tres medidas de rentabilidad más comunes, para obtener información financiera, a saber: rentabilidad económica, rentabilidad financiera y margen de utilidad (bruta y operacional); siendo la primera la más utilizada, por lo que proporciona datos relacionados con el porcentaje sobre cada unidad monetaria de ventas o ingresos, después de deducir todos los gastos, entre ellos los impuestos. Se trata de un índice considerado por muchos como herramienta importante de medición del éxito de una empresa, en referencia a las utilidades sobre las ventas.

El presente trabajo nos explica detalladamente las herramientas con las cuales debemos trabajar para obtener la rentabilidad de cualquier tipo de empresa, ya que nos facilita los indicadores más representativos a la hora de investigar el funcionamiento de una organización.

Según Díaz Bautista (2012) realizó la obra Optimización de los niveles de inventario en una cadena de suministro, en el Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría, Cujae. Facultad de Ingeniería Industrial. La Habana, Cuba. Cuyo resumen ejecutivo es:

La gestión de inventarios es un tema muy estudiado por la Gestión de Operaciones y la Investigación de Operaciones para optimizar el costo de la gestión de los inventarios. Los modelos de inventario tradicionales generalmente trataban la optimización de inventarios para una organización individual. Pero recientemente ha comenzado a imponerse en la gestión empresarial el concepto de "cadena de suministro", donde la satisfacción de las necesidades del cliente final se logra mediante los flujos material, de información y financiero, que se establecen desde los proveedores originales hasta el último consumidor, requiriendo esto de un determinado nivel de cooperación e integración entre los participantes en la cadena. En este trabajo se estudia la optimización de los inventarios conjuntos suministrador-comprador, comparándolos con las políticas tradicionales no colaborativas, analizándose, como conclusión, las ventajas de este enfoque en los costos totales de inventario en la cadena.

Díaz Bautista (2012) al finalizar la tesis llega a las siguientes conclusiones:

a) El análisis cuantitativo de los problemas de inventario ha probado ser una herramienta importante para la toma de decisiones acerca de las variables principales que definen el comportamiento y costo de los inventarios.;

b) En este sentido, el análisis colaborativo de los problemas de inventario en las cadenas de suministro ha venido a sustituir el análisis individual tradicional que realizaban las organizaciones, sustituyendo las políticas de ganar-perder por las de ganar-ganar. y

c) Por otra parte, si las entidades del eslabón suministrador-comprador que componen la cadena, no perteneciesen a la misma organización, entonces sería necesaria una negociación para acordar los valores de n y qJ más convenientes para ambas entidades, en cuyo caso el análisis realizado en este trabajo permitiría evaluar las distintas alternativas y calcular posibles compensaciones entre las partes.

Se realizan las siguientes recomendaciones:

a) Fomentar la gestión de cadenas de suministro en el ámbito empresarial cubano, dada la necesidad de superar el marco estrecho de las decisiones óptimas individuales.;

b) Fomentar la utilización en organizaciones cubanas del análisis colaborativo aquí descrito, recomendando con un enfoque justo-a-tiempo. y

c) Tener en cuenta en las negociaciones entre entidades suministradoras o compradoras que no pertenecen a la misma organización, así como calcular las posibles compensaciones más convenientes para ambas entidades, sirviéndose para ello del análisis realizado en este trabajo.

La investigación nos habla de los últimos aciertos en la búsqueda de optimizar los recursos, en este caso los inventarios, mediante un control preciso desde el momento que el artículo es distribuido por los proveedores hasta que llega al consumidor final, proporcionando a este ultimo los beneficios del control.

Según Gómez Acosta (2012) realizó la obra Situación de la gestión de inventarios en Cuba, en el Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría, Cujae. Facultad de Ingeniería Industrial. La Habana, Cuba.

Cuyo resumen ejecutivo es: El objetivo del presente artículo es analizar la situación de la gestión de inventarios en Cuba, a partir de las experiencias obtenidas durante más de 10 años en entidades de los sectores de servicios, comerciales y producción. En nuestro país existen problemas como: la falta de disponibilidad, la inestabilidad de suministros, la baja rotación de inventarios, los deficientes estudios realizados sobre demanda y productos obsoletos; todos los cuales están relacionados directamente con los inventarios. Es por ello que se propone analizar estos problemas desde la perspectiva de la empresa y tratarlos a nivel de cadena de suministro, integración débilmente estructurada en nuestras entidades. Se realiza un análisis de la relación entre la legislación vigente en Cuba y la gestión del inventario, por lo que se recomienda la utilización, en próximos estudios, de un modelo de referencia para evaluar la situación de la gestión de los inventarios en las empresas y cadenas de forma más integral.

Gómez Acosta (2012) al concluir la obra llega a las siguientes conclusiones:

- a) El nivel de desarrollo actual en Cuba de la gestión de inventarios dentro de la gestión logística y de las cadenas de suministro, constituye una limitante para incrementar la eficiencia. Es necesario tratar la gestión del inventario con visión de integración interna y a nivel de cadena, con el fin de lograr una racional operación que garantice un servicio al cliente más competitivo.;
- b) Los problemas fundamentales relacionados con la gestión de los inventarios en Cuba son la baja rotación y la disponibilidad de los productos, lo cual afecta el nivel de servicio que se presta a los clientes y la salud financiera en la cadena.”;
- c) En Cuba no hay una política establecida de capacitación y certificación de especialistas encargados de gestionar el inventario, lo cual afecta el nivel de conocimiento del personal asociado este proceso.

En este trabajo se estudió los métodos para obtener una rotación de inventarios ajustándose a los factores externos que presenta la región en la que se desenvuelve la investigación, nos da pautas para logara que se maneje de mejor manera los activos de la empresa.

Según Aguilar Santamaría Pedro (2012) realizó la obra Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa, magister en Docencia e investigación universitaria, grado Summa cum laude, Universidad Sergio Arboleda.

El resumen ejecutivo es: La presión del mercado y el corto ciclo de vida de los productos hacen que las empresas evalúen continuamente si sus procesos de producción responden adecuadamente a estas situaciones. De acuerdo con la evolución de los mercados se presenta una evolución de los modelos de producción. Hayes y Wheelwright (1984) proponen un modelo para la selección de procesos productivos, evaluando el comportamiento de dos variables: volumen de producción y variedad de productos. Es necesario considerar otros elementos para seleccionar un modelo de producción. Los cambios en la demanda afectan la planeación estratégica, desacoplan los inventarios, bajo nivel del servicio a los clientes, entre otros aspectos. A partir del análisis de esta situación con referencia a la gestión de los inventarios se propone un método de selección del modelo de producción más adecuado, que le permita al negocio mantener rentabilidad creciente en todo momento, desde la perspectiva de los inventarios, garantizando que el nivel de servicio ofrecido a los clientes se cumpla.

Aguilar Santamaría Pedro (2012) al consumir la tesis llega a las siguientes conclusiones:

- a) La adecuada selección de un modelo de producción no es una decisión concerniente únicamente al entorno de la producción misma, tampoco de la moda o la tendencia del momento, es una decisión crítica que afecta directamente la rentabilidad del negocio mismo a través del margen de beneficio que se obtenga de sus productos.;
- b) Con base en lo anterior es posible definir que no todo producto que pertenezca al portafolio del negocio es necesario tenerlo a mano en el almacén. Es posible entonces aprovechar la metodología expuesta en este artículo, de manera que se establezca cuál debe ser la adecuada clasificación de inventarios que le permita a la empresa generar una rentabilidad creciente sin deteriorar en ningún momento el nivel de servicio al cliente. y
- c) La permanente preocupación financiera de las empresas está centrada en gran medida en la forma en la que utilizan los activos, en qué forma los vuelven rentables y cómo logran que sean verdaderamente productivos. Aplicando la metodología expuesta se puede obtener un doble beneficio: alto nivel de servicio (entregar al cliente lo que requiere de acuerdo con el compromiso) y una cada vez mayor rentabilidad, al tener en el inventario únicamente lo que realmente incrementa la rentabilidad vía rotación del inventario.

Este trabajo es uno de los más completos de las investigaciones ya que recopila gran cantidad de datos que en su mayoría son de gran utilidad, esta investigación posee nuestras dos variables las cuales las detalla claramente y las explica con diferentes organizadores de apoyo.

Según López Martínez (2013) realizó la obra Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas, en el Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría, Cujae. Facultad de Ingeniería Industrial. La Habana, Cuba.

Cuyo resumen ejecutivo es: La gestión de inventarios tiene una incidencia directa en el retorno de la inversión de recursos y la disponibilidad de productos y servicios a los clientes, siendo necesario medir la efectividad de la misma y acciones de mejoras adecuadas a implementar. Las investigaciones en gestión de inventarios se basan en el estudio y aplicación de modelos matemáticos, aunque existe una tendencia a evaluar la gestión organizacional relacionada a los inventarios, pero está aún segmentada en las operaciones de distribución o procesos específicos que impactan al inventario sin una visión integral. A través del análisis de bibliografía especializada, modelos de referencia y normas existentes, se propone la evaluación de los aspectos organizacionales que afectan a la gestión de los inventarios a partir

de referenciales y así definir la estrategia de desarrollo, ya que solo con la aplicación de modelos de investigación de operaciones para gestionar el inventario no es posible garantizar su efectividad.

López Martínez (2013) al ultimar la obra llega a las siguientes conclusiones:

- a) La gestión de los inventarios debe tener en cuenta los aspectos organizacionales y los actores que la afectan, no se debe concentrar en el aspecto matemático solamente.;
- b) Es necesario desarrollar herramientas que permitan evaluar, comparando con referenciales a través de auditorías logísticas, la gestión de inventarios de una manera integral. y
- c) Los procedimientos de gestión de inventarios deben complementar el uso de los modelos matemáticos con la evaluación de la gestión organizacional que afecta a la gestión de inventarios.

Este trabajo enfatiza en la utilización de las normas ISO 9001:2008 para la partes de auditorías, lo que nos indica que el autor trabaja con temas sumamente actualizados, lo que es una gran base de consulta para la investigación que ese está realizando.

2.2 Fundamentación Filosófica

Certifica Gómez (2009, p. 8) que la fundamentación filosófica “Reflexiona sobre los valores y fines de la educación para establecer prioridades en las dimensiones del aprender a: SER, CONOCER, HACER, CONVIVIR”

Según Recalde(2011, p. 4) el paradigma Crítico-Propositivo es una alternativa para la investigación social debido a que privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales; Crítico porque cuestiona los esquemas molde de hacer investigación comprometidas con lógicas instrumental del poder. Propositivo debido a que plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad.

Para la ejecución de la presente investigación me alineó con el paradigma critico-propositivo, sin embargo se realizará una investigación mixta, por ello se hará una investigación cualitativa (debido a que vamos a utilizar una investigación descriptiva del problema y dar una solución comprensible) y cuantitativa (debido a

que vamos a recolectar datos cuantitativos para relacionar las variables aplicando un método estadístico)

La fundamentación Epistemológica según Tamayo (2001), citado en Jaramillo (2003, p. 1) “Es la reflexión sobre el conocimiento humano, sus límites, sus posibilidades, las condiciones en las que emerge, y sus relaciones con otras experiencias humanas”.

Para Ciberio y Watzlawick(1998) , citado en Jaramillo (2003, p. 1) "el término epistemología deriva del griego episteme que significa conocimiento, y es una rama de la filosofía que se ocupa de todos los elementos que procuran la adquisición de conocimiento e investiga los fundamentos, límites, métodos y validez del mismo".

En tal motivo la presente investigación busca construir, modificar y reestructurar el conocimiento referente al control interno de inventarios y la rentabilidad.

La Fundamentación Ontológica según Javier (2012, p. 228) “Se trata de reestructurar de nuevo la radicalidad apriorística del conocimiento desde el raciocinio cognoscitivo que posibilita la auto-fundamentación dialéctica de la conciencia como acontecimiento”.

Para Sasa (2011, p. 1) “La ontología estudia la existencia o no existencia de ciertas entidades y la manera en que se relacionan entre sí en caso de existir”.

Por tanto esta investigación busca solucionar un problema de la empresa JC Distribuciones contrastando el control interno de inventarios con la rentabilidad; y así buscar solución del control interno de inventarios con respecto a la rentabilidad.

La Fundamentación Axiológica según González (1996, p. 1) Ningún contenido que no provoque emociones, que no estimule nuestra identidad, que no mueva fibras afectivas, puede considerarse un valor, porque este se instaura a nivel psicológico de dos formas: los valores formales que regulan el comportamiento del hombre ante situaciones de presión o control externos, considerando que no son los que debemos formar, y los valores

personalizados, expresión legítima y auténtica del sujeto que los asume, y que son, en mi opinión, los valores que debemos fomentar en toda la sociedad cubana de hoy .

Según Lalande(1967, p. 1) la axiología “sería a la ciencia de los valores morales, o lógicos o estéticos, como la metodología general al estudio de los métodos de la Matemáticas, de la Física, de la Fisiología, de la Historia, etc.”.

El presente trabajo estará ajustado a los siguientes valores de la investigación: la ética, respeto, honestidad, responsabilidad, puntualidad, los cuales sustentarán la investigación e impulsarán a encontrar una solución más práctica al problema en estudio.

Por lo tanto, como investigador es necesario, aplicar teorías a través de la lectura bibliográfica, estudio de campo e investigación, contribuyendo a un cambio positivo en la empresa lo cual permitirá aprovechar oportunidades y evitar amenazas lo que mejorará la competitividad de la misma.

2.3 Fundamentación Legal

Para la UNIÓN EUROPEA (1993)El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

Valoración de las existencias

Las existencias se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable.

Coste de las existencias

El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costes de adquisición

El coste de adquisición de las existencias 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 costes 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 coste de adquisición.

Continuando con las afirmaciones de la UNIÓN EUROPEA (1993) esta los otros costes que afirman lo siguiente:

En el cálculo del coste de las existencias, se incluirán otros costes, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costes indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos.

Son ejemplos de costes excluidos del coste de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

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

En la NIC 23 Costes por intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costes financieros se incluirían en el coste de las existencias.

Una entidad puede adquirir existencias con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Otro punto importante de la UNIÓN EUROPEA (1993) son los Sistemas de valoración de costes los cuales narran lo siguiente:

Los sistemas para la determinación del coste de las existencias, tales como el método del coste estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al coste. Los costes estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costes. En este método, el coste de las existencias se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de las existencias que se han

marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Forman parte esencial de los conceptos impartidos por la UNIÓN EUROPEA (1993) las Fórmulas del coste que aseveran lo siguiente:

El coste de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.

El coste de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma. Para las existencias con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste también diferentes.

Valor neto realizable

El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

La UNIÓN EUROPEA (1993) enfatiza el Reconocimiento como un gasto y llega a la conclusión de:

Cuando las existencias sean enajenadas, el importe en libros de las mismas se reconocerá como un gasto del ejercicio en el que se reconozcan los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, se reconocerán en el ejercicio en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.

Información a revelar

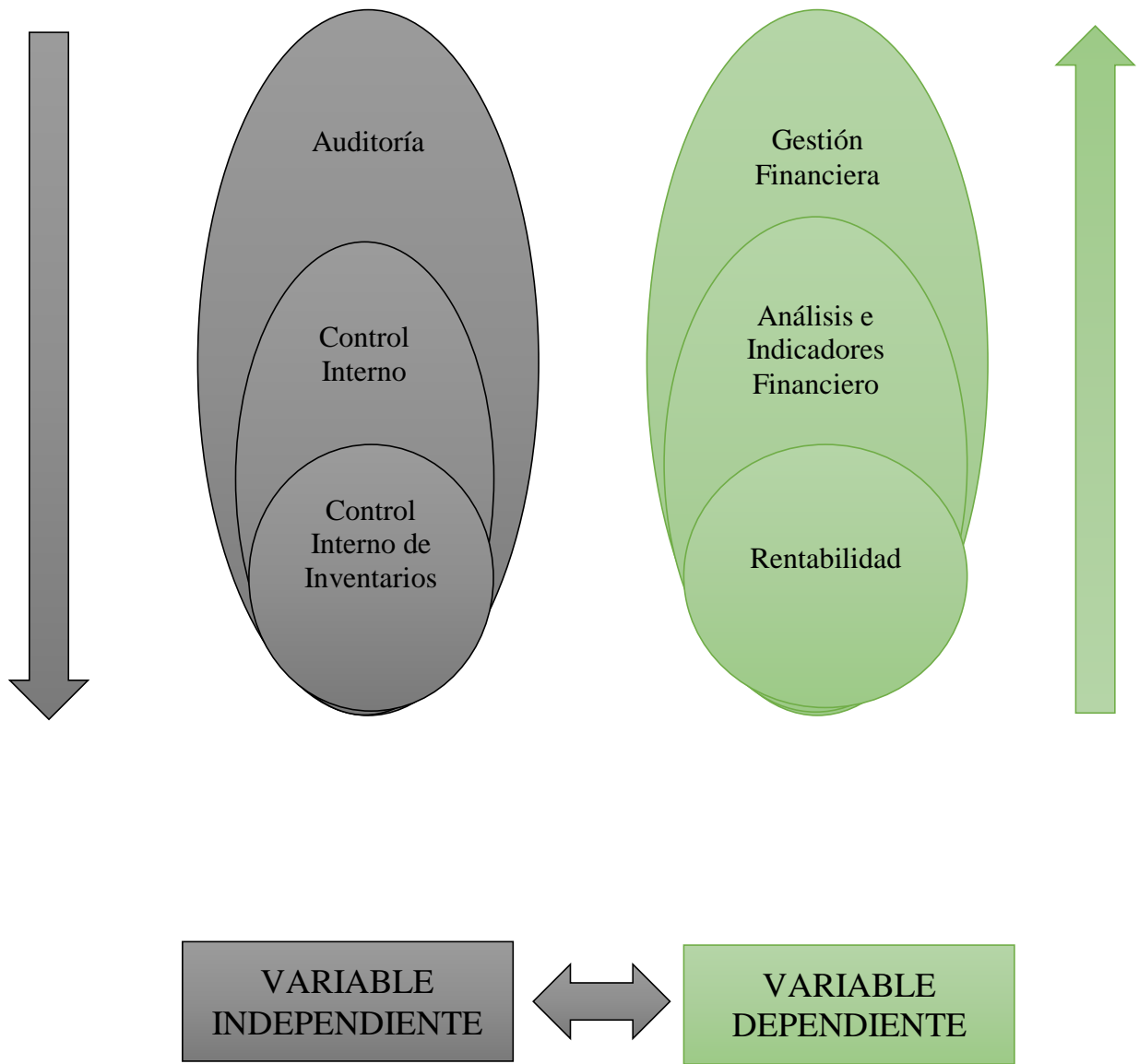
En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- (a) las políticas contables adoptadas para la valoración de las existencias, incluyendo la fórmula de valoración de los costes que se haya utilizado;
- (b) el importe total en libros de las existencias, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- (c) el importe en libros de las existencias que se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta;
- (d) el importe de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio;

- (e) el importe de las rebajas de valor de las existencias que se haya reconocido como gasto en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se haya reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por existencias en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- (g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- (h) el importe en libros de las existencias pignoradas en garantía del cumplimiento de deudas.

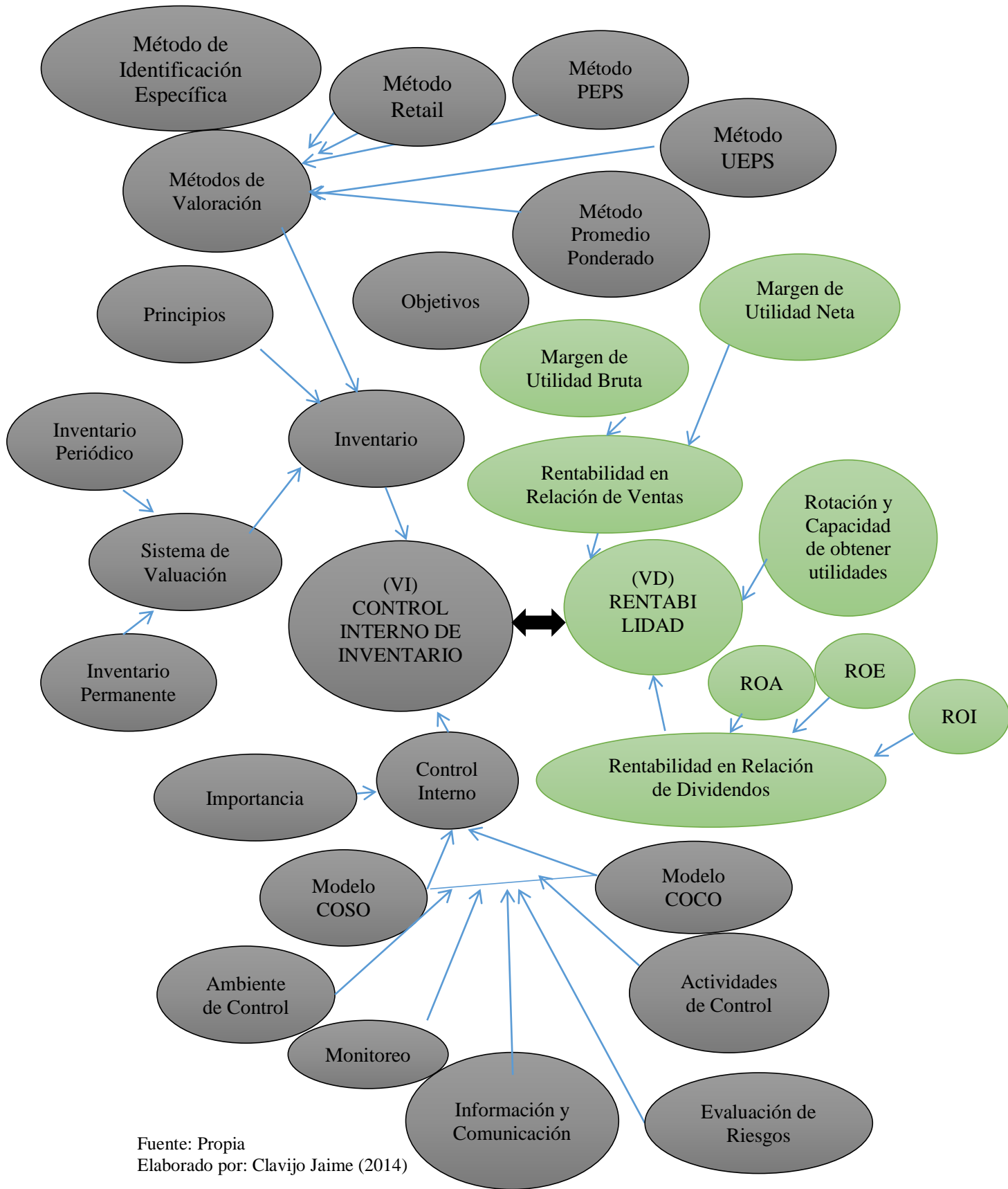
2.4 Categorías Fundamentales

Gráfico N° 2 Gráfico de Inclusión de Categorías Conceptuales



Fuente: Propia
Elaborado por: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 3 Constelación de las Ideas



Fuente: Propia
Elaborado por: Clavijo Jaime (2014)

2.4.1 Conceptualización de la Variable Independiente: Control Interno de Inventarios

Auditoría

Afirma Bonalde (2007, p. 37), los distintos pasos para realizar una auditoría son:

I. Planeación

1. El Diagnóstico de los principales problemas de la empresa o institución.

a. Conocimiento del negocio o entidad

b. Antecedentes de la auditoría

2. La carta de propuesta de servicios profesionales

a. El plan de trabajo

b. Alcance o amplitud de las pruebas

c. Las horas hombre a emplear y los honorarios

3. Actividades preliminares de la Auditoría

a. Evaluación de riesgos

b. Identificación de aspectos potenciales.

c. Ejecución de exámenes preliminares

4. Diseño del plan de Auditoría propiamente dicha

II. Estudio de los sistemas imperantes

1. Operativo

2. De gestión o administrativo

3. Contable y de costos

4. Sistema computarizado o informativo

III. Ejecución de la Auditoría

1. Elaboración de los programas de Auditoría

a. Diseño metodológico

b. Elaboración de los programas de Auditoría

c. Selección del aprueba muestral

2. Ejecución de los Programas de Auditoría

a. Aplicación de las pruebas sustantivas

b. Obtención de las evidencias de auditoría

IV. Información

Redacción del informe

1. Formación del juicio profesional

Las conclusiones de la auditoría

2. Elaboración del Informe

a. Observaciones

b. Conclusiones

c. Recomendaciones

Según Cepeda (1997, p. 8) auditoría es la recopilación y evaluación de datos sobre información cuantificable de una entidad económica, para determinar e informar sobre el grado de correspondencia entre la información y los criterios establecidos. La auditoría debe ser realizada por una persona competente e independiente”.

Un auditor es contratado para que emita un informe escrito, en el cual concluya sobre si la documentación revisada por él y de responsabilidad de un tercero es confiable y a esto se llama la función de atestar.

Así mismo podemos decir que las auditorías a los estados financieros son las que más se practican, pero se puede atestar sobre la confiabilidad de un amplio rango de diversos tipos de información sobre control interno, cumplimiento de leyes, anuncios y de fraudes perpetrados en la entidad.

Según el relato de Heviá(1989, p. 4) “la auditoría es el órgano asesor de la dirección que busca la manera de dotar a la empresa de una mayor eficiencia mediante el contante y progresivo perfeccionamiento de políticas, sistemas, métodos y procedimientos de la empresa”.

La auditoría es un examen realizado a una empresa por parte de un profesional en la materia, la cual se realiza mediante pasos específicos, verificando los datos ya existentes en la empresa y se da una conclusión de los que se ha analizado y se recomiendo los pasos y políticas a adoptar la empresa. La auditoría de gestión es un proceso en el cual se analiza un componente exhaustivamente para luego dar una solución óptima.

Control Interno

Según Fowler(1976, p. 2) Es el conjunto de reglas, principios o medidas enlazados entre sí, desarrollado dentro de una organización, con procedimientos que garanticen su estructura, un esquema humano adecuado a las labores asignadas y al cumplimiento de los planes de acción, con el

objetivo de lograr: razonable protección del patrimonio, cumplimiento de políticas prescritas por la organización, información confiable y eficiente y eficiencia operativa.

Interpretando los trabajos de Estupiñan(2004, p. 1) los controles internos son “Las políticas, procedimientos, prácticas y estructuras organizacionales diseñadas para proporcionar razonable confianza en que los objetivos de los negocios serán alcanzados y que los eventos indeseados serán prevenidos o detectados y corregidos”.

El control interno es una herramienta esencial para el funcionamiento eficiente de la organización, ya que controla y analiza todas las actividades internas de la empresa y propone lineamientos para erradicar los problemas existentes y salvaguardar los recursos de la empresa. El control interno es un concepto muy amplio y aplicable a todos los sectores de la empresa, lo cual nos indica que todos los niveles empresariales están íntimamente ligados con los correspondientes a los inventarios.

Control interno de inventarios

Según Tovar (2013, p. 1)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 renglón de inventarios es generalmente el de mayor significación dentro del activo corriente, no solo en su cuantía, sino porque de su manejo proceden las utilidades de la empresa; de ahí la importancia que tiene la implantación de un adecuado sistema de control interno para este renglón, el cual tiene las siguientes ventajas:

- Reduce altos costos financieros ocasionados por mantener cantidades excesivas de inventarios
- Reduce el riesgo de fraudes, robos o daños físicos
- Evita que dejen de realizarse ventas por falta de mercancías
- Evita o reduce pérdidas resultantes de baja de precios
- Reduce el costo de la toma del inventario físico anual.

Sobre el control interno de inventarios Alegría (2011, p. 1)El control interno sobre los inventarios es importante, ya que representan 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.

El control interno de inventarios es un proceso que abarca todos los departamentos que tiene relación con los inventarios, y adecua cada una de sus funciones para obtener una información exacta sobre el activo exigible, tan importante en una empresa. Y al ser la empresa objeto de estudio un comercializadora, los inventarios representan una gran parte de sus activos, por lo que el control repercutiría significativamente en la rentabilidad de la empresa. El control propondríamos aplicarlo en todas las áreas de la empresa, además de la de inventarios, para lograr unos resultados mayores en lo concerniente a la rentabilidad.

El modelo COSO

Según Martínez E (2012, p. 1) Los tópicos que se comentan a continuación se refieren a la práctica de nuevas técnicas para evaluar el control interno a través de las cuales, la función de auditoría interna pretende mejorar la efectividad de su función de auditoría interna pretende mejorar la efectividad de su función y con ello ofrecer servicios más eficientes y con un valor agregado. Un proceso efectuado por la Junta Directiva de la entidad, por la Administración y por otro personal diseñado para proporcionar a la administración un aseguramiento razonable con respecto al logro de los objetivo

Según González y Almeida (2011, p. 1) Con el informe COSO (COMMITTEE OF SPONSORING ORGANIZATIONS), de 1992, se modificaron los principales conceptos del Control Interno dándole a este una mayor amplitud. El Control Interno se define entonces como un proceso integrado a los procesos, y no un conjunto de pesados mecanismos burocráticos añadidos a los mismos, efectuado por el consejo de la administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar una garantía razonable para el logro de objetivos.

La seguridad a la que aspira solo es la razonable, en tanto siempre existirá el limitante del costo en que se incurre por el control, que debe estar en concordancia con el beneficio que aporta; y, además, siempre se corre el riesgo de que las personas se asocien para cometer fraudes.

El modelo COSO es muy positivo ya que guía al control interno hacia la finalidad del mismo que es lograr una empresa con un control absoluto la cual se pueda manejar sin ninguna supervisión. Este modelo busca mitigar los fraudes que han

aumentado en toda clase de empresas, mediante la inserción de los cinco puntos tan utilizados en nuestros días y que caracterizan a este modelo.

El modelo COCO

Según Martínez E (2012, p. 1) Dado a conocer por el Instituto Canadiense de Contadores Certificados (CICA), a través de un consejo encargado de diseñar y emitir criterios o lineamientos generales sobre el control. El consejo denominado The Criteria of Control Board emitió, el modelo comúnmente conocido como COCO.

El modelo COCO es producto de una profunda revisión del Comité de Criterios de Control de Canadá sobre el reporte COSO y cuyo propósito fue hacer el planteamiento de un modelo más sencillo y comprensible, ante las dificultades que en la aplicación del COSO enfrentaron inicialmente algunas organizaciones.

El resultado es un modelo conciso y dinámico encaminado a mejorar el Control, el cual describe y define al Control en forma casi idéntica a como lo hace el Modelo COSO.

Para Fernández (2003, p. 1) “En la estructura del modelo, los criterios son elementos básicos para entender y, en su caso, aplicar el sistema de control. Se requiere un adecuado análisis y comparación para interpretar los criterios en el contexto de una organización en particular, y para una evaluación efectiva de los controles implantados.”

Este modelo fue analizado más profundamente que su sucesor, por lo que se pulió las cosas que no estaban correctamente analizadas y se las plasmó en un modelo con mayor precisión lo que beneficia a los que lo usen. La finalidad de este modelo es dar pautas más sencillas para controlar a la empresa y proponer un modelo más conciso y dinámico que el anterior.

Ambiente de control

Según Martínez E (2012, p. 1) Determina el estilo de una Empresa e influye en la conciencia de control de los miembros de ella.

Es la base de todos los otros componentes del CI Aportando disciplina y estructura.

Incide en la manera como:

Se estructuran las actividades del negocio.

Se asigna autoridad y responsabilidad.

Se organiza y desarrolla la gente.

Se comparten y comunican los valores y creencias.

El personal toma conciencia de la importancia del control.
Elementos o factores del Ambiente de Control:
Integridad y valores éticos.
Compromiso de competencia.
Políticas prácticas de Recursos Humanos.
Filosofía de la administración y estilo de operar.
Estructura organizacional.
Asignación de autoridad y responsabilidad.
Participación del Directorio y del Comité de Auditoría.

Según González y Almeida (2011, p. 1) “Marca el comportamiento en una organización. Tiene influencia directa en el nivel de concientización del personal respecto al control.”

El ambiente de control constituye el pilar fundamental del control interno dentro de la empresa ya que analiza el ambiente en el que se desenvuelve todas las actividades de una organización, y permite tener una visión general de la productividad de la misma. Es tan importante su aplicación ya que representa los valores con los que se desenvuelve la empresa.

Evaluación de Riesgos

Según Martínez E (2012, p. 1) Es la Gerencia quien debe evaluar estos riesgos.

Para esto la gerencia debe establecer objetivos generales y específicos, e identificar y analizar los riesgos de que dichos objetivos NO se logren o afecten su capacidad para salvaguardar sus bienes y recursos, mantener ventaja ante la competencia, construir y conservar su imagen, incrementar y mantener su solidez financiera y mantener su crecimiento.

Objetivos del análisis de riesgo:

Representar la orientación básica de todos los recursos y esfuerzos.

Proporciona una base sólida para un CI efectivo.

Establecer las bases para determinar cómo se deben administrar dichos riesgos.

Ayuda a que dichos riesgos sean identificados y medidos.

La categoría de los objetivos son:

Objetivos de Cumplimiento, dirigidos a cumplir leyes y reglamentos, así como también a las políticas emitidas por la administración.

Objetivos de Operación, aquellos relacionados con la efectividad y eficiencia de las operaciones de la empresa.

Objetivos de Información financiera, se refiere a la obtención de información financiera confiable.

Componentes del enfoque de riesgos:

Tipificación de los riesgos

Medición cuantitativa y periódica

- Definición de políticas por cada riesgo.
- Establecer límites por riesgo
- Personal calificado de la administración a cargo de cada riesgo.
- Elementos de atenuación de los riesgos.
- Sistema de comunicación a la línea de los riesgos detectados, como medio de autocontrol y prevención.
- Comité de Riesgos, cuando corresponda.
- Control independiente de auditoría interna y también externa.

Según González y Almeida (2011, p. 1) “Mecanismos para identificar y evaluar riesgos para alcanzar los objetivos de trabajo, incluyendo los riesgos particulares asociados con el cambio.”

La evaluación de riesgos está directamente ligada con el alcance de los objetivos de una organización ya que los riesgos son aquellos que no le van a permitir lograr las metas plantadas al principio del período. Este punto nos dará la guía para llevar todas las funciones cotidianas hacia el control que busca toda organización.

Actividades de Control

Según Martínez E (2012, p. 1) Son las políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que las directrices de la administración son ejecutadas. Las actividades de control pueden ser: automatizadas, manuales, semi-automáticas. Son aplicadas a diversos niveles de organizacionales y funcionales.

- Las actividades de control relevantes son:
- Revisión de cumplimiento de controles.
- Procesamiento de información.
- Controles físicos.
- Segregación de funciones.

Según González y Almeida (2011, p. 1) “Acciones, Normas y Procedimientos que tiende a asegurar que se cumplan las directrices y políticas de la Dirección para afrontar los riesgos identificados.”

Son todos los lineamientos que se aplican en una empresa luego que se ha realizado el estudio pertinente, para evitar que se produzcan de nuevo y tratarlos de mitigar. Es el trabajo operativo con el cual insertamos todas las correcciones y lineamientos que deseamos aplicar a la entidad para alcanzar la meta deseada.

Información y Comunicación

Según Martínez E (2012, p. 1) Su objetivo es identificar, recopilar y comunicar información pertinente para que cada empleado cumpla con sus responsabilidades. Los sistemas de información generan informes que contienen información operativa y Financiera.

Comunicación interna

Cada función concreta ha de especificarse con claridad. Cada trabajador tiene que entender los aspectos relevantes del sistema CI, es decir, cómo funcionan los controles de su área, con qué otras áreas se relaciona, cuál es su papel y responsabilidad en el sistema de control implementado, saber cómo sus actividades están relacionadas con el trabajo de los demás. Con esto se logra eficiencia, calidad, y logro de los objetivos.

Comunicación Externa

Los clientes y proveedores pueden aportar información de gran valor sobre el diseño y la calidad de los productos o servicios de la Empresa, permitiendo que la empresa responda a los cambios y preferencias de los clientes.

Según González y Almeida (2011, p. 1) “Sistemas que permiten que el personal de la entidad capte e intercambie la información requerida para desarrollar, gestionar y controlar sus operaciones.”

Son los medios que utilizan las organizaciones para comunicar a sus empleados y colaboradores que se ha instaurado nuevas reglas a seguir, y de diferentes formas tratar de hacerles llegar el mensaje, para todos caminar hacia una meta en común. La organización debe encontrar la mejor manera de comunicar lo deseado, de esto dependerá los resultados posteriores.

Monitoreo

Según Martínez E (2012, p. 1) Es un proceso que comprueba, evalúa, realiza seguimiento al funcionamiento correcto del sistema de Control Interno.

El evaluador debe analizar el diseño del sistema de C.I de acuerdo a los criterios establecidos y los resultados de las pruebas realizadas, con el objeto de determinar si el sistema ofrece una seguridad razonable respecto de los objetivos establecidos

Según González y Almeida (2011, p. 1) “Evalúa la calidad del control interno en el tiempo. Es importante para determinar si éste está operando en la forma esperada y si es necesario hacer modificaciones.”

Este es un proceso de retroalimentación en el cual se trata de verificar si todo lo aplicado anteriormente está dando resultados, y de no ser positiva esta revisión, volver a ejecutar los procedimientos anteriores. Este procedimiento es la etapa final en la cual se determina si todo lo anterior se realizó de una manera eficiente.

Inventario

Según Miller & Finney(1991, p. 225) Se definen los inventarios de una empresa como la compra de artículos en condiciones para la venta. Los Inventarios de mercancía se encuentran en los negocios que tienen ventas al por mayor y al detalle. Estos negocios no alteran la forma de los artículos que adquieren para venderlos.

Según Medina (2010, p. 1) El Vocablo inventario se usa para nombrar el conjunto de aquellas partidas de bienes muebles tangibles.

El termino inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial, y los productos terminados de un fabricante), los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo sujetos a depreciación, o los artículos que al usarse serán así clasificados.

Son los objetos que la empresa dispone para la venta ya sea para producir bienes o para comercializarlos posteriormente tal cual fueron recibidos del proveedor.

El propósito del manejo de inventarios es saber cuántas unidades se deben ordenar y cuándo ordenar, con el fin de que el costo total del inventario sea lo más pequeño posible.

Conjunto de bienes corpóreos, tangibles y en existencia, propios y de disponibilidad inmediata para su consumo (materia prima), transformación (productos en proceso) y venta (mercancías y productos terminados).

El inventario es una parte esencial de la organización y de los activos, ya que del movimiento de ellos depende el porvenir de una empresa. Es por ello que la presente investigación se centra en el manejo eficiente de dichos activos, con esto contribuir a la rentabilidad de la empresa. El manejo óptimo de inventarios permitirá el triunfo o declive de una empresa.

Principios del control de inventarios

Según Gonzales (2011, p. 1)

Toda entrada y salida de inventario debe estar debidamente documentada

Todo artículo debe estar debidamente codificado

Todos los ítems deben estar guardados en el mismo sitio

Nunca jamás, el encargado de compras debe recibir comisiones por parte del proveedor

En lo posible el lugar donde se realiza la recepción de artículos, debe ser diferente al lugar de salida, para evitar confusiones en el inventario

Los ítems de mayor peso y masa deben ser almacenados de abajo hacia arriba
Ningún miembro del equipo de almacén se puede ir hasta que no se realice el conteo físico de las piezas que tuvieron ese día

El conteo se lo debe hacer por 3 auditores diferentes y se consigna el dato del conteo que tenga 2 o más coincidencias

En cualquier lugar del almacén debe haber una fuente de extinción de fuego

Los reportes de inventario deben estar como mínimo 3 días después del ciclo contable

Según Salvador (2011, p. 1) Para una adecuada toma de decisiones, cuando hablamos de inventarios, la información disponible debe incluir, entre otras:

Las existencias disponibles para venta en cada local.

La cantidad de producto por recibir ya sea por producción o por compras.

Los productos y sus cantidades en tránsito y hacia que almacenes.

Los productos apartados y/o en backorder ya sea por compras o por ventas.

Los parámetros de máximos, mínimos y puntos de reorden para cada artículo...

Toda esta información, para que sea valiosa, deberá estar en tiempo real y disponible para quien la requiera, en el momento que sea necesario.

Los principios del control de inventarios son las pautas básicas en las cuales nos vamos a regir para obtener un resultado óptimo al momento de instaurar el control de inventarios en nuestra empresa, estos puntos nos permitirán seguir instaurando el control anhelado.

Objetivos del control de inventarios

Según Pérez, Llanos (2012, p. 1)

Minimizar la inversión

Minimizar los costos de almacenamiento

Minimizar los pedidos por daño, obsolescencia y con artículos perecederos

Mantener un inventario suficiente para que la producción no carezca de materias primas, partes y suministros

Mantener un transporte eficiente

Mantener información reciente de inventarios

Proporcionar el valor del inventario contabilidad

Cooperar con las adquisiciones de manera que se puedan lograr compras económicas y eficientes

Hacer predicciones sobre las necesidades del inventario

Según Rachman, Mescon, Bovée y Thill(1996, p. 233) Uno de los principales objetivos del control de inventarios, es determinar el tamaño del inventario que permita reducir los costos relacionados con este concepto al mínimo, los cuales son:

Costo de compra de los artículos que forman el inventario

Costo de ordenar el pedido

Costo de conservación y mantenimiento del inventario

Los objetivos del control interno son tan claros que buscan logara la eficiencia total de la empresa, y esto refleja claramente nuestras metas en esta investigación, ya que entendemos que el control de este activo realizable es fundamental para la organización y su prosperidad

Sistemas de valuación

Según Gómez (2001, p. 1)Comprender el concepto, características y los fundamentos de los sistemas de valoración de inventarios pueden ser de gran utilidad para la empresa, ya que son estos lo que realmente fijan el punto de producción que se pueda tener en un periodo. El administrador financiero debe tener la información pertinente que le permita tomar decisiones sobre el manejo que se le debe dar a este rubro del activo organizacional.

Según Enríquez (2012, p. 1) Es importante recalcar que los métodos de valuación tienen que ver con los costos y no con los activos como tales, por ejemplo si se evalúa el inventario “casacas”, los ingresos y salidas de almacén tienen que ver con el costo de las casacas y no físicamente con el seguimiento físico del inventario.

Los sistemas de valuación nos indican la forma contable con la que una empresa va a desarrollar todas sus actividades y esto influirá claramente en la forma de recopilación de la información y la obtención de sus resultados. Los sistemas de valuación son importantes ya que representan la contabilidad en si de la empresa.

Inventario Permanente

Según Gómez (2001, p. 1)” Por medio de este sistema la empresa conoce el valor de la mercancía en existencia en cualquier momento, sin necesidad de realizar un conteo físico, por que los movimientos de compra y venta de mercancías se registra directamente en el momento de realizar la transacción a su precio de costo.

Según Chambi (2011, p. 1) Es un procedimiento que realiza la evaluación del inventario final y contabilización del costo de ventas se determina por cada

venta que se realiza y de acuerdo con el método de evaluación implantado en la empresa. El objetivo de este sistema de inventarios es lograr un adecuado control del movimiento de mercaderías y poder contar con información oportuna.

Este método trata de instaurar en la empresa un control exhaustivo sobre el costo y existencia de la mercadería, y a su vez conocer rápidamente el costo de sus ventas. Este es el método más utilizado en nuestro tiempo ya que da mejor resultado a la hora de manejar la contabilidad de una entidad.

Inventario Periódico

Según Chambi (2011, p. 1) Es un procedimiento que realiza la evaluación y contabilización del inventario final, como: El costo de ventas que se determina cada cierto tiempo, mensual, bimestral, semestral y anualmente. El objetivo de este sistema de inventarios es facilitar la registración de operaciones aplicable a pequeñas empresas.

Según Gómez (2001, p. 1) "Mediante este sistema, los comerciantes determinan el valor de las existencias de mercancías mediante la realización de un conteo físico en forma periódica, el cual se denomina inventario inicial o final según sea el caso."

Este método se diferencia del anterior en que se realizan conteos periódicos para determinar cuál es la existencia real de sus mercaderías y así obtener el costo de su producción. Este en su defecto no es muy común dentro de las empresas de nuestro medio.

Métodos de Valoración

Según Área (2013, p. 1) Al tener costes distintos surgen valoraciones contradictorias de la mercancía almacenada y del coste de las mercancías que salieron del almacén. La solución es aplicar un estándar de valoración que opte por considerar de forma constante en el tiempo si se consideran que salen las primeras que entraron, las últimas o una media de forma que todas las que salen tienen ese coste medio.

Según Colin, Raiborn y Meigs(2014, p. 1) La importancia de ejercer un control eficaz de los inventarios se basa en que al tener un buen manejo se puede dar un mejor servicio al cliente porque se logra controlar pedidos atrasados o falta

de artículos para la venta. Así mismo, un buen inventario significa una buena producción porque se logra tener disponible toda la contabilidad de inventarios.

Los métodos de valoración de inventarios se crearon para encontrar la forma de dar un precio razonable a los diferentes artículos que puede comercializar una empresa; dependerá en gran medida a la naturaleza de la empresa en la cual se esté trabajando; por lo cual se crearon los métodos siguientes.

Método Promedio Ponderado

Certifica Salas (2012, p. 1) Este método consiste en hallar el costo promedio de cada uno de los artículos que hay en el inventario, cuando dichas unidades son idénticas en apariencia pero no en el precio de adquisición, por cuanto se han comprado en distintas épocas y a diferentes precios..

Según Guaman y Lopez(2014, p. 1) Con este método lo que se hace es determinar un promedio, sumando los valores existentes en el inventario con los valores de las nuevas compras, para luego dividirlo entre el número de unidades existentes en el inventario incluyendo tanto los inicialmente existentes, como los de la nueva compra.

El método promedio es la mejor técnica para dar un precio sensato al producto, ya que este analiza los productos y precio existentes y los agrupa con los que llegan, por lo cual se obtiene resultados deseados, de igual forma lo analiza las NIC en la que se sugiere la utilización de este método por ser el más centrado.

Método PEPS

Según Salas (2012, p. 1) PEPS, aplicado a la mercancía, significa primeras en entrar, primeras en salir, o FIFO en inglés, *first-in, first-out* . Este método se basa en la hipótesis de que la primera mercancía que se compra es la primera que se vende.

Afirma Guaman y López (2014, p. 1) “Este método consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.”

Este método es útil para cierto tipo de empresa ya que algunas empresas por la naturaleza de su negocio (productos perecibles) deben adoptar este tipo de metodología que le beneficia a su empresa. Este método está aprobado para su utilización según las NIC.

Método UEPS

Certifica Salas (2012, p. 1) “UEPS significa última mercancía en entrar, primeras en salir; o LIFO en inglés last-in. First-out.

Este método tiene como fundamento el supuesto de que los últimos artículos adquiridos son los primeros que se venden.”

Afirma Guaman y López(2014, p. 1) En este método lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero. Este es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencias inflacionarias.

El método UEPS nos indica que las mercaderías últimas en entrar son las primeras que se deben vender. Este método ya no se utiliza actualmente, pero por tratarse de un método que estuvo en vigencia por mucho tiempo hemos optado por realizar un reconocimiento al mismo.

Método Retail

Para Acevedo (2009, p. 1) Este método consiste en manejar las mercancías a precio de venta. Es de uso corriente en los negocios de venta al detalle en grandes volúmenes, pero de productos terminados, no en la producción. Es utilizado en cadenas de almacenes, ferreterías, droguerías y negocios similares, dada la gran variedad y cantidad de artículos de sus inventarios. Este método se basa en el supuesto de que la relación entre la mercancía disponible para la venta y el precio al detalle de las mercancías se determina al momento de la compra.

Asevera Murcia (2008, p. 1) El método al por menor del inventario parece haber sido desarrollado completamente como técnica antes de 1890 en Alemania. Es práctico para los almacenes funcionar bajo método de inventario retail porque no tienen que continuar realizando los inventarios anuales o semestrales generales a los que son acostumbrados actualmente y que implican un gran costo y a menudo malos resultados por pérdidas considerables de

negocios. Bajo este nuevo método los inventarios contables perpetuos se utilizan en informes, estados financieros, etc., y se mantienen comprobados constantemente por el departamento de inventarios.

Este método aconseja manejar el costo de las mercancías a precio de venta para su mejor comercialización. Este método no es utilizado comúnmente por las empresas, ya que su metodología en muchas de las ocasiones no es útil para las empresas, debido a la naturaleza de sus funciones; además no se puede utilizar en empresas de producción, algo básico en estos tiempos.

Método de Identificación Específica

Testifica Webmaster(2013, p. 1) Consiste en valorar las compras u órdenes de producción al costo de adquisición según facturas, o costos específicos acumulados en los registros. Requiere que se lleven registros que permitan identificar los bienes adquiridos y determinar su costo con exactitud. Este método, que sería el más lógico de todos para asignar los verdaderos costos a los inventarios, es muy engorroso llevarlo a la práctica.

Según Guingue(2014, p. 1) Es una forma de valorar los inventarios de mercancías de la empresa, calculando el costo, determinando su nivel de utilidad y fijando la producción con su respectivo nivel de ventas. Es el método más simple pero también el que demanda más tiempo para determinar el costo de los materiales utilizados y el costo del inventario final. Este método es utilizado en las empresas cuyo inventario consta de mercancías iguales pero cada una de ellas se distingue de los demás por sus características individuales de número, marca o referencia y un costo determinado. Este método exige que se lleven registros por medio de los cuales puedan identificarse los artículos con toda precisión y determinarse sus costos con exactitud.

Este método es uno de los más simples pero a su vez es el que más tiempo demanda, ya que hay que llevar un control muy exhaustivo de todas las mercaderías que se compran en la empresa, y se utilizan en las empresas que trabajan con el mismo tipo de mercaderías pero que se diferencian por características individuales.

2.4.2 Conceptualización de la Variable Dependiente: Rentabilidad

Gestión Financiera

Afirma Nunes (2008, p. 1) La 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.

Es decir, 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);

Prorrogando las ideas del autor Nunes (2008, p. 1) que testifica lo siguiente:

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.

Para Gross(2009, p. 1) Como gerencia financiera nos referimos a un uso eficiente de los recursos económicos y los fondos de capital. La gerencia financiera se refiere a las decisiones administrativas que se traducen en la adquisición y el financiamiento de corto plazo y créditos a largo plazo para la empresa. Aquí se trata de las situaciones que requieren la selección de determinados bienes (o una combinación de activos), la selección del problema específico y el crecimiento de una empresa. En este caso, el análisis tiene que ver las entradas y salidas de fondos y su efecto en los objetivos de la gerencia financiera.

La gestión financiera es una foto de cómo está nuestra empresa en el ámbito financiero, y de las necesidades financieras que carece. Por ello es necesario analizar cuál es el impacto del mantenimiento de stocks en la organización. Este estudio nos permitirá dar conclusiones acertadas de las deficiencias que sufre la empresa y así dar propuestas concisas y el gerente dispondrá de las misma par su toma de decisiones.

Análisis e Indicadores Financiero

Según Inostroza(2009, p. 3), el análisis financiero comprende el estudio de ciertas relaciones y tendencias que permitan determinar si la situación financiera, los resultados de operación y el progreso económico de la empresa son satisfactorios para un período de tiempo. En el análisis se trata de aislar lo relevante o significativo. Al realizar la interpretación, se tratará de detectar los puntos fuertes y débiles de la compañía cuyos estados se están analizando e interpretando. Así se podrán tomar decisiones bien fundamentadas.

El análisis de la rentabilidad es la evaluación del rendimiento sobre la inversión de una compañía. Se enfoca en las fuentes y los niveles de rentabilidad, e implica la identificación y la medición del impacto de varios generadores de rentabilidad. También incluye la evaluación de las dos fuentes principales de rentabilidad: márgenes (la porción de las ventas no compensada por los costos) y rotación (utilización del capital). El análisis de la rentabilidad también se centra en las razones de cambio en la rentabilidad y en la sustentabilidad de las utilidades.

Continuando Inostroza(2009, p. 3) asegura que el análisis del riesgo es la evaluación de la capacidad de una organización para cumplir con sus compromisos.

Además:

El riesgo es la evaluación de la capacidad de una compañía para cumplir con sus compromisos. El análisis del riesgo implica la evaluación de la solvencia y la liquidez de una compañía, junto con la variabilidad en sus utilidades. Debido a que el riesgo es de sumo interés para los acreedores, el análisis de riesgo a menudo se considera en el contexto del análisis del crédito.

Según Martínez H (1999, p. 1) los Indicadores Financieros son “Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa.

Martínez H (1999, p. 1) asevera que los indicadores financieros son necesarios por los siguientes aspectos:

Los indicadores financieros nos permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras. El analista financiero, puede establecer tantos indicadores financieros como considere necesarios y útiles para su estudio. Para ello puede simplemente establecer razones financieras entre dos o más cuentas, que desde luego sean lógicas y le permitan obtener conclusiones para la evaluación respectiva. Para una mayor claridad en los conceptos de los indicadores financieros, los hemos seleccionado en cuatro grupos así:

1. Indicadores de liquidez
2. Indicadores operacionales o de actividad
3. Indicadores de endeudamiento
4. Indicadores de rentabilidad

Es establecer cifras numéricas basándonos en el rendimiento de la empresa, es importante analizar todos los indicadores financieros que se pueden obtener de la

empresa ya que estos nos mostraran las falencia que posee la organización objeto de estudio, mediante un análisis previo, y daremos nuestra opinión al gerente sobre las adecuaciones que se deberían realizar. Los indicadores nos muestran claramente cómo se encuentra cada elemento de la empresa estudiada.

Rentabilidad

Según Fernández (2008, p. 1) La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Según Preve(2008, p. 1) dice La rentabilidad es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario.

La rentabilidad es uno de los indicadores más utilizados por los administradores que realicen una actividad económica, ya que este demuestra que tan bien estamos utilizando el dinero (activos) que nos han confiado y si la inversión de tal dinero representa significativamente en la utilidad que estamos recibiendo. Hay que tener presente que la rentabilidad no es igual que la utilidad puesto que la rentabilidad se relaciona la utilidad con la inversión realizada.

Margen de Utilidad Bruta

Atestigua Gitman & Lawrence (2003, p. 56) El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta (es decir, cuanto más bajo es el costo relativo del costo de ventas), mejor. El cálculo de utilidad bruta se calcula como sigue:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Según Emery, Finnerty&Stowe(2000) Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas, y es crucial porque representa la cantidad de dinero que queda para pagar los costos operativos, los costos de financiamiento de los impuestos, y la necesaria para tener utilidades. El margen de utilidad bruta es la cantidad de cada dólar de ventas que queda después de pagar el costo de ventas.

El margen de utilidad bruta mide la proporción de cada dólar que se ha vendido luego que la empresa ha pagado todo los costos de la mercancía a sus proveedores. Este margen nos permite saber cuánto estamos ganando al cancelar totalmente la mercancía pero no calcula los gastos adicionales.

Margen de Utilidad Neta

Asevera Vera (2013, p. 1) El margen de utilidad neta indica la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos y el impuesto sobre la renta, pero no los cargos extraordinarios. Al considerar ambas razones en forma conjunta, se está en posibilidad de obtener un importante conocimiento interno de las operaciones de la empresa.

Certifica Gitman & Lawrence (2003, p. 58) El margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula como sigue:

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta mide la proporción de cada dólar que se ha vendido luego que la empresa ha pagado todo los costos de la mercancía a sus proveedores y además ha pagado todos los gastos incluidos los impuestos.. Este margen nos permite saber cuánto estamos ganando realmente ya que en este método nos muestra las ganancias luego que se ha deducido costos y gastos totales de la empresa.

Roa

Según Del Alcazar(2009, pág. 1) “(Return on Assets) o Retorno sobre los activos se define como:

$$\text{ROA} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}”$$

Afirma Komiya (2010, pág. 1) El índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de una empresa con respecto a los activos que posee. El ROA nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades.

La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidades} / \text{Activos}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un total de activos de 30 000, aplicando la fórmula del ROA:

$$\text{ROA} = (4\ 000 / 30\ 000) \times 100$$

Nos da un ROA de 13.3%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 13.3% con respecto a los activos que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 13.3% del total de sus activos en la generación de utilidades.

Este método es denominado como índice de retorno sobre activos, este método mide la rentabilidad respecto a la cantidad de activos que dispone la empresa objeto de estudio. Esta opción nos indica si la empresa dispone de activos necesarios y no excesivos, que permita a la organización obtener rentabilidad a partir de estos.

Roe

Según Del Alcazar(2009, pág. 1) “(ReturnonEquity) o retorno sobre el Capital Propio se define como:

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Total} “$$

Afirma Komiya(2010, pág. 1)El índice de retorno sobre patrimonio (ROE por sus siglas en inglés) mide rentabilidad de una empresa con respecto al patrimonio que posee. El ROE nos da una idea de la capacidad de una empresa para generar utilidades con el uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Por ejemplo, si una empresa genera utilidades de 4 000, y cuenta con un patrimonio de 60 000, aplicando la fórmula del ROE:

$$\text{ROE} = (4\ 000 / 60\ 000) \times 100$$

Nos da un ROE de 6.6%, es decir, la empresa tiene una rentabilidad del 6.6% con respecto al patrimonio que posee. O, en otras palabras, la empresa utiliza el 6.6% de su patrimonio en la generación de utilidades.

Este método es denominado como índice de retorno sobre patrimonio, este método mide la rentabilidad respecto a la cantidad de patrimonio que dispone la empresa objeto de estudio. Esta opción nos indica si la empresa dispone de capital necesario y no excesivo, que permita a la organización obtener rentabilidad a partir de estos.

Roi

Afirma Kume(2012, p. 1) El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida, y la inversión.

La fórmula del índice de retorno sobre la inversión es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad neta o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Según Alvarez(2009, pág. 1) El ROI es un valor que mide el rendimiento de una inversión, para evaluar qué tan eficiente es el gasto que estamos haciendo o que planeamos realizar. Existe una fórmula que nos da este valor calculado en función de la inversión realizada y el beneficio obtenido, o que pensamos obtener.

$$\text{ROI} = (\text{beneficio obtenido} - \text{inversión}) / \text{inversión}$$

Es decir, al beneficio que hemos obtenido de una inversión (o que planeamos obtener) le restamos el costo de inversión realizada. Luego eso lo dividimos entre el costo de la inversión y el resultado es el ROI.

Este método es denominado como índice de retorno sobre la inversión, este método mide la rapidez de la rentabilidad que deseamos recuperar a partir de la cantidad que vamos a invertir en nuestro proyecto. Esta opción nos indica si la empresa dispondrá de liquidez en el futuro para seguir funcionando y no tener problemas con gastos adicionales; con qué frecuencia recuperamos los beneficios que obtendremos.

Rotación del activo

Según Del Alcazar(2009, pág. 1) “se define como:

$$\text{Rotación del Activo} = \text{Ventas} / \text{Activo Total}”$$

Según Mion &Vermorel(2012, pág. 1) La rotación del inventario es la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más comúnmente utilizados en la gestión de inventarios, ya que refleja la eficacia general de la cadena de suministro, desde el proveedor hasta el cliente. Este indicador se puede calcular para cualquier tipo de inventario (materiales y provisiones, trabajos en curso, productos terminados, o todos combinados) y puede ser utilizado tanto para el sector minorista como el fabricante.

La proporción se calcula dividiendo el coste del producto vendido (COGS) por el valor agregado promedio del inventario (AAIV):

$$\text{Rotación de inventario} = \text{COGS} / \text{AAIV}$$

El coste de los productos vendidos (COGS), conocido también como coste de ingresos, es el coste anual para que una empresa entregue productos vendidos a sus clientes. Sin embargo, el coste no incluye ni los gastos de la venta ni los administrativos. El valor agregado promedio del inventario (AAIV) es el valor de todos los productos que la empresa tiene en el inventario, valorados a precio de coste.

Continuando con lo expresado por Mion & Vermorel(2012, pág. 1), afirma que las empresas generalmente expresan su inventario en días o semanas de suministro.

Además:

El principal beneficio de este abordaje es que produce valores que son bastante inteligibles y proporciona un punto de comparación inmediato con el tiempo de entrega. En este caso, otra proporción, derivada de la primera, indica cuántos días de inventario están disponibles en el sistema, o cuántos días se necesitan vender el inventario.

$$\text{Días de suministro} = (\text{AAIV}/\text{COGS}) \times 365 \text{ días} = 365 / \text{rotación}$$

Cuando esta proporción se aplica a productos individuales, se denomina a menudo cobertura de existencias.

Este método mide la rapidez con la que la mercancía (activo) tarda en comercializarse por parte de la empresa. Este método representa la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un periodo de tiempo; este es uno de los indicadores más utilizados en el control de inventarios ya que demuestra la eficacia del manejo de la mercadería.

2.5 Hipótesis

El control interno de inventarios impacta significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.

2.6 Señalamiento de Variables

2.6.1 Variable Independiente.

El control Interno de Inventarios

2.6.2 Variable Dependiente

Rentabilidad

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque de Investigación

Según Grinnell(1997), citado en Restrepo (2010, p. 1) En términos generales, los dos enfoques (cuantitativo y cualitativo) son paradigmas de la investigación científica, pues ambos emplean procesos cuidadosos, sistemáticos y empíricos en su esfuerzo por generar conocimiento y utilizan, en general, cinco fases similares y relacionadas entre sí.

1. Lleva a cabo observación y evaluación de fenómenos.
2. Establece suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas
3. Demuestra el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento
4. Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis
5. Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar y fundamentar las suposiciones e ideas; o incluso para generar otras.

Afirma Unrau& Williams (2005), citado en Restrepo (2010, p. 1)La investigación cuantitativa debe ser lo más “objetiva” posible. Los fenómenos que se observan y/o miden no deben ser afectados de ninguna forma por el investigador. Este debe evitar que sus temores, creencias, deseos y tendencias influyen en los resultados del estudio o interfieran en los procesos y que tampoco sean alterados por las tendencias de otros.

De conformidad con el enfoque de la investigación en la fundamentación filosófica, para la ejecución de la siguiente investigación se aplicará el enfoque cualitativo y cuantitativo por las siguientes razones:

Para la comprensión de nuestro objeto de estudio, será contextualizado desde una perspectiva interna lo que no permitirá estar en contacto con la realidad del problema planteado.

Será orientada al descubrimiento de una hipótesis que no será absoluta sino más bien perfectible se tratará de interpretar la realidad para contribuir al cambio de la sociedad y a mejorar la calidad de vida del hombre.

La investigación se lo realizará de acuerdo con un proceso ya establecido el cual nos guiará hacia el objetivo que es solucionar el problema objeto de estudio ya trazado.

Estará desarrollada de acuerdo a una posición dinámica la cual nos permitirá estar prevenidos a los continuos cambios que se pueda dar dentro de la investigación y sobresalir a pesar de ellos.

Esta investigación se lo efectuará en forma holística, es decir, que se priorizará la integración total de las partes del proceso investigativo hasta ahora ejecutadas para gozar de un análisis global del problema objeto de estudio.

Existen dos paradigmas con los cuales se pueden realizar la investigación científica, los dos son muy diferentes, el cuantitativo se centra en una realidad exacta que no varía por las mediciones u observaciones hechas, mientras que el cualitativo la realidad se ve afectada por los estudios que se hacen a través de la observación y recolección de datos. Estos son diferentes pero a la vez se relacionan para formar una investigación completa como la que vamos a emplear en JC Distribuciones.

3.2 Modalidad Básica de la Investigación

Para la ejecución de la presente investigación se utilizará las siguientes modalidades:

Investigación Bibliográfica o documental

Según Rodríguez (2013, p. 1) Como en todo proceso de investigación, la búsqueda de fuentes bibliográficas y documentales está estrechamente asociada a los objetivos de la investigación. El criterio fundamental para el trabajo de investigación bibliográfica y documental está dado por los objetivos específicos del proyecto de investigación, en tanto delimitan cada una de las operaciones y procedimientos que deben realizarse para alcanzar el objetivo general de ésta

Según Galán (2011, p. 1) El avance de la sociedad del conocimiento está directamente relacionado con los avances científicos y tecnológicos y que solo a través del proceso de investigación documental se puede hacer un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posiciones o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudios. , esta se caracteriza por el empleo predominante de registros gráficos como fuentes de información. Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrados en la forma de manuscritos e impresos, por lo que se le asocia normalmente con la investigación archivística y bibliográfica

Se utilizará como técnica de investigación, la lectura de libros, folletos, revistas, tesis de grado e internet, referente al control interno de inventarios y la rentabilidad; las cuales permitirán obtener mayor conocimiento acerca del problema objeto de estudio. Esto nos permitirá familiarizarnos con la finalidad del control interno de inventarios, y aplicar los conocimientos en la empresa JC Distribuciones para obtener la mayor rentabilidad posible.

Investigación de Campo

Según Taylor (1987, p. 1) Señala que el trabajo de campo incluye tres actividades principales. La primera se relaciona con una interacción social no ofensiva: lograr que los informantes se sientan cómodos y ganar su aceptación. El segundo aspecto trata sobre los modos de obtener datos: estrategias y tácticas

de campo. El aspecto final involucra el registro de los datos en forma de notas de campo escritas.

Según Graterol (n.d., p. 3) La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de que modo o por que causas se produce una situación o acontecimiento particular.

Con el propósito de recopilar información primaria se utilizará la investigación de campo, a través de la técnica de entrevista y encuesta que se aplicará a los empleados de la empresa, de tal manera que nos permitirá recolectar y registrar datos referentes a la investigación y tener un contacto directo con la realidad del problema en la empresa objeto de estudio como es JC Distribuciones y así ayudar a la toma de decisiones.

3.3 Tipos de investigación

En el desarrollo de la presente investigación se aplicarán los siguientes tipos:

Investigación Exploratoria

“Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento.” (Morales, 2010, p. 1)

Testifica Ibarra (2011, p. 1) Son las investigaciones que pretenden darnos una visión general, de tipo aproximativo, respecto a una determinada realidad. Este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado y reconocido, y cuando más aún, sobre él, es difícil formular hipótesis precisas o de cierta generalidad. Suele surgir también cuando aparece un nuevo fenómeno que por su novedad no admite una descripción sistemática o cuando los recursos del investigador resultan insuficientes para emprender un trabajo más profundo.

Para realizare este tipo de investigación de primer nivel es necesario que el investigador se familiarice con la realidad de la empresa JC Distribuciones para ayudar al planteamiento y formulación de la hipótesis. AL formar parte de la lista

de empleados de la organización objeto de estudio nos facilitará informarnos de todo lo que sucede en la empresa, revisar documentos restringidos para otras personas, y de esta forma dar un análisis más profundo de la situación

Investigación Descriptiva

Según Ibarra (2011, p. 1) El propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así -y valga la redundancia - describir lo que se investiga.

Asevera Morales (2010, p. 1) En las investigaciones de tipo descriptiva, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de lo que se escribe y estudia sobre lo social no va mucho más allá de este nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

Según Sierra M (2012, p. 8) “En ella se destacan las características o rasgos de la situación, fenómeno u objeto de estudio. Su función principal es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio.”

Esta investigación de segundo nivel se utilizará en la contextualización, es decir detallar como es y cómo se está presentando el problema objeto de estudio en la empresa JC Distribuciones, para de esta manera describir exactamente como está desarrollándose el problema de estudio y como afecta a la organización, gracias a la apertura de parte de la gerencia hacia la presente investigación que se está realizando.

Investigación Correlacional

Según Ibarra (2011, p. 1) Este tipo de estudio descriptivo tiene como finalidad determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego,

mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno. Este tipo de investigación descriptiva busca determinar el grado de relación existente entre las variables

Según Falcó (2009, p. 1) Tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables en un momento determinado. Se persigue determinar el grado y el sentido – positivo o negativo – en el cual las variaciones en una o varias variables (independientes) determinan la variación en otras (dependientes). La utilidad y propósito principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas. La correlación no busca dar una explicación de causalidad a la relación entre las variables, máxime cuando la covariación no implica necesariamente que dicha relación exista.

Este tipo de investigación de tercer nivel nos permitirá medir la relación que existe entre la variable independiente (Control Interno de Inventarios) y la variable dependiente (Rentabilidad), para lo cual, se utilizará la estadística inferencial y técnicas de investigación como la encuesta, entrevistas y checklist. Esto nos permitirá saber la relación que existe con el problema de control interno de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones, y optar por la mejor solución.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

“La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (Tamayo, 2011, p. 1)

Según Sábado (2009, p. 21) Es el conjunto de todo los individuos que cumplen ciertas propiedades y de quienes deseamos estudiar ciertos datos. Podemos entender que una población abarca todo el conjunto de elementos de los cuales podemos obtener información, entendiendo que todos ellos han de poder ser identificados.

Es el conjunto total de personas que abarca el universo que se va a investigar. La empresa JC Distribuciones dispone de 4 empleados esenciales para la investigación por lo cual es una población mínima y fácil de encuestar.

Datos:

CONTADORA	NANCY TIBAN
AUXILIAR CONTABLE	ISMAEL CLAVIJO
AUXILIAR CONTABLE	FANY MANOBANDA
GERENTE	JAIME CLAVIJO
BODEGUERO	DANIEL TENEMAZA

En nuestro caso no se aplica la fórmula debido a que la población de JC Distribuciones es igual a la muestra.

3.5 Operacionalización de variable

Variable Independiente: Control Interno de Inventarios

Tabla N° 1 Operacionalización de la Variable Independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMES	TECNICA E INSTRUMENTO DE INVESTIGACION
<p>Control Interno de inventarios</p> <p>El control interno constituye una serie de acciones que se interrelacionan y se extienden a todas las actividades de una organización, éstas son inherentes a la gestión del negocio (actividades de una entidad). El control interno es parte y está integrado a los procesos de gestión básicos: planificación, ejecución y supervisión, y se encuentra entrelazado con las actividades operativas de una</p>	Gestión	<p>Información (si aplica)</p> <p>Comunicación (si aplica)</p>	<p>¿Cómo califica la distribución de la información en la empresa?</p> <p>¿Cómo considera los medios de comunicación en la empresa?</p> <p>¿Qué medio de comunicación ayudarían en la empresa?</p> <p>¿Cuán bien conoce el personal las funciones a realizar?.</p>	<p>ANEXO No 3</p> <p>Cuestionario</p>

<p>organización. Los controles internos son más efectivos cuando forman parte de la esencia de una organización, cuando son "incorporados" e "internalizados" y no "añadidos".</p>	<p>Supervisión y control</p>	<p>Entorno de Control (si aplica)</p> <p>Sistemas de Inventarios(si aplica)</p> <p>Métodos de valoración(si aplica)</p> <p>Actividades de control (no aplica)</p>	<p>¿Existen capacitaciones al personal en la empresa?</p> <p>¿Qué tanto conoce el personal las políticas de la empresa?</p> <p>¿El entorno actual es el que necesita la empresa?</p> <p>¿Qué tipo de sistema de inventarios utiliza la empresa?</p> <p>¿Conoce el tipo de método de valoración que aplica la empresa?</p> <p>¿Conoce el personal las actividades de control que aplica la empresa?</p> <p>¿Cuánto mejora la eficiencia de la empresa las actividades de control?</p>	
--	------------------------------	---	--	--

Fuente: COSO
Elaborado por: Clavijo Jaime (2014)

3.6 Plan de recolección de la Información

Para la ejecución de la presente investigación utilizaremos los siguientes principios:

a) ¿Para qué?

Determinar la influencia del control interno de inventarios en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato, para contribuir en las decisiones.

b) ¿De qué personas u objetos?

Corresponde a las personas que conforman la empresa JC Distribuciones.

c) ¿Sobre qué aspectos?

Descubrir el impacto del control interno de inventarios en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones

d) ¿Quién o Quiénes?

Este trabajo es responsabilidad exclusiva del investigador

e) ¿A quiénes?

Las personas que proporcionan la información necesaria para la presente investigación, es decir, las personas relacionadas con los inventarios.

f) ¿Cuándo?

El presente trabajo se desarrollara en el segundo semestre del 2014

g) ¿Dónde?

El lugar seleccionado fue la empresa JC Distribuciones ubicada en las calles Los incas y Llincando, cantón Ambato, provincia Tungurahua y correspondiente a la república del Ecuador.

h) ¿Cuántas veces?

Este proceso se utilizará una sola vez puesto que se trata de una investigación de carácter transaccional o transversal.

i) ¿Cómo?

Se aplicará el método de la encuesta

j) ¿Con qué?

Se utilizará la lista de chequeo

Tabla N° 3 Recolección de Información

TIPOS DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN
Información Secundaria	Lectura Científica	<p>Libros, revistas y papers de Control Interno</p> <p>Libros, revistas y papers de Auditoría de Gestión</p> <p>Libros y revistas de Rentabilidad</p> <p>Tesis de Grado referentes al tema de investigación.</p>
Información Primaria	Encuesta	Lista de Chequeo

Fuente: Propia

Elaborado por: Clavijo Jaime (2014)

3.7 Plan de procesamiento y análisis de la Información

Según Vela (2012, p. 1) La definición de pautas para el procesamiento y análisis de la información es clave para que los distintos actores de un Proyecto puedan disponer de información de calidad, oportuna y útil, según sus necesidades. En este sentido, hay que tener en cuenta definir pautas coherentes para los niveles de ejecución del proyecto y las unidades funcionales: iniciando con el nivel de “campo” (las comunidades y organizaciones), pasando por las Co-ejecutoras, hasta llegar al nivel de dirección y los financiadores.

Para el procesamiento y análisis de la información de esta investigación se procederá de la siguiente manera:

- La Encuesta, que se complementará con la lista de chequeo.
- Al obtener la información se analizará de la siguiente manera:
- Análisis de la información recogida. Se depura la información y se obtiene lo indispensable.
- Se realiza la tabulación y cuadros para las variables de la hipótesis:
- Representaciones gráficas: El presente trabajo de investigación para las representaciones graficas utilizará la columna agrupada porque compara valores entre categorías usando rectángulos verticales.
- Plan de análisis y representación de resultados
- Estudio de los resultados obtenidos. Recalcando aspectos relacionados con los objetivos.
- Se interpretan los resultados obtenidos. relacionándolos con las preguntas
- Comprobación de la hipótesis planteada.
- Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis e interpretación de los resultados

Para la recolección de la información se ha utilizado como instrumento el cuestionario y la lista de observación, la misma que ha sido aplicada a 6 personas que corresponden a la población elegida de la empresa JC Distribuciones del Cantón Ambato, los cuales serán el objeto de estudio de nuestra investigación.

Por consiguiente los resultados que alcanzamos al aplicar la encuesta dentro de la organización investigada son los siguientes:

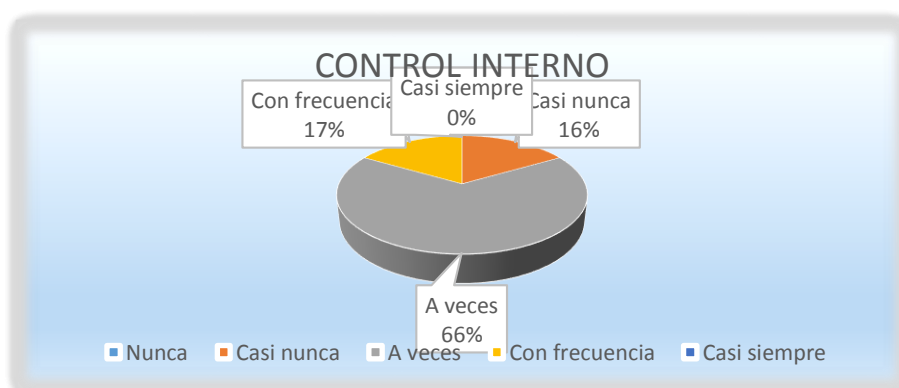
1. ¿Se aplica control interno eficiente sobre los inventarios que dispone la empresa?

Tabla N° 4 Control Interno

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca	1	16,67
A veces	4	66,67
Con frecuencia	1	16,67
Casi siempre		

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 4 Control interno



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados, 4 personas, es decir, el 67%, manifiestan que a veces se aplica control interno, el 16% correspondiente a 1 persona, dijeron que casi nunca realizan control interno. 1 persona, es decir, el 17% revelan que con frecuencia se aplica un control interno sobre los inventarios.

Se nota claramente que no existe un control interno sobre los inventarios tan marcada en la empresa, ya que gran cantidad del personal se encuentra en desacuerdo sobre el control interno que se aplica en la organización, por lo que la administración debería implementar políticas al respecto.

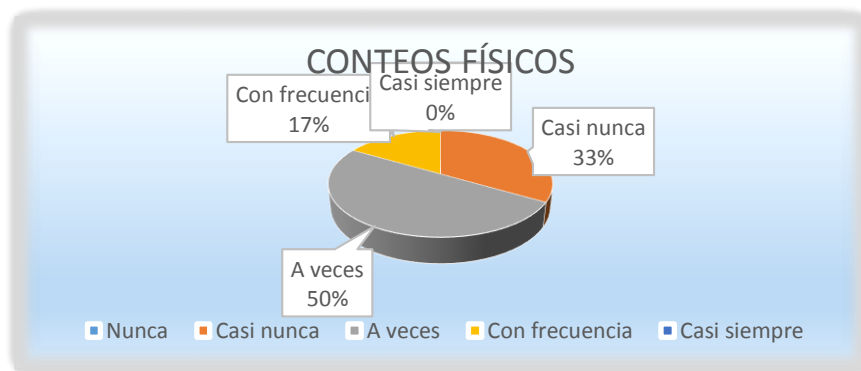
2. ¿Se realizan tomas físicas de los inventarios periódicamente?

Tabla N° 5 Conteos físicos

OPCIONES	RESULTADOS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Nunca			
Casi nunca	2	33%	33%
A veces	3	50%	83%
Con frecuencia	1	17%	100%
Casi siempre			

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 5 Conteos físicos



FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

La investigación proporcionó como resultado que: 3 personas correspondientes al 50%, señalaron que a veces se realizan tomas físicas, el 33% (2 personas) expresaron que casi nunca se realizan inventarios, mientras que 1 persona correspondiente al 17% manifestaron que con frecuencia se realizan tomas físicas. Los trabajadores no tienen conocimiento claro sobre la realización de los inventarios dentro de la organización, por lo cual se concluye que no existe una planificación para tomas físicas, por tal motivo se debe implementar la toma física dentro de la planificación de la empresa ya que representa un punto importante para el normal desenvolvimiento de la empresa.

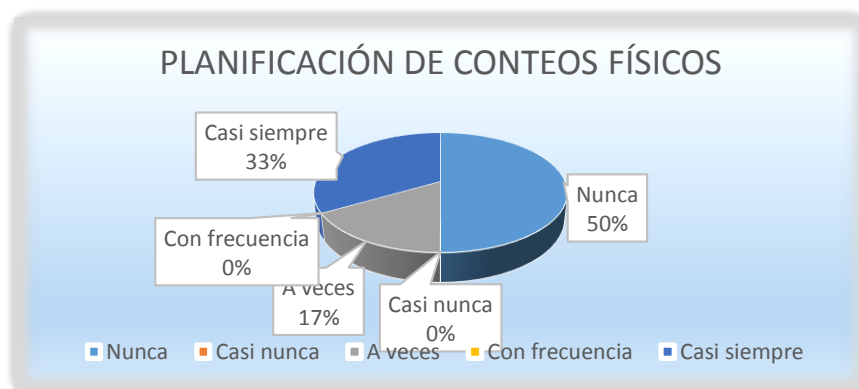
3. ¿Las tomas físicas están previamente planificadas con los responsables de bodega?

Tabla N° 6 Planificación de conteos físicos

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca	3	50%
Casi nunca		
A veces	1	17%
Con frecuencia		
Casi siempre	2	33%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 6 Planificación de conteos físicos



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados, 3 personas manifestaron que nunca se planifica los conteos físicos en la empresa correspondiente al 50%; 2 personas responden que casi siempre se planifica los inventarios con el 33%; en tanto que, el 17% representado por 1 persona anunciaron que a veces se realizan conteos físicos.

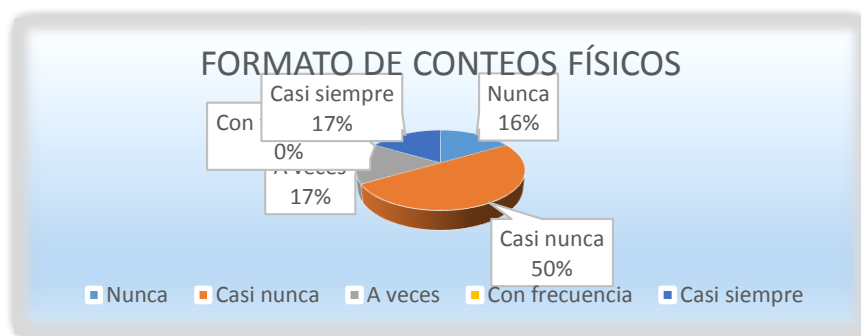
En la empresa no se realiza una correcta planificación para la realización de los inventarios por lo que no se tiene una noción clara del tiempo específico a realizar dichos conteos y a su vez no se asimila la verdadera importancia de contar con un inventario detallado.

4. ¿Existe un formato establecido para la realización de toma física de inventarios? Tabla N° 7 Formato de conteos físicos

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca	1	17%
Casi nunca	3	50%
A veces	1	17%
Con frecuencia		
Casi siempre	1	17%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
 ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 7 Formato de conteos físicos



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
 ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

De la totalidad de la muestra 3 encuestados, correspondiente al 50%; manifestaron que no existen formatos para los conteos físicos; el 17%, es decir 1 trabajador opinaron que casi siempre han contado con un formato para los inventarios; 1 persona, es decir, el 17 % argumentando que a veces cuentan con un formato para la toma física de inventarios, mientras que un empleado expresó que nunca les dan un formato para la toma de inventarios. Correspondiente al 16% cada uno.

La mayoría de los trabajadores de la empresa están inconformes con la forma de llevar a cabo la toma de inventarios, debido a que no cuentan con las herramientas necesarias para realizar dichos conteos. Al no existir la organización necesaria se confunde a los empleados destinados a estas labores, por lo que se debe proporcionar un formato técnico que facilite esta actividad.

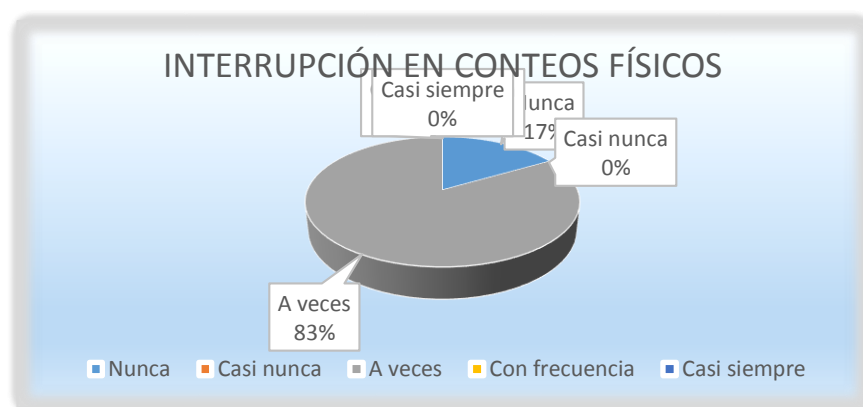
5. ¿Mientras se realiza el conteo físico se receptan inventarios?

Tabla N° 8 Interrupción en conteos físicos

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca	1	17%
Casi nunca		
A veces	5	83%
Con frecuencia		
Casi siempre		

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 8 Interrupción en conteos físicos



FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

El cuestionario realizado proporcionó la siguiente información: el 83% de los encuestados correspondiente a 5 personas expresaron, que nunca se interrumpen los conteos físicos; y el 17% restante, determinado por 1 trabajadores, manifestaron que a veces se interrumpen los inventarios.

Gran parte de los encuestados objetaron que existen interrupciones en el momento de realizar la toma física, lo cual acarrearía problemas a la hora de determinar la existencia real de cada una de las líneas que comercializa la empresa. Esto originaría problemas al quererlas venderlas y tendríamos enormes problemas con nuestros respetados clientes.

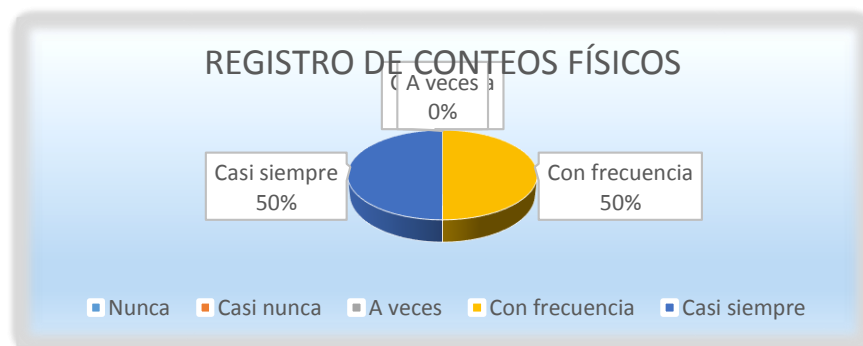
6. ¿Mantiene la empresa registros de inventarios que detallen lo que se contó y sus diferencias encontradas?

Tabla N° 9 Registro de conteos físicos

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca		
A veces		
Con frecuencia	3	50%
Casi siempre	3	50%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 9 Registro de conteos físicos



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

De los encuestados (3) correspondiente al 50%, afirmaron que la empresa casi siempre cuenta con registros de los conteos físicos realizados; el 50%, es decir, 3 personas manifestaron que con frecuencia se llevan registros en donde se detalla lo que se contó y las diferencias encontradas.

La empresa maneja registros muy detallados de toda la toma física que se desarrollan dentro de la organización, y por ende las diferencias encontradas son especificadas claramente para su posterior ajuste. Esto nos permitirá obtener un inventario eficiente que promueva el cumplimiento de objetivos y eleve los índices de rentabilidad.

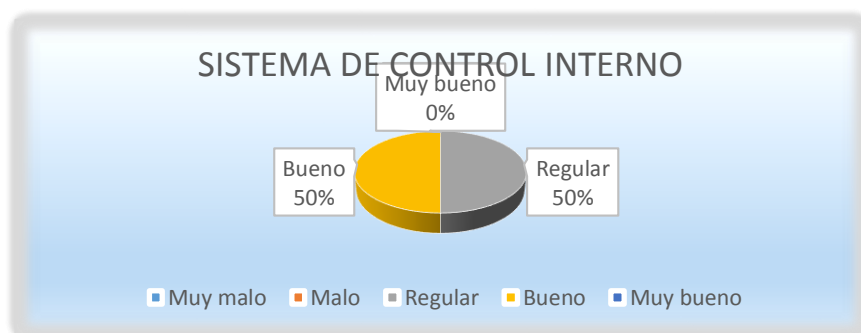
7. ¿Cómo calificaría al sistema de control interno de la empresa?

Tabla N° 10 Sistema de control interno

OPCIONES	FRECUENCIA		FRECUENCIA
	RESULTADOS	ABSOLUTA	RELATIVA
Muy malo			
Malo			
Regular	3	50%	50%
Bueno	3	50%	100%
Muy bueno			

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 10 Sistema de control interno



FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

La investigación realizada como resultado que: el 50% de los encuestados (3 personas) expresaron que existe un control interno bueno; el 50% (3 personas), expresaron que existe un control interno regular en la empresa

El control interno es primordial en toda clase de organización, y una comercializadora no es la excepción. El control permitirá que todas las actividades que se realicen dentro de la empresa estén coordinadas de acuerdo a los objetivos planteados y de esta manera trabajar de manera conjunta para alcanzar mejores rendimientos, tanto individual como colectivamente.

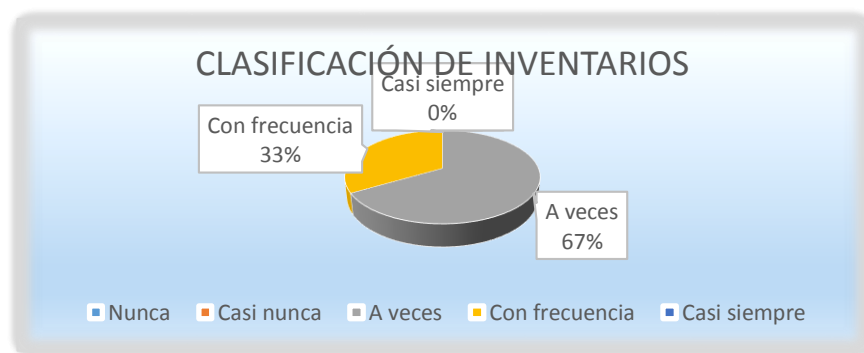
8. ¿ La mercadería almacenada se encuentra ordenada de tal manera que facilite y simplifique la manipulación y conteo de la misma?

Tabla N° 11 Clasificación de inventarios

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca		
A veces	4	67%
Con frecuencia	2	33%
Casi siempre		

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 11 Clasificación de inventarios



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

Los datos de la investigación afirman que el 67% de los encuestados (4 personas), afirman que a veces la mercadería es clasificada para su mejor manipulación; según el 33% (2 personas), manifestaron que con frecuencia los inventarios son ordenados de tal manera que se simplifique el conteo de la misma.

Se constata que la empresa realiza un trabajo eficiente con la organización de su inventario, de tal forma que los empleados conocen claramente en que sector y percha se encuentran los diferentes productos que comercializa la organización. Esto contribuye a la eficiencia al momento de despachar pedidos a los clientes.

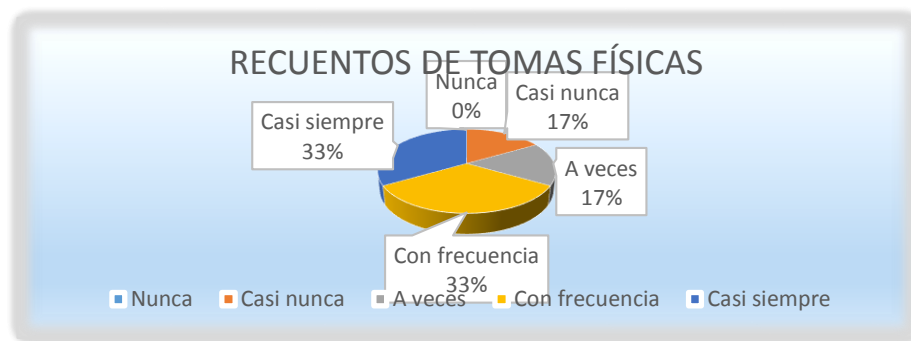
9. ¿En los casos en los que haya diferencias en el inventario físico, se realizan dobles recuentos?

Tabla N° 12 Recuentos de tomas físicas

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca	1	17%
A veces	1	17%
Con frecuencia	2	67%
Casi siempre	2	100%

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 12 Recuentos de tomas físicas



FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

Las encuestas reflejaron que: 2 personas (33%), manifestaron que casi siempre se realizan recuentos cuando aparecen diferencias, (33%) concerniente a 2 trabajadores dijeron que con frecuencia se ejecutan recuentos en la empresa, 1 empleado correspondiente al 17% revelaron que la empresa a veces efectúa segundas tomas físicas, el 17% (1 persona), dijeron que la organización nunca realiza recuentos al encontrar diferencias.

Los recuentos son tan importantes al momento de realizar la toma física, ya que representa una retroalimentación a la actividad que se ejecutó anteriormente. Este proceso nos permite tener la seguridad de que la cantidad que vemos en el sistema contable es la misma cantidad que disponemos en nuestras bodegas, y así podemos ofrecer a nuestros clientes mercadería que realmente poseemos.

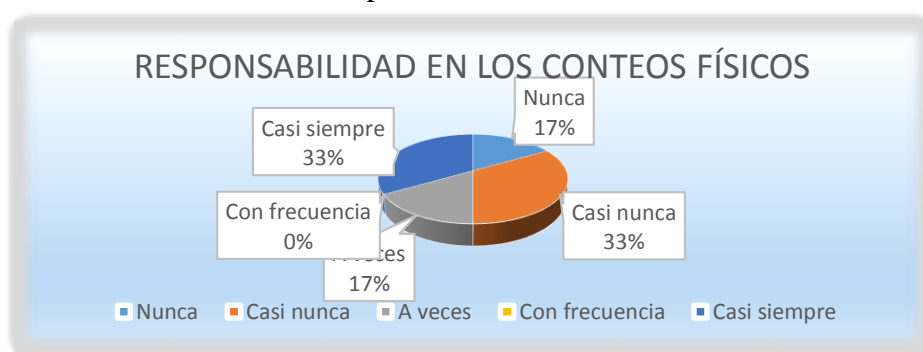
10. ¿Se firman las hojas de respaldo donde se detalle el conteo efectuado y sus diferencias encontradas por los responsables del conteo y bodeguero?

Tabla N° 13 Responsabilidad en los conteos físicos

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca	1	17%
Casi nunca	2	33%
A veces	1	17%
Con frecuencia		
Casi siempre	2	33%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 13 Responsabilidad en los conteos físicos



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

De los encuestados, 2 con el 33% señalaron que casi siempre se asignan responsabilidades en los conteos físicos; casi nunca respondieron 2 encuestados con el 33%.; el 17% o sea 1 personas afirman que a veces se determinan responsabilidades en los inventarios, mientras que 1 trabajador correspondiente al 17% señalan que nunca se establece responsabilidades durante el conteo físico.

En base a lo argumentado inicialmente podemos darnos cuenta que la empresa no asigna responsabilidades durante la realización del inventario, lo que ocasiona la falta de compromiso por parte de las personas que llevan a cabo el conteo. Esto imposibilita que el inventario sea un éxito y la asignación eficaz de los faltantes a los responsables.

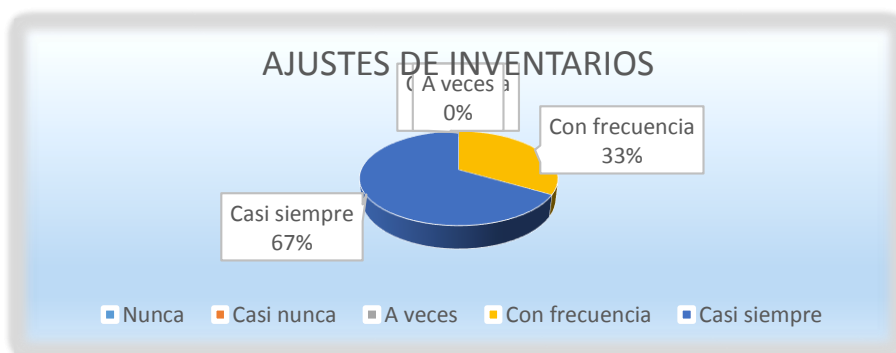
11. ¿Los ajustes por diferencias están aprobados por el gerente general?

Tabla N° 14 Ajustes de inventarios

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca		
A veces		
Con frecuencia	2	33%
Casi siempre	4	67%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 14 Ajustes de inventarios



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

De la totalidad de encuestados el 67% (4 encuestados) respondieron que casi siempre los ajustes del inventarios están aprobados por gerencia, en tanto que 2 personas, es decir, el 33 % manifestaron que con frecuencia los ajustes de las tomas físicas son aprobados por el gerente.

Las diferencias encontradas durante el inventario deben seguir un proceso desde su registro al momento de realizar la toma física, hasta culminar con la aprobación por parte del gerente de la forma en que se va a dar de baja esa diferencia, ya sea asumiendo la empresa o cargándose a los responsables.

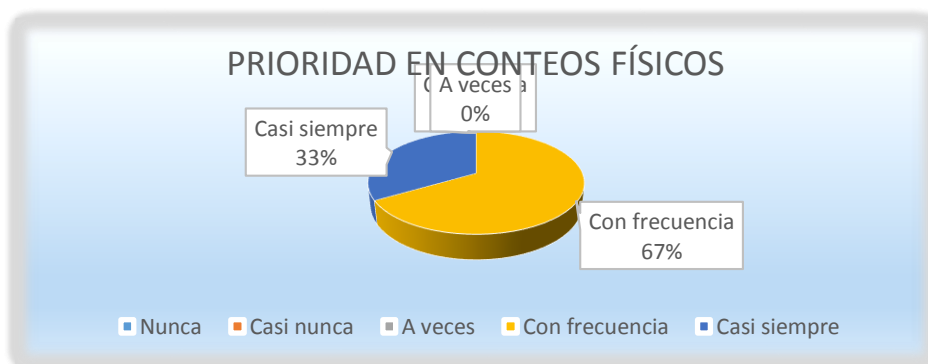
12. ¿ Se toma prioridad en el conteo del siguiente período a los bienes en los cuales se encontraron diferencias significativas en su valor y cantidad?

Tabla N° 15 Prioridad en conteos físicos

OPCIONES	FRECUCENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca		
A veces		
Con frecuencia	4	67%
Casi siempre	2	33%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 15 Prioridad en conteos físicos



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados, 4 personas representadas por el 67% respondieron que con frecuencia se toma prioridad a los ítems que se encontraron diferencias en los conteos anteriores; mientras que 2 trabajadores (33%) afirman que casi siempre se toma prioridad a productos que tuvieron una diferencia significativa en años anteriores.

Los conteos físicos demuestran las actividades que están fallando dentro de la organización y además señalan los productos en los cuales existe una diferencia significativa, y de esta manera tomar énfasis en la aplicación de métodos que permitan mitigar estos errores en posteriores conteos.

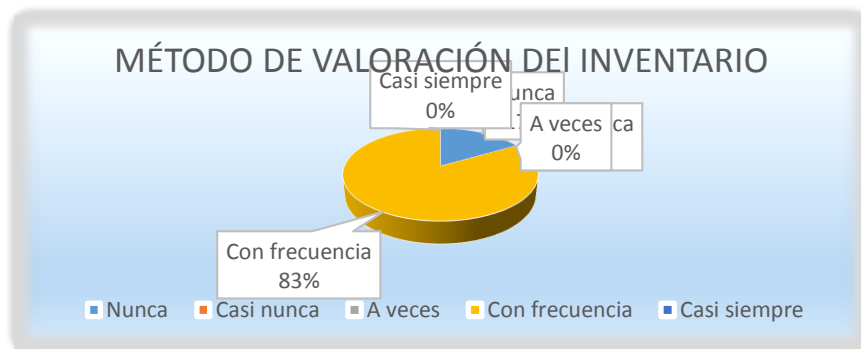
13. ¿El método de valoración utilizado por la empresa permite cumplir con los objetivos financieros y tributarios?

Tabla N° 16 Método de valoración del inventario

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca	1	17%
Casi nunca		
A veces		
Con frecuencia	5	83%
Casi siempre		

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 16 Método de valoración del inventario



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

La mayoría de encuestados 5 correspondiente al 83%; coinciden en que con frecuencia el método de valoración permite cumplir los objetivos planteados; mientras que 1 persona que representa al 17%, manifiesta que nunca el método de valoración de inventarios permite cumplir los objetivos financieros y tributarios.

Basado en el criterio de los empleados el método de valoración de inventarios (promedio) es muy bien visto por el cliente interno, ya que este permite tener un conocimiento exacto sobre el valor real de los productos que se van a comercializar y no se crean problemas al momento de asignar los precios de venta.

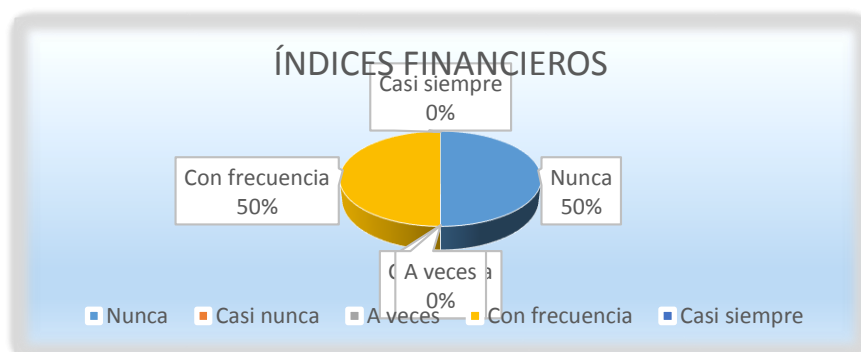
14. ¿La empresa calcula índices financieros para la toma de decisiones?

Tabla N° 17 Índices financieros

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca	3	50%
Casi nunca		
A veces		
Con frecuencia	3	50%
Casi siempre		

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 17 Índices financieros



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

La investigación determina que 3 empleados, es decir, 50% argumentan que con frecuencia se calculan índices financieros para la toma de decisiones; en tanto que el 50% representando a 3 persona manifiestan que nunca se calculan índice financieros dentro de la empresa.

Los índices financieros son vitales al momento de realizar la tan complicada toma de decisiones, ya que estos nos detallan toda la información en pequeñas cifras porcentuales con las que podemos darnos cuenta de la situación que atraviesa nuestra organización y aplicar cambios que permitirán alcanzar las metas como lo es el aumento de la rentabilidad.

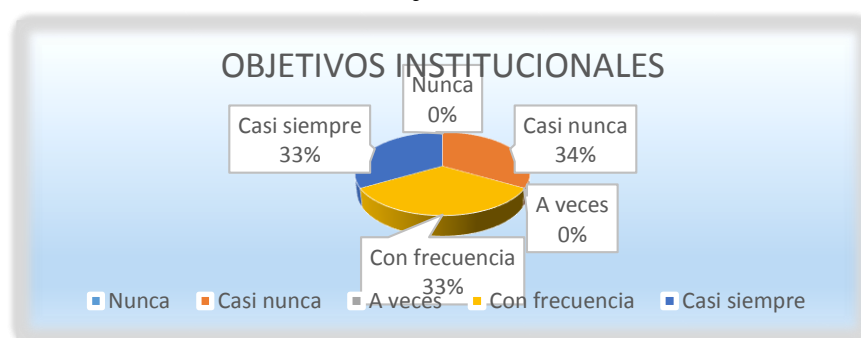
15. ¿El porcentaje de rentabilidad está conforme a los objetivos institucionales de la entidad?

Tabla N° 18 Objetivos institucionales

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca	2	33%
A veces		
Con frecuencia	2	33%
Casi siempre	2	33%

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 18 Objetivos institucionales



FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

La información otorgada a través de las encuestas determinan que: 2 personas concerniente al 33% respondieron que casi siempre la rentabilidad está acorde con los objetivos institucionales, 2 trabajadores, (33%) manifestaron que con frecuencia los índice rentables están de acuerdo con los objetivos empresariales, mientras que el 34% correspondiente a 2 empleados expresaron que casi nunca los índice rentables están acorde a los objetivos institucionales.

Las metas planteadas por la empresa cumplen diferentes fases hasta el logro de las mismas, por lo que los índices nos dan las pautas de si cumplimos o no las diferentes fases programadas. Los índices con información verídica contribuyen a una planificación eficiente, enseñándonos las políticas que debemos aplicar durante el periodo económico y así aumentar nuestro beneficio.

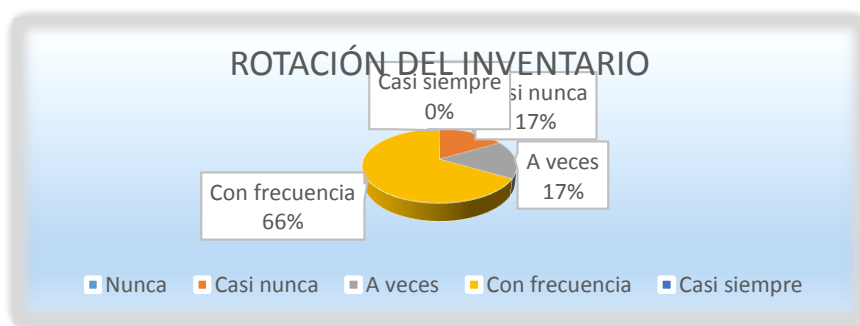
16. ¿Con que frecuencia rota el inventarios de la empresa?

Tabla N° 19 Rotación del inventario

OPCIONES	FRECUENCIA	
	RESULTADOS	RELATIVA
Nunca		
Casi nunca	1	17%
A veces	1	33%
Con frecuencia	4	67%
Casi siempre		

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
 ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 19 Rotación del inventario



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
 ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

La investigación realiza da como resultado que: el 66% de los encuestados (4 personas) expresaron que con frecuencia rota el inventario; el 17% (1 trabajadores), enunciaron que a veces rota el inventario en la empresa, mientras que 1 empelado correspondiente al 17% afirman que casi nunca rota el inventario en la empresa JC distribuciones.

La rotación del inventario es imprescindible para el aumento de la rentabilidad dentro de una organización, ya que el crecimiento en el índice de rotación demuestra que se está vendiendo más, esto a su vez nos indica que tenemos mayor beneficio y comparado con la inversión nos damos cuenta que tenemos un aumento en la rentabilidad .

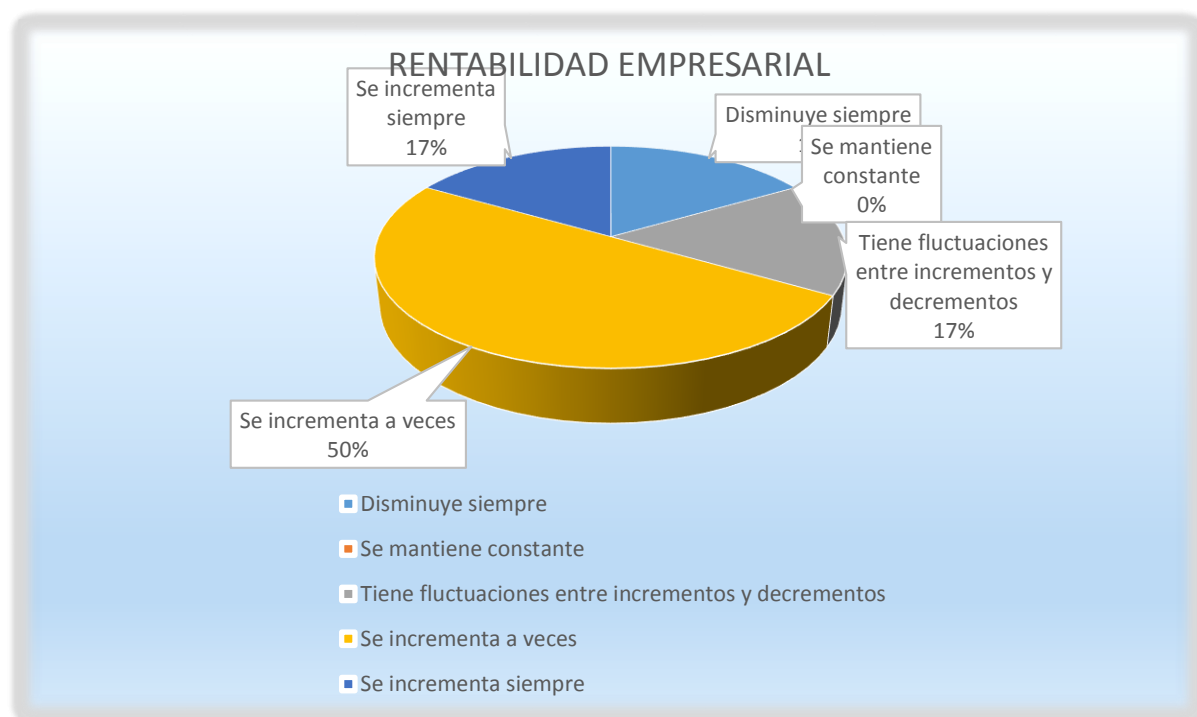
17. ¿Cómo consideraría la tendencia de la rentabilidad en la empresa?

Tabla N° 20 Rentabilidad empresarial

OPCIONES	RESULTADOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA
		ABSOLUTA	RELATIVA
Disminuye siempre	1	17%	17%
Se mantiene constante			
Tiene fluctuaciones entre incrementos y decrementos	1	17%	33%
Se incrementa a veces	3	50%	83%
Se incrementa siempre	1	17%	100%

FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Gráfico N° 20 Rentabilidad empresarial



FUENTE: Empresa “JC Distribuciones”
ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Análisis e Interpretación

El resultado es que el 50% (3 encuestados) reconocieron que se incrementa a veces la rentabilidad, 1 persona (17%) manifestó que se incrementa siempre la rentabilidad, el 17% correspondiente a 1 trabajador declaró que existen fluctuaciones entre incremento y decrementos, mientras que el 16% (1 encuestados) dijeron que la rentabilidad disminuye siempre.

Toda organización busca lograr los mayores beneficios con la menor inversión posible durante un periodo económico, lo que representa en sí la rentabilidad. La empresa objeto de estudio no es la excepción y trata de logara dichos objetivos, dándose cuenta que para lograr un aumento en la rentabilidad, debe generar mayor rotación en los inventarios por lo que es primordial aplicar un eficiente control interno sobre los inventarios.

4.3 Verificación de hipótesis

4.3.1 Comprobación de la hipótesis

La prueba o comprobación de las hipótesis representa un modo de demostrar los resultados de una investigación, las cuales se han realizado a la población investigada. Para lo cual se aplica el método de la t de student que es una prueba estadística.

Comprobación de la hipótesis con la t de student

Ho:

El control interno de inventarios no impactará significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.

H1:

El control interno de inventarios si impactará significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.

4.3.2 Elección de la prueba estadística

Para la verificación de la hipótesis se utilizará la t de student y se utiliza la siguiente formula

$$t = \frac{P_1 - P_2}{\sqrt{\hat{p}\hat{q}\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

En donde:

P_1 = Proporción de la pregunta 1

P_2 = Proporción de la pregunta 2

\hat{p} = Porcentaje de acierto

\hat{q} = Porcentaje de fracaso

n_1 = Población pregunta 1

n_2 = Población pregunta 2

4.3.3 Selección del nivel de significación

Para la verificación hipotética se utilizará el nivel

$$\alpha = 0,05 = 95\%$$

4.3.4 Grados de libertad

Para determinar los grados de libertad se utiliza la siguiente fórmula:

$$gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$gl = 6 + 6 - 2$$

$$gl = 10$$

“T” tabulado = 2,228 (dentro de la curva normal)

4.3.5 Cálculos estadísticos del cuestionario

Tabla N° 21 Datos del cuestionario

No	1	2	3	4	5	DESFAVORABLE	FAVORABLE
1		1	4	1		1	5
2		2	3	1		2	4
3	3		1		2	3	3
4	1	3	1		1	4	2
5	1		5			1	5
6				3	3	0	6
7			3	3		0	6
8			4	2		0	6
9		1	1	2	2	1	5
10	1	2	1		2	3	3
11				2	4	0	6
12				4	2	0	6
13	1			5		1	5
14	3	2	1			5	1
15		2		2	2	2	4
16		1	1	4		1	5
17	1		1	3	1	1	5

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
 ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Tabla N° 22 Cálculos estadísticos (cuestionario)

Variable	Pregunta	Respuesta		TOTAL	P1	P2	p	q
		SI	NO					
Independiente	1. ¿Se aplica control interno eficiente sobre los inventarios que dispone la empresa?	5	1	6	0.83	-	0,5000	-
Dependiente	14 ¿La empresa calcula índices financieros para la toma de decisiones?	1	5	6	-	0,17	-	0,5000

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"
 ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

$$p_1 = \frac{5}{6}$$

$$p_1 = 0.83$$

$$p_2 = \frac{1}{6}$$

$$p_2 = 0.17$$

$$\hat{p} = \frac{5 + 1}{6 + 6}$$

$$\hat{p} = 0.5$$

$$\hat{q} = 1 - \hat{p}$$

$$\hat{q} = 1 - 0.5$$

$$\hat{q} = 0.5$$

Ecuación T

$$t = \frac{P1 - P2}{\sqrt{\hat{p}\hat{q}\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

Remplazando

$$t = \frac{0.83 - 0.17}{\sqrt{0.5000 * 0.5000 \left(\frac{1}{6} + \frac{1}{6}\right)}}$$

$$t = \frac{0.66}{\sqrt{0.25(0.33)}}$$

$$t = 2.309$$

Se concluye que con un nivel de significancia del 0.05, t calculada no se encuentra en la región de aceptación de H_0 , entonces se acepta la hipótesis alterna H_1 .

4.3.6 Conclusión

Al realizar los cálculos de la tabla de contingencia llegamos a la conclusión de que se rechaza la hipótesis nula “El control interno de inventarios no impactará significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.”, aceptando la hipótesis alternativa que es “El control interno de inventarios si impactará significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.”, debido a que el valor de t de student calculado con 2.309 es superior a t tabulado 2,228, con 10 grados de libertad, y un alfa de 0.05.

Podemos concluir que la implantación de un sistema de control interno de inventarios en la empresa JC Distribuciones nos permitirá incrementar la rentabilidad de la empresa.

4.3.7 Cálculos estadísticos de la lista de observación

Tabla N° 23 Datos de la lista de observación

No	PREGUNTAS	SI	NO
1	Cuenta con un sistema de control de inventario	6	0
2	Se realizan por lo menos un conteo en el periodo fiscal	3	3
3	La persona que controla el inventario autoriza la entrada, salida y registros de los mismos.	3	3
4	El personal que participa en el inventario físico es instruido, por el departamento de contabilidad, de la forma como se realizará el inventario	1	5
5	Se organizan equipos idóneos y complementarios para la realización de la toma de inventarios	4	2
6	La empresa define actividades de control interno para la protección del inventario	3	3
7	El departamento de contabilidad cuenta con un sistema de información que muestre de manera oportuna y adecuada la cantidad de mercadería entregada o devuelta	5	1
8	Considera usted que el sistema contable de la empresa se rige por la normativa legal y tributaria vigente	4	2
9	El sistema contable permite conocer las diferencias existentes entre lo contable con el control de inventarios	5	1
10	El sistema de control de inventarios le permite conocer en todo momento con que cantidad de artículos cuenta	5	1
11	Existe un flujo de proceso entre la adquisición y la venta de los inventarios	5	1
12	Cuenta con políticas y procedimientos para el control de inventarios definidas y expresas desde la adquisición hasta la venta de inventarios	3	3
13	Considera usted que el área de almacenamiento es propicia de acuerdo al tipo de inventario que maneja la empresa	6	0
14	Se realizan pronósticos de ventas y compras	6	0

15	El presupuesto de adquisición de inventarios está basado en pronósticos de ventas de años anteriores	5	1
16	Según el método de valoración utilizado por la empresa permite cumplir con los objetivos financieros y tributarios	5	1
No	PREGUNTAS	SI	NO
17	Las diferencias son cargadas a los responsables del inventario en caso de que se compruebe negligencia	3	3
18	Los ajustes al inventario son autorizados por un nivel adecuado dentro de la organización	6	0
19	La selección de proveedores cumple procedimientos específicos para elegir el más idóneo y adecuado para la empresa.	4	2
20	Existen una herramienta matemática que permita mantener un inventario óptimo y así prevenir situaciones de déficit o superávit de stock	1	5
21	La empresa cumple con la adecuada contabilización del inventario, siguiendo los principios de contabilidad generalmente aceptados y normas contables	4	2
22	Se realiza autorizaciones para entrada y salida de inventarios	6	0
23	Se ha establecido políticas y procedimientos para el control de inventario obsoleto, dañado o de lenta rotación	4	2
24	El inventario está asegurado en caso de pérdida (incendió, robo, etc.)	2	4
25	Se realiza un control de calidad al recibir el inventario ,de tal forma que facilite conocer referencia del producto, nombre del producto, la cantidad actual, etc.	5	1
26	Si es necesario se suspende la entrada y salida de productos durante el conteo físico (inventario)	4	2
27	Se cuenta con recursos necesarios para poder operar, luego de haber cancelado sus obligaciones a corto plazo	5	1
28	La empresa ha crecido económica y financieramente en los últimos cinco años	6	0
29	La empresa tiene un mecanismo que le permite fijar el precio de venta de los inventarios	6	0

30	Se realizan actividades que permitan el cumplimiento de los objetivos institucionales respecto a la rentabilidad	1	5
31	La empresa trabaja con índices de rentabilidad que permitan mejorar la toma de decisiones	3	3
32	Dentro del mercado existen problemas políticos, sociales y económicos que disminuyan las ventas de la empresa	5	1
33	Los problemas económicos del país perjudican las proyecciones de rentabilidad de la empresa	5	1

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"

ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Tabla N° 24 Cálculos estadísticos (lista de observación)

Variable	Pregunta	Respuesta		TOTA	P1	P2	p	q
		SI	NO	L				
Independiente	14. ¿Se realizan pronósticos de ventas y compras?	6	0	6	1,0000	-	0,58	-
Dependiente	30 ¿Se realizan actividades que permitan el cumplimiento de los objetivos institucionales respecto a la rentabilidad?	1	5	6	-	0,0000	-	0,42

FUENTE: Empresa "JC Distribuciones"

ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

$$p_1 = \frac{6}{6}$$

$$p_1 = 1.00$$

$$p_2 = \frac{1}{6}$$

$$p_2 = 0.17$$

$$\hat{p} = \frac{6 + 1}{6 + 6}$$

$$\hat{p} = 0.58$$

$$\hat{q} = 1 - \hat{p}$$

$$\hat{q} = 1 - 0.5$$

$$\hat{q} = 0.42$$

Ecuación T

$$t = \frac{P1 - P2}{\sqrt{\hat{p}\hat{q}\left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}}$$

Remplazando

$$t = \frac{1.00 - 0,17}{\sqrt{0,58 * 0,42\left(\frac{1}{6} + \frac{1}{6}\right)}}$$

$$t = \frac{0.83}{\sqrt{0.2436(0.33)}}$$

$$t = 2.924$$

Se concluye que con un nivel de significancia del 0.05, t calculada no se encuentra en la región de aceptación de H_0 , entonces se acepta la hipótesis alterna H_1 .

4.3.8 Conclusión

Al realizar los cálculos de la tabla de contingencia llegamos a la conclusión de que se rechaza la hipótesis nula “El control interno de inventarios no impactará significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.”, aceptando la hipótesis alternativa que es “El control interno de inventarios si impactará significativamente en la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones del cantón Ambato.”, debido a que el valor de t de student calculado con 2.924 es superior a t tabulado 2,228, con 10 grados de libertad, y un alfa de 0.05.

Podemos concluir que la implantación de un sistema de control interno de inventarios en la empresa JC Distribuciones nos permitirá incrementar la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Por medio de la investigación realizada a la población, a través de los cuestionarios y lista de observación, se concluyó con los siguientes aspectos:

1. JC Distribuciones carece de un adecuado control interno de inventarios que permitan un almacenamiento correcto de los mismos y que a su vez impiden cumplir con los objetivos planteados por la empresa.
2. La organización no designa adecuadamente las responsabilidades del personal encargado del control de los inventario , lo que produce que los trabajadores no realicen su trabajo conscientemente, esto repercute en el rendimiento y la rentabilidad de la distribuidora
3. La empresa no realiza análisis financieros, por lo cual no posee información veraz y oportuna que ayuden a la entidad en la toma de decisiones.

4. La rotación de inventarios en JC Distribuciones es continua, sin embargo su stock de mercadería es alto, lo que conlleva a que se genere un índice de rentabilidad ínfimo, además, no cuentan con seguros que resguarden sus activos.
5. El control interno de inventarios es indispensable para el desarrollo de toda la empresa, puesto que influye directamente en la rentabilidad. JC Distribuciones no cuenta con un adecuado sistema de control de inventarios que describa políticas y procedimientos acorde a los requerimientos de la entidad, en consecuencia no logra cumplir los objetivos programados.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Estructurar controles para inventarios que permitan el correcto almacenamiento de los mismos con el fin de lograr cumplir los objetivos planteados por la empresa.
2. Se debe implantar un plan de capacitación con actividades específicas para el personal que está en contacto con los inventarios, y de esta forma el personal aumenta sus destrezas, conocimientos y en si su rendimiento dentro de las actividades del control interno así como en la empresa en general, y de esta manera colabora con las metas planteadas por la organización.
3. JC Distribuciones debe realizar análisis financieros acordes a las necesidades de la empresa de forma continua que permitan obtener información económica sobre la situación actual en cuanto a rentabilidad.
4. Se recomienda a la empresa que previo a la compra de mercadería se realice un análisis de la rotación de los inventarios a adquirir, para no tener un sobre stock, además, contratar los servicios de un seguro que permita la tranquilidad de sus propietarios en cuanto a salvaguardar sus activos.

5. Se sugiere plantear un sistema de control de inventarios basados en los elementos del COSO I, estableciendo un ambiente de control adecuado en el cual se realicen evaluaciones de posibles riesgos, previniéndolos con actividades oportunas, mediante una correcta comunicación de la información. Concluyendo con un monitoreo periódico del sistema.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos informativos

Título

Sistema de Control de inventarios para la optimización de los resultados en la empresa JC Distribuciones.

Institución Ejecutora

La presente propuesta estará ejecutada a cargo del investigador en la empresa “JC DISTRIBUCIONES”

Beneficiarios

El gerente propietario, personal, clientes, proveedores y todas las personas que se relacionen con la empresa “JC DISTRIBUCIONES”.

Ubicación

Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Parroquia padres josefinos, Avenida los Incas y LLincando.

Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: Enero 2015

Finalización: Marzo 2015

Equipo técnico responsable:

Autor e Investigador: Jaime Clavijo

Tutor: Lenyn Vásconez

Costo:

Tabla N° 25 Presupuesto

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tesis de Grado	1	Unidad	\$ 500	\$500
Equipos Computo	15	Hora	\$ 0,80	\$12
Transporte	5	kilómetros	\$ 4,00	\$20
Impresión	120	Hojas	\$ 0,20	\$24
Suministro de Oficina	600	Hojas	\$ 0,05	\$30
Transporte propio	8	Galones	\$ 1,50	\$12
Empastado	1	Hora	\$ 30,00	\$30

SUBTOTAL	\$ 628,00
IMPREVISTOS	\$ 62,80
SUMA TOTAL	\$ 690,80

FUENTE: Propia

ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Seis cientos noventa (80/100) dólares americanos (\$ 690.80)

6.2 Antecedentes de la propuesta

Diseñar un Sistema de Control de Inventarios, debería ser una decisión estratégica de toda empresa, para la obtención de objetivos, de tal manera que su aplicación se oriente al progreso de la competitividad nacional, con énfasis en la búsqueda de respuestas a los problemas cotidianos que presenta la empresa.

En la última década la tecnología y comunicación ha avanzado a pasos gigantesco lo que ha ocasionado que las empresas, sin importar su actividad, se preocupen por reestructurar toda su organización y tratar de competir en el mercado actual. Es por esto que la empresa JC Distribuciones se ha visto en la imperiosa necesidad de implementar un mejoramiento en el control de sus inventarios que permita ofertar un servicio de calidad.

Reconocidas empresas han decidido aplicar en su infraestructura un eficiente control interno, y han optado por la inspección de sus inventarios, lo que ha originado mayor rentabilidad dentro de las organizaciones mediante pautas que son base para la excelencia

Al realizar un breve análisis dentro de la empresa se denotan falencias en el control de sus inventarios, en lo concerniente a la recepción y distribución de los mismos así como en la optimización de los recursos, elementos tan necesarios para que una distribuidora se encuentre en capacidad de competir en el mercado.

El control de los inventarios es un punto relevante al momento de analizar la rentabilidad obtenida en un periodo, ya que el activo realizable representa un alto porcentaje del activo total de la empresa, al ser una distribuidora, y al optimizarlo logramos un beneficio enorme para la organización e indirectamente para el cliente.

La aplicación de este modelo de control permitirá tener un enfoque más amplio sobre las ventajas que ofrece el poseer un inventario en continua rotación y a su vez la disminución del costo de mantener un stock de inventario alto.

6.3 Justificación

El sistema de control de inventario es aplicable en cualquier clase de empresas ya sean estas de producción, comerciales o de servicio, el mismo que busca garantizar el cumplimiento de las metas que se ha planteado la organización y de esta manera hacerla crecer tanto en el posicionamiento en el mercado como en la rentabilidad de la misma, generando de esta manera competitividad empresarial, satisfaciendo las necesidades de los clientes y optimizando los recursos que posee la empresa.

Entonces cabe señalar que si la empresa JC Distribuciones, es una empresa que está dedicada a la distribución de productos para el hogar a nivel local y nacional; y que como toda organización depende de una ventaja competitiva para permanecer dentro del mercado; debe considerar como un factor fundamental, el diseñar un sistema de control, estos beneficios se ampliarán a toda la empresa, pues un análisis de esta dimensión podrá descubrir muchos errores que estén ocurriendo, y así poder identificar, para dar solución a los problemas actuales.

Resalta Mantilla (1997, p. 3) Los controles internos se implantan para mantener la compañía en la dirección de sus objetivos de rentabilidad y en la consecución de su misión, así como para minimizar las sorpresas en el camino. Ellos le hacen posible a la administración negociar en ambientes económicos y competitivos rápidamente cambiantes, ajustándose a las demandas y prioridades de los clientes, y reestructurándose para el conocimiento futuro.

Basándonos en los puntos antes argumentados, el gerente de la distribuidora JC Distribuciones, ha considerado estudiar la propuesta de Diseñar un Sistema de Control de inventario, y proponer políticas en beneficio de la empresa, para obtener una organización y un servicio de calidad, generando rentabilidad para la empresa.

Gracias a la apertura que nos brindó el gerente y demás colaboradores de la Distribuidora, al proporcionarnos información para la aplicación de un sistema de control de inventarios, la cual fue razón principal para la justificación de este trabajo investigativo; mismo que se llevó a cabo con la mayor credibilidad posible

mejorando los procesos de la empresa, la atención al cliente, y como consecuencia la rentabilidad.

6.4 Objetivos

Objetivo General

Aplicar un Sistema de Control de inventarios para mantener niveles adecuados de rentabilidad optimizando cada uno de los recursos disponibles en la empresa JC Distribuciones

Objetivos Específicos

Examinar la situación actual de la empresa JC Distribuciones, para conocer su funcionamiento interno y sus principales procesos de distribución y de almacenamiento de sus inventarios.

Establecer un sistema de control de inventarios basado en los elementos del informe COSO I, para determinar procedimientos que corrijan las falencias internas.

Presentar el Sistema de control de inventario para que la Gerencia conozca sus beneficios y se proceda a su aplicación en la empresa JC Distribuciones

Participar de los cambios que se han acordado con la Gerencia a todos nuestros clientes internos

6.5 Análisis de factibilidad

Política

La propuesta que se ha planteado para la empresa JC Distribuciones, es viable ya que estas políticas son esenciales para una empresa distribuidora, que su principal activo son los inventarios, y además el Gobierno Ecuatoriano ha optado por apoyar al desarrollo de pequeñas y medianas empresas mediante campañas de

concientización para consumir productos ecuatorianos y otorgando así oportunidades a las empresas, como JC Distribuciones, de extender sus nichos de mercado y rotar rápidamente su activo realizable; asimismo contamos con el interés del gerente-propietario en aplicar esta propuesta para incrementar su rentabilidad.

Financiero

La empresa JC Distribuciones, se dedica a la comercialización de productos para el hogar en diferentes provincias del Ecuador, la misma que se encuentra en capacidad de solventar las actividades que se presenten para implantar un sistema de control de inventarios, con la finalidad de posicionar a la empresa en el mercado, ofreciendo un servicio de calidad a sus clientes. El proyecto es rentable ya que la implementación del sistema de control de inventarios reducirá los costos que implica tener almacenado los inventarios mediante la optimización de los mismos, así se aumentará la eficiencia de la empresa y la rentabilidad de la misma.

Equidad de Género

La empresa JC Distribuciones siempre procura el trabajo en equipo ya que es consciente de la importancia del cliente interno para el logro de las metas, debido a este motivo la distribuidora se ha esmerado en establecer una relación eficaz entre los géneros en la organización y a su vez establecer una valoración ecuánime mediante la instauración de políticas y el diálogo continuo con sus colaboradores.

Socio cultural

Este proyecto es factible por que servirá de fuente de investigación para futuras generaciones de la Universidad Técnica de Ambato, especialmente de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, y para la sociedad en general.

Organizacional

El Sistema propuesto permitirá que el activo más numeroso de la empresa este en continuo control, lo que permitirá que la empresa tenga un conocimiento claro de

la posición y cantidad de artículos que cuenta en cada momento. Esto permitirá tener una gran organización en la empresa ya que se cumplirá con la política “un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar”

Tecnología:

La empresa JC distribuciones cuenta con un sistema contable que cubre las necesidades que se presentan en la empresa, de esta manera proporciona la viabilidad necesaria para que el sistema de control de inventarios tenga un sustento tecnológico al momento de aplicar los cambios que este origine en la organización.

6.6 Fundamentación

Según Mantilla (1997, p. 171) La compañía mantiene un sistema de control interno sobre el reporte financiero, el cual está diseñado para proveer una seguridad razonable a la gerencia de la compañía y al comité de directores en lo que respecta a la preparación de estados financieros publicados confiables. El sistema incluye una estructura organizacional documentada y divisiones de responsabilidades, políticas establecidas y procedimientos que incluyen un código de conducta para crear un clima ético fuerte, el cual se comunica por la compañía y a la selección, entrenamiento y desempeño de nuestra gente. Los auditores internos monitorean la operación del sistema de control interno y reportan los resultados y recomendaciones a la gerencia y al comité de directores, y se toman las acciones correctivas para controlar las deficiencias y para mejorar el sistema a medida que se superen las debilidades.

6.6.1. Control Interno

Inventario

El inventario es una parte esencial de la organización y de los activos, ya que del movimiento de ellos depende el porvenir de una empresa. Es por ello que la presente investigación se centra en el manejo eficiente de dichos activos, con esto contribuir a la rentabilidad de la empresa. El manejo óptimo de inventarios permitirá el triunfo o declive de una empresa.

Tipos de inventario

Afirma Soriano (1995, p. 95) fundamentalmente en una empresa existen los siguientes tipos de inventarios:

Materias Primas: compuesto por los elementos simples y elementales que requieren cierto grado de transformación antes de que se les pueda considerar como un producto.

Productos semielaborados: artículos manufacturados que se incorporan en un artículo mayor para constituir el producto final; también se les denomina componentes.

Empaquetado: artículos que se utiliza para empaquetar los producto terminados antes de su venta.

Consumibles: son bienes que no se incorporan en el producto terminado, pero que, de una manera u otra, son necesarios para su elaboración

Productos terminados: artículos completos, funcionados y listos para su venta.

Asevera Horngren, Datar y Foster (2007, p. 37) las compañías del sector de manufactura compran materiales y componentes y los convierten en diversos productos terminados. Por lo general estas empresas tiene uno o más de los siguientes tres tipos de inventarios:

Inventario de materiales directos: materiales directos en existencia, listos para el proceso de fabricación. Ej. Chips de computadoras.

Inventario de productos en proceso: productos parcialmente elaborados pero que aún no se terminan. Ej. Teléfonos celulares antes de ser acabados. También se les conoce como producción en proceso.

Inventario de productos terminados: los productos por ejemplo teléfonos celulares terminados pero que aún no sean vendido.

Existen diferentes tipos de productos, dependiendo de la naturaleza de la organización que se analice, en nuestro caso al sr una distribuidora estudiamos los productos terminados, que son artículos que ya han tenido su etapa de producción y están listos para su venta.

Control Interno de Inventarios

El control interno de inventarios es un proceso que abarca todos los departamentos que tiene relación con los inventarios, y adecua cada una de sus funciones para obtener una información exacta sobre el activo exigible, tan importante en una empresa. Y al ser la empresa objeto de estudio un comercializadora, los inventarios representan una gran parte de sus activos, por lo que el control repercutiría

significativamente en la rentabilidad de la empresa. El control propondríamos aplicarlo en todas las áreas de la empresa, además de la de inventarios, para lograr unos resultados mayores en lo concerniente a la rentabilidad.

Objetivos del control Interno de Inventarios

Los objetivos del control interno son tan claros que buscan logara la eficiencia total de la empresa, y esto refleja claramente nuestras metas en esta investigación, ya que entendemos que el control de este activo realizable es fundamental para la organización y su prosperidad

Normas internacionales de contabilidad (NIC)

Para la UNIÓN EUROPEA (1993)El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

Valoración de las existencias

Las existencias se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable.

Coste de las existencias

El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costes de adquisición

El coste de adquisición de las existencias 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 costes 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 coste de adquisición.

Continuando con las afirmaciones de la UNIÓN EUROPEA (1993) esta los otros costes que afirman lo siguiente:

En el cálculo del coste de las existencias, se incluirán otros costes, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costes indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos.

Son ejemplos de costes excluidos del coste de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

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

En la NIC 23 Costes por intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costes financieros se incluirían en el coste de las existencias.

Una entidad puede adquirir existencias con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Otro punto importante de la UNIÓN EUROPEA (1993) son los Sistemas de valoración de costes los cuales narran lo siguiente:

Los sistemas para la determinación del coste de las existencias, tales como el método del coste estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al coste. Los costes estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costes. En este método, el coste de las existencias se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de las existencias que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Forman parte esencial de los conceptos impartidos por la UNIÓN EUROPEA (1993) las Fórmulas del coste que aseveran lo siguiente:

El coste de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y

segregados para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.

El coste de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma. Para las existencias con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste también diferentes.

Valor neto realizable

El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

La UNIÓN EUROPEA (1993) enfatiza el Reconocimiento como un gasto y llega a la conclusión de:

Cuando las existencias sean enajenadas, el importe en libros de las mismas se reconocerá como un gasto del ejercicio en el que se reconozcan los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, se reconocerán en el ejercicio en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.

Información a revelar

En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- (a) las políticas contables adoptadas para la valoración de las existencias, incluyendo la fórmula de valoración de los costes que se haya utilizado;
- (b) el importe total en libros de las existencias, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- (c) el importe en libros de las existencias que se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta;
- (d) el importe de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio;
- (e) el importe de las rebajas de valor de las existencias que se haya reconocido como gasto en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- (f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se haya reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por existencias en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- (g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- (h) el importe en libros de las existencias pignoradas en garantía del cumplimiento de deudas.

Las Normas antes mencionadas tratan de facilitar el manejo de los inventarios dentro de una organización, ya que estos activos realizables poseen diferentes características (costo, baja, valor neto, etc.) que sin una ley que las normalice ocasionaría mal interpretaciones que conllevaría a fraudes.

COSO I

El modelo COSO es un instrumento positivo ya que guía al control interno hacia la finalidad del mismo, que es lograr una empresa con una vigilancia absoluta, especialmente los inventarios, la cual se pueda manejar sin ninguna supervisión. Este modelo busca mitigar los fraudes que han aumentado en toda clase de empresas, mediante la inserción de los cinco puntos tan utilizados en nuestros días y que caracterizan a este modelo.

Elementos del control Interno de Inventarios

Ambiente de control.- El ambiente de control constituye el pilar fundamental del control interno dentro de la empresa ya que analiza el ambiente en el que se desenvuelve todas las actividades de una organización, y permite tener una visión general de la productividad de la misma. Es tan importante su aplicación ya que representa los valores con los que se desenvuelve la empresa.

Valoración de riesgos.- La evaluación de riesgos está directamente ligada con el alcance de los objetivos de una organización ya que los riesgos son aquellos que no le van a permitir lograr las metas plantadas al principio del período. Este punto nos dará la guía para llevar todas las funciones cotidianas hacia el control que busca toda organización.

Actividades de control.- Son todos los lineamientos que se aplican en una empresa luego que se ha realizado el estudio pertinente, para evitar que se produzcan de nuevo y tratarlos de mitigar. Es el trabajo operativo con el cual insertamos todas las

correcciones y lineamientos que deseamos aplicar a la entidad para alcanzar la meta deseada.

Información y comunicación.- Son los medios que utilizan las organizaciones para comunicar a sus empleados y colaboradores que se ha instaurado nuevas reglas a seguir, y de diferentes formas tratar de hacerles llegar el mensaje, para todos caminar hacia una meta en común. La organización debe encontrar la mejor manera de comunicar lo deseado, de esto dependerá los resultados posteriores.

Monitoreo.- Este es un proceso de retroalimentación en el cual se trata de verificar si todo lo aplicado anteriormente está dando resultados, y de no ser positiva esta revisión, volver a ejecutar los procedimientos anteriores. Este procedimiento es la etapa final en la cual se determina si todo lo anterior se realizó de una manera eficiente.

Métodos de Valoración

Los métodos de valoración de inventarios se crearon para encontrar la forma de dar un precio razonable a los diferentes artículos que puede comercializar una empresa; dependerá en gran medida a la naturaleza de la empresa en la cual se esté trabajando; por lo cual se crearon los métodos siguientes.

Método Promedio Ponderado

El método promedio es la mejor técnica para dar un precio sensato al producto, ya que este analiza los productos y precio existentes y los agrupa con los que llegan, por lo cual se obtiene resultados deseados, de igual forma lo analiza las NIC en la que se sugiere la utilización de este método por ser el más centrado.

Sistemas de valuación

Los sistemas de valuación nos indican la forma contable con la que una empresa va a desarrollar todas sus actividades y esto influirá claramente en la forma de recopilación de la información y la obtención de sus resultados. Los sistemas de valuación son importantes ya que representan la contabilidad en si de la empresa.

Inventario Permanente

Este método trata de instaurar en la empresa un control exhaustivo sobre el costo y existencia de la mercadería, y a su vez conocer rápidamente el costo de sus ventas. Este es el método más utilizado en nuestro tiempo ya que da mejor resultado a la hora de manejar la contabilidad de una entidad.

Políticas y procedimientos de control interno de inventarios

Las políticas y procedimientos del control de inventarios son las pautas o pasos básicos en las cuales nos vamos a regir para obtener un resultado óptimo al momento de establecer el control de inventarios en nuestra empresa, estos puntos nos permitirán seguir instaurando el control anhelado.

Compras

Ratifica Kotler(2002, p. 333) “Proceso de toma de decisiones por el cual organizaciones formales establecen la necesidad de adquirir producto y servicios, e identifican, evalúan y escogen entre diferentes marcas y proveedores.”

Según Equipo Vértice (2008, p. 89) “La función de compras cubre la responsabilidad de adquirir adecuadamente materias primas y auxiliares, materiales, suministros, equipos y servicios necesarios para que la empresa desarrolle sus funciones satisfactoriamente.”

La compra es una actividad mediante la cual una empresa analiza el mercado en busca de productos, evalúan y escogen el idóneo para la empresa.

Ventas

Corrobora (2002, p. 11) El concepto de ventas, otra orientación común de los negocios, sostiene que los consumidores y los negocios, si se les deja solos, normalmente no adquirirán una cantidad suficiente de los productos de la organización; por ello, ésta debe emprender una labor agresiva de ventas y promoción.

Atefigua López y Ruiz (2001, p. 19) “Sostiene que los consumidores no comprarán bastante cantidad de productos de una organización, salvo que ésta realice ventas y promociones a gran escala”

La venta es una actividad en la cual el vendedor crea una necesidad en el consumidor para que adquiera los productos que está ofreciendo

Bodega

Certifica Añasco (2010, p. 1) “La utilización del espacio disponible implica una constante improvisación y traslado de los artículos a lugares más convenientes o sencillamente a otros lugares para dejar su ubicación a nuevas recepciones.”

Asevera Armijo (2010, p. 3) “La Sección Bodega tiene por objetivo la adecuada recepción, custodia y entrega de todos los elementos adquiridos por la empresa de acuerdo a los reglamentos y procedimientos establecidos para cada caso.”

La bodega es un espacio físico que forma parte de la organización, en la cual se receipta, organiza, y despacha los inventarios que dispone la empresa.

Mínimos y Máximos

Asegura Rivero(2014, p. 1) El stock mínimo será el que permita que la tienda siga proveyendo de servicio a los consumidores, sin que estos noten carencias de servicio o sin que se rompa la cadena del mismo. En el cálculo del stock

mínimo se deben tener en cuenta factores tales como el tiempo de entrega de nuevos pedidos, de forma que el volumen de unidades se mantenga siempre dentro de unos límites, por lo recomendable es asegurarse de hacer los pedidos antes de que el alcance el stock mínimo, así, incluso ante un imprevisto la empresa puede seguir manteniendo la calidad de sus servicios. El stock máximo es la cantidad máxima de mercancía que un negocio puede almacenar de forma continuada.

Afirma Pérez (2009, p. 1) “Una manera sencilla de entender los máximos y mínimos del inventario es relacionar el nivel máximo con el nivel de servicio y el tamaño del lote económico, y el mínimo con el tiempo de re abasto.”

Los mínimos y máximos son límites los cuales nos permiten tener un stock controlado, ya que al tener un inventario alto generamos un costo de bodegaje que merma las utilidades, y si poseemos un stock mínimo perdemos ventas y en muchos casos a los clientes.

Supervisión

Afirma Gobierno de México(2012, p. 8)La supervisión es la observación regular y el registro de las actividades que se llevan a cabo en un programa. Es un proceso de recolección rutinaria de información sobre todos los aspectos del proyecto.

Supervisar es controlar qué tal progresan las actividades del programa. Es observación, observación sistemática e intencionada, acompañada del reporte de la situación encontrada.

Asevera Hernández(2010, p. 1) La Supervisión es la constante observación, identificación, análisis y registro de todas y cada una de las actividades que se llevan a cabo en un dentro de un área de trabajo específica. Incluye un proceso de compilación de la información sobre cada uno de los aspectos de los proyectos diseñados para el logro de objetivos, asegurando el los avances de todas las actividades realizadas por los integrantes del equipo de trabajo, haciendo uso de sistemas, trayendo como consecuencia el registro y una sana comunicación de la información correcta hacia todos los involucrados dentro del proyecto.

La supervisión son pasos que nos permiten conocer claramente cómo se están desarrollando las actividades dentro de la empresa y de esta manera proponer

correctivos si fuese el caso. La supervisión es muy necesaria debido a la naturaleza humana, que necesita de presión para sacar lo mejor de cada uno.

Organigrama

Según Cruz (2012, p. 1) “Es la representación visual de la estructura organizacional, líneas de autoridad, (cadena de mando), relaciones de personal, comités permanentes y líneas de comunicación”

Ratifica (2012, p. 1) “Los organigramas son representaciones gráficas, se les llama líneas funcionales debido a que la división de trabajo, las líneas de autoridad y comunicación se representan de forma gráfica.”

Son representaciones gráficas de la jerarquización y organización que existe en una empresa

Manual de referencia

Corroborar Mantilla (1997, p. 216) El manual de referencia, presenta actividades para negocios comunes, objetivos, ilustrativos, riesgos y puntos a enfocar por acciones/ actividades de control. Los listados en esta última columna pueden ser útiles en la identificación de acciones dirigiéndolas a los riesgos y actividades de control relacionadas que pueden ayudar a asegurar las acciones que se han llevado a cabo. Esta última columna también incluye indicadores de cumplimiento que pueden ser, particularmente útiles en un control efectivo. La segunda “O.F.C”, indica la categoría en la cual se encuentra el objetivo (O –operaciones, F-reportes financieros, C- obediencia). Esta categorización no es precisa y puede variar con las circunstancias.

Confirma Coopers y Lybrand(1997, p. 277) Lista de elementos para identificar los riesgos y garantizar medidas para que las correspondientes actividades de control se lleven a cabo. Esta última incluye indicadores de rendimiento que pueden resultar particularmente útiles para realizar el control. La segunda columna “O.F.C”, indica la categoría en que caen los objetivos (O: operaciones, F: informes financieros, C: cumplimiento). Estas categorías no son precisas y pueden variar según las circunstancias.

El manual de referencia nos permite encontrar y mitigar los riesgos que su pueden suscitar al realizar una determinada actividad, mediante la determinación de objetivos de dicha acción y la implantación de procesos.

Flujo grama

Certifica Enríquez (2014, p. 1) “Los diagramas de flujo o flujogramas son representaciones gráficas que emplean elementos geométricos para representar secuencias de un proceso, de igual modo permiten describir la secuencia y su interacción de las distintas etapas de un procedimiento.”

Refrenda Galán (2009, p. 1) El flujograma o diagrama de flujo consiste en representar de manera gráfica el manual de procesos de cada dependencia o departamentos de la empresa para de esta manera hacer más rápida la búsqueda, comparación de datos y elaboración de actividades cuando se presente una auditoria o una simple inspección por parte de las áreas administrativas. Según Idalberto Chiavenato "El flujograma o diagrama de flujo, es una gráfica que representa el flujo o la secuencia de rutinas simples".

Son graficas que nos permiten describir algún proceso específico mediante la utilización de herramientas gráficas.

Principio y Valores

Para Álvarez, Palomar y Vilches(2002, p. 2) los valores caben entenderlos como ideales que actúan al modo de causas finales, esto es, son, por una parte, el motor que pone en marcha nuestra acción y a la vez, la meta que queremos alcanzar una vez puestos los medios adecuados. Por lo tanto, los valores son finalidades y no medios y, por ello, estimables por si mismos y no con vistas a alguna otra cosa

Testifica Guerrero (2009, p. 1) Los valores son creencias individuales o de grupo y determinan o fomentan ciertos comportamientos o formas de pensamiento. Desde el punto de vista filosófico los valores son aspiraciones o metas de las personas. Los valores evolucionan con el paso del tiempo y de las generaciones; son relativos en su aplicación y pueden arrojar resultados positivos si se basan en los principios correctos, asimismo pueden arrojar resultados negativos si se aplican sobre principios incorrectos. Los principios son verdades profundas y universales similares a las leyes de la física. No cambian con el tiempo, han existido y existirán siempre, son válidos para

cualquier persona, en cualquier lugar y en cualquier situación. Los principios son irreducibles individualmente e integrales en su conjunto. Los principios son prácticos y pueden ser utilizados para obtener resultados positivos y útiles en el mundo real.

Los principios son conductas que rigen nuestra manera de vivir, basándose en los valores que rigen a la sociedad.

6.6.2. Rentabilidad

Rentabilidad

La rentabilidad es uno de los indicadores más utilizados por los administradores que realicen una actividad económica, ya que este demuestra que tan bien estamos utilizando el dinero (activos) que nos han confiado y si la inversión de tal dinero representa significativamente en la utilidad que estamos recibiendo. Hay que tener presente que la rentabilidad no es igual que la utilidad puesto que la rentabilidad se relaciona la utilidad con la inversión realizada.

Indicadores de rentabilidad

Es establecer cifras numéricas basándonos en el rendimiento de la empresa, es importante analizar todos los indicadores financieros que se pueden obtener de la empresa ya que estos nos mostrarán la falencia que posee la organización objeto de estudio, mediante un análisis previo, y daremos nuestra opinión al gerente sobre las adecuaciones que se deberían realizar. Los indicadores nos muestran claramente cómo se encuentra cada elemento de la empresa estudiada.

Margen de Utilidad Bruta

El margen de utilidad bruta mide la proporción de cada dólar que se ha vendido luego que la empresa ha pagado todo los costos de la mercancía a sus proveedores.

Este margen nos permite saber cuánto estamos ganando al cancelar totalmente la mercancía pero no calcula los gastos adicionales.

$$Mub = \frac{Ventas - costo de ventas}{Ventas} = \frac{Utilidda Brua}{Ventas}$$

Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidad neta mide la proporción de cada dólar que se ha vendido luego que la empresa ha pagado todo los costos de la mercancía a sus proveedores y además ha pagado todos los gastos incluidos los impuestos.. Este margen nos permite saber cuánto estamos ganando realmente ya que en este método nos muestra las ganancias luego que se ha deducido costos y gastos totales de la empresa.

$$Mun = \frac{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}{Ventas}$$

Roa

Este método es denominado como índice de retorno sobre activos, este método mide la rentabilidad respecto a la cantidad de activos que dispone la empresa objeto de estudio. Esta opción nos indica si la empresa dispone de activos necesarios y no excesivos, que permita a la organización obtener rentabilidad a partir de estos.

$$ROA = (Utilidades / Activos) \times 100$$

Roe

Este método es denominado como índice de retorno sobre patrimonio, este método mide la rentabilidad respecto a la cantidad de patrimonio que dispone la empresa objeto de estudio. Esta opción nos indica si la empresa dispone de capital necesario y no excesivo, que permita a la organización obtener rentabilidad a partir de estos

$$ROE = (Utilidades / Patrimonio) \times 100$$

Roi

Este método es denominado como índice de retorno sobre la inversión, este método mide la rapidez de la rentabilidad que deseamos recuperar a partir de la cantidad que vamos a invertir en nuestro proyecto. Esta opción nos indica si la empresa dispondrá de liquidez en el futuro para seguir funcionando y no tener problemas con gastos adicionales; con qué frecuencia recuperamos los beneficios que obtendremos.

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad neta o Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100$$

Rotación del inventario

Este método mide la rapidez con la que la mercancía (activo) tarda en comercializarse por parte de la empresa. Este método representa la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un periodo de tiempo; este es uno de los indicadores más utilizados en el control de inventarios ya que demuestra la eficacia del manejo de la mercadería.

$$\text{Rot. Inv.} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360 \text{ días}$$

6.7 Metodología, Modelo Operativo

El Sistema de Control de inventarios y cada uno de los procedimientos, que a continuación se detalla, están basados según los requerimientos de la empresa objeto de estudio y en base a los procesos que indica el COSO I

Tabla N° 26 Modelo Operativo

N°	FASE	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO
I	Examen de la situación actual de la empresa	<p>Obtener información de la entidad respecto a los siguientes aspectos:</p> <p>6.7.1.1 Introducción</p> <p>6.7.1.2 Antecedentes de la entidad (Reseña Histórica)</p> <p>6.7.1.3 Misión-Visión</p> <p>6.7.1.4 Principios y Valores</p> <p>6.7.1.5 Estructura Orgánica</p> <p>6.7.1.6 Tipos de Inventarios: Inventario de Producto Terminado</p> <p>6.7.1.7 Principales procesos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descripción del proceso I compras • Descripción del proceso II ventas externas • Descripción del proceso II ventas internas • Flujo grama del proceso I compras • Flujo grama del proceso II ventas externas • Flujo grama del proceso II ventas internas <p>6.7.1.8 Identificación de debilidades de Control Interno en el Proceso I, II y III</p>	Sr. Jaime Clavijo	5 días

Nº	FASE	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO
II	Establecer el sistema de control de Inventarios	<p>Se desarrollará el Sistema de Control Interno para la empresa JC Distribuciones, el cual contempla los siguientes puntos:</p> <p>6.7.2.1 Introducción</p> <p>6.7.2.2 Ambiente de Control</p> <ul style="list-style-type: none"> • Misión y Visión • Principios y Valores • Estructura Orgánica: Funcional y Estructural • Objetivos Institucionales <p>6.7.2.3 Evaluación de Riesgos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de debilidades del Control Interno • Elaboración del Manual de Referencia <p>6.7.2.4 Actividades de Control</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tabla de actividades <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proceso I Compras ➤ Proceso II Ventas Externas ➤ Proceso III Ventas Internas • Procedimiento de Compras <ul style="list-style-type: none"> ➤ Descripción proceso I ➤ Flujo proceso I 	Sr. Jaime Clavijo	10 días

		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Documentos proceso I • Procedimiento de Ventas Externas ➤ Descripción proceso II ➤ Flujo proceso II ➤ Documentos proceso II • Procedimiento de Ventas Internas ➤ Descripción proceso III ➤ Flujo proceso III ➤ Documentos proceso III <p>6.7.2.5 Información y Comunicación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema de información y comunicación <p>6.7.2.6 Supervisión y Monitoreo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsable de supervisar el Sistema de Control Interno • Indicadores de Rentabilidad 		
III	Presentación del (SCI) a Gerencia	<p>6.7.3.2 Estructura Conceptual</p> <p>6.7.3.3 Información a partes Externas</p> <p>6.7.3.4 Herramientas de evaluación</p>	Sr. Jaime Clavijo	3 días
IV	Participación de los cambios al cliente interno	6.7.4.1 Actividades para socializar el Sistema de Control de inventarios	Sr. Jaime Clavijo	2 días



SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS

JC DISTRIBUCIONES



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	
ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD	
MISIÓN	
VISIÓN	
ESTRUCTURA ORGÁNICA	
TIPOS DE INVENTARIO	
PRINCIPALES PROCESOS	
<u>Descripción del proceso I – Compras</u>	
<u>Descripción del proceso II – Ventas Externas</u>	
<u>Descripción del proceso III – Ventas Internas</u>	
<u>Flujograma del proceso I – Compras</u>	
<u>Flujograma del proceso II – Ventas Externas</u>	
<u>Flujograma del proceso III – Ventas Internas</u>	
IDENTIFICACIÓN DE DEBILIDADES DEL CONTROL INTERNO EN EL PROCESO I, II Y III	

I FASE



EXAMEN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

6.7.1.1 Introducción

Evaluamos los principales puntos de la organización interna que actualmente rigen en la empresa objeto de estudio. Recopilamos la información relevante de la empresa y lo plasmamos en los puntos posteriormente tratados.

Se seleccionan las actividades prioritarias, de acuerdo a la naturaleza de la empresa, y se desglosa sus procesos para ser analizados uno por uno y encontrar las debilidades más relevantes.

6.7.1.2 Antecedentes de la entidad

La empresa JC Distribuciones fue creada en el año 1997 por su actual gerente propietario, el cual debido a la experiencia adquirida a través de los años incurrió en el mundo de los negocios. En sus inicios distribuyó artículos de bazar, pero poco a poco fue creciendo debido a la gran demanda y al esfuerzo de su propietario. Esto le permitió formar una empresa distribuidora esencial para grandes empresas industriales del Ecuador como por ejemplo: Plásticos Industriales C.A. (PICA), UMCO S.A, Texcomercial S.A.

J.C Distribuciones se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua Cantón Ambato, Av. los Incas y Pichincha, a una cuadra de la Plaza Pachano. Es una empresa que se dedica a la comercialización de productos de plástico, aluminio, y cristal muy necesarios en los hogares de familias ecuatorianas. Estos productos son distribuidos especialmente en la zona centro del Ecuador, principalmente en Riobamba, Latacunga, Puyo, Macas, Tena. Su objetivo es ser uno de los principales abastecedores del sector público y privado.

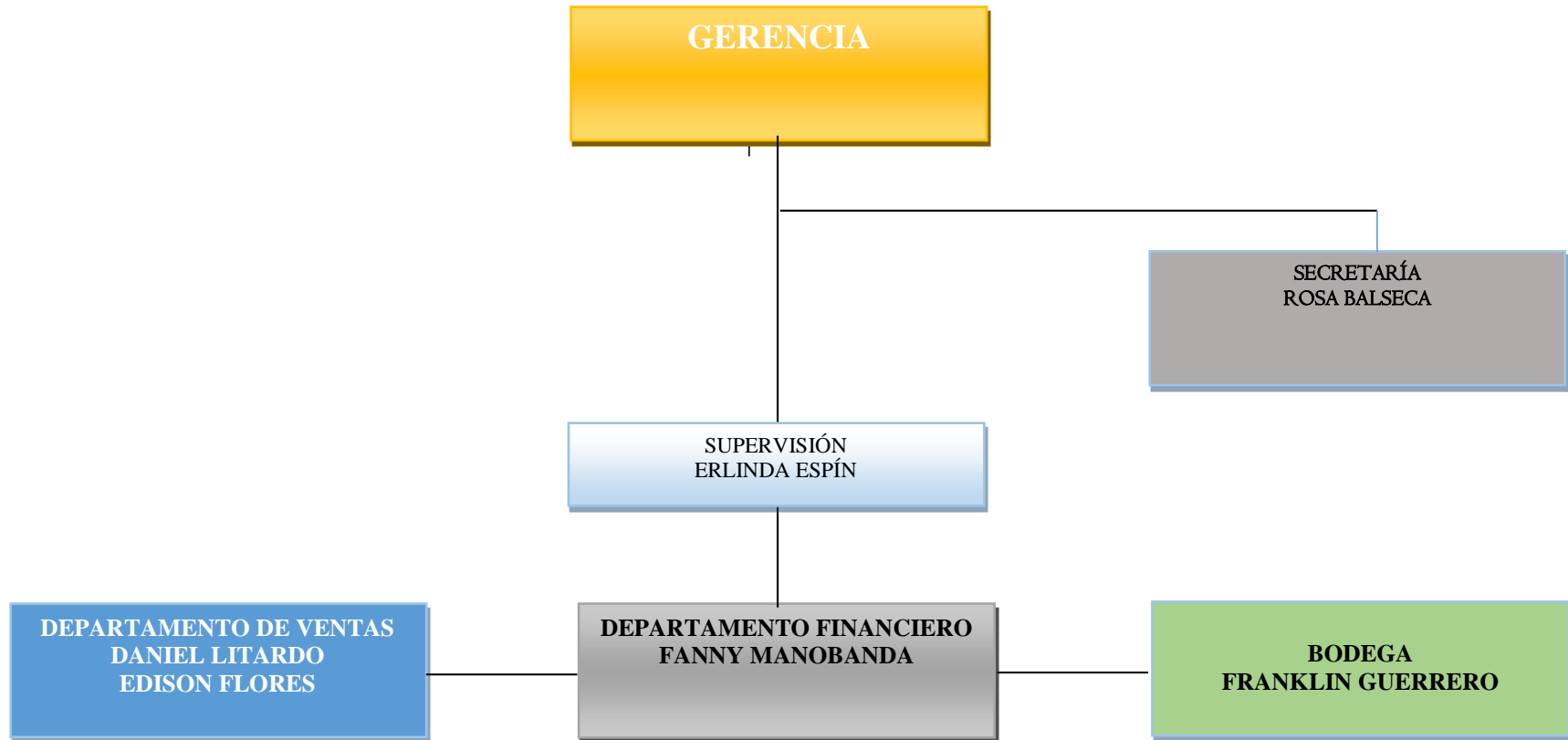
6.7.1.3 Misión

Comercializar una gama de productos con calidad y precios justos, respaldados por un personal comprometido con el objetivo de satisfacer las necesidades de consumo de nuestros clientes en la zona del país.

6.7.1.4 Visión

Durante los próximos cinco años, seremos una empresa dedicada a la importación de productos innovadores y de alta calidad, los cuales serán comercializados a precios justos a todos los rincones del país ecuatoriano.

6.7.1.5 Estructura Orgánica



6.7.1.6 Tipos de Inventarios: Producto Terminado

Los inventarios que maneja la empresa JC distribuciones son productos terminados debido a que es una empresa comercializadora que se dedica a establecer acuerdos empresariales con las empresas productoras para distribuir su mercadería

6.7.1.7 Principales procesos

La distribuidora JC Distribuciones por la naturaleza de su negocio posee dos principales procesos en su normal actividad que son la compra y la venta (interna y externa) de productos terminados, por lo cual nos enfocaremos en ellos para realizar nuestro análisis.

Descripción del proceso 1

Proceso Compras

1. Bodega revisa el stock existente.
2. Bodega informa a compras de los ítems que están por terminarse, o los que ya se terminaron en el stock de inventarios.
3. Compras comunica a supervisión para que apruebe la negociación.
4. Se realiza la negociación y orden de pedido de los ítems necesarios para abastecer el stock.
5. Bodega realiza la recepción de la mercadería que llega a la empresa.
6. Se entrega la factura a compras para realizar el ingreso de mercaderías al sistema contable.
7. Se realiza el ingreso al sistema y la mercadería está registrada en el inventario

Descripción del proceso 2

Proceso Ventas Externas

1. Los vendedores reciben sus rutas.
2. Salen los vendedores a visitar a sus clientes de acuerdo con su ruta trazada
3. Los vendedores informan a facturación los pedidos.
4. Se realizan la facturación correspondiente.
5. Se entrega a bodega las facturas emitidas para la preparación de los pedidos.
6. Se despacha y se entregan los pedidos a los clientes.
7. Se realiza y registra la cobranza

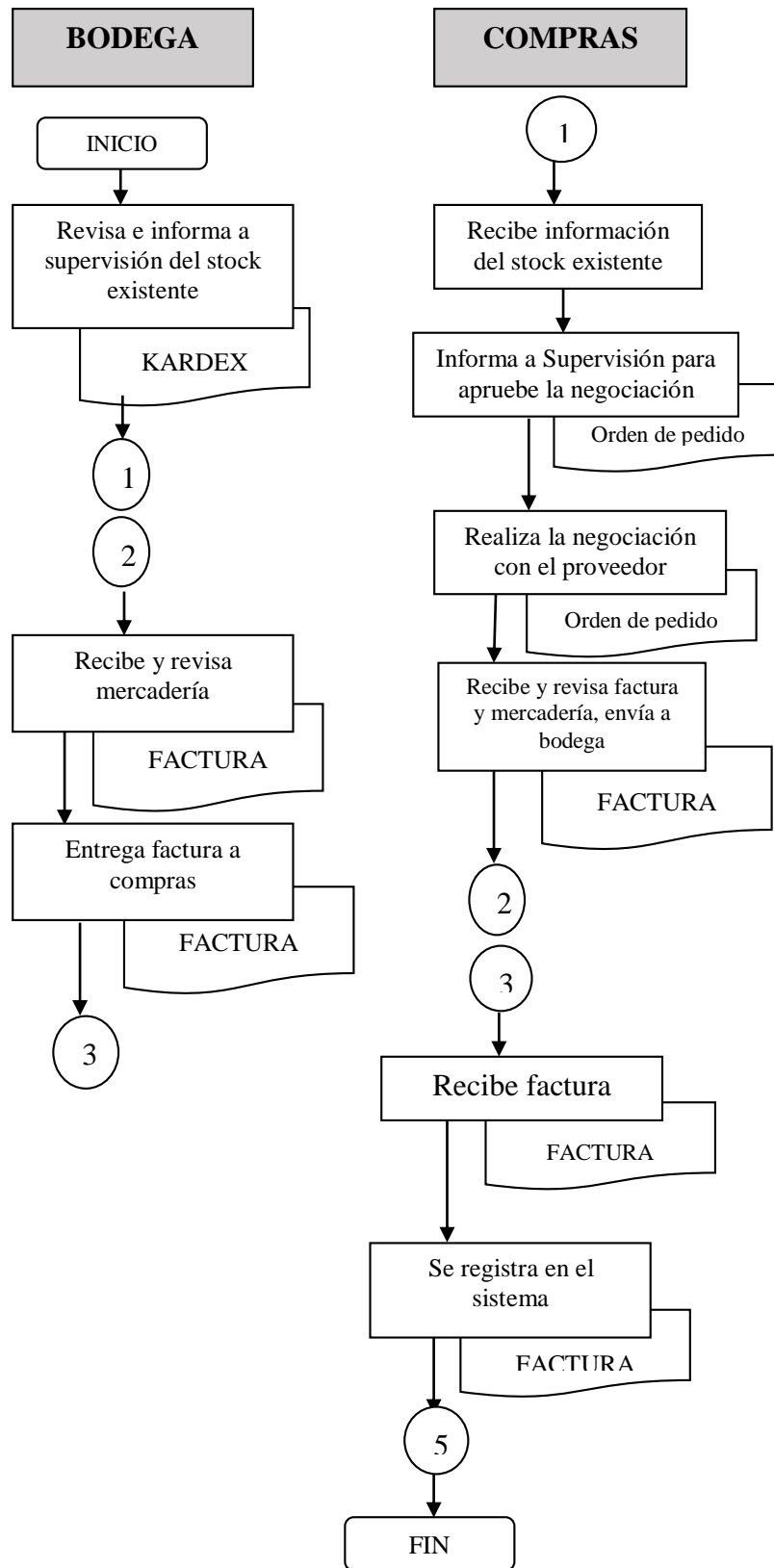
Descripción del proceso 3

Proceso Ventas Internas

1. Se limpian, ordenan y exhiben los productos correspondientes a cada percha
2. Se recibe con amabilidad al cliente
3. Se asesora al cliente sobre la compra a efectuarse
4. Se obtiene de la bodega el producto(s) solicitado
5. Se factura el producto(s) requerido
6. Se cobra el valor de la factura y se entrega el comprobante de venta
7. Se empaca el producto(s) facturado
8. Se despide del cliente

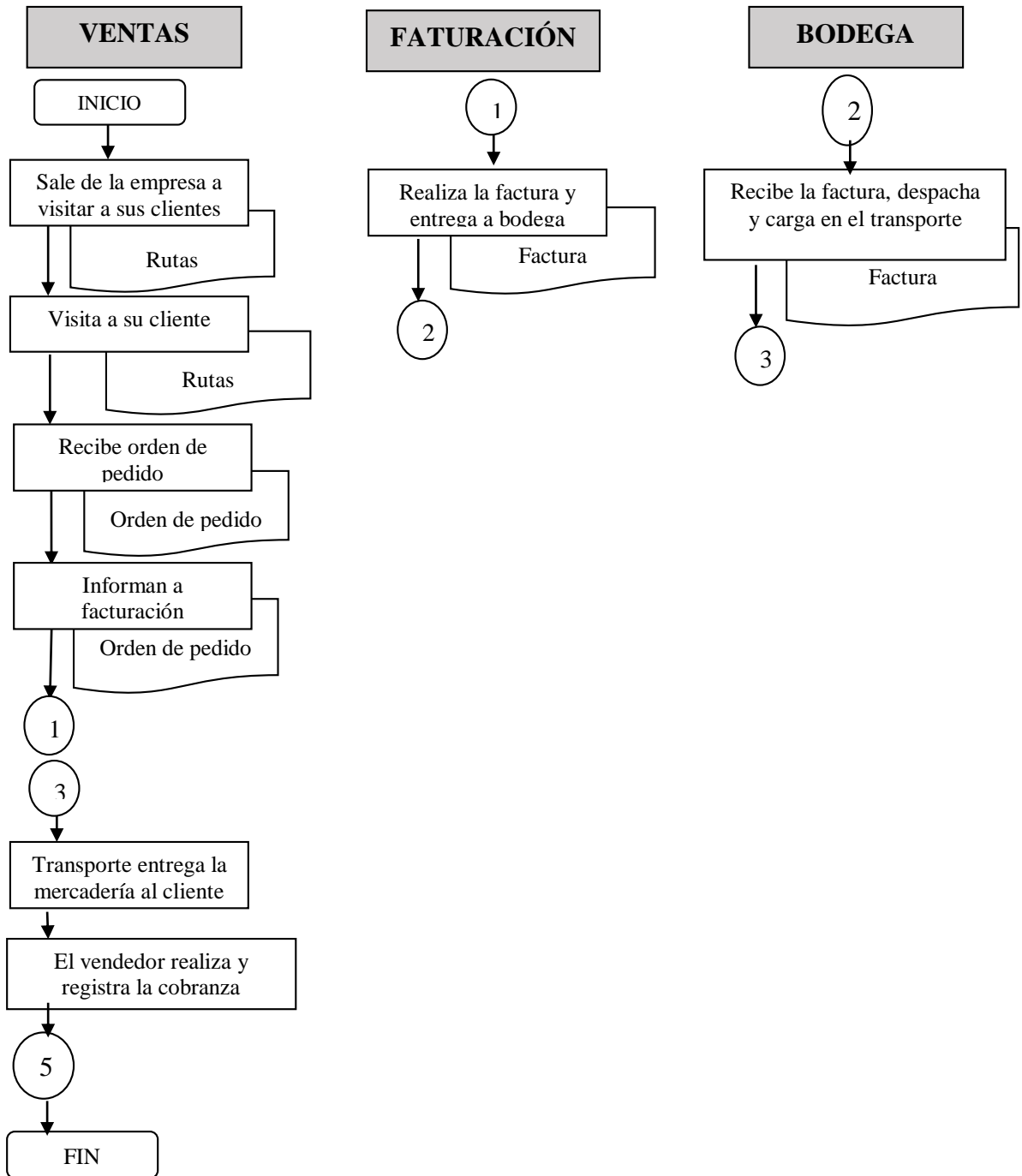
Flujograma del proceso 1

FLUJOGRAMA PROCESO COMPRAS



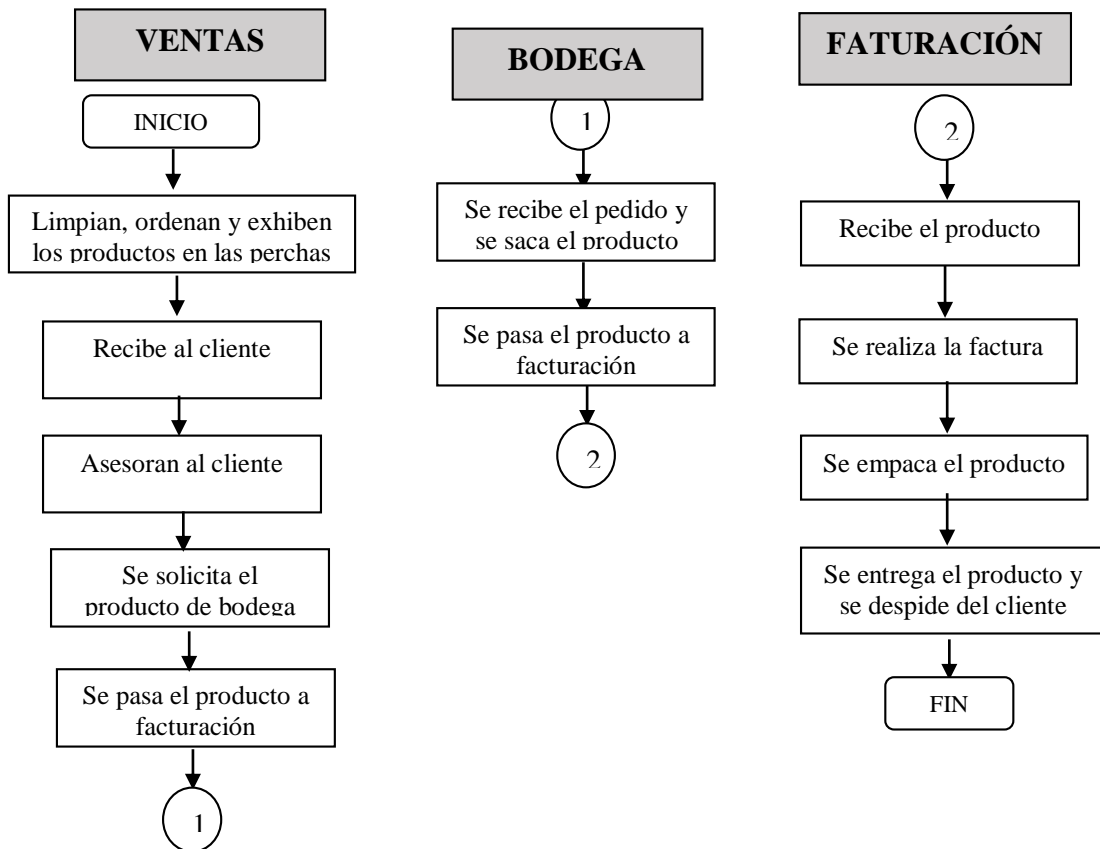
Flujograma del proceso 2

FLUJOGRAMA PROCESO VENTAS EXTERNAS



Flujograma del proceso 3

FLUJOGRAMA PROCESO VENTAS INTERNAS



6.7.1.8 IDENTIFICACIÓN DE DEBILIDADES DE CONTROL INTERNO EN EL PROCESO I, II Y III

Compras

- a. La selección del proveedor y del producto es ineficiente y por tanto hay problemas con el inventario
- b. Los pedidos de mercadería no son realizados en el momento adecuado
- c. La revisión y registro de la mercadería no tiene un proceso adecuado
- d. No se ingresan correctamente al sistema los documentos que llegan a la empresa.
- e. No se conoce la existencia real del inventario

Ventas Externas

1. La toma de pedido es un proceso ortodoxo por lo que no se realiza con la eficiencia necesaria
2. No se realiza una supervisión de la mercadería ingresada y registrada, lo que ocasiona faltantes y sobrantes de ítems.
3. Al despachar la mercadería no se realiza un control efectivo por lo que ocasiona inconsistencia en el inventario

Ventas Internas

- i. No está bien organizado el área de despacho de mercadería
- ii. No posee políticas definidas sobre los productos separados (para su venta) y sobre resguardo de los inventarios.
- iii. Las perchas y vitrinas no están organizadas de manera adecuada

Al evaluar detenidamente la situación actual de la empresa JC Distribuciones podemos concluir que existen falencias en el control interno que se está aplicando actualmente en la empresa, por lo cual se propone un sistema de control de inventarios para mitigar los errores que se están aplicando en las principales actividades de la empresa (compras, ventas externas, ventas internas)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	
AMBIENTE DE CONTROL	
<u>Misión y Visión</u>	
<u>Principios y Valores</u>	
<u>Estructura Organizacional</u>	
<u>Objetivos institucionales</u>	
EVALUACIÓN DE RIESGOS	
<u>Manual de referencia</u>	
ACTIVIDADES DE CONTROL	
<u>Tabla de actividades</u>	
<u>Procedimientos de compras</u>	
<u>Procedimiento de Ventas Externas</u>	
<u>Procedimiento de Ventas internas</u>	
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	
<u>Sistema de Información y Comunicación</u>	
SUPERVISIÓN Y MONITOREO	
<u>Responsable de revisar el Sistema de Control interno</u>	
<u>Indicadores de rentabilidad</u>	

II FASE



ESTABLECER EL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS

6.7.2.1 Introducción

En esta fase se realiza el estudio y aplicación del informe COSO I, el cual entre sus principales puntos habla sobre:

Ambiente de control, que no es más que el lugar donde las personas de una organización realizan sus actividades guiadas por valores éticos propios de la persona y los que influye la organización

Valoración de riesgos, es un proceso para identificar los riesgos que existen en cada actividad que se realiza en la empresa.

Actividades de control, son procedimientos que permitirán manejar los riesgos y permitir cumplir los objetivos de cada actividad.

Información y comunicación, son medios de comunicación para ayudar al personal a intercambiar información y así lograr una administración eficiente.

Monitoreo, es una revisión del proceso total para evitar posibles riesgos y permitir un sistema dinámico al cambio

6.7.2.2 Ambiente de Control

La empresa JC distribuciones tiene bien definido la razón de ser y el destino que quieren darle a esta organización, pero las funciones que se designan dentro de la misma no acompañan con las metas planteadas, por lo que debemos corregir los procedimientos de las actividades de la distribuidora.

Misión y Visión

“La misión y visión cumple con los objetivos institucionales planteados por la empresa por lo cual no es necesario modificarlo”

Principios y Valores

A continuación se presenta una lista de principios y valores que ayudaran a la orientación tanto en decisiones, como acciones y conductas de todos quienes conforman JC Distribuciones

Contribuimos al logro de resultados, garantizando el crecimiento y la rentabilidad de la organización.

- Reconocemos el aprendizaje como camino para el logro de los objetivos organizacionales.
- Agregamos valor a nuestros clientes para generar una relación rentable de largo plazo.
- Actuamos siempre con la disposición de ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo; regidos por la cooperación para lograr los objetivos propuestos por la empresa.
- Mantenemos la disposición al diálogo en la interacción cotidiana como punto de partida de la solución de conflictos.
- Velamos por la confiabilidad de la información y el buen nombre de la empresa.
- Transmitimos la visión de ser líderes en los sectores que trabajamos

VENTAJA COMPETITIVA	VALORES ORGANIZACIONALES (Conductas conducentes a lograrla)
Uso de presupuestos	Trabajo en equipo Cumplimiento con los clientes Compromiso
Evaluación de Temporadas	Trabajo en equipo Satisfacción del cliente Respeto
Gestión con los proveedores	Comunicación Veracidad Compromiso

Liquidez, disponibilidad de fondos internos	Honestidad Responsabilidad Control
Satisfacción del cliente	Responsabilidad Altos estándares de calidad Transparencia Puntualidad en la entrega Garantía de productos

Estructura Organizacional

GERENCIA

- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones del personal
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, empleados y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa
- Encargarse de que se supla cualquier puesto si es necesario
- Establecer los planes de desarrollo de la empresa o negocio

SUPERVISIÓN- ERLINDA ESPÍN

- Elaborar conciliaciones para obtener estado de consignaciones efectuados por clientes
- Verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos con los clientes en relación a los pedidos y entregas de productos
- Registrar y monitorear las transacciones derivadas de las ventas.
- Coordinar las diferentes áreas del almacén
- Optimizar, organizar y planificar la preparación y distribución de pedidos

DEPARTAMENTO DE VENTAS

Externas-DANIEL LITARDO

- Toma los pedidos de los clientes, de acuerdo a las rutas establecidas.
- Asesora a los clientes en la venta
- Informa sobre las actividades promocionales a los clientes
- Responder por el desarrollo de las zonas asignadas
- Apertura y seguimiento de nuevos clientes potenciales

Internas – EDISON FLORES

- Asesora a los clientes en las ventas
- Coordinar la organización, promociones y pulcritud de las perchas del área de exhibición

DEP. DE FACTURACIÓN-FANNY MANOBANDA

- Facturar al cliente
- Organizar la devolución de la mercadería tanto a clientes como proveedores.
- Atender cordialmente al cliente

DEPARTAMENTO LOGÍSTICA-MARCO ORTIZ

- Diseñar rutas de acuerdo a las entregas a realizar
- Entregar la mercadería bien revisada a los clientes
- Registrar y comunicar las devoluciones de mercaderías

BODEGA-FRANKLIN GUERRERO

- Cargar o descargar los medios de transporte con implementos necesarios
- Almacenar y mover las mercaderías al lugar designado
- Procesar los pedidos
- Revisión de mercaderías
- Ordenar y mantener en buen estado la bodega
- Conseguir el orden y aseo al inicio de la jornada
- Sacar mercadería de acuerdo con los pedidos de los clientes

DEPARTAMENTO CONTABLE- NANCY TIBAN

- Elaborar los inventarios
- Registrar las transacciones
- Realizar los Balance
- Facturar al cliente
- Organizar la devolución de la mercadería tanto a clientes como proveedores

DEPARTAMENTO COMPRAS- ROSA BALSECA

- Coordinar, ejecutar y controlar los procesos de adquisición.
- Ingresar al sistema la mercadería
- Brindar apoyo a bodega y asegurar disponibilidad de productos

Objetivos institucionales

- Buscar y pactar mejores negociaciones con proveedores
- Verificar que la mercadería sea ingresada y comunicada rápidamente
- Salvaguardar la mercadería y realizar conteos periódicos
- Realizar el proceso de toma de pedido de manera eficiente
- Almacenamiento efectivo de la mercadería
- Mantener los registros de inventarios completos y exactos
- Enviar sólo productos que fueron autorizados
- Entregar la mercadería al cliente de forma eficiente

6.7.2.3 Evaluación de Riesgos

JC Distribuciones debe ser consciente de los riesgos que generan las actividades que se realizan diariamente y enfrentarlas. Debe señalar objetivos, integrados con ventas, compras, distribución, finanza y otras actividades, de manera que operen concertadamente. También debe establecer mecanismos para identificar, analizar y administrar los riesgos presentes y futuros.

Por esto se ha tomado como herramienta para la identificación de las principales debilidades al manual de referencia, el cual nos permitirá tener una visión más amplia de los errores que se están cometiendo y saber en qué punto poner énfasis para el mejor desenvolvimiento de la empresa.

Manual de referencia

ACTIVIDADES	OBJETIVOS	OPERATIVOS	FINANCIERO	CUMPLIMIENTO	RIESGOS	PROCEDIMIENTO Puntos a enfocar por actividades de control
COMPRAS	Buscar y pactar mejores negociaciones con proveedores	X	X	X	La mercadería no llega en el momento acordado	<p>Establecimiento de mínimos y máximos en cada producto para realizar pedidos eficientes</p> <p>Contratación de un transporte que nos garantice una entrega oportuna</p> <p>Designación del personal eficaz para la revisión de la mercadería recibida</p>
	Verificar que la mercadería sea ingresada eficientemente	X	X	X	<p>La mercadería llega dañada o equivocada</p> <p>Se adquiere productos de baja rotación para suplir productos prohibidos de importar</p>	<p>Revisión que la mercadería cumpla con los pedidos realizados</p> <p>Estudio de mercado para productos nuevos</p> <p>Verificación por parte de supervisión, las facturas ingresadas</p> <p>Designar a la persona a ingresar las facturas.</p>
	Salvaguardar la mercadería y realizar conteos periódicos	X	X	X	<p>Se ingresa erróneamente las facturas y ocasiona inconsistencia en el inventario</p> <p>Desaparición de ítems en las instalaciones</p>	<p>Designación de la persona a salvaguardar el inventario físico</p> <p>Contratación de un seguro para la mercadería</p> <p>Conteo periódico del inventario de la empresa</p>

ACTIVIDADES	OBJETIVOS	OPERATIVOS	FINANCIERO	CUMPLIMIEN TO	RIESGOS	PROCEDIMIENTO Puntos a enfocar por actividades de control
VENTAS EXTERNAS	Realizar el proceso de toma de pedido de manera eficiente	X		X	El cliente no posee autorización de crédito por parte de la empresa	Análisis completo de las solicitudes de crédito de posibles clientes
	Almacenamiento efectivo de la mercadería	X		X	Información de existencias y precios incoherentes No se encuentra fácilmente los productos deseados	Actualizaciones oportunas vía mail de existencia y cambios en los precios Eficiencia y creatividad en el proceso de organizar los inventarios
	Enviar sólo productos que fueron autorizados	X		X	Se podría enviar productos sin facturar	Realizar una revisión final antes de cargar al transporte
	Entregar la mercadería al cliente de forma eficiente	X		X	El cliente no recibe conformemente la mercadería	Personal capacitado para la función de revisión y entrega eficiente del producto Confirmar la entrega de la mercadería
VENTAS INTERNAS	Mantener los registros de inventarios completos y exactos	X		X	Existen productos separados para su venta, los cuales producen inconvenientes con las existencias	Realización de un registro y ubicación adecuada para los productos separados
	Enviar sólo productos que fueron autorizados	X		X	Se podría enviar productos sin facturar	Proteger los productos con estrategias anti robos Organizar el área de despacho

6.7.2.4 Actividades de Control

Se deben establecer y ejecutar políticas y procedimientos para ayudar a mejorar las actividades que se realizan dentro de la organización y de este modo asegurar la corrección de las falencias identificadas por la administración, y lograr los objetivos individuales y globales planteados por la entidad.

Tabla de actividades

TABLA DE ACTIVIDADES DEL PROCESO DE COMPRAS			
N°	Actividad	Responsable	Procedimientos
1	Establecer mínimos y máximos en cada producto para realizar pedidos eficientes	Jefe de Compras	-Clasificación de productos de alta. media y baja rotación -Análisis del tiempo de entrega de cada productos (dependiendo del proveedor y transportista) -Comunicación directa y continua entre bodega y compras (formato 1) -Aplicar a los ítems las formulas
2	Contratación de un transporte que nos garantice una entrega oportuna	Jefe de Compras	-Estudiar las alternativas que nos genera el medio -Analizar las ventajas y desventajas de cada alternativa (costos, crédito, tiempo de entrega) -Elegir la que más convenga a la organización
3	Designación del personal eficaz para la revisión de la mercadería recibida	Supervisión	-Estudiar a las personas disponibles para realizar esta actividad (recomendamos al bodeguero) -Facilitarle las indicaciones de esta labor: *Verificar que los bultos que llegan coincidan con la guía del transporte *Comprobar que los ítems de la factura concuerden con los que llegaron *Verificar que los productos cumplan aspectos de calidad (código de barras, buen estado del ítem) *Identificar los productos que se encuentren en mal estado *Entregar el informe de productos en mal estado y la pertinente factura para su ingreso

4	Revisión que la mercadería cumpla con los pedidos realizados	Jefe de Compras	-Obtener los pedidos que se realizan a los proveedores (copias) -Coordinar a la persona ideal para este cargo (recomendamos al bodeguero) *Verificar que los productos concuerden con los del pedidos *Comunicar de las anomalías a compras
N°	Actividad	Responsable	Procedimientos
5	Estudio de mercado para productos nuevos	Vendedores	-Analizar el producto entre la directiva, compras y vendedores -Obtener una muestra del producto nuevo, en caso de no obtenerlo realizar una encuesta (formato 2) -Enseñar el producto nuevo al cliente, o en su defecto realizar la encuesta -Tomar la decisión de la adquisición
6	Verificación por parte de supervisión, las facturas ingresadas	Supervisión	-Sacar una muestra de las facturas mensuales -Revisar esa muestra de facturas y compararlas con las ingresadas en el sistema (formato 3) -De ser necesario tomar acciones correctivas
7	Designar a la persona a ingresar las facturas	Supervisión	-Estudiar la persona indicada para ocupar esta función (persona de compras diferente a la persona que realiza los pedidos) -Designar a la persona idónea y bloquear el código de esta función a las demás personas.
8	Designación de la persona a salvaguardar el inventario físico	Supervisión	-Estudiar a las personas disponibles para realizar esta actividad (recomendamos al bodeguero) -Darle las facilidades (inventario actualizado, personal), y responsabilizarle de las pérdidas que se susciten.
9	Contratación de un seguro para la mercadería	Gerente	-Estudiar las alternativas que nos genera el medio -Analizar las ventajas y desventajas de cada alternativa (prima, monto cubierto) -Elegir la que más convenga a la organización
10			-Planificar las tomas físicas a realizar (fecha, personal requerido, tiempo requerido)

	Conteo periódico del inventario de la empresa	Contadora	<ul style="list-style-type: none"> -Obtener el stock de inventarios actualizado del sistema contable que maneja la empresa -Formar grupos y asignarles los lugares y productos específicos que van a contar -Comparar el inventario contado con el inventarios del sistema -Analizamos los resultados, sean déficit o superávit -Tomamos acciones correctivas , designamos responsabilidades -Entregamos el informe a contabilidad
--	---	-----------	--

TABLA DE ACTIVIDADES DEL PROCESO DE VENTAS EXTERNAS			
N°	Actividad	Responsable	Procedimientos
1	Análisis completo de las solicitudes de crédito de posibles clientes	Supervisión	<ul style="list-style-type: none"> -Estudiar la solicitud de crédito con el departamento de supervisión -El vendedor debe analizar el comportamiento pasado del cliente, mediante la búsqueda de información en empresas del sector -Verificar los activos del futuro cliente -Tratar de obtener una garantía que garantice el pago de la venta -Comprobar que toda la información presentada sea veraz -Aprobación de la venta o rechazo -Monitorear los movimientos del cliente periódicamente
2	Actualizaciones oportunas vía mail de existencia y cambios en los precios	Jefe de Compras	<ul style="list-style-type: none"> - Designar a la persona encargad de esta actividad (departamento de compras) *Entrar en el sistema y obtener el inventario actualizado *Enviar vía mail la lista y las existencias actualizadas
3	Eficiencia y creatividad en el proceso de organizarlos inventarios	Bodeguero	<ul style="list-style-type: none"> -Designar personas responsables de las perchas tanto del almacén como de la bodega *Limpiar periódicamente su percha *Obtener y colocar los productos correspondientes a su percha de la manera más conveniente *Poner los precios adecuados a los diferentes ítems

			*Sugerir promociones para el inventario a su cargo
4	Realizar una revisión final antes de cargar al transporte	Supervisión	<ul style="list-style-type: none"> -Designar a la persona que va a realiza la última revisión antes de subir la mercadería la transporte *Obtener el borrador de la factura en contabilidad *Revisar ítem por ítem con el encargado de despachar la mercadería *Anotar los errores que aparecen durante la revisión *Comunicar los errores a contabilidad para que se realicen los cambios pertinentes
N°	Actividad	Responsable	Procedimientos
5	Personal capacitado para la función de revisión y entrega eficiente del producto	Supervisión	<ul style="list-style-type: none"> - Se debe capacitar al personal que entrega la mercadería, para que conozca claramente el producto y así agilite esta actividad (formato 4) -Las rutas y horarios de entrega debe ser bien estudiadas para evitar complicaciones (como los agentes municipales) en las diferentes ciudades -Revisión periódica del vehículo para evitar contratiempos en las entregas
6	Confirmar la entrega de la mercadería	Jefe de Compras	<ul style="list-style-type: none"> -Revisar que las copias de las facturas entregadas a los clientes por logística, tengan las firmas de respaldo de los mismos -Comunicarnos con el cliente (telefónicamente o vía mail)para constatar la recepción de la mercadería

TABLA DE ACTIVIDADES DEL PROCESO DE VENTAS INTERNAS			
N°	Actividad	Responsable	Procedimientos
1	Elaboración de un registro y ubicación adecuada para los productos separados	Auxiliar de Facturación	-Designar a la persona encargada de los productos separados (departamento de contabilidad) -Realizar un documento para ingresar y controlar los productos separadas para su venta (formato 5) -Establecer el sitio donde se almacenara los productos que se encuentran separados para su venta
2	Proteger los productos con estrategias anti robos	Vendedores Internos	-Acentuar e instruir la cortesía de los vendedores hacia los clientes, mejora la imagen y previene hurto -Colocar los productos de valor en vitrinas con llave o cerca al área de facturación -Anaquel para las bolsas de empaque de los clientes que ingresan al local
3	Organizar el área de despacho	Vendedores Internos	-Confirmar el código de barras de los productos, si no, colocarlos -Diseño del área de facturación y despacho (formato 6) - Disponibilidad de instrumentos para empaque (fundas, cinta de embalaje, sogas)

Procedimientos de compras

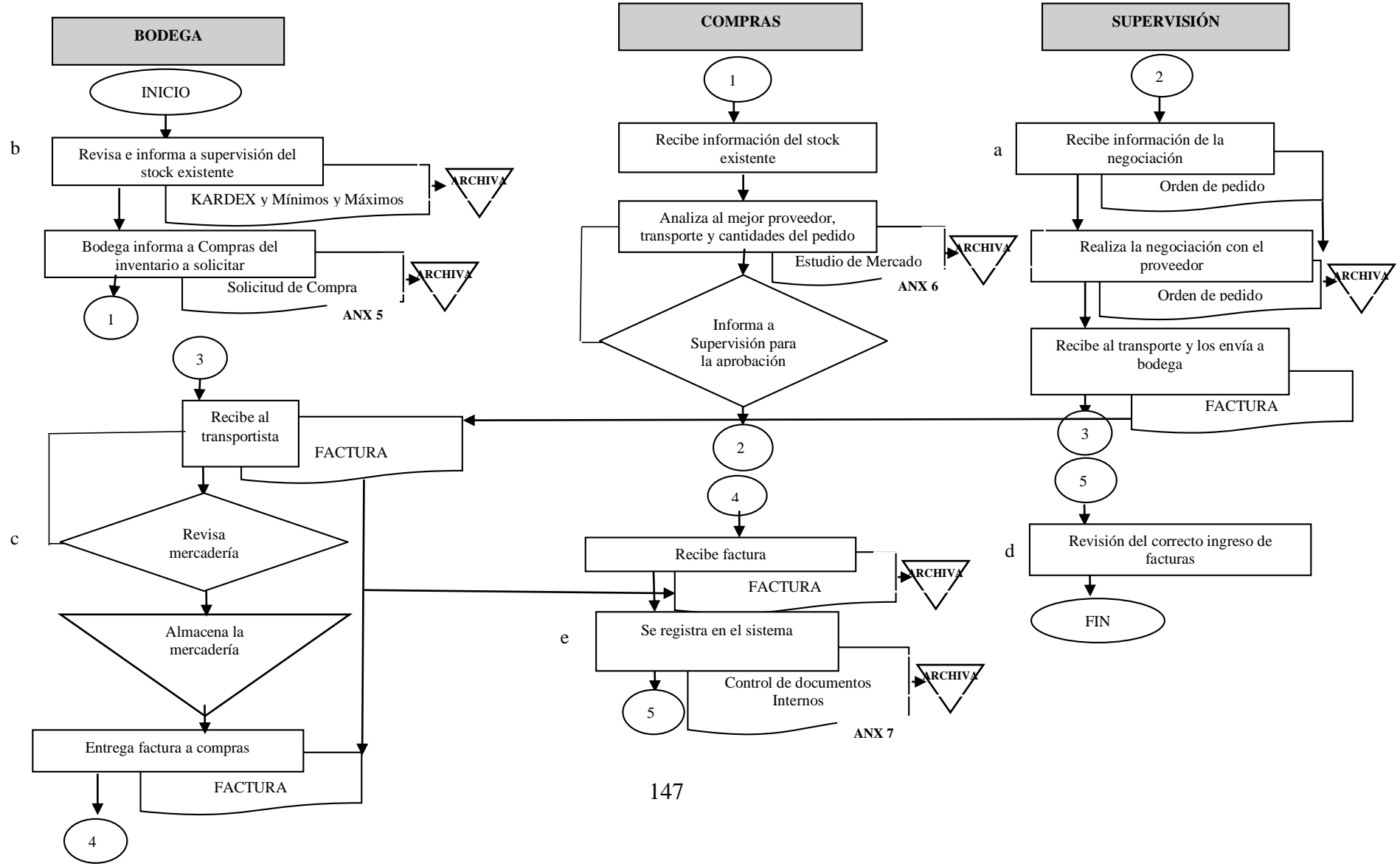
Descripción del proceso I - Proceso Compras

1. Bodega revisa el stock existente y los mínimos y máximos de los productos.
2. Bodega informa a compras de los ítems que están por terminarse en el stock de inventarios.
3. Compras analiza el mejor proveedor y transporte de acuerdo al producto que se necesita. (si es nuevo se realiza un estudio de mercado)
4. Compras comunica a supervisión para que apruebe la negociación (si los montos supera los \$4000,00 los aprueba gerencia)
5. Compras realiza la negociación y orden de pedido de los ítems necesarios para abastecer el stock.

6. Llega la mercadería a la empresa y es revisada eficientemente por el bodeguero, que verifica que estos cumplan con todas especificaciones requeridas
7. Bodega acepta o rechaza la mercadería y comunica a compras para su ingreso o devolución.
8. Supervisión revisa periódicamente la correcta revisión de la mercadería
9. En compras se ingresa las facturas por parte de la persona designada.
10. Supervisión revisa periódicamente el correcto ingreso de las facturas

Flujo grama del proceso I

FLUJOGRAMA PROCESO COMPRAS



Formatos de proceso I - Compras

FORMATO N° 1 – SOLICITUD DE COMPRAS

Este documento permitirá al departamento de bodega comunicarse de una manera óptima, al momento de solicitar la adquisición de productos están por agotarse o su existencia es cero. Es responsabilidad del bodeguero llenar el formato, y de compras el de revisarlo y llevarlo a efecto.

JC DISTRIBUCIONES			
SOLICITUD DE COMPRAS			
			
Nombre:			
Cargo:			
Fecha	Proveedor	Descripción	Cantidad

BODEGUERO

COMPRAS

FORMATO N° 2 - ESTUDIO DE MERCADO

Este documento facilitará la decisión de elegir o no un producto nuevo que va a salir al mercado y de esta manera evitar el sobre stock de inventario. Es responsabilidad de los vendedores aplicar este formato



1. LOS CLIENTES:

Edad _____ Sexo _____ Lugar donde viven _____

Nivel de ingresos familiares o personales del cliente potencial:

Bajo (\$340) _____ Medio (\$341 a \$1000) _____ Alto (\$1001 a más) _____

2. EL PRODUCTO O SERVICIO:

¿Compraría usted este producto o servicio? Si _____ No _____

Lo compraría por su:

Precio _____ utilidad _____ diseño _____ empaque _____ Otros _____

¿Cómo utilizaría el producto? _____

De su ingreso, ¿Cuánto acostumbra a destinar a la compra del producto? _____

¿Cuánto ha pagado por un producto semejante? _____

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? _____

¿Cómo requiere el producto para que responda a sus necesidades y gustos? _____

3. LA COMPETENCIA:

¿Se vende ya el producto que queremos ofrecer? Si _____ No _____

¿Dónde se vende?

1) _____

2) _____

3) _____

¿Quién lo vende?

1) _____

2) _____

3) _____

¿A qué precio? _____ ¿En qué cantidades? _____

¿Cuántos productos compra al mes? _____

¿Qué satisfacción le produce el producto que compra?

Alta _____ Regular _____ Poca _____


¿Por qué lo compra? _____

VENDEDOR

CLIENTE

FORMATO N° 3 – CONTROL DE DOCUMENTOS INTERNOS

Este documento proveerá a supervisión una herramienta para controlar los documentos que ingresan a la empresa y que posteriormente son ingresados al sistema. Es responsabilidad del departamento de compras llenar este formato y del departamento de supervisión el revisarlo.

JC DISTRIBUCIONES				
CONTROL DE DOCUMENTOS INTERNOS				
TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DEL DOCUMENTO	RESPONSABLE	FECHA DE REVISIÓN	OBSERVACIONES

COMPRAS

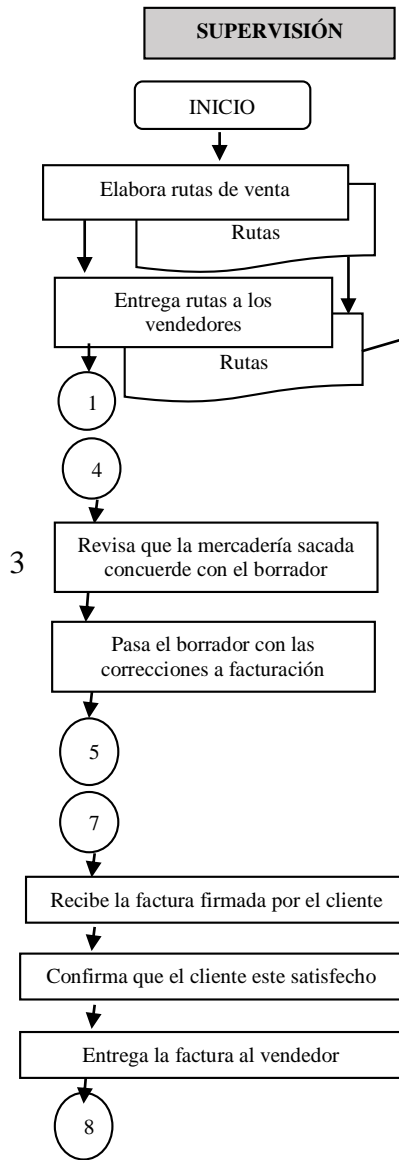
SUPERVISIÓN

Procedimientos de Ventas Externas

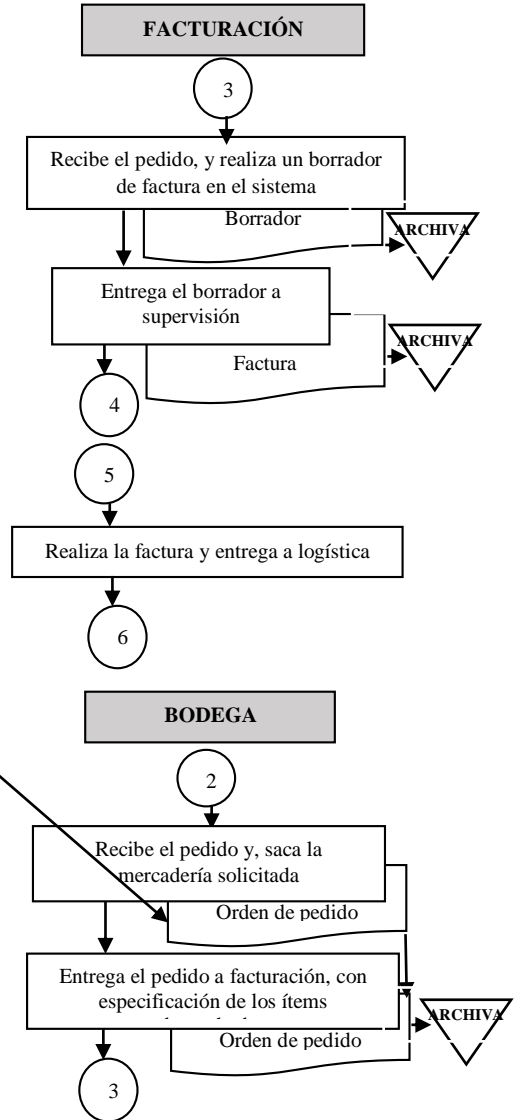
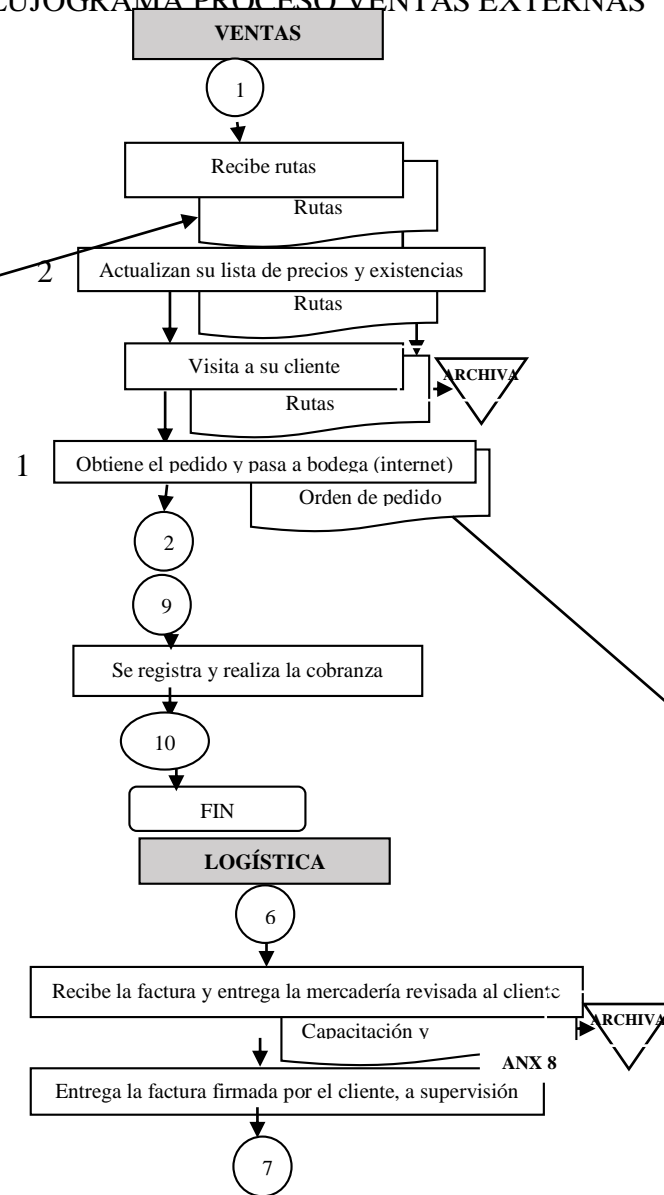
Descripción del proceso II - Proceso Ventas Externas

1. Los vendedores reciben sus rutas y visitan a sus clientes (si son nuevos analizar solicitudes de crédito).
2. Revisan que su lista de precio e inventario estén actualizados
3. Salen los vendedores a visitar a sus clientes de acuerdo con su ruta trazada.
4. Visitan a sus clientes los cuales de acuerdo a sus necesidades les realizan pedidos de mercadería.
5. Los vendedores informan a facturación mediante internet acerca de los pedidos.
6. Facturación entrega a bodega los pedidos para la preparación de los mismos.
7. Bodega entrega los pedidos con especificación de los productos que disponían en ese momento
8. Se realizan un borrador de los pedidos
9. Se entrega a supervisión el borrador para que revise y haga los cambios necesarios
10. Se factura con las correcciones solicitadas
11. Logística entregan la mercadería bien revisada y con su correspondiente factura a los clientes.
12. Se verifica que la mercadería sea receptada conformemente por el cliente
13. Se realiza y registra la cobranza

Flujo grama del proceso II



FLUJOGRAMA PROCESO VENTAS EXTERNAS



Formatos de proceso II – Ventas Externas

FORMATO N° 4 - FORMATO DE CAPACITACIÓN Y/O ENTRENAMIENTO

El documento de capacitación permitirá conocer las personas que fueron entrenadas en actividades específicas y poner énfasis en impartir conocimientos al resto de personal. Es responsabilidad de supervisión el controlar que el personal sea capacitado para el desempeño de sus actividades.

JC DISTRIBUCIONES

CAPACITACIÓN Y/O ENTRENAMIENTO

TÍTULO: _____



REVISIÓN: _____

Las personas que firmamos abajo hemos sido adecuadamente entrenados en el Procedimiento /Instructivo /Registros

APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA

Responsable del entrenamiento

Departamento: _____

Fecha: _____

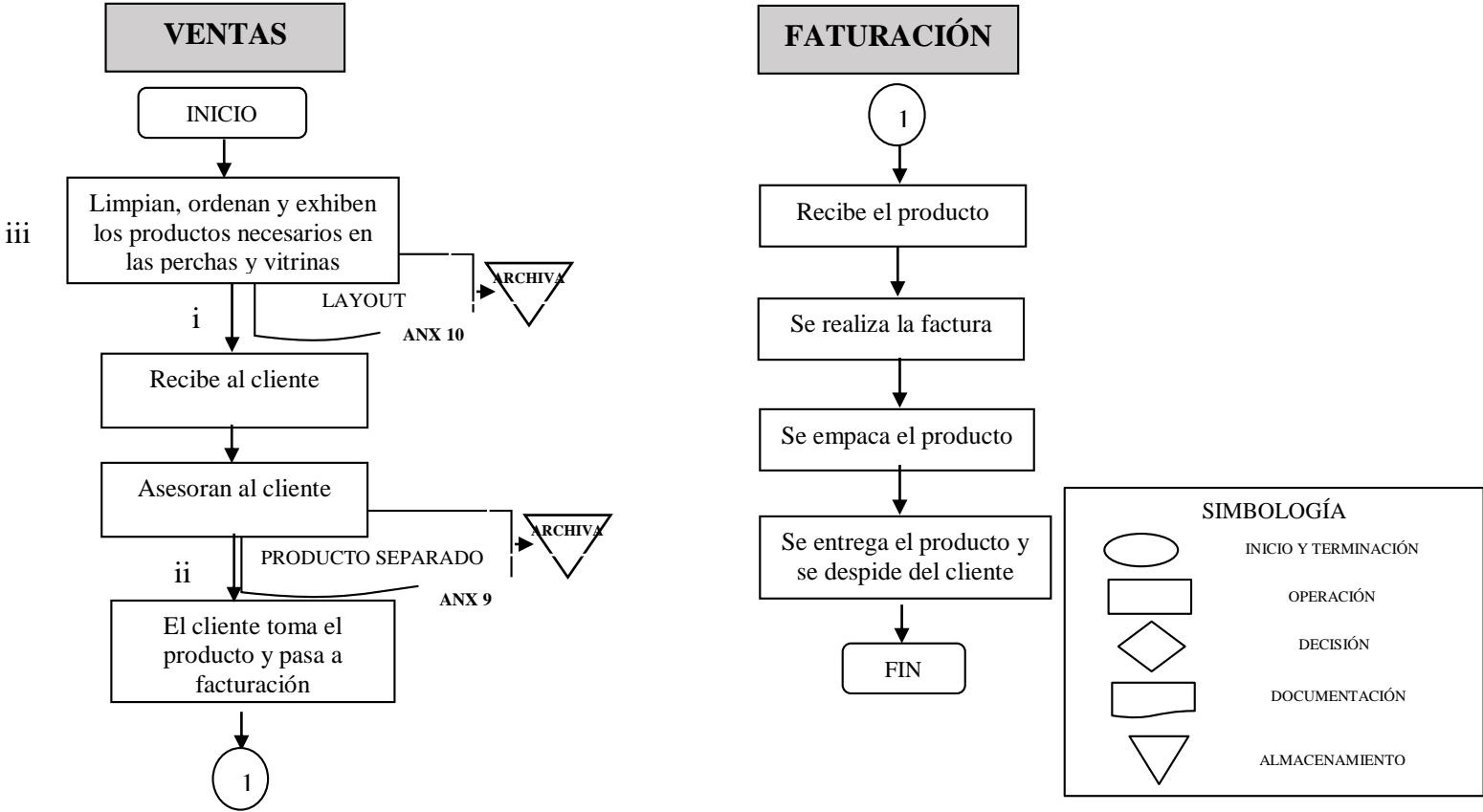
Procedimientos de Ventas Internas

Descripción del proceso III - Proceso Ventas Internas

1. Se limpian, ordenan y exhiben los productos necesarios y correspondientes a cada percha y vitrina
2. Se recibe con amabilidad al cliente (se da la comodidad para el encargo de fundas y carteras de los clientes)
3. Se asesora al cliente sobre la compra a efectuarse (o producto a separar)
4. El cliente toma el producto(s) que desea comprar y se acerca al área de facturación
5. Se factura el producto(s) requerido
6. Se cobra el valor de la factura y se entrega el comprobante de venta
7. Se empaca el producto(s) facturado
8. Se despide del cliente (se entrega lo encargado)
9. Se reponer los productos en las perchas y vitrinas

Flujo grama del proceso III

FLUJOGRAMA PROCESO VENTAS INTERNAS



Formatos de proceso III – Ventas Internas

FORMATO N° 5 – PRODUCTOS SEPARADOS

Este documento permitirá tener un control eficiente sobre los productos que son reservados por los clientes y que posteriormente serán cancelados en su totalidad.
Es responsabilidad del departamento de ventas el llenado de este documento

PRODUTOS SEPARADOS



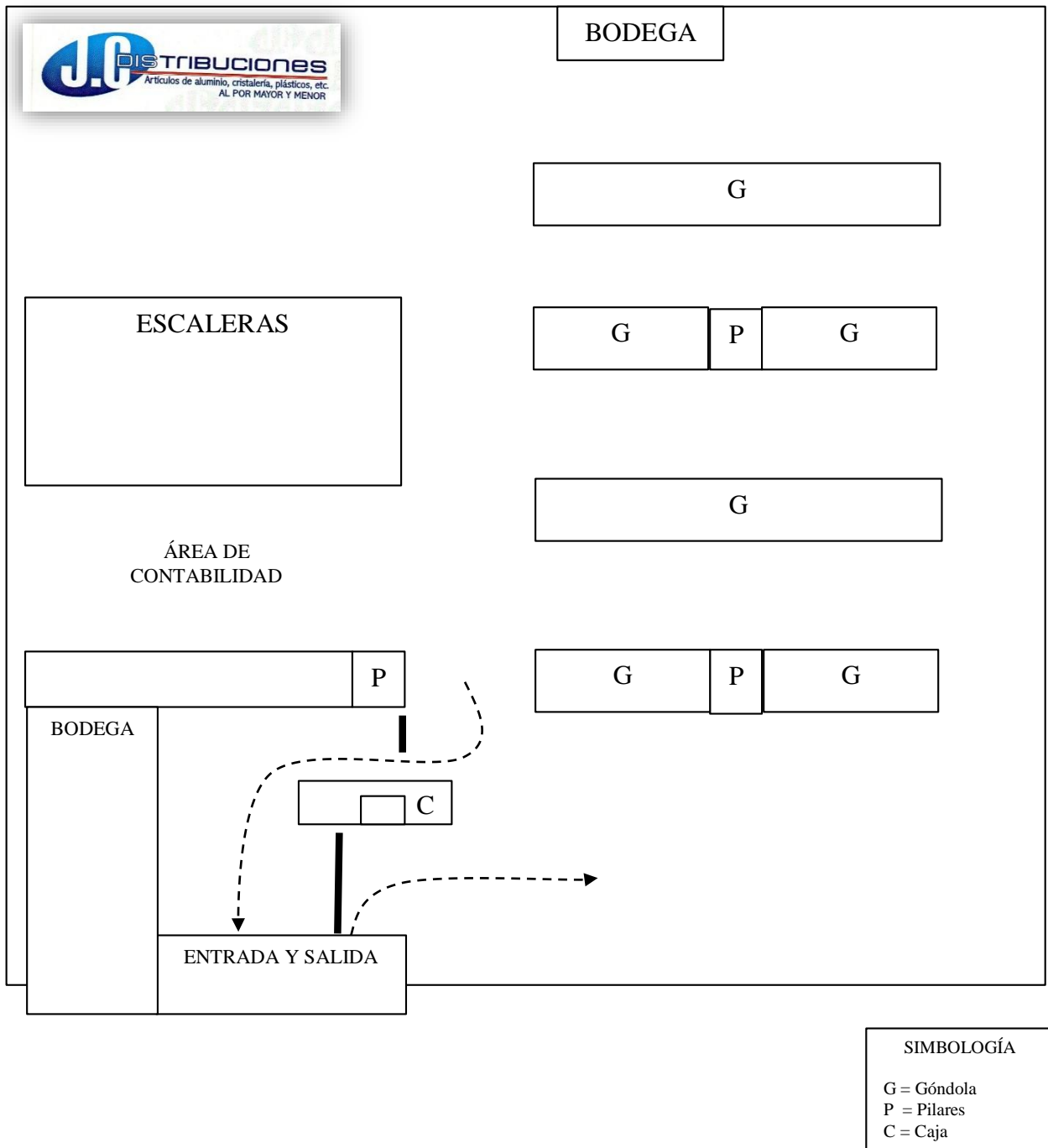
FECHA	NOMBRE CLIENTE	No. DOCUMENTO	TOTAL FACTURA	ABONO	SALDO	FECHA MAX. RETIRO	FIRMA

VENTAS

CLIENTE

FORMATO N° 6 - (LAYOUT)

El lay out organizará el área de ventas y despacho dela mercadería los que conllevará a una mayor fluidez en el despacho de mercadería a nuestros clientes. Es responsabilidad del departamento de ventas el aplicar este documento.



6.7.2.5 Información y Comunicación

La información es indispensable en una organización, y muchas más para ejercer las responsabilidades del sistema de control interno de inventarios que se propone. La información es vital para el entendimiento entre los diferentes niveles que se encuentran dentro de la entidad, por lo cual debe ser clara, relevante y oportuna

La comunicación pueden ser interna, para controlar las actividades diarias que se dan en la organización, o pueden ser externas para vigilar las acciones con nuestros proveedores, clientes, organismos de regulación, etc.

Al tratarse de una mediana empresa (basándonos en el monto de sus ventas) y con un número ínfimo de trabajadores (10 personas) se utilizará una comunicación más directa entre los emisores y receptores de la información, por lo cual se logrará una mayor efectividad en emisión, recepción y análisis de la información.

Sistema de Información y Comunicación

El sistema de información y comunicación de la empresa JC distribuciones permitirá la mejor fluidez de datos y conocimientos entre los diferentes departamentos de la misma. Por ello se enfocará en los siguientes puntos:

ACTIVIDADES	MEDIOS DE COMUNICACIÓN
Se obtendrá información interna y externa, para estar al corriente de todo lo que está sucediendo en la empresa y los factores externos que pueden influir en la toma de decisiones de la gerencia.	Se obtendrá de reportes interno de la empresa y de noticias expresadas en medios de comunicación nacionales
A partir de la unificación de las informaciones se distribuirá los datos relevantes y oportunos para cada departamento de la organización, con el propósito de mejorar su desempeño.	Esto se realizará mediante documentos impresos, correos electrónicos a cada departamento; y si es de importancia general se lo colocará en la cartelera de fácil acceso para todos los interesados.

ACTIVIDADES	MEDIOS DE COMUNICACIÓN
Se realizarán reportes trimestrales del desempeño de la empresa en relación a la aplicación de las políticas de control, se emplearán indicadores para facilitar el análisis.	Se utilizará reportes impresos y reuniones para comunicar al gerente
Se verificará periódicamente el sistema de información y comunicación para analizar si está contribuyendo al cumplimiento de los objetivos de cada departamento, y a la meta de la empresa.	Se utilizará reportes impresos y reuniones para comunicar al gerente
Se procurará la efectividad al momento de comunicar los deberes de cada empleado	Se lo realizará mediante la entrega impresa del manual de procedimientos a cada trabajador de forma personal
Se buscará tener otra perspectiva sobre las actividades que se realizan en la empresa y su margen de mejora	Se colocará un buzón de sugerencias tanto para los clientes, como para los trabajadores,
Conocer las inquietudes de los empleados sobre asuntos relacionados en el desempeño de sus funciones y el ambiente laboral en el que realizan su trabajo.	Se realizará reuniones periódicas y entrevistas personales.
Comunicación total entre los departamentos de la empresa, y así originar en las personas responsabilidad en sus acciones.	Con la utilización de los formatos existentes y apoyados con los formatos sugeridos en el SCI; documentos impresos, correos electrónicos, reuniones personales y grupales
Información de nuevos productos que saldrán al mercado, un ejemplo muy claro es ollas de inducción	Se realizarán capacitaciones en coordinación con nuestros principales proveedores (PICA, UMCO), documentos impresos, banners, lugar especial en las perchas.
Determinar claramente el orden jerárquico que rige en la entidad para evitar confusiones	Para este caso empleamos el organigrama estructural realizado en el SCI.
Disponer de eficientes medios de comunicación con nuestros proveedores, para gestionar la reposición de inventarios, pedidos urgentes o información relevante.	Esto se realizará mediante el conocimiento de números telefónicos, correos electrónicos exclusivos y reuniones personales con proveedores.

Realizar un seguimiento de las mercaderías vendidas a los clientes externos, para verificar su grado de satisfacción con el servicio	Esto se realizara por medio de llamadas telefónicas y correos electrónicos
Comunicar a nuestros clientela los productos que ofrecemos	Esto se realizará mediante nuestras perchas en el almacén y catálogos impresos y digitales. Publicidad en medios de comunicación nacionales. (Radio, periódicos, redes sociales, etc.)

6.7.2.6 Supervisión y Monitoreo

La supervisión y monitoreo es un componente de SCI que sugiere evaluaciones concurrentes y separadas, en cada área de la empresa, de la aplicación del control de inventarios. Esto permitirá un conocimiento claro y actualizado del progreso en la aplicación del sistema de control interno de inventarios.

Se estudiará los cinco componentes y se valorará su progreso; mientras que las deficiencias encontradas serán comunicadas a gerencia para que se tome conjuntamente las respectivas acciones correctivas.

Responsable de revisar el Sistema de Control Interno

El responsable de supervisar el Sistema de Control Interno será la parte directiva, específicamente supervisión, quien monitoreará las actividades que se realizan dentro de la organización (compras, ventas externas, ventas internas) y comprobará que están cumpliendo las actividades de control propuestas.

Revisará el control de los inventarios, mediante la comparación periódica de existencia real versus existencia en el sistema contable, así evaluar la gestión de inventarios.

Aplicará los indicadores de rentabilidad trimestralmente para constatar que el sistema de control de inventarios beneficia a la rentabilidad de la empresa JC Distribuciones, y analizarlo junto a gerencia

Indicadores de Rentabilidad

Margen de Utilidad Bruta	$Mub = \frac{Ventas - costo\ de\ ventas}{Ventas} = \frac{Utilidda\ Brua}{Ventas}$
Margen de Utilidad Neta	$Mun = \frac{Utilidades\ disponibles\ para\ los\ accionistas\ comunes}{Ventas}$
Retorno sobre los Activos (ROA)	$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activos\ Totales} \times 100$
Retorno sobre el Capital (ROE)	$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio\ Total} \times 100$
Retorno sobre la inversión (ROI)	$ROI = \frac{Utilidad\ Neta}{Inversión} \times 100$
Rotación del Inventario	$Rot.\ Inv. = \frac{Inventario}{Costo\ de\ Ventas} \times 360\ días$

ÍNDICE

6.7.3.1 ESTRUCTURA CONCEPTUAL	
6.7.3.2 INFORMACIÓN A PARTES EXTERNAS	
6.7.3.3 HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN	

III FASE



PRESENTACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO

6.7.3.1 Estructura Conceptual

Resumen Ejecutivo

El sistema de control interno de inventarios es un proceso que abarca todos los departamentos que se relacionan con los inventarios, y adecua cada una de sus funciones para obtener una información exacta sobre el activo exigible (inventario), tan importante en una distribuidora, como lo es la empresa JC Distribuciones. Los inventarios representan una gran parte de los activos de la organización, por lo que su control eficaz repercutiría significativamente en la rentabilidad de la empresa.

El presente sistema de control sobre los inventarios se ha realizado con la finalidad de ayudar a la empresa JC distribuciones en el ardua trabajo de controlar el mayor activo que posee que es el activo realizable (inventario), el cual tuvo como primer paso el estudio de las diferentes actividades que se realizan dentro de esta organización, para posteriormente encontrar las falencias que aquejan el normal desenvolvimiento de esta distribuidora

Para realizar este sistema nos basamos en el informe COSO, el cual lo describe magníficamente el libro Control Interno – estructura conceptual integrada cuyo autor es Samuel Alberto Mantilla, el cual nos habla de las fases que se deben llevar a cabo para realizar un eficiente control interno de inventarios

El ambiente de control es el paso en el cual analizamos la información referida a sus valores organizacionales, políticas, su razón de ser, lo que desea llegar a ser y se analiza los puntos que debemos mejorar para lograr que todo el personal conozca y aplique los valores que identifican a la empresa y se alcance un ambiente de trabajo idóneo para realizar las funciones diarias

La evaluación de riesgo es una actividad en la cual examinamos por separado las actividades que se realizan en los diferentes proceso en la empresa, analizamos los errores que se están y pueden presentarse, y proponemos políticas que eviten el desenvolvimiento de las falencias.

Las actividades de control son procedimientos los cuales son aplicados para cumplir con las políticas propuesta en el tema anterior, estos procedimientos deben ir acompañados con flujo gramas que describan las actividades a realizar por cada departamento y de formatos que permitan mejorar la comunicación existente dentro de la organización.

La información y comunicación consiste en separar la información clara, indispensable y oportuna para cada departamento y encontrar el método idóneo para comunicar dicha información en los diferentes niveles organizacionales.

La supervisión y monitoreo son técnicas que nos permiten constatar que los cambios que se propusieron en el inicio están cumpliendo la finalidad por la que se los aplico, y verificar si los procedimiento están siendo acatados por el personal de manera eficiente.

6.7.3.2 Información a Partes Externas

ÁREA	POLÍTICAS
COMPRAS	Establecimiento de mínimos y máximos en cada producto para realizar pedidos eficientes
	Contratación de un transporte que nos garantice una entrega oportuna
	Designación del personal eficaz para la revisión de la mercadería recibida
	Revisión que la mercadería cumpla con los pedidos realizados
	Estudio de mercado para productos nuevos
	Verificación por parte de supervisión, las facturas ingresadas

	Designar a la persona apropiada a ingresar las facturas.
	Designación de la persona a salvaguardar el inventario físico
	Contratación de un seguro para la mercadería
	Conteo periódico del inventario de la empresa
VENTAS EXTERNAS	Análisis completo de las solicitudes de crédito de posibles clientes
	Actualizaciones oportunas vía mail de existencia y cambios en los precios
	Eficiencia y creatividad en el proceso de organizarlos inventarios
	Realizar una revisión final antes de cargar al transporte
	Personal capacitado para la función de revisión y entrega eficiente del producto
	Confirmar la entrega de la mercadería
VENTAS INTERNAS	Realización de un registro y ubicación adecuada para los productos separados
	Proteger los productos con estrategias anti robos
	Organizar el área de despacho

NOMBRE DEL CARGO:	GERENTE
DEPENDENCIA :	GERENCIA
OBJETIVO PRINCIPAL: Administrar la empresa JC Distribuciones de forma mancomunada con su personal para lograr las metas planteadas al principio del periodo.	
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones del personal ➤ Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, empleados y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa ➤ Encargarse de que se supla cualquier puesto si es necesario ➤ Establecer los planes de desarrollo de la empresa o negocio ➤ Concretar negociaciones relevantes par al empresa 	
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Relacionarse con clientes potenciales, para verificar el excelente servicio que le brinda la empresa. ➤ Gestionar las capacitaciones del personal. 	

NOMBRE DEL CARGO:	SUPERVISOR
DEPENDENCIA :	SUPERVISIÓN
OBJETIVO PRINCIPAL: Es la persona encargada de controlar que las actividades de los departamentos en la empresa se estén desarrollando de manera eficiente de acuerdo al manual de funciones	
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Controlar cartera vencida ➤ Verificar el cumplimiento de compromisos adquiridos con los clientes en relación a los pedidos ,entregas oportunas de productos y reclamos ➤ Registrar y monitorear las transacciones derivadas de las ventas. ➤ Organizar las actividades en el área de venta al público ➤ Optimizar, organizar y planificar la preparación y distribución de pedidos ➤ Verificar que el despacho a clientes externos sea eficaz 	
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Confirmar que las facturas sean ingresadas al sistema eficientemente ➤ Constatar que la mercadería haya llegado en buen estado a los clientes de otra provincia ➤ Atención al cliente en almacén 	

NOMBRE DEL CARGO:	BODEGUERO
DEPENDENCIA :	BODEGA
OBJETIVO PRINCIPAL:	Es responsable de recepción , organización y despacho de los inventarios con los que cuenta la empresa
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	<p>Verificar la existencia o faltante de producto y comunicar a compras</p> <p>Embarcar o desembarcar mercadería de medios de transporte, con implementos necesarios</p> <p>Almacenar y trasladar las mercaderías al lugar designado</p> <p>Revisar que la mercaderías que llegan a la empresa cumpla lo requerido</p> <p>Conseguir el orden y aseo de la bodega al inicio de la jornada</p> <p>Despachar y revisar pedidos para clientes externos</p>
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	<p>Apoyar a la revisión de productos destinados a devolución</p> <p>Facilitar productos requeridas para perchar o vender en almacén</p> <p>Atención al cliente en almacén</p>

NOMBRE DEL CARGO:	CONTADOR – NANCY TIBAN
DEPENDENCIA :	DEPARTAMENTO CONTABLE
REQUISITOS :	Cinco (5) años de experiencia profesional relacionada
OBJETIVO PRINCIPAL:	La ejecución y control de toda la contabilidad en la empresa está a su cargo
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	<p>Realizar los Estados y Balances contables que necesita la empresa</p> <p>Realizar las declaraciones de impuestos</p> <p>Proporcionar los análisis requeridos por la gerencia</p> <p>Realizar conciliaciones bancarias</p> <p>Examinar el valor de los inventarios y realizar los ajustes</p>
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	<p>Coordinar la toma física de inventarios</p>

NOMBRE DEL CARGO:	JEFE DE ADQUISICIÓN – ROSA BALSECA
DEPENDENCIA :	DEPARTAMENTO COMPRAS
REQUISITOS :	Cinco (1) años de experiencia profesional relacionada Conocer el producto que distribuye la empresa
OBJETIVO PRINCIPAL:	La persona de este departamento se encargará de controlar el stock de los inventarios, y ejecutar las compras con los proveedores que mejores opciones den a la empresa
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	Analizar el mejor proveedor para la adquisición de determinados productos Coordinar, ejecutar y controlar los procesos de adquisición. Ingresar al sistema la mercadería de forma eficiente Colocar nombre y precio en los productos nuevos Brindar apoyo a bodega y asegurar disponibilidad de productos
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	Apoyar al departamento de facturación en la atención al público

NOMBRE DEL CARGO:	CHOFER – MARCO ORTIZ
DEPENDENCIA :	DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA
REQUISITOS :	Cinco (1) años de experiencia profesional relacionada
OBJETIVO PRINCIPAL:	Se encargará de la distribución de la mercadería solicitada por los clientes externos a la empresa
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	Diseñar rutas de acuerdo a las entregas a realizar Entregar la mercadería bien revisada a los clientes Registrar y comunicar las devoluciones de mercaderías
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	Apoyar al despacho de mercadería según los pedidos Atención al cliente en almacén Procurar el buen estado del vehículo

NOMBRE DEL CARGO: VENDEDOR – DANIEL LITARDO
DEPENDENCIA : DEPARTAMENTO DE VENTAS EXTERNAS
REQUISITOS : Cinco (2) años de experiencia profesional relacionada Conocer el producto que distribuye la empresa
OBJETIVO PRINCIPAL: La persona se encargará de crear una necesidad en los clientes externos de la empresa, para que adquieran el producto ofrecido
ACTIVIDADES PRINCIPALES: Toma los pedidos de los clientes, de acuerdo a las rutas establecidas. Asesora a los clientes en la venta Informa sobre las actividades promocionales a los clientes Responde por el desarrollo de las zona asignada Apertura y seguimiento de nuevos clientes potenciales Comunicar con facturación los precios ofrecidos a los clientes Coordinación con bodega para el despacho del pedido solicitado Cobro del valor de las facturas vencidas
ACTIVIDADES SECUNDARIAS. Coordinar la devolución de mercadería a los clientes

NOMBRE DEL CARGO: VENDEDOR – EDISON FLORES
DEPENDENCIA : DEPARTAMENTO DE VENTAS INTERNAS
REQUISITOS : Conocer el producto que distribuye la empresa
OBJETIVO PRINCIPAL: En este cargo se asesora a las personas que llegan a comprar en el almacén, con la finalidad que adquieran lo que buscaban u otro producto que necesiten
ACTIVIDADES PRINCIPALES: Asesora a los clientes en las ventas Coordinar la organización, promociones y pulcritud de las perchas del área de exhibición Embalaje y despacho de mercadería adquirida por los clientes Armar los productos que necesiten un ensamblaje
ACTIVIDADES SECUNDARIAS. Apoyar a bodega en el despacho de mercaderías Ayudar en la revisión de inventario que llegue a la empresa Auxiliar en la toma física de inventarios

NOMBRE DEL CARGO:	AUXILIAR DE OFICINA – FANY MANOBANDA
DEPENDENCIA :	DEPARTAMENTO DE FACTURACIÓN
REQUISITOS :	Un (1) años de experiencia profesional relacionada
OBJETIVO PRINCIPAL:	Se encargará de recibir, facturar los ítems solicitados y despachar a las personas que ingresen a comprar en el almacén; y los clientes externos
ACTIVIDADES PRINCIPALES:	Facturar al cliente que acuden al almacén como los externos Organizar la devolución de la mercadería tanto a clientes como proveedores Recibir y atender cordialmente al cliente
ACTIVIDADES SECUNDARIAS.	Apoyar en el ingreso de facturas al sistema Organización de las perchas

6.7.3.3 Herramientas de Evaluación

FORMATO PARA EVALUAR EL SCI

No	PREGUNTAS	SI	NO
1	Cuenta con un placentero ambiente para desempeñar sus funciones		
2	Se realizan por lo menos un conteo en el periodo fiscal		
3	La persona que controla el inventario autoriza la entrada, salida y registros de los mismos.		
4	El personal que participa en el inventario físico es instruido, por el departamento de contabilidad, de la forma como se realizará el inventario		
5	Se organizan equipos idóneos y complementarios para la realización de la toma de inventarios		

6	La empresa define actividades de control interno para la protección del inventario		
7	El departamento de contabilidad cuenta con un sistema de información que muestre de manera oportuna y adecuada la cantidad de mercadería entregada o devuelta		
8	Considera usted que el sistema contable de la empresa se rige por la normativa legal y tributaria vigente		
9	El sistema contable permite conocer las diferencias existentes entre lo contable con el control de inventarios		
10	El sistema de control de inventarios le permite conocer en todo momento con que cantidad de artículos cuenta		
11	Existe un flujo de proceso entre la adquisición y la venta de los inventarios		
12	Cuenta con políticas y procedimientos para el control de inventarios definidas y expresas desde la adquisición hasta la venta de inventarios		
13	Considera usted que el área de almacenamiento es propicia de acuerdo al tipo de inventario que maneja la empresa		
14	Se realizan pronósticos de ventas y compras		
15	El presupuesto de adquisición de inventarios está basado en pronósticos de ventas de años anteriores		
16	Según el método de valoración utilizado por la empresa permite cumplir con los objetivos financieros y tributarios		
17	Las diferencias son cargadas a los responsables del inventario en caso de que se compruebe negligencia		
18	Los ajustes al inventario son autorizados por un nivel adecuado dentro de la organización		
19	La selección de proveedores cumple procedimientos específicos para elegir el más idóneo y adecuado para la empresa.		
20	Existen una herramienta matemática que permita mantener un inventario óptimo y así prevenir situaciones de déficit o superávit de stock		

21	La empresa cumple con la adecuada contabilización del inventario, siguiendo los principios de contabilidad generalmente aceptados y normas contables		
22	Se realiza autorizaciones para entrada y salida de inventarios		
23	Se ha establecido políticas y procedimientos para el control de inventario obsoleto, dañado o de lenta rotación		
24	El inventario está asegurado en caso de pérdida (incendio, robo, etc.)		
25	Se realiza un control de calidad al recibir el inventario ,de tal forma que facilite conocer referencia del producto, nombre del producto, la cantidad actual, etc.		
26	Si es necesario se suspende la entrada y salida de productos durante el conteo físico (inventario)		
27	La información recibida es clara, relevante y oportuna.		
28	Se cuenta con recursos necesarios para poder operar, luego de haber cancelado sus obligaciones a corto plazo		
29	La empresa ha crecido económica y financieramente en los últimos cinco años		
30	La empresa tiene un mecanismo que le permite fijar el precio de venta de los inventarios		
31	Se realizan actividades que permitan el cumplimiento de los objetivos institucionales respecto a la rentabilidad		
32	La empresa trabaja con índices de rentabilidad que permitan mejorar la toma de decisiones		
33	Dentro del mercado existen problemas políticos, sociales y económicos que disminuyan las ventas de la empresa		
34	Los problemas económicos del país perjudican las proyecciones de rentabilidad de la empresa		

INDICADORES

Margen de Utilidad Bruta	$Mub = \frac{Ventas - costo\ de\ ventas}{Ventas} = \frac{Utilidda\ Bruta}{Ventas} = \frac{189664.81}{1751898.53} = 0.1083$ <p>A JC Distribuciones le queda 0.1083 centavos por cada dólar que ha vendido</p>
Margen de Utilidad Neta	$Mun = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} = \frac{13836.20}{1751898.53} = 0.01$ <p>A JC Distribuciones le queda 0.01 centavos por cada dólar que ha vendido, luego de pagar todos los impuestos y gastos</p>
Retorno sobre los Activos (ROA)	$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activos\ Totales} \times 100 = \frac{13836.20}{349438.26} \times 100 = 3.87$ <p>JC Distribuciones tiene un 3.87% de rentabilidad respecto a sus activos</p>
Retorno sobre el Capital (ROE)	$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio\ Total} \times 100 = \frac{13836.20}{-43209.75} \times 100 = -32.02$ <p>JC Distribuciones tiene un -32.02% de rentabilidad respecto a su patrimonio</p>
Retorno sobre la inversión (ROI)	$ROI = \frac{Utilidad\ Bruta}{Costo\ de\ Ventas} \times 100 = \frac{189664.81}{1562233.72} \times 100 = 12.14$ <p>La empresa JC Distribuciones está ganado un 12.14% del dinero invertido.</p>
Rotación del Inventario	$Rot.\ Inv. = \frac{Inventario}{Costo\ de\ Ventas} \times 360\ días = \frac{126644.39}{1562233.72} \times 360 = 29.18$ <p>JC Distribuciones rota su inventarios cada 29.18 días.</p>

La empresa JC Distribuciones no posee una rentabilidad acorde a las ventas que está generando, por lo cual se debe revisar los precios de venta y los gastos en los que incurre la empresa, los cuales son elevados.

Podemos deducir que la empresa posee muchos préstamos de los cuales se benefició la entidad, por lo cual gran parte de las utilidades son destinadas a la cancelación de dichos préstamos.

Los inventarios tienen un rotación de 29.18 días lo que indica que se repone cada mes los mismos, esto debería reducirse a una rotación de 15 días debido a que la distribuidora se encarga de la zona centro y algunas provincias del oriente.

La entidad debe disminuir las cuentas por cobrar, ya que esto perjudica la fluidez de dinero en la empresa y disminuye la capacidad de adquisición de la misma.

IV FASE



PARTICIPACIÓN DE LOS CAMBIOS AL CLIENTE INTERNO

6.7.4.1 Actividades para socializar el Sistema de Control de Inventarios en la Empresa JC Distribuciones

ACTIVIDADES	FECHA	RESPONSABLE	DIRIGIDO A
Organizar y comunicar la reunión para los trabajadores de la empresa JC Distribuciones	01 de Marzo del 2015	Jaime Clavijo	Gerente JC Distribuciones
Distribuir las actividades a realizar por cada uno de los empleados	02 de Marzo del 2015	Jaime Clavijo	Trabajadores de JC Distribuciones
Socializar las actividades de control que se aplicarán en la empresa, para su mejor funcionamiento	02 de Marzo del 2015	Jaime Clavijo	Trabajadores de JC Distribuciones
Difundir los formatos que ayudarán a la comunicación de la empresa	02 de Marzo del 2015	Jaime Clavijo	Trabajadores de JC Distribuciones
Comunicar las actividades de monitoreo que garantice el control del inventario	02 de Marzo del 2015	Jaime Clavijo	Trabajadores de JC Distribuciones

6.8 Administración de la Propuesta

La responsabilidad de gestionar la propuesta estará a cargo del gerente de la empresa JC Distribuciones, en coordinación del personal de dicha empresa, para administrar el inicio, desarrollo y establecimiento del sistema de control de inventario que está diseñado para las necesidades de la institución. Este sistema contiene un monitoreo para prevenir nuevos errores que se pueden suscitar en el futuro

6.8.1 Recursos

Recursos Institucionales

Biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la UTA

Recursos Humanos

Investigador: Jaime Ismael Clavijo Espín

Tutor - Asesor: Dr. Lenyn Vásquez

Recursos Materiales

Computador

Hojas

Esferos

Libros

Copias

Folletos

Suministros y materiales de oficina

Cuestionario

Anillado

6.9 Previsión de la Evaluación

Para garantizar y asegurar la aplicación de la propuesta de conformidad con los tiempos programados para el cumplimiento de los objetivos, se deberá monitorear la aplicación del Sistema de Control de inventarios, como un proceso de seguimiento y valoración, que permitan prever inconvenientes que se puedan presentar en el futuro con el fin de implementar acciones correctiva que garanticen el cumplimiento de las metas.

Tabla N° 27 Previsión de la Evaluación

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIONES
¿Quiénes solicitan evaluar?	La persona interesada en evaluar el sistema es el Gerente, ya que al sr el propietario, su preocupación es saber en qué grado están siendo efectivos las políticas aplicadas.
¿Por qué evaluar?	Las razones para evaluar es para saber cómo están actuando los procedimientos del sistema aplicados en la empresa y tomar las correcciones necesarias sobre estrategias a aplicar
¿Para qué evaluar?	Es para verificar si el sistema está causando el efecto esperado en las diferentes actividades organizacionales a las cuales está dirigido
¿Qué evaluar?	El cumplimiento de cada una de las actividades de control planteadas para el mejoramiento de los procesos de la organización
¿Quién evaluar?	La persona encargada de la revisión del sistema de control de inventario es la supervisión
¿Cuándo evaluar?	La primera evaluación se la realizara posteriormente de la aprobación del Gerente, y luego periódicamente para realizar correcciones
¿Cómo evaluar?	Se evalúa a través de las actividades de supervisión y monitoreo que las contiene el sistema de control de inventarios, las cuales se realizaran periódicamente
¿Con qué evaluar?	Se utilizaran recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos

FUENTE: JC Distribuciones

ELABORADO POR: Clavijo Jaime (2014)

Bibliografía

ACEVEDO, J. (17 de 11 de 2009). *Metodo de Valuacion de Inventarios Retail*.

Recuperado el 20 de 05 de 2014, de

<http://elcontadorvirtual.blogspot.com/2009/11/metodo-de-valoracion-de-inventarios.html>

AGUILAR SANTAMARIA, P. (2012). *Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar* .

ALEGRÍA, G. (OCTUBRE de 2011). *CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS*.

Recuperado el 12 de 05 de 2014, de

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Control-Interno-De-Inventarios/2847414.html>

ÁLVAREZ JIMÉNEZ, J., PALOMAR SÁNCHEZ, M., & VILCHES AMADO,

M. (2002). *“LA EDUCACIÓN EN VALORES”* . Obtenido de “LA EDUCACIÓN EN VALORES” :

http://www.eduinnova.es/dic09/EDUCAR_EN_VALORES.pdf

ALVAREZ, M. (09 de 03 de 2009). *Qué es ROI*. Obtenido de

<http://www.desarrolloweb.com/articulos/que-es-roi.html>

AÑASCO BAQUERO, C. (06 de 08 de 2010). *ADMINISTRACIÓN DE UNA*

BODEGA. Obtenido de ADMINISTRACIÓN DE UNA BODEGA:

<http://www.mailxmail.com/curso-administracion-bodega/funcion-bodega>

AREA, A. (03 de 01 de 2013). *Valoración de existencias: PMP, FIFO y LIFO*.

Recuperado el 14 de 05 de 2014, de

<http://www.alfonsoarea.com/2013/01/valoracion-de-existencias-pmp-fifo-y-lifo/>

- ARMIJO VILLAGRA, E. (07 de 2010). *ADMINISTRACIÓN DE BODEGAS Y MANEJO DE MATERIALES*. Obtenido de ADMINISTRACIÓN DE BODEGAS Y MANEJO DE MATERIALES:
http://www.chileseminarios.cl/cursos/bodega/bodega1/3_adm_bod.pdf
- AYALA, A. (2011). *LA CALIDAD DEL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS EN EL DISTRIBUIDOR MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FREVI, EN EL AÑO 2011*. AMBATO.
- BONALDE SÁNCHEZ, L. (2007). *DISEÑO DE UN PROGRAMA DE AUDITORÍA DE GESTIÓN PARA LA CONTRATACIÓN DE CARGA DE DOCENTE EN LA U.N.E.F.M. PUNTO FIJO*.
- CEPEDA, G. (1997). *Auditoria y Control Interno*. COLOMBIA: Mc Graw Hill.
- CHAMBI ZAMBRANO, G. (13 de 12 de 2011). *SISTEMAS DE INVENTARIOS. CONTABILIDAD*. Recuperado el 14 de 05 de 2014, de
http://www.mailxmail.com/sistemas-inventarios-contabilidad_h
- CIBERIO, MARCELO, & WATZLAWICK, P. (1998). *La Construcción del Universo*. BARCELONA: HERDER.
- COLIN GARCIA , J., RAIBORN, H., & MEIGS, B. (05 de 03 de 2014). *Valuación de inventarios*. Recuperado el 14 de 05 de 2014, de
http://es.wikipedia.org/wiki/Valuaci%C3%B3n_de_inventarios
- COOPERS, & LYBRAND. (1997). *LOS NUEVOS CONCEPTOS DEL CONTROL INTERNO*. MADRID: LAVEL S.A.
- CRUZ BRMBILA, G. (08 de 06 de 2012). *Organigramas. Definiciones y herramientas*. Obtenido de Organigramas. Definiciones y herramientas:

<http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/organigramas-definiciones-y-herramientas.htm>

DEL AHOZ SUÁREZ, F. (2008).

DEL ALCAZAR PONCE, J. (15 de 05 de 2009). *Evaluación Financiera Empresarial: ROE ROA (Análisis Dupont)*. Obtenido de <http://blog.formaciongerencial.com/2009/05/15/evaluacion-financiera-empresarial-roe-roa-analisis-dupont/>

DÍAZ BAUTISTA, J. A. (2012). *Optimización de los niveles de inventario en una cadena de suministro*.

EMERY, D., FINNERTY, J., & STOWE, J. (2000). *Fundamentos de administración financiera*. Pearson Educación.

ENRIQUEZ CARO, R. (09 de MAYO de 2012). *METODO DE EVALUACIÓN DE INVENTARIOS*. Recuperado el 14 de 05 de 2014, de <http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/04/metodos-de-evaluacion-de-inventarios.html>

ENRIQUEZ CARO, R. (18 de 09 de 2014). *LOS FLUJOGRAMAS*. Obtenido de **LOS FLUJOGRAMAS:** <http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/04/flujoograma.html>

ESTUPINAN, R. (2004). *Control Interno y Fraudes*. COLOMBIA: ECOE.

EUROPEA, U. (1993). *NIC - NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD*. Recuperado el 19 de 05 de 2014, de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>

F., G. (1996). *BIBLIOTECA VIRTUAL de Derecho, Economía y Ciencias Sociales*. Recuperado el 07 de 05 de 2014, de

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2009d/625/FUNDAMENTOS%20AXIOLOGICOS%20EN%20LA%20DISCIPLINA%20PRINCIPAL%20INTEGRADORA%20DE%20LA%20CARRERA%20DE%20DERECHO%20EN%20LA%20UNIVERSIDAD%20DE%20GRANMA.htm>

Falcó, C. (13 de 08 de 2009). *Proyecto de Investigación Integrado*. Recuperado el 21 de 12 de 2013, de Proyecto de Investigación Integrado:

<http://profechef.x10.mx/pii/investigacion-correlacional>

FERNÁNDEZ MENTA, A. (11 de NOVIEMBRE de 2003). *NORMARIA*.

Recuperado el 12 de 05 de 2014, de

<http://www.iaia.org.ar/revistas/normaria/Normaria11.pdf>

fernández, j. (2008). *Rentabilidad*. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de

Rentabilidad: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>

FINNEY, H., & MILLER, H. (04 de 1991). *curso de contabilidad*. limusa.

Recuperado el 01 de 12 de 2013, de INVENTARIOS:

<http://www.gestiopolis.com/recursos6/Docs/Mkt/inventario-y-manejo-logistico.htm>

FOWLER NEWTON, E. (1976). *TRATADO DE AUDITORÍA*. BUENSO AIRES: CONTABILIDAD MODERNA.

GALÁN , S. (24 de 07 de 2009). *FLUJOGRAMA O DIAGRAMA DE FLUJO*.

Obtenido de FLUJOGRAMA O DIAGRAMA DE FLUJO:

<http://flujograma-flujograma.blogspot.com/>

Galán, M. (13 de 09 de 2011). *LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL*.

Recuperado el 05 de 06 de 2014, de

http://manuelgalan.blogspot.com/2011/09/la-investigacion-documental_1557.html

GITMAN, & LAWRENCE, J. (2003). *PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. MÉXICO: PEARSON EDUCATION.

GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO. (06 de 2012). *LINEAMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN*. Obtenido de LINEAMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN:

http://salud.edomexico.gob.mx/html/doctos/Epidemiologia/lineamientos_p_lantrabajo2012.pdf

GÓMEZ , S. (07 de 02 de 2009). *FUNDAMENTOS FILOSOFICOS*. Recuperado el 19 de 05 de 2014, de <http://www.slideshare.net/sugo2001/fundamentos-filosoficos-ps2#btnNext>

GÓMEZ ACOSTA, M. I. (2012). *Situación de la gestión de inventarios en Cuba*.

GÓMEZ, G. (06 de 2001). *Introducción a la evaluación del sistema de control interno*. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de Introducción a la evaluación del sistema de control interno:

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/14/inventarios.htm>

GONZALES, M. (24 de 05 de 2011). *PRINCIPIO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS*. Recuperado el 13 de 05 de 2014, de

<http://investigoperaciones-ingindustrial.blogspot.com/2011/05/principios-de-la-gestion-de-inventarios.html>

GONZÁLEZ ACOSTA, E., & ALMEIDA GONZÁLEZ, M. (02 de 10 de 2011).

EL INFORME COSO I Y II. Recuperado el 12 de 05 de 2014, de

<http://www.auditool.org/blog/control-interno/290-el-informe-coso-i-y-ii>

GRATEROL, R. (s.f.). *LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO* . Obtenido de LA

INVESTIGACIÓN DE CAMPO :

<http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/metoprot/10.pdf>

Grinnell. (1997). *ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN*.

GROSS, M. (15 de 06 de 2009). *QUE ES GERENCIA FINANCIERA*. Recuperado

el 15 de 05 de 2014, de

<http://manuelgross.bligoo.com/content/view/537587/Que-es-la-gerencia-financiera.html>

GUAMAN YUPA, C., & LOPEZ DELGADO, C. (12 de 06 de 2014). *ANÁLISIS*

DE LA APLICACIÓN DE LA NORMA INTERNACIONAL DE

CONTABILIDAD NIC 2 EN LA EMPRESA “THAJEANG

AUTOSERVICIO” DE LA CIUDAD DE NARANJITO. Recuperado el 14

de 05 de 2014, de <http://www.gerencie.com/metodo-peps.html> -

<http://www.gerencie.com/metodo-del-promedio-ponderado.html>-

<http://www.gerencie.com/metodo-ueps.html>

GUERRERO, J. (23 de 01 de 2009). *Principios, Valores y Hábitos*. Obtenido de

Principios, Valores y Hábitos:

<http://www.jesusguerrero.com/2009/01/principios-valores-y-habitos/>

GUINGUE, K. (14 de 05 de 2014). *Método de identificación específica en el*

inventario. Recuperado el 20 de 05 de 2014, de

http://prezi.com/l0ay6su_rbgm/metodo-de-identificacion-especifica-en-el-inventario/

HERNÁNDEZ ZAMBRANO, A. (10 de 05 de 2010). *Principios de supervisión y el supervisor*. Obtenido de Principios de supervisión y el supervisor: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/principios-supervision-supervisor.htm>

HEVIÁ, E. (1989). *MANUAL DE AUDITORÍA INTERNA*. BARCELONA: CENTRUM.

HORNGREN, C., DATAR, S., & FOSTER, G. (2007). *CONTABILIDAD DE COSTOS*. MEXICO: PEARSON EDUCATION.

Ibarra. (26 de 10 de 2011). *Metodología de la Investigación*. Recuperado el 21 de 12 de 2013, de Metodología de la Investigación: <http://metodologadelainvestigacinsiis.blogspot.com/>

INOSTROZA, H. (2009). *ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS*. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS: <http://ocw.pucv.cl/cursos-1/eii541/materiales-del-clases/unidad-4/analisis-financiero>

JARAMILLO ECHEVERRI, L. (06 de 08 de 2003). *QUE ES EPISTEMOLOGÍA*. Recuperado el 02 de 06 de 2014, de <http://www2.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/18/jaramillo.htm>

JAVIER, F. (2012). *ALETHEIA*.

JIMENÉZ, J. (2006). *CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS EN UNA CADENA DE SUMINISTRO A TRAVÉS DE ÉPOCAS COMUNES DE RESURTIDO BAJO DEMANDA*. VALENCIA.

KOMIYA, A. (05 de 03 de 2010). *La rentabilidad de una empresa*. Obtenido de

<http://www.crecenegocios.com/la-rentabilidad-de-una-empresa/>

KOTLER, P. (2002). *DIRECCIÓN DE MARKETING - CONCEPTOS*

ESENCIALES. MEXICO: PEARSON EDUCACIÓN.

KUME, A. (2012). *Retorno sobre la sobre inversión (ROI)*. Obtenido de

<http://www.crecenegocios.com/retorno-sobre-la-sobre-inversion-roi/>

Lalande. (1967). *La axiología y su relación con la educación*. Recuperado el 07

de 05 de 2014, de Fundamentación y desarrollo de la axiología educativa:

http://institucional.us.es/revistas/cuestiones/12/art_13.pdf

LÓPEZ, B., & RUIZ, P. (2001). *LA ESENCIA DEL MARKETING*.

BARCELONA: EDICIONES UPC.

MANTILLA BLANCO, S. (1997). *CONTROL INTERNO*. SANTA FE DE

BOGOTÁ: ECOE EDICIONES.

MARCHIQUEZ, W. (2007). *EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y SU*

INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES EN LAS

EMPRESAS. CARACAS.

MARTINEZ, E. (24 de 11 de 2012). *Auditoría Interna: Modelos de Control*

COSO y COCO. Auditoría Interna. Recuperado el 12 de 05 de 2014, de

[http://escarletteauditoria.blogspot.com/2012/11/modelos-de-control-](http://escarletteauditoria.blogspot.com/2012/11/modelos-de-control-losmodelos-han-sido.html)

[losmodelos-han-sido.html](http://escarletteauditoria.blogspot.com/2012/11/modelos-de-control-losmodelos-han-sido.html)

MARTINEZ, H. (1999). *INDICADORES FINANCIEROS Y SU*

INTERPRETACION. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de INDICADORES

FINANCIEROS Y SU INTERPRETACION:

<http://elblogfinanciero.bligoo.com.co/media/users/10/515026/files/48516/IndicadoresFinancieros.pdf>

MARTINEZ, L., & IGOR. (2013). *Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas.*

MEDINA, F. (04 de 2010). *INVENTARIOS*. Recuperado el 13 de 05 de 2014, de CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y ADMINISTRACIÓN LOGÍSTICA:
<http://www.gestiopolis.com/recursos6/Docs/Mkt/inventario-y-manejo-logistico.htm>

MION , N., & VERMOREL, J. (02 de 2012). *ROTACIÓN DEL INVENTARIO (CICLOS DEL INVENTARIO)*. Obtenido de
<http://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>

Morales, F. (16 de 09 de 2010). *Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa*. Recuperado el 21 de 12 de 2013, de Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa:
<http://www.slideshare.net/aliciamoralesmorales75/en-las-investigaciones-de-tipo-descriptiva>

MURCIA PINEDA, Y. (07 de 09 de 2008). *Método UEPS*. Recuperado el 20 de 05 de 2014, de <http://www.gerencie.com/metodo-retail.html>

NUNEZ, P. (15 de 04 de 2008). *Concepto de Gestión Financiera*. Recuperado el 01 de 12 de 2013, de Concepto de Gestión Financiera:
<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm>

PERDOMO, M. A. (1992). *FUNDAMENTOS DEL CONTROL INTERNO*. MEXICO: THOMSON.

PEREZ, A. (17 de 07 de 2009). *INVENTARIOS; MÁXIMOS Y MÍNIMOS*.

Obtenido de INVENTARIOS; MÁXIMOS Y MÍNIMOS:

<http://inventarios.org/2009/07/17/inventarios-mximos-y-mnimos/>

PEREZ, A., & LLANOS, V. (16 de MAYO de 2012). *MANEJAR EL ALMACEN*.

Recuperado el 13 de 05 de 2014, de <http://anngi->

manejarelalmacen.blogspot.com/2012/05/objetivo-de-los-inventarios.html

PREVE, L. (16 de 02 de 2008). *LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS*.

Recuperado el 15 de 05 de 2014, de

<http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.aspx?itemid=29>

RACHMAN, MESCON, BOVÉE, & THILL. (1996). *INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS ENFOQUE MEXICANO*. MÉXICO: Mc GRAW HILL.

RECALDE, H. (2011). *Métodología de la Investigación*.

RESTREPO, J. (19 de 03 de 2010). *Enfoque Cuantitativo - Cualitativo*

Diferencias y Similitudes . Recuperado el 05 de 06 de 2014, de Enfoque

Cuantitativo - Cualitativo Diferencias y Similitudes :

<http://jrestrepotdea.blogspot.com/2010/03/enfoque-cuantitativo-cualitativo.html>

RIVERO, M. (03 de 09 de 2014). *TRAZABILIDAD DE ALMACEN*. Obtenido de TRAZABILIDAD DE ALMACEN:

<http://www.webyempresas.com/stock-minimo-y-maximo/>

RODRIGUEZ, L. (19 de 8 de 2013). *Investigación bibliográfica y documental*.

Recuperado el 05 de 06 de 2014, de <https://guiadetesis.wordpress.com/>

- ROMÁN, A. R. (24 de 06 de 2008). *La gestión automatizada de inventarios para pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 12 de 01 de 2014, de La gestión automatizada de inventarios para pequeñas y medianas empresas: <http://www.monografias.com/trabajos62/gestion-automatizada-invetarios-pymes/gestion-automatizada-invetarios-pymes2.shtml>
- SÁBADO, J. (2009). *FUNDAMENTOS DE BIOESTADÍSTICA Y ANÁLISIS DE DATOS*. BARCELONA: SERVEI DE PUBLICACIONES.
- SABATER, J. P., CARDÓS, M., ALBARRACÍN, J. M., & SABATER, J. J. (2004). *GESTIÓN DE STOCKS DE DEMANDA INDEPENDIENTE*. VALENCIA: DE LA UPV.
- SALAS UVIEDO, S. (24 de 10 de 2012). *MÉTODOS PARA LA VALORACION DE INVENTARIOS DE MERCANCIAS*. Recuperado el 14 de 05 de 2014, de <http://manejodeinventario.blogspot.com/2012/10/metodos-para-la-valoracion-de.html>
- SALVADOR, R. (27 de JUNIO de 2011). *PRINCIPIO DE CONTROL DE INVENTARIOS*. Recuperado el 13 de 05 de 2014, de <http://impulsopyme.wordpress.com/2011/06/27/principios-de-control-de-inventarios/>
- Sampieri, R. (1998). *Metodología de la Investigación*. México: Mc. Graw - Hill.
- SIERRA GUAMAN, M. (2012). *TIPOS MÁS USUALES DE INVESTIGACIÓN*.
- SIERRA, W. (2012). *PROPUESTA DE MEJORAMIENTO DE PROCEDIMIENTOS PARA EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS APLICADO EN LA EMPRESA VANIDADES S.A. QUITO*.

SORIANO SORIANO, C. (1995). *COMPRAS E INVENTARIOS*. MADRID:

DIAZ DE SANTOS S.A.

Tamayo. (27 de 06 de 2011). *Tesis de Investigacion*. Recuperado el 21 de 12 de

2013, de Tesis de Investigacion:

<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/06/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>

TAMAYO, M. (2001). *EL PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*.

MEXICO: LIMUSA.

Taylor. (1987). *INVESTIGACIÓN DE CAMPO*. barcelona: Paído Ibérica.

TOCHOZO SASA. (26 de 07 de 2011). *FILOSOFÍA*. Recuperado el 07 de 05 de

2014, de

http://www.filosofia.mx/index.php?/forolibre/archivos/la_ontologia

TOVAR, E. (2013). *Control Interno de los Inventarios*. Recuperado el 02 de 06

de 2014, de <http://www.auditool.org/blog/control-interno/939-control-interno-de-los-inventarios>

UNRAU, & WILLIAMS. (2005). *INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA*.

VÁSQUEZ ROJAS, C. (23 de 10 de 2012). *Estructura organizacional, tipos de*

organización y organigramas. Obtenido de Estructura organizacional, tipos de organización y organigramas:

<http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia-2/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas.htm>

Vela, G. (06 de 07 de 2012). *El sistema de seguimiento en los proyectos*.

Recuperado el 16 de 06 de 2014, de

<http://preval.org/documentos/001gv.pdf>

VERA CALLAO, R. (13 de 09 de 2013). *RENTABILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS*. Recuperado el 20 de 05 de 2014, de <http://notasdefinanzas.blogspot.com/2013/09/rentabilidad-con-relacion-las-ventas.html>

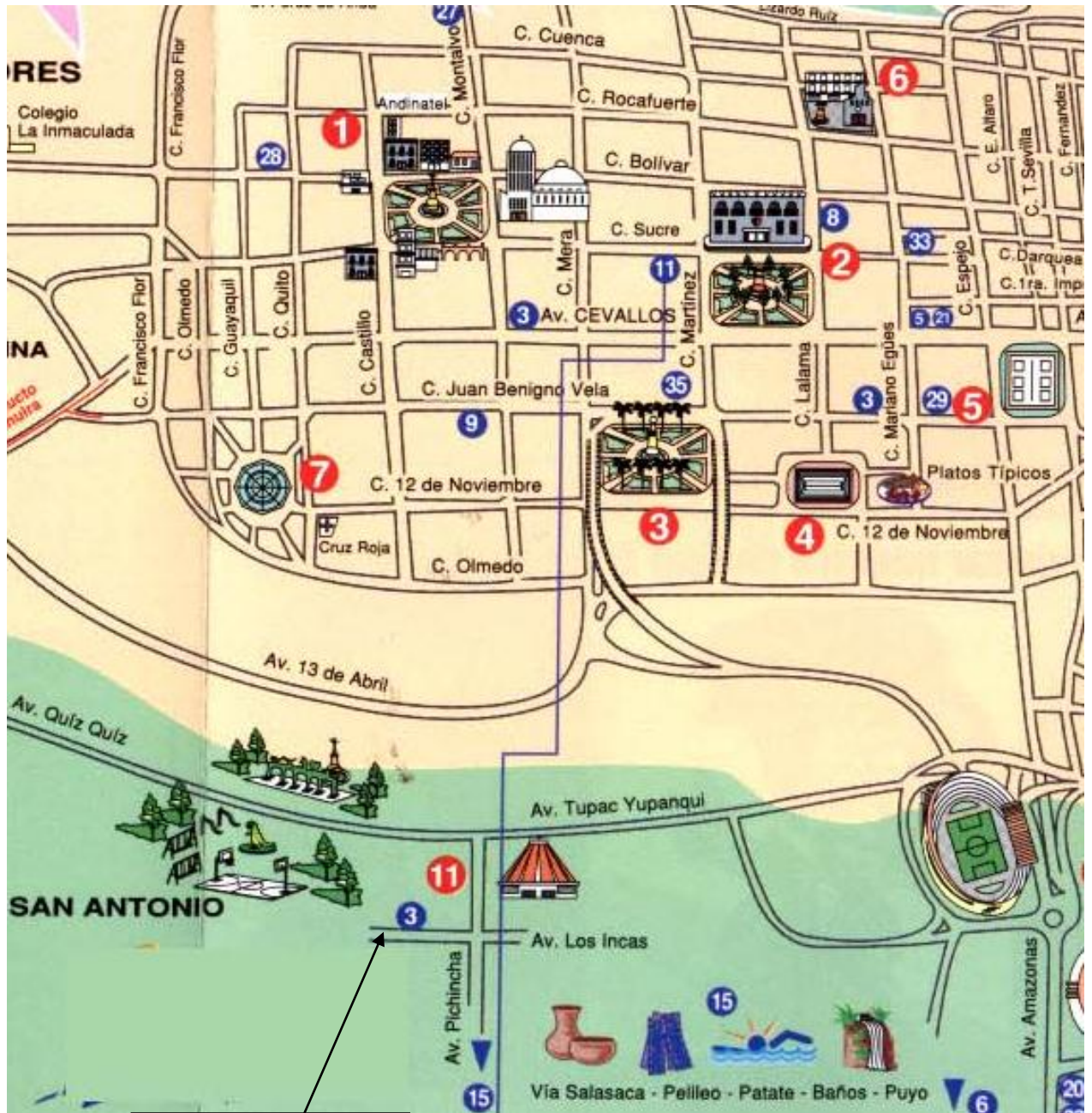
VÉRTICE, E. (2008). *GESTIÓN DEL PUNTO DE VENTA*. ESPAÑA: PUBLICACIONES VÉRTICE S.A.

WEBMASTER, O. (14 de 01 de 2013). *Contabilidad de Costos*. Recuperado el 20 de 05 de 2014, de Metodo de Valoracion de Inventario Identificacion Especifica: <http://costabilidad-de-costos.blogspot.com/2013/01/metodo-de-valoracion-de-inventario.html>

ANEXOS

Anexo No1 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

“JC DISTRIBUCIONES”



JC
DISTRIBUCIONES

Anexo No 2 RUC DE LA EMPRESA "JC DISTRIBUCIONES"

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1801068808001
APELLIDOS Y NOMBRES: CLAVIJO JAIME OSWALDO
NOMBRE COMERCIAL: J C DISTRIBUCIONES
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 30/12/1958 **FEC. ACTUALIZACION:** 04/04/2012
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 29/04/1975 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCION: 31/10/1981 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE APARATOS, ARTICULOS Y EQUIPO DE USO DOMESTICO

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: AV. ATAHUALPA Número: 8 Intersección:
RIO SALADO Referencia: JUNTO A AUTOMOTORES DE LA SIERRA Teléfono: 932845210

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 003 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: \ REGIONAL CENTRO \ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 2



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: JCSV031207

Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1580

Fecha y hora: 04/04/2012 11:32:15

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1801068808001
APELLIDOS Y NOMBRES: CLAVIJO JAIME OSWALDO
NOMBRE COMERCIAL: J C DISTRIBUCIONES
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 30/12/1953 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 04/04/2012
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 29/04/1973 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCIÓN: 31/10/1981 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE APARATOS, ARTICULOS Y EQUIPO DE USO DOMESTICO

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: AV. ATAHUALPA Número: 8 Intersección:
RIO SALADO Referencia: JUNTO A AUTOMOTORES DE LA SIERRA Teléfono: 932845210

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 003 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCIÓN: \ REGIONAL CENTRO \ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 2




FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: JCSV031207

Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1580

Fecha y hora: 04/04/2012 11:32:15

Anexo No 3 CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Cuestionario No.....

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA INCIDENCIA DEL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA JC DISTRIBUCIONES

OBJETIVO

Realizar un análisis sobre el control interno de inventarios en la empresa JC Distribuciones la cual puede ser aprovechada para mejorar la rentabilidad dentro de la misma.

INSTRUCCIONES

Empleados de la Empresa:

La empresa JC Distribuciones ha iniciado un proceso de perfección, con el propósito de mejorar la situación actual de su fuerza de trabajo y a su vez mejorar la rentabilidad.

Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo

Gracias por su colaboración

1. ¿Se aplica control interno eficiente sobre los inventarios que dispone la empresa?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

2. ¿Se realizan tomas físicas de los inventarios periódicamente?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

3. ¿Las tomas físicas están previamente planificadas con los responsables de bodega?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

4. ¿Existe un formato establecido para la realización de toma física de inventarios?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

5. ¿Mientras se realiza el conteo físico se reciben inventarios?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

6. ¿Mantiene la empresa registros de inventarios que detallen lo que se contó y sus diferencias encontradas?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

7.- ¿Cómo calificaría al sistema de control interno de la empresa?

1	2	3	4	5
Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno

8. ¿La mercadería almacenada se encuentra ordenada de tal manera que facilite y simplifique la manipulación y conteo de la misma?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

9. ¿En los casos en los que haya diferencias en el inventario físico, se realizan dobles recuentos?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

10. ¿Se firman las hojas de respaldo donde se detalle el conteo efectuado y sus diferencias encontradas por los responsables del conteo y bodeguero?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

11. ¿Los ajustes por diferencias están aprobados por el gerente general?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

12. ¿Se toma prioridad en el conteo del siguiente período a los bienes en los cuales se encontraron diferencias significativas en su valor y cantidad?

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Con frecuencia	Casi siempre

13.- ¿El método de valoración utilizado por la empresa permite cumplir con los objetivos financieros y tributarios?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Nunca Casi nunca A veces Con frecuencia Casi siempre

14 ¿La empresa calcula índices financieros para la toma de decisiones?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Nunca Casi nunca A veces Con frecuencia Casi siempre

15 ¿El porcentaje de rentabilidad está acorde a los objetivos institucionales de la empresa?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Nunca Casi nunca A veces Con frecuencia Casi siempre

16.- ¿Con que frecuencia rota el inventarios de la empresa?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Nunca Casi nunca A veces Con frecuencia Casi siempre

17.- ¿Cómo consideraría la tendencia de la rentabilidad en la empresa?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Disminuye siempre Se mantiene constante Tiene fluctuaciones entre incrementos y decrementos Se incrementa a veces Se incrementa siempre

Anexo No 4 LOGOTIPO DE LA EMPRESA “JC DISTRIBUCIONES”



Anexo No 5 FORMATO DE SOLICITUD DE COMPRAS

Este documento permitirá al departamento de bodega comunicarse de una manera óptima, al momento de solicitar la adquisición de productos están por agotarse o su existencia es cero. Es responsabilidad del bodeguero llenar el formato, y de compras el de revisarlo y llevarlo a efecto.

JC DISTRIBUCIONES			
SOLICITUD DE COMPRAS			
			
Nombre:			
Cargo:			
Fecha	Proveedor	Descripción	Cantidad

BODEGUERO

COMPRAS

Anexo No 6 FORMATO DE ESTUDIO DE MERCADO

Este documento facilitará la decisión de elegir o no un producto nuevo que va a salir al mercado y de esta manera evitar el sobre stock de inventario. Es responsabilidad de los vendedores aplicar este formato

1. LOS CLIENTES:

Edad _____ Sexo _____ Lugar donde viven _____

Nivel de ingresos familiares o personales del cliente potencial:

Bajo (\$340) _____ Medio (\$341 a \$1000) _____ Alto (\$1001 a más) _____

2. EL PRODUCTO O SERVICIO:

¿Compraría usted este producto o servicio? Si _____ No _____

Lo compraría por su:

Precio _____ utilidad _____ diseño _____ empaque _____ Otros _____

¿Cómo utilizaría el producto? _____

De su ingreso, ¿Cuánto acostumbra a destinar a la compra del producto? _____

¿Cuánto ha pagado por un producto semejante? _____

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? _____

¿Cómo requiere el producto para que responda a sus necesidades y gustos? _____

3. LA COMPETENCIA:

¿Se vende ya el producto que queremos ofrecer? Si _____ No _____

¿Dónde se vende?

1) _____

2) _____

3) _____

¿Quién lo vende?

1) _____

2) _____

3) _____

¿A qué precio? _____ ¿En qué cantidades? _____

¿Cuántos productos compra al mes? _____

¿Qué satisfacción le produce el producto que compra?

Alta _____ Regular _____ Poca _____


¿Por qué lo compra? _____

VENDEDOR

CLIENTE

Anexo No 7 FORMATO CONTROL DE DOCUMENTOS INTERNOS

Este documento proveerá a supervisión una herramienta para controlar los documentos que ingresan a la empresa y que posteriormente son ingresados al sistema. Es responsabilidad del departamento de compras llenar este formato y del departamento de supervisión el revisarlo.

JC DISTRIBUCIONES		 Artículos de aluminio, cristalería, plásticos, etc. AL POR MAYOR Y MENOR		
CONTROL DE DOCUMENTOS INTERNOS				
TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO DEL DOCUMENTO	RESPONSABLE	FECHA DE REVISIÓN	OBSERVACIONES

COMPRAS

SUPERVISIÓN

Anexo No 8 FORMATO DE CAPACITACIÓN Y/O ENTRENAMIENTO

El documento de capacitación permitirá conocer las personas que fueron entrenadas en actividades específicas y poner énfasis en impartir conocimientos al resto de personal. Es responsabilidad de supervisión el controlar que el personal sea capacitado para el desempeño de sus actividades.

JC DISTRIBUCIONES

CAPACITACIÓN Y/O ENTRENAMIENTO

TÍTULO: _____



REVISIÓN: _____

Las personas que firmamos abajo hemos sido adecuadamente entrenados en el Procedimiento /Instructivo /Registros

APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA

Responsable del entrenamiento

Departamento: _____

Fecha: _____

Anexo No 9 FORMATO DE PRODUCTOS SEPARADOS

Este documento permitirá tener un control eficiente sobre los productos que son reservados por los clientes y que posteriormente serán cancelados en su totalidad.
Es responsabilidad del departamento de ventas el llenado de este documento

PRODUTOS SEPARADOS

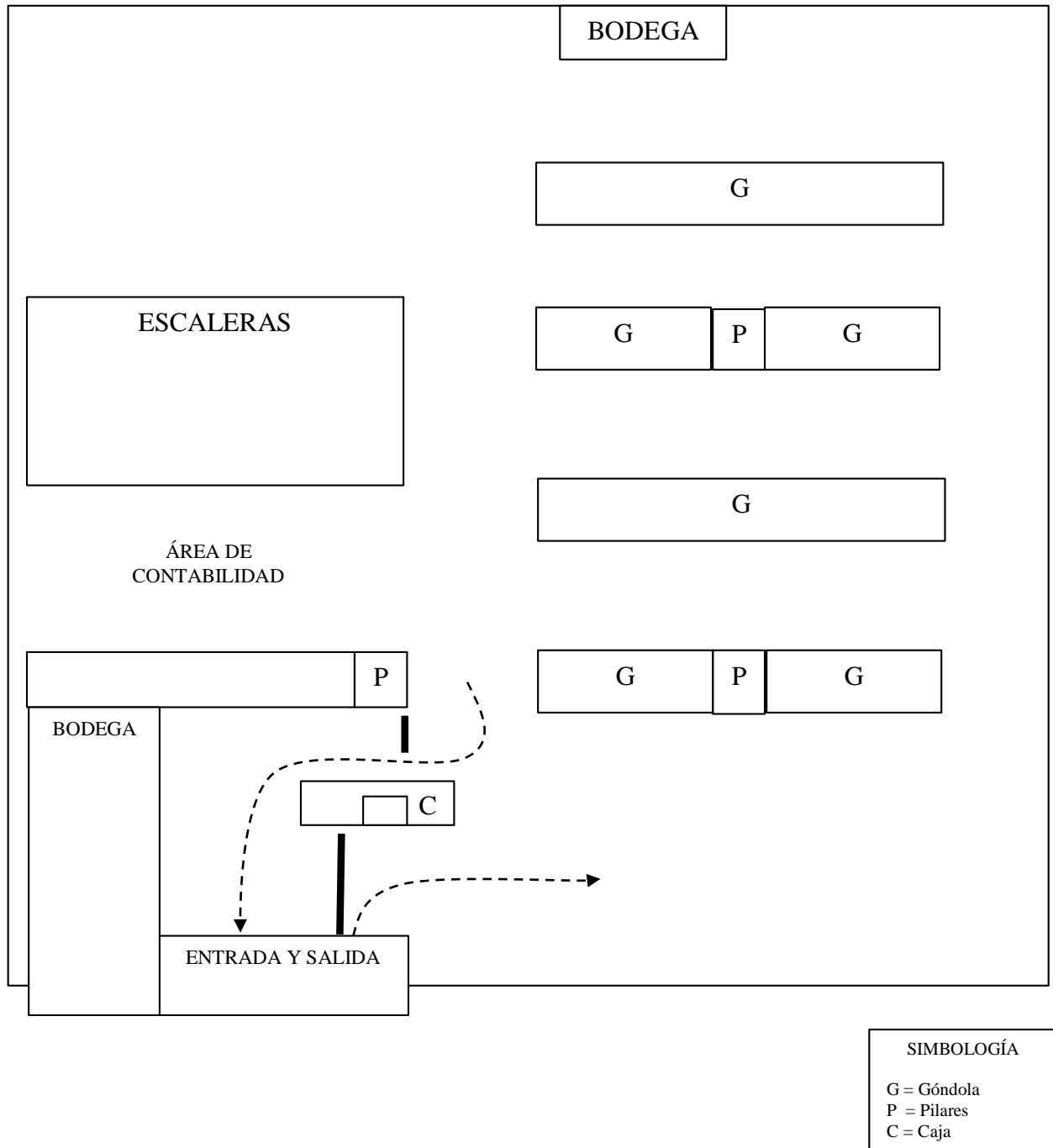
FECHA	NOMBRE CLIENTE	No. DOCUMENTO	TOTAL FACTURA	ABONO	SALDO	FECHA MAX. RETIRO	FIRMA

VENTAS

CLIENTE

Anexo No 10 (LAYOUT)

El lay out organizará el área de ventas y despacho de la mercadería lo que conllevará a una mayor fluidez en el despacho de mercadería a nuestros clientes. Es responsabilidad del departamento de ventas el aplicar este documento.



Anexo No 11 ESTADO DE RESULTADOS

JC DISTRIBUCIONES CLAVIJO JAIME OSWALDO ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS OPERATIVOS		1.751.898,53
4.1.01	Ventas 12%	1.751.898,53	
	TOTAL INGRESOS		1.751.898,53
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTO DE VENTAS		1.562.233,72
5.1.01	(+) Inv. Inicial de Mercaderías	151.115,75	
5.1.02	(+) Compras Mercaderías	1.537.762,36	
5.1.03	(-) Inv. Final Mercaderías	126.644,39	
5.2.	GASTOS OPERACIONALES		156.859,23
5.2.01	Gasto Suelo	54.510,95	
5.2.02	Gasto Beneficios Sociales	7.612,51	
5.2.03	Gasto Aporte Seguro Social	6.623,08	
5.2.04	Gasto Indemizaciones Empleado	4.815,73	
5.2.05	Gasto Dp Activos Fijos	1.644,13	
5.2.06	Gasto Arriendo	1.000,00	
5.2.07	Gasto Honorarios	16.850,15	
5.2.08	Gasto Transporte	14.111,59	
5.2.09	Gasto Servicios Basicos	1.200,00	
5.2.10	Gasto Publicidad o Propaganda	622,73	
5.2.11	Gasto Seguro y Reaseguros	909,72	
5.2.12	Gasto Combustible	9.981,84	
5.2.13	Gasto Cuentas Incobrables	10.209,74	
5.2.14	Otros Gastos Administrativos	26.767,06	
5.3.	GASTOS FINANCIEROS		11.936,50
5.3.01	Intereses pagados	11.297,88	
5.3.02	Gastos Bancarios	638,62	
	TOTAL EGRESOS		1.731.029,45
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		20.869,08
	15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		3.130,36
	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		17.738,72
	BASA IMPUESTO A LA RENTA		
	IMP. RENTA POR PAGAR		

Sr. Jaime Clavijo
GERENTE -PROPIETARIO
C.I. 1801068808

Dra. Nancy Tiban M.
CONTADORA
MAT. 32191

Anexo No 12 ESTADO DE SITUACIÓN

ESTADO DE SITUACION JC DISTRIBUCIONES CLAVIJO JAIME OSWALDO AL 31 DE DICIEMBRE 2013

1.	ACTIVO		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		216.742,62
1.1.1.	DISPONIBLE		50.776,69
1.1.2.	BANCOS		
1.1.2.01	Caja General	-	
1.1.2.02	Banco Pichincha Cta.	17.698,23	
1.1.2.03	Banco Internacional	32.074,17	
1.1.2.04	Banco Guayaqui	<u>1.004,29</u>	
1.1.3.	EXIGIBLE		39.321,54
1.1.3.01	Cuentas por Cobrar	32.714,14	
1.1.3.02	(-) Provision Incobrable	(327,14)	
1.1.3.03	Anticipo Imp. A la Renta	4.001,54	
1.1.3.04	Ctas Retencion en la fuente	<u>2.933,00</u>	
1.1.4.	REALIZABLE		126.644,39
1.1.4.01	Inventario Mercaderia	<u>126.644,39</u>	
1.2.	ACTIVO FIJO		132.695,64
1.2.01	Local Comercial	116.081,44	
1.2.02	Muebles y Enseres	2.069,63	
1.2.03	Vehiculos	49.368,10	
1.2.05	Equipo de Computo	3.004,48	
1.2.06	(-) Dep. Acum. Activos Fijos	(37.828,01)	
1.3.	OTROS ACTIVOS		-
	TOTAL ACTIVO		<u><u>349.438,26</u></u>
2.	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		297.072,59
2.1.01	Proveedores	289.282,49	392.648,01
2.1.02	Obligaciones con el IESS	1.176,43	
2.1.03	Obligaciones con la Am. Tributaria	4.500,80	
2.1.04	Obligaciones Tarjetas de Credito	2.112,87	
2.2.	CUENTAS POR PAGAR		95.575,42
2.2.01	Prestamo Bancario -Guayaquil	36.970,94	
2.2.02	Prestamo Bancario -Guayaquil	34.207,41	
2.2.03	Prestamo Bancario -Guayaquil	7.556,97	
2.2.04	Prestamo Bancario -Internacional	16.840,10	
3.	PATRIMONIO		-43.209,75
3.1.	CAPITAL		-64.078,83
3.1.01	Capital social (Sr. Jaime Clavijo)	-64.078,83	
3.3.	RESULTADOS		20.869,08
3.3.02	Utilidad Ejercicio Actual	<u>20.869,08</u>	
	PASIVO + PATRIMONIO		<u><u>349.438,26</u></u>

Sr. Jaime Clavijo
GERENTE -PROPIETARIO
C.I. 1801068808

Dra. Nancy Tiban M.
CONTADORA
MAT. 32191