

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO EN INGENIERIA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.**

**TEMA: “LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA RADELINDUSTRY S.A.”**

AUTORA: ESCOBAR GUAMAN DIANA PAMELA

TUTOR: DRA. LORENA LLERENA

AMBATO – ECUADOR

2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutora del trabajo de investigación sobre el tema: “LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA RADELINDUSTRY S.A.”, desarrollado por, Pamela Escobar egresada de la Facultad de Contabilidad y Auditoría Carrera de Contabilidad y Auditoría “Presencial”, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el reglamento de graduación de pregrado, modalidad presencial de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de proyectos de investigación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría. Por lo tanto, autorizo a la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por el profesor calificador designado por el H. Consejo Directivo.

Ambato 19 de Mayo de 2015

EL TUTORA



Dr. Lorena Llerena

AUTORIA DEL TRABAJO DE INVESTIGACION

Yo, Diana Pamela Escobar Guamán con C.I. 1804483343, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo “LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA RADELINDUSTRY”, como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora en este trabajo de investigación.

Ambato 19 de Mayo de 2015

AUTORA



Pamela Escobar

APROBACION EL PROFESOR CALIFICADOR

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Informe de Investigación, sobre el tema “LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA RADELINDUSTRY S.A.”, presentado por la señorita Escobar Guamán Diana Pamela, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría, de la facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato 19 de Mayo de 2015

Para constancia Firman

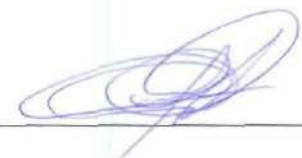
F:



Ing. Danilo Lozada

CALIFICADOR

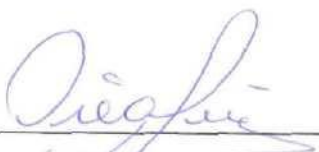
F:



Ing.: Eduardo Paredes

CALIFICADOR

F:



Eco: Diego Proaño

PRESIDENTE

PRESIDENTE

DERECHOS DE AUTOR

AUTORIZO a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de esta tesis o parte de ella documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación según las normas de la institución. Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi tesis, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no ponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato 19 de Mayo de 2015

AUTORA



DIANA PAMELA ESCOBAR GUAMAN

C.I. 1803483343

DEDICATORIA

***A Dios** por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.*

***A mi padre** por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.*

***A mi madre** por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.*

***A mi hijo**, que es el motivo y la razón que me ha llevado a seguir superándome día a día, para alcanzar mis más apreciados ideales de superación, él fue quien en los momentos más difíciles me dio su amor y comprensión para poder superar, quiero también dejarle a él una enseñanza que cuando se quiere alcanzar algo en la vida, no hay tiempo ni obstáculo que lo impida para poderlo lograr.*

***A mi hermana Mayra** por ser el ejemplo de una hermana mayor y de la cual aprendí aciertos y de momentos difíciles y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis. ¡Gracias a ustedes.*

Pamela E.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis, le agradezco a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado a mis padres porque siempre me apoyaron incondicionalmente.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que les encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones

INDICE

PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
AUTORIA DEL TRABAJO DE INVESTIGACION	iii
APROBACION EL PROFESOR CALIFICADOR	iv
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
INDICE	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv
CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA	1
1.1 <i>TEMA DE INVESTIGACION</i>	1
1.2. <i>Planteamiento del problema</i>	1
1.2.1. Contextualización	1
1.2.2 Análisis crítico	8
1.2.2 Prognosis	9
1.2.3 Formulación del problema	10
1.2.4 Preguntas directrices.....	10
1.2.5 Delimitación.....	10
1.3 <i>Justificación</i>	10
1.4 <i>Objetivos</i>	12
1.4.1 <i>Objetivo General</i>	12
1.4.2 <i>Objetivos Específicos</i>	12
CAPITULO II	13
MARCO TEORICO	13
2.1 <i>ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS</i>	13
2.2. <i>Fundamentación filosófica</i>	15
2.3 <i>Fundamentación legal</i>	16
2.4 <i>CATEGORÍAS FUNDAMENTALES</i>	20

2.4.1. Constelación de los componentes con respecto a las variables dependiente e independiente	21
2.5 HIPOTESIS	35
2.6 Elementos de la Hipótesis	35
CAPITULO III.....	36
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.1 ENFOQUE.....	36
3.2 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	37
3.2.1 Investigación de campo.....	37
3.2.2 Investigación bibliográfica	37
3.3 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN	38
3.3.1 Investigación Exploratoria	38
3.3.2. Investigación Descriptiva.....	38
3.5 Muestra.....	40
3.6 Operacionalización de Variables	43
3.6.2. Operacionalización de la variable independiente	44
3.7. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	45
3.7.1. Plan para la recolección de información.....	45
3.8 PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	48
3.8.1 Plan de procesamiento de información	48
CAPÍTULO IV	52
ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS	52
4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	52
CAPÍTULO V	73
5.1. CONCLUSIONES.....	73
5.2. RECOMENDACIONES.....	74
CAPÍTULO VI	75
6.1. DATOS INFORMATIVOS.....	75
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	76
6.3. JUSTIFICACIÓN.....	77
6.4. OBJETIVOS	79
6.4.1. Objetivo general	79

6.4.2. <i>Objetivos específicos</i>	79
6.5. <i>ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD</i>	80
6.6. <i>Fundamentación</i>	81
6.7 <i>Metodología modelo operativo</i>	86
6.9. <i>PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN</i>	122
6.9.1. <i>Políticas para mejorar la rotación de inventarios</i>	124
6.9.1. <i>Planeación y Cronograma de Trabajo</i>	130
Anexo 1	132

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Árbol de Problemas	8
Ilustración 2 Red de categorías conceptuales	20
Ilustración 3 Red de categorías conceptuales	21
Gráfico 4 Existe Control	52
Gráfico 5 Políticas	54
Gráfico 6 Planificación	55
Gráfico 7 Medidas de Seguridad.....	56
Gráfico 8 Método de Valoración.....	58
Gráfico 9 Costo Financiero	59
Gráfico 10 Rentabilidad Global	60
Gráfico 11 Rentabilidad Obtenida	62
Gráfico 12 Tendencia Rentabilidad.....	63
Gráfico 13 Influencias Inventarios.....	64
Gráfico 14 Almacenamiento Inventarios	66
GRÁFICO 15 Sistema de Control Interno	86
GRAFICO 16 Inventarios De Procesos.....	86
GRAFICO 17 Símbolos de los símbolos usados en los diagramas de flujo	88
GRAFICO 18 VENTAS	89
Grafico 19 FLUJOGRAMA DE VENTAS.....	90
GRAFICO 20 Compras	94

GRAFICO 21 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA RADELINDUSTRY S.A.....	120
Grafico 22 Previsión de Control Interno	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Tabla 1 Listado de Proveedores Radelindustry S.A.....	4
Tabla 2 Clientes Radelindustry S.A.	5
Tabla 3 Trabajadores de Radelindustry S.A	6
Tabla 4 Productos por Categoría de Radelindustry S.A	6
Tabla 5 Productos Controlados.....	7
Tabla 6 Nómina oficial de los servidores de la Empresa Redelindustry S.A.	39
Tabla 7 Listado de personas para la encuesta	41
Tabla 8 Tamaño de la Muestra	42
Tabla 9 Operacionalización de la variable Independiente.....	44
Tabla 10 Procedimientos de Recolección de Información	47
Tabla 11 Existe Control.....	52
Tabla 12 Políticas	53
Tabla 13 Planificación.....	55
Tabla 14 Medidas de Seguridad	56
Tabla 15 Método de Valoración	57
Tabla 16 Costo Financiero	59
Tabla 17 Rentabilidad Global.....	60
Tabla 18 Rentabilidad Obtenida.....	61
Tabla 19 Tendencia Rentabilidad	63
Tabla 20 Influencia Inventarios	64

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación que se redacta en este documento analiza los inventarios de alto riesgo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Radelindustry S.A.

En el Capítulo I se describe el problema que se debe resolver en esta investigación.

En el Capítulo II hace referencia al marco teórico de la investigación, iniciando con los antecedentes, fundamentación filosófica, que enfoca al tema en un área legal y conceptual que servirán de soporte y guía para la ejecución de este proyecto.

En el Capítulo III explica los métodos y técnicas de investigación que se utiliza para la recolección de la información necesaria para la ejecución del proyecto de investigación.

En el Capítulo IV se desarrolla la metodología para la selección de la muestra, mediante fórmulas y procedimientos aptos, también se aplica un cuestionario a la población seleccionada, así como la comprobación de la hipótesis mediante la fórmula indicada en el proyecto de investigación.

En el Capítulo V se desarrolla lo que tiene que ver referente a conclusiones y recomendaciones que se emiten a través del cuestionario, el mismo que se ejecutó a los miembros de la población seleccionada.

En el Capítulo VI se elabora la propuesta a la investigación en base a los objetivos estructurados y a las variables de estudio que han sido analizadas en los capítulos anteriores, cabe recalcar que la propuesta está sujeta a modificaciones y queda a disponibilidad del director mejorarla o implementarla.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 TEMA DE INVESTIGACION

“Los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa RADELINDUSTRY S.A.”

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Contexto Macro

Una gerencia preparada, un departamento contable adecuado con las suficientes herramientas y conocimientos para edificar una empresa, es lo que exige el entorno empresarial para ello es necesario una capacitación continua para lograr altos niveles de eficiencia y eficacia en su trabajo.

Siendo la rentabilidad un factor importante para lograr el éxito empresarial, analizando detenidamente los factores que influyan directa o indirectamente para su crecimiento en todas las áreas. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según su respectivo análisis.

En la provincia de Tungurahua la mayoría de empresas destinadas a comercializar productos químicos y materias primas para distintos sectores industriales tales como: Curtiembre, Textil, Alimentos, Madera, Solventes, Avicultura, etc. Comercializan productos

controlados por el CONSEP. Siendo productos que aportan a la rentabilidad de la empresa, y que a pesar de su rígido control las empresas tienen stock dentro de sus inventarios.

1.2.1.2 Contexto Meso

En la ciudad de Ambato existen empresas que comercializan productos químicos siendo este uno de los indicadores más visibles del crecimiento económico y a la vez, la posibilidad del crecimiento laboral de la ciudad generando empleos.

Por otra parte se ha visto que este sector requiere de constantes acciones e innovaciones que impacten directamente en la competitividad del negocio para poder ofertar precios que permitan mejorar las ventas en relación a la competencia

La diversidad de la oferta y el exponencial crecimiento del mercado, obligan a las empresas químicas de la ciudad a buscar distintas estrategias que le otorguen valor agregado a sus productos y aumenten su rentabilidad, productividad, y calidad.

Los inventarios son parte fundamental para que una empresa obtenga rentabilidad, razón por la cual deben ser controlados, analizados en cuanto al manejo operativo y administrativo de los mismos; permitiendo tomar las decisiones adecuadas con respecto a compras de inventario a los distintos proveedores en relación a cantidad, producto y precio, con el propósito de mejorar las metas establecidas.

1.2.1.3 Contexto Micro

La empresa RADELINDUSTRY S.A. se dedica a la venta de materia prima para comercializar productos químicos y materias primas para distintos sectores industriales tales como: Curtiembre, Textil, Alimentos, Madera, Solventes, Avicultura, etc., fue constituida ante la

necesidad de satisfacer la demanda del sector, evidenciando serias falencias en la rotación de inventarios, perjudicando los resultados sobre el nivel de Rentabilidad y posicionamiento de la empresa tanto a nivel interno como externo.

La rotación de inventarios y el sistema contable que aplica RADELINDUSTRY S.A. conlleva a que la organización no controle rígidamente los inventarios y con más dureza los productos controlados, sin embargo no existe un análisis con respecto a la rentabilidad que genera cada uno de estos productos la misma que permita direccionar de forma eficiente y eficaz a la empresa, tomando decisiones importantes y oportunas.

Es así como la rentabilidad es un factor importante para conocer con determinación los verdaderos resultados que presentan y generan cada una de las cuentas contables que se maneja dentro de la entidad en relación con los inventarios, lo que permitirá obtener mayor visibilidad de la situación empresarial, con el propósito de proyectar la organización para alcanzar sus metas y objetivos.

RADELINDUSTRY S.A. cuenta con proveedores, clientes, número de empleados, número de productos que se detallan a continuación:

#	NOMBRE	RUC
1	ADISOL CIA. LTDA	0990863121001
2	AGRIPAC. S.A.	0990006687001
3	CHEM-TECH S.A.	0991244085001
4	CRECICORP S.A.	0991521917001
5	DYSTARECUADOR CIA LTDA	1792254256001
6	ECUAPETQUIM QUIMICA ECUATORIANA CIA. LTDA	1791727797001
7	MATERQUIM C.A. MATERIAS QUIMICAS	0992105739001
8	PRODUTECNICA S.A	1791359968001
9	PROVEQUIM C.A.	0991134352001
10	QUIBECO S. A	0991356762001
11	QUIFATEX S.A	1790371506001
12	QUIMICA INDUSTRIAL MONTALVO AGUILAR QUIMASA S.A	1790580202001
13	Quimica Suiza Industrial del Ecuador QSI S.A	1792373255001
14	QUIMICA SUPERIOR UNICHEM S.A	1792207002001
15	QUIMICOS ASOCIADOS QUIMASOC S.A	1790116999001
16	QUIMICOS PAURA LTDA.	PROVEEDOR EXTERIOR
17	QUIMPAC ECUADOR S.A.	0990344760001
18	RENNER SAYER LACK S.A.	PROVEEDOR EXTERIOR
19	RESIQUIM S.A	0990854092001
20	SOLVESA ECUADOR S.A	0990839557001

Tabla 1 Listado de Proveedores Radelindustry S.A.

Elaborado por: Pamela Escobar

#	NOMBRE	RUC
1	ABRIL PICO CARLOS EDUARDO	1801099605001
2	ABRODESIVOS DEL ECUADOR S.A	1791316347001
3	ALTAMIRANO LOZADA OSWALDO PLUTARCO	1800916452001
4	ANDALUZ ONATE MARIA ELIZABETH	1802977452001
5	BALDORE CIA LTDA	1891718086001
6	BALSECA CORDOVILLA CARLOS	1803433455
7	BENITEZ CATOTA FAUSTO RUBEN	0501235816001
8	BIOALIMENTAR CIA LTDA	1891706967001
9	CABEZAS SALINAS GERMAN EDUARDO	1803813300

10	CABRERA ORELLANA LUIS HUMBERTO	0102908613001
11	CACHIGUANGO TITUAÑA CESAR	1002904181
12	CAGUANA CEPEDA SEGUNDO BENEDICTO	0602348096001
13	CASTILLO MENESES DAMARIS ISABEL	1804268785
14	CASTRO SISALEMA SEGUNDO ANGEL	1705267704
15	CATOTA TAIPICANA JORGE OSWALDO	0501593487001
16	CENTRO ARTESANAL HUAMBALO	1891704468001
17	CEPOLFI INDUSTRIAL C.A.	1890142474001
18	DAZA PIÑEROS JOSE GERARDO	1803629359
19	DECORACION Y SERVICIOS AFINES CIA LTDA	1790253856001
20	ESPINOSA LUNA FABIOLA ISABEL	1801546076001
21	ESPINOZA MATUTE ANGEL HERMEL	1706287164001
22	GAMBOA ESCOBAR OSWALDO GEOVANNY	1801249523001
23	GAMBOA ROBLES OSWALDO ALONSO	1800457739001
24	GARCES MIGUEL VICENTE	1801646306001
25	HEREDIA GUERRERO LUIS ANIBAL	1709823700001
26	HEREDIA PALLARES CARLOS EDGAR	0600082051001
27	HERNANDEZ FREIRE ANGEL SANTIAGO	1802862431001
28	JIMENEZ PORRAS LOURDES FABIOLA	1708137888001
29	LA FORTALEZA RELAFOR CIA LTDA	1890153271001
30	LABORATORIOS OVALCOHOL CIA LTDA	1891721648001
31	MALDONADO VASQUEZ RAFAEL ANTONIO	1801332717001
32	MALUSIN SEGUNDO ADSALON	1802521516
33	MANJARRES MAYORGA ALVARO ISRAEL	1804256418001
34	MANOBANDA MANOBANDA EDGAR RENATO	1804111571001
35	NUÑEZ NUÑEZ TEMISTOCLES VITALIANO	1801085380
36	OCHOA FAREZ ROSA LUCIA	0102891447001
37	OCHOA OCHOA ROQUE FERNANDO	0102897535001
38	OJEDA HARO ZOILA VICENTA	1803786761001
39	PEREZ PASOS ROSA MARGARITA	0200465722001
40	PICO MEDINA ATAHUALPA SANDINO	1802088847001

Tabla 2 Clientes Radelindustry S.A.

Elaborado por: Pamela Escobar

#	CEDULA	NOMBRES	CARGO
1	1804170494	BUSTOS TACUAMAN NELSON	VENDEDOR
2	1803812542	ESPAÑA GUAMAN MAYRA	CONTADORA
3	1802976199	LLIGUIN ARIAS WELLINTONG	VENDEDOR
4	1804172466	LOPEZ CHANGOLUISA JORGE IVAN	BODEGUERO
5	1804541488	LOPEZ QUINATO A LUIS GERARDO	BODEGUERO
6	1803207008	NAVARRETE GAMBOA JUAN	VENDEDOR
7	1803934221	QUILLAY ANGAMARCA LUIS	BODEGUERO
8	1803528866	RAMOS ACOSTA NELLY	FACTURADORA
9	1802631786	RAMOS BONILLA EDGAR DANIEL	GERENTE GENERAL
10	1803672771	RODRIGUEZ SOLIS MARIA	FACTURADORA
11	1803334141	SANCHEZ SANCHEZ DENIS	VENDEDOR
12	1803084563	VIERA ARROBA CESAR	VENDEDOR

Tabla 3 Trabajadores de Radelindustry S.A

Elaborado por: Pamela Escobar

#	PRODUCTO	CANTIDAD
1	LINEA AGRICOLA	3
2	LINEA CALZADO-SOLVENTES Y ALOGENANTES	19
3	LINEA TEXTIL	226
4	LINEA CURTIEMBRE	11
5	LINEA MADERA	158
6	LINEA ALIMENTOS	25
7	LINEA SANIDAD ANIMAL	7
8	LINEA CAUCHO Y PLASTICO	13
9	MANTENIMIENTO INDUSTRIAL	3
10	LINEA LIMPIEZA COSMETICOS	42
12	LINEA TRATAMIENTO DE AGUAS	3
	TOTAL PRODUCTOS	497

Tabla 4 Productos por Categoría de Radelindustry S.A

Elaborado por: Pamela Escobar

#	PRODUCTOS
1	ACETATO DE ETILO
2	ACIDO ACÉTICO
3	ACIDO CLORHÍDRICO
4	ACIDO SULFÚRICO
5	ALCOHOL ISOPROPILICO IPA
6	AMONIACO LÍQUIDO
7	BICARBONATO DE SODIO USP
8	CARBONATO DE SODIO
9	CLORURO DE CALCIO MEX USP
10	CLORURO DE CALCIO SOLVAY USP
11	DICLOROMETANO
12	HEXANO
13	HIDROXIDO DE POTASIO
14	MEK METIL ETIL CETONA
15	MIBK METIL ISOBUTIL CETONA
16	PERMANGANATO DE POTASIO – IN
17	SODA CAÚSTICA ESCAMAS P (HIDRÓXIDO DE SODIO SÓLIDO)
18	SODA CAÚSTICA LIQ. (HIDRÓXIDO DE SODIO LÍQUIDO)
19	SODA CAÚSTICA PERLAS (HIDRÓXIDO DE SODIO SÓLIDO)
20	SULFATO DE SODIO
21	TOLUENO
22	XILENO

Tabla 5 Productos Controlados

Elaborado por: Pamela Escobar

1.2.2 Análisis crítico

1.2.1.4 Árbol de Problemas

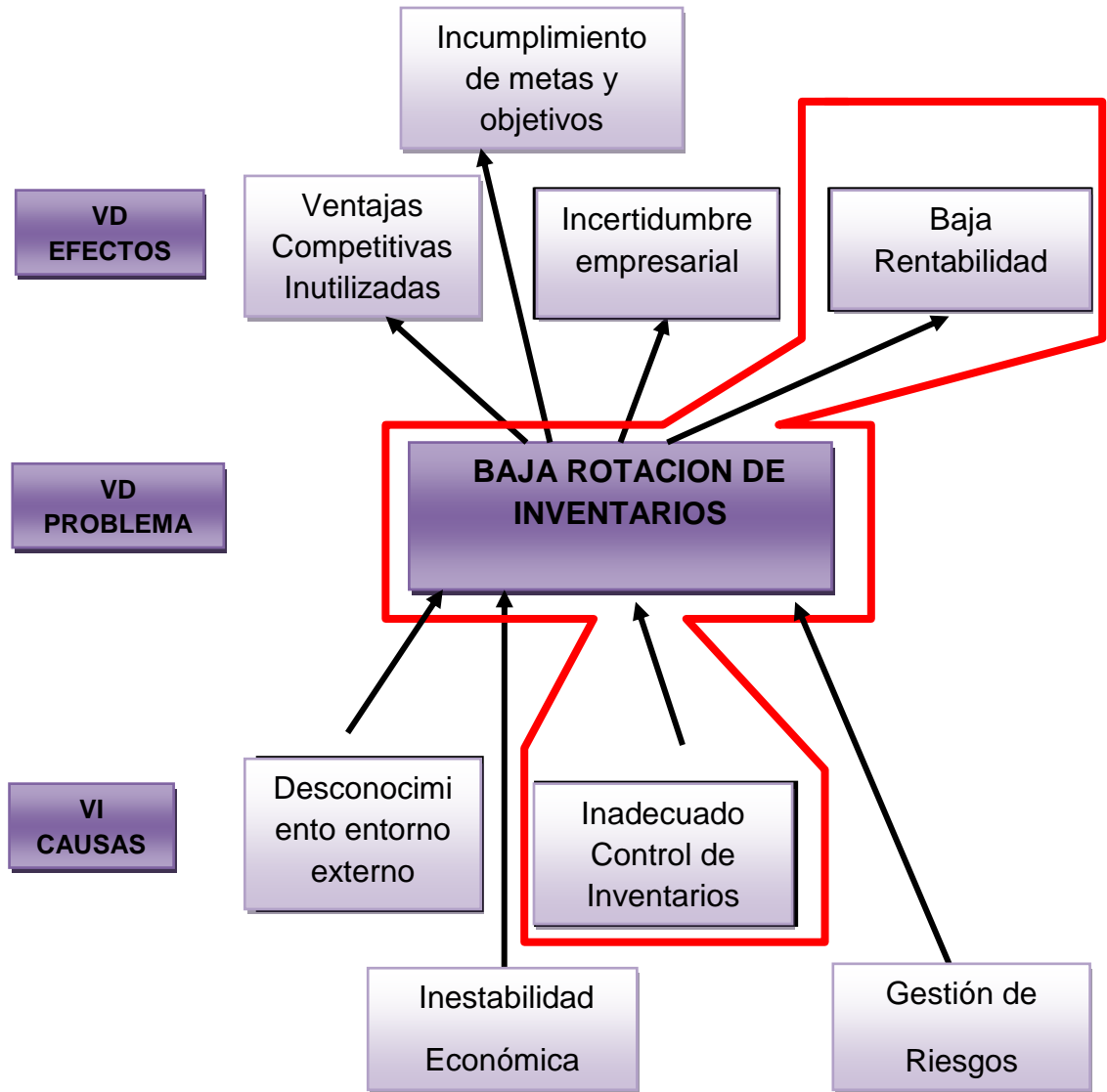


Gráfico 1 Árbol de Problemas
Elaborado por: Pamela Escobar

1.2.1.5 Relación Causa Efecto

El desconocimiento del entorno externo es una de las causas de la presente investigación que ha permitido desaprovechar el costo oportunidad que nos puede generar las distintas ventajas competitivas que posee RADELINDUSTRY S.A. ubicando a la entidad en una incertidumbre empresarial paralizada frente a una necesaria gestión de riesgos.

RADELINDUSTRY S.A. define como principal causa los inventarios de alto riesgo que tiene la empresa, estos productos genera la baja rotación de inventarios, que se a su vez produce un problema de rentabilidad en la empresa.

El problema que persiste es la inestabilidad económica por la que no llegan a cumplir sus metas y objetivos planteados ya que al no resolver este problema se verá afectada en la solvencia de la empresa.

1.2.2 Prognosis

La problemática de la empresa RADELINDUSTRY S.A. de no ser solucionada inmediatamente , se corre el riesgo de una disminución en sus ventas provocada por la baja rotación de inventarios, produciendo que la rentabilidad no respondan a las necesidades de los administradores, afectando seriamente inclusive el no cumplimiento de los compromisos administrativo como es el pago de sueldos y salarios y de compromisos financieros al no poder pagar a los proveedores, perjudicando los resultados sobre el nivel de Rentabilidad y posicionamiento de la empresa química tanto a nivel interno como externo.

La baja rotación de inventario se verá reflejado en la disminución paulatina de la rentabilidad y del capital de trabajo lo que ocasiona que no se pueda atender las necesidades del cliente interno y externo, permitirá

que la empresa se quede paralizada en el tiempo y en el espacio dejando que sus competidores se posesionen en el mercado.

1.2.3 Formulación del problema

¿Es el inventario la principal causa de la baja rotación de inventarios, lo que provoca la baja rentabilidad en la empresa RADELINDUSTRTY S.A.?

1.2.4 Preguntas directrices

- ¿Cuáles son las sanciones de la mala gestión, contabilización y control de los productos supervisados por el consep?
- ¿Cuál es la metodología utilizada para controlar los inventarios?
- ¿Qué incertidumbre financiera tiene la empresa? ¿A qué se debe que la empresa tenga inestabilidad económica?
- ¿Con qué frecuencia se generan reporte de los productos controlados?
- ¿Cuál es el grado de confiabilidad de la información generada por el sistema contable?

1.2.5 Delimitación

- **Campo:** Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Inventarios de Alto Riesgo
- **Aspecto:** Baja Rentabilidad
- **Temporal:** segundo semestre del 2014

- **Espacial:** Cantón Ambato, parroquia La matriz, ubicado en la Av. Bolivariana y Seymour.

1.3 Justificación

Esta investigación es importante porque permitirá plantear un control de inventarios de alto riesgo que aporte satisfactoriamente a las

necesidades de la empresa perfeccionando la rotación de los mismos y mejorando la organización empresarial.

Los gerentes asumen el gran reto de gestionar los cambios continuos que sufren las organizaciones para ello deben estar empapados de los movimientos diarios que posee la empresa por medio de un control adecuado de los inventarios, es por esto que esta investigación es un gran aporte para la obtención de resultados económicos positivos y mediante esto tomar las mejores ventajas competitivas que se presentan con el fin lograr la aceptación por parte de los clientes y la permanencia en el mercado.

Se cuenta con información necesaria para la realización de esta investigación, la misma que será proporcionada por RADELINDUSTRY S.A. lugar en el que se efectuará la investigación además que existe bibliografía referente al tema. Desde el punto de vista humano es factible la realización de esta investigación, puesto que se cuenta con la colaboración del personal de la empresa y fundamentalmente de su área administrativa, contable y gerencial.

El presente trabajo contribuirá significativamente al mejoramiento y desarrollo económico de la empresa, puesto que permitirá a la Gerencia saber el estado real de su empresa, reorganizar los procedimientos existentes, así como implementar controles para aprovechar los recursos de la empresa lo que conllevara a fortalecer su situación financiera-económica.

De acuerdo a las exigencias actuales del mercado, en lo que se refiere a la organización administrativa- financiera, control de inventarios "Procesos" y calidad de la información, se presentó la necesidad de realizar este trabajo, que sirva de guía para empresas con similares características a de RADELINDUSTRY S.A.

Es importante la investigación porque a través de la misma, se podrá desarrollar herramientas que permitan el análisis de la rentabilidad de la empresa para obtener un correcto control de inventarios de alto riesgo y esto a su vez ayudara a tomar decisiones oportunas que desarrollen el crecimiento económico y de esta manera se podrá mejorar la calidad de vida, no sólo de los trabajadores, sino del entorno.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Diagnosticar como incide el no controlar los inventarios de alto riesgo en la rentabilidad de la empresa RADELINDUSTRY S.A.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico preliminar que permita conocer si la empresa cuenta con un sistema para el control de inventarios de alto riesgo.
- Analizar la rentabilidad obtenida por la empresa en el segundo semestre de 2014, para ver su comportamiento.
- Diseñar políticas de control para los inventarios de la empresa RADELINDUSTRY S.A.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

La rotación de inventarios es de gran importancia ya que así los inventarios no se quedarían estancados y a su vez sirven de guía y base para el análisis de la rentabilidad dentro de la empresa. Se puede decir que esta información es la brújula de una organización para decidir qué medidas y acciones tomar.

Se han desarrollado algunas investigaciones relacionadas con el tema, de las cuales presentamos las siguientes:

Según **(ANDRES, 1998)** en su libro quien llevo a la siguiente conclusión:

La medición y control de riesgos financieros parte del principio de que en toda actividad existe un riesgo, pero dicho riesgo puede ser controlado, diversificado, cubierto y trasladado entre otros.

El análisis financiero no se limita exclusivamente a evaluar las partidas que componen los estados financieros de una empresa, se trate de una herramienta de poder predictivo de hechos económicos en el futuro. A través del análisis de riesgos financieros se puede identificar, medir, gestionar y en términos generales controlar las posibles pérdidas que se puedan presentar por la volatilidad de los factores de riesgos.

Implementar un modelo de medición y de control de riesgos financieros es un proceso que requiere la integración de diversos elementos como son capital humano capacitado, experiencia y conocimiento del negocio, destreza financiera y capital tecnológico entre otros, de acuerdo al tamaño

de la empresa, sin perder de vista la relación costo - beneficio que debe estar presente en todas las operaciones de la empresa.

De acuerdo con **Porras (2010, p.119)** en su libro, quien llegó a la siguiente conclusión:

El diagnóstico de la situación actual de la empresa “Radelindustry S.A.” mediante los análisis Empresarial, el del F.O.D.A. y de los índices financieros nos permite determinar cómo estamos en estos momentos de transición para tomar las decisiones correctas aprovechando las fortalezas, oportunidades y enfrentar las debilidades y amenazas a las que está expuesta.

Por otra parte **Villacís (2011, p. 105)** quien llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ La maximización de los resultados económicos, así como la obtención de la mayor rentabilidad posible para retribuir el capital invertido, se da por el buen manejo del negocio. Por lo que debemos poner especial énfasis en la consecución de estos objetivos.
- ✓ De acuerdo al análisis de los Índices Financieros, Punto de Equilibrio,
- ✓ Relación Costo / beneficio y Período de Recuperación de la Inversión se ha demostrado que el negocio si funciona por sus resultados exitosos todo esto partiendo de una información financiera confiable.

Según **Pampillón y otros (2010, p. 11)** quien deduce que, El Sistema Financiero tiene una dimensión propia. Temas tales como la eficiencia de las instituciones, las motivaciones financieras de los agentes económicos, la organización de los mercados y los relativos al diseño y comercialización de los activos y pasivos financieros, son objeto de análisis y han aduirdo en los últimos cincuenta años un notable grado de avance y especialización.

2.2. Fundamentación filosófica

La investigación con el problema referido a los Inventarios de Alto Riesgo y su incidencia en la Rentabilidad, está ubicado en el paradigma positivista porque el estudio de las variables establece la real existencia de relación entre las mismas, han demostrado también estar vinculadas con problemas de gran importancia, evitando de esta manera el crecimiento rápido de la organización.

Según **Thomas Kuhn (1975: p.69)**, “La estructura de las revoluciones científicas” lo define como: Es una concepción general del objeto de estudio de una ciencia, de los problemas que deben estudiarse, del método que deben emplearse en la investigación y de las formas de explicar, interpretar o comprender, según el caso, los resultados obtenidos para la investigación”.

Se ha denominado cuantitativo, empírico, analítico, racionalista, surge de las ciencias naturales, se extrapola a las ciencias sociales, una de las pretensiones de este paradigma es sostener que las predicciones es una explicación del hecho. Sus características son:

- ✓ Su orientación es prediccionista, ya que lo importante es plantear una serie de hipótesis, es decir predecir que algo va a suceder y luego comprobar o verificar que así sucedió.
- ✓ La relación investigador –objeto de estudio es aparente, no reproduce el fenómeno estudiado tal cual este se da en la realidad externa. Bajo el supuesto de que el objeto (pasivo) tiene existencia propia, independiente de quien lo estudia.
- ✓ El método modelo de conocimiento científico, es el experimento el cual se apoya en la estadística que es una manera de cuantificar, verificar y medir todo, sin contar cada uno de los elementos que componen el todo.

2.3 Fundamentación legal

LEY DE SUSTANCIAS ESTUPEFACIENTES Y PSICOTROPICAS

Registro Oficial Suplemento 490 de 27-dic.-2004

Última modificación: 10-feb.-2014 LA COMISION DE LEGISLACION Y CODIFICACION Resuelve: EXPEDIR LA SIGUIENTE CODIFICACION DE LA LEY DESUSTANCIAS ESTUPEFACIENTES Y PSICOTROPICAS.

Art. 1.- Objetivo.- Esta Ley tiene como objetivo combatir y erradicar la producción, oferta, uso indebido y tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas, para proteger a la comunidad de los peligros que dimanen de estas actividades.

Art. 4.- Prevención, control, fiscalización, represión y rehabilitación.- Esta Ley contempla los mecanismos de prevención del uso indebido y la comercialización de las sustancias sujetas a fiscalización, la investigación y represión de los delitos tipificados en esta Ley y el tratamiento y rehabilitación de las personas afectadas.

Título Tercero

DEL USO INDEBIDO DE SUSTANCIAS SUJETAS A FISCALIZACION Y DE LA REHABILITACION DE LAS PERSONAS AFECTADAS

Art. 43.- Requisitos para la venta al público.- Las sustancias sujetas a fiscalización y las drogas o preparados que las contengan sólo se venderán en los establecimientos autorizados por la Secretaría Ejecutiva del CONSEP.

La venta se realizará únicamente por prescripción en recetarios especiales hecha por un profesional facultado por el Código de la Salud e inscrito en el registro de la Dirección Provincial de Salud y del CONSEP.

DE LAS INFRACCIONES Y LAS PENAS

Art. 89.- De las sanciones.- El incumplimiento de las obligaciones establecidas en este capítulo, se sancionarán con:

1. Multa.
2. Suspensión temporal de la calificación.
3. Comiso de sustancias.

Nota: Capítulo y sus artículos sustituidos por Ley No. 00, publicada en Registro Oficial Suplemento 180 de 10 de Febrero del 2014.

Art. 90.- Registro y reporte.- Las personas naturales y jurídicas calificadas, así como aquellas que manejan medicamentos que contengan sustancias catalogadas sujetas a fiscalización, mantendrán un registro actualizado de su producción, comercialización y utilización, debiendo reportar los datos reales sobre su elaboración, existencia y venta, dentro del plazo de los diez primeros días del mes siguiente.

El incumplimiento de esta obligación será sancionada con multa de un salario básico unificado del trabajador en general.

Nota: Artículo sustituido por Ley No. 00, publicada en Registro Oficial Suplemento 180 de 10 de Febrero del 2014.

Art. 92.- Inspección previa para destrucción de sustancias.- Las personas naturales y jurídicas calificadas solicitarán al CONSEP una inspección, previo a la destrucción de las sustancias catalogadas sujetas a fiscalización y medicamentos que las contengan.

El incumplimiento de esta obligación será sancionada con multa de dos salarios básicos unificados del trabajador en general.

Art. 93.- Notificación de arribo.- El importador de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización y medicamentos que las contengan, informará al

CONSEP con setenta y dos horas de anticipación el arribo de la sustancia correspondiente.

El incumplimiento de esta obligación será sancionada con multa de un salario básico unificado del trabajador en general.

Art. 94.- Venta a personas naturales o jurídicas no calificadas.- La persona natural o jurídica calificada que venda sustancias catalogadas sujetas a fiscalización a personas naturales o jurídicas que no cuenten con la calificación otorgada por el CONSEP, será sancionada con multa de uno a diez salarios básicos unificados del trabajador en general.

Art. 95.- Notificación de siniestros.- Las personas naturales y jurídicas calificadas notificarán al CONSEP cuando existan derrames, pérdidas o cualquier otro siniestro ocurrido con las sustancias catalogadas sujetas a fiscalización y medicamentos que las contengan, dentro del término de veinticuatro horas.

El incumplimiento de esta obligación será sancionada con multa de dos salarios básicos unificados del trabajador en general.

Art. 96.- Exceso de cupo.- Las personas naturales y jurídicas calificadas no podrán exceder el cupo anual autorizado por el CONSEP para el manejo de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización y medicamentos que las contengan.

El incumplimiento de esta obligación será sancionada con multa de uno a diez salarios básicos unificados del trabajador en general.

Art. 97.- Movilización sin guía de transporte.- Las personas naturales y jurídicas calificadas deben obtener una guía de transporte otorgada por el CONSEP, la misma que portará durante la movilización de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización y medicamentos que las contengan, fuera de la jurisdicción cantonal.

El incumplimiento de esta obligación será sancionada con multa de uno a diez salarios básicos unificados del trabajador en general.

Art. 98.- Autorización de importación o exportación.- Las personas naturales y jurídicas calificadas como importadores o exportadores solicitarán al CONSEP, previo al embarque, la autorización para la importación o exportación de sustancias catalogadas sujetas a fiscalización, mezclas o medicamentos que las contengan, detallando los términos de identificación, peso o volumen, concentración y demás requisitos establecidos en el reglamento.

El incumplimiento de la autorización previa para la importación o exportación, será sancionada con multa equivalente al doble del valor en aduana de las sustancias y comiso de las sustancias importadas.

Los excesos en la importación, que superen: el rango establecido por la autoridad aduanera nacional para mercancías al granel y los errores máximos permitidos en la verificación de peso, será sancionada con multa equivalente al doble del valor en aduana.

Art. 99.- Obligaciones generales.- Las instituciones, dependencias y servidores del sector público y las personas naturales o jurídicas del sector privado están obligados a suministrar la información y a prestar la colaboración que determina esta Ley o que establezcan las autoridades a las que compete su aplicación.

El incumplimiento de esta obligación, será sancionada con multa de dos salarios básicos unificados del trabajador en general.

Art. 100.- Reincidencia.- La reincidencia en el incumplimiento de las obligaciones establecidas en este capítulo, será sancionado con el doble de la multa establecida en la última resolución y con suspensión temporal de la calificación por el plazo de cuarenta y ocho horas.

2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

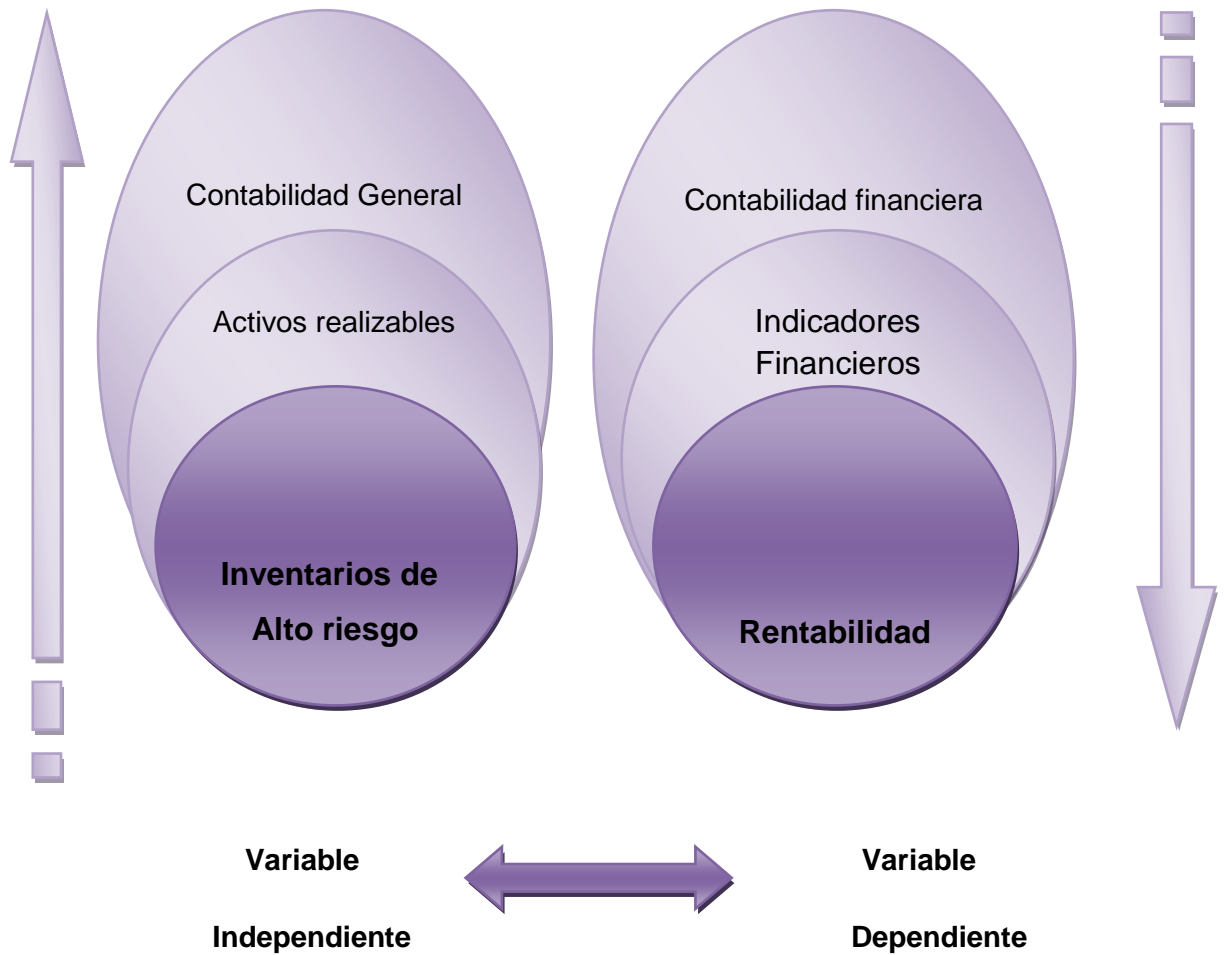


Gráfico 2 Red de categorías conceptuales
Elaborado por: Pamela Escobar

2.4.1. Constelación de los componentes con respecto a las variables dependiente e independiente

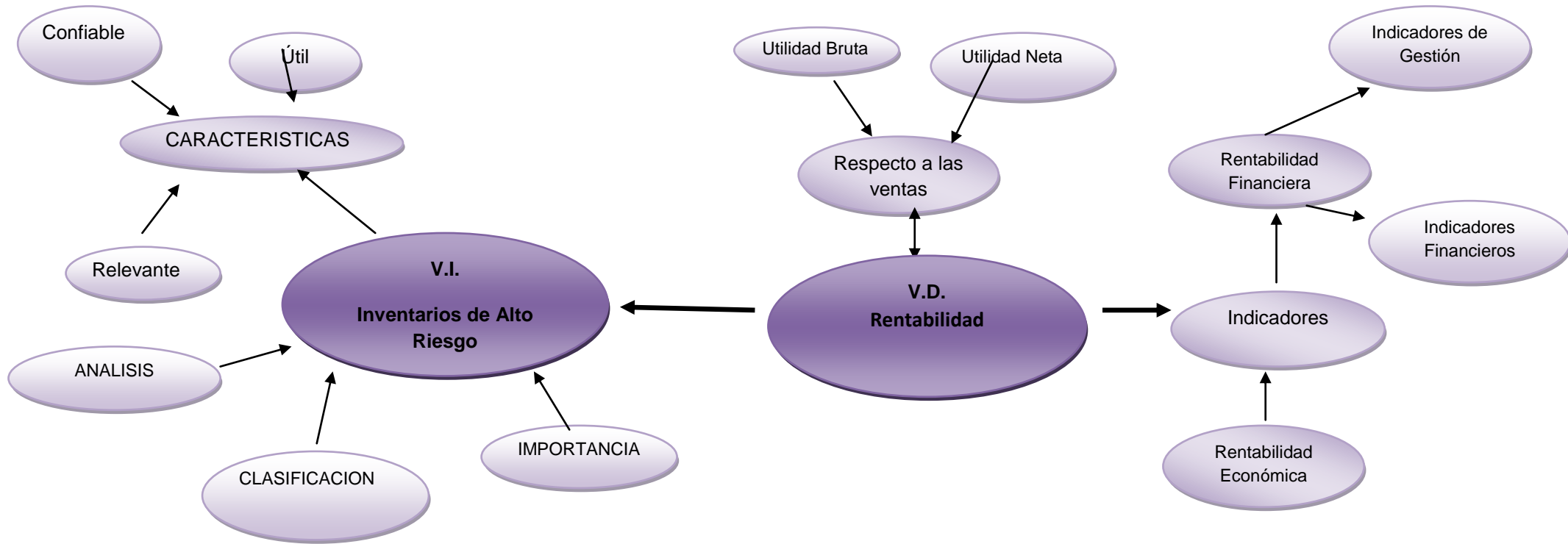


Gráfico 3 Red de categorías conceptuales
Elaborado por: Pamela Escoba

2.4.1.1. Marco conceptual variable independiente

- **CONTABILIDAD GENERAL**

Según **Pedro Zapata (2003: p.78)**, quien e su libro llega a la siguiente conclusión:

La contabilidad es una ciencia y una técnica que aporta información de utilidad para el proceso de toma de decisiones económicas. Esta disciplina estudia el patrimonio y presenta los resultados a través de estados contables o financieros.

La contabilidad general implica el análisis desde distintos sectores de todas las variables que inciden en este campo. Para esto es necesidad llevar a cabo un registro sistemático y cronológico de las operaciones financieras.

La contabilidad general de una empresa, por lo tanto, implica el control de todas sus operaciones diarias: compra, venta, gastos, inversiones, etc. El contador debe registrar, analizar, clasificar y resumir dichas operaciones para volcarlas en un estado o balance con información veraz.

- **ACTIVOS REALIZABLES**

Según **Mercedes Bravo (2005: p.69)**, quien en su libro llega a la siguiente conclusión:

Los activos realizables son cuentas materiales y personales destinadas a transformarse en metálico, mercancías o servicios como consecuencia de la marcha normal de la empresa. Se subdivide en realizable a corto plazo y a largo plazo.

▪ INVENTARIOS

Según **Mercedes Bravo (2005: p.69)**, El inventario es aquel registro documental de los bienes y demás objetos pertenecientes a una persona física, a una comunidad y que se encuentra realizado a partir de mucha precisión y prolijidad en la plasmación de los datos. También y como consecuencia de la situación recién mencionada, se llama inventario a la comprobación y recuento, tanto cualitativo como cuantitativo de las existencias físicas con las teóricas que fueron oportunamente documentadas.

El **inventario** es en muchas empresas uno de los trabajos que debe realizarse día a día, para otros puede ser una labor semanal o incluso mensual de acuerdo con sus necesidades.

Según **Mercedes Bravo (2005: p3.69)** nos da a conocer que:

Existen muchas **definiciones de inventario**, pero aquí destacaremos los puntos en común:

- La relación detallada de todos los bienes, derechos y deudas de la empresa.
- El documento más simple en Contabilidad. Sirve para ver, de forma general, con lo que cuenta la empresa para desarrollar su actividad.
- Conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar, permitiendo la compra, venta o la fabricación en un periodo económico determinado.
- Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa.

El inventario lo tenemos tanto en el balance general como en el estado de resultados. Comprende, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la

producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases, y los inventarios en tránsito.

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

Tipos de inventario

La **clasificación del inventario** facilita su incorporación a los procesos organizacionales. Analizaremos los más importantes:

- **Inventario inicial:** Se realiza al dar comienzo a las operaciones.
- **Inventario final:** Se realiza al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar el periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial.
- **Inventario perpetuo:** Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas.
- **Inventario intermitente:** Éste se puede efectuar varias veces al año y se recurre a él por diversas razones.
- **Inventario físico:** Es el inventario real. Es contar, pesar, o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las exigencias.
- **Inventario de productos terminados:** Todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes.

- **Inventario en tránsito:** Se utiliza con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente.
- **Inventario en proceso:** Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.
- **Inventario máximo:** Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo de que el inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos; por lo tanto, se establece un nivel de inventario máximo. Se mide en meses de demanda pronosticada.
- **Inventario mínimo:** La cantidad mínima de inventario a ser mantenida en almacén.
- **Inventario disponible:** Aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

- **Gestión empresarial**

Martínez (2011, p.34) La gestión empresarial, pretende dar herramientas y caminos o estrategias suficientes para conseguir trabajo con las dos direcciones, dirección por objeto y dirección por valores; equilibrando ambas la satisfacción del cliente externo e interno es mayor y los resultados óptimos y cuantificables.

“El análisis estratégico es el proceso mediante el cual quienes toman las decisiones obtienen, procesan y analizan la información financiera pertinente con el fin de evaluar el estado de situación presente y tomar decisiones sobre el direccionamiento de la empresa hacia el futuro” **(Cerna, 2009, p.13).**

La gestión empresarial así entendida tiene 4 componentes fundamentales tales como: las estrategias, el diagnóstico, el direccionamiento estratégico y proceso de dirección. Los mercados cada vez más competitivos y más globalizados exigen por parte de las empresas una capacidad y flexibilidad muy elevada para adaptarse a los cambios rápidos.

- **Gestión financiera**

La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de los dividendos, a fin de tomar las decisiones adecuadas es necesario una clara comprensión de los objetivos que se pretenden alcanzar, debido a que el objetivo facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras ya que el brinda el beneficio como es la eficiencia económica **(Martínez Luis, 2011)**.

La gestión financiera está dirigida hacia la utilización eficiente de un importante recurso económico: el capital, por ello se argumenta que la maximización de la rentabilidad debería servir como criterio básico para las decisiones de gestión financiera **(op. cit. 2011)**.

- **Análisis financiero**

“El análisis financiero es una disciplina dirigida a desarrollar metodologías de investigación y de diagnóstico de la situación financiera de una organización, basados en la información económico - financiera y en la información del entorno económico con el cual ella interactúa. Hoy en día, el entorno se ha vuelto cada vez más cambiante y turbulento, por lo que se hace imprescindible el análisis financiero de la organización, dado que este análisis proporcionará información relevante al proceso de toma de decisiones al interior de la empresa, como también, en las decisiones de los inversionistas externos que desean invertir en una organización determinada, con una visión de largo plazo” **(Quintart, 2010, p. 21-24)**.

- **Información financiera**

El objetivo de la información financiera es generar y comunicar información útil para la oportuna toma de decisiones para los diferentes usuarios de la entidad económica, por lo que debe basarse a la normatividad financiera como son las normas internacionales de información financiera, las normas internacionales de contabilidad para la preparación y presentación de estados financieros” (Guajardo, 2012, p. 45).

Cuanto más exacta sea la información financiera, mucho mejor será la capacidad de análisis y mayor confianza puede depositar la administración en ella para la toma de decisiones. Sin embargo, a menudo ocurre que estos datos esenciales no se encuentran al alcance y están desperdigados por todos los sistemas de información que usan las diferentes áreas de negocio **(op. cit. 2012)**

- **Recopilación de la información financiera**

Aquí nace el proceso contable por lo que se fundamenta con los documentos fuente, estos deben estar legalmente emitidos y a nombre de la empresa. Para que inicie la contabilidad a generar información es importante. **(op. cit. 2012)**

- **Registro de la información financiera**

Para el registro de las operaciones o transacciones es necesario conocer las reglas básicas de la contabilidad, introducidas por Fray Luca Paccioli, se trata de la lógica contable que se basa en la premisa “a todo cargo corresponde un abono” **(op. cit. 2012, p. 79)**.

Las reglas del cargo y el abono son fundamentales para el registro contable de las transacciones. Es conveniente aclarar que algunos sinónimos del término cargo son débito y debe, algunos sinónimos del término abono son crédito y haber. El registro de las

operaciones o transacciones que realiza una empresa se realiza con la intención de integrar una base de datos que permita su utilización posterior para generar información útil en el proceso de toma de decisiones de los diferentes usuarios externos. Por lo que se procede hacer el registro en el libro diario, libro mayor y auxiliares para que la información pueda reflejar la realidad de la empresa **(op. cit. 2012)**.

▪ **Presentación de la información financiera**

“La presentación de información financiera debe basarse en las normas internacionales de información financiera (NIIF), en los postulados básicos a la presentación de la información financiera como son: revelación suficiente e importancia relativa y consistencia” **(op. cit. 2012)**.

- A) Revelación suficiente: Se refiere a que los estados financieros deben contener de manera clara y comprensible todo lo necesario para juzgar los resultados de operación y la situación financiera de la entidad, por este motivo los estados financieros deben tener sus notas aclaratorias, las cuales informan sobre el procedimiento seguido para la elaboración de los mismos.
- B) Importancia relativa: Este criterio supone que en la elaboración de información financiera se debe equilibrar el detalle y multiplicidad de los datos con los requisitos de utilidad y finalidad de la información financiera, dado el gran volumen de operaciones que una entidad realiza, es conveniente que sean agrupadas para su registro y presentación
- C) Consistencia: Este postulado establece que los supuestos y las reglas por medio de los cuales se obtuvo información contable tengan una estabilidad que facilite su comparabilidad. Asimismo, que cuando exista algún cambio, este se justifique y se anote el efecto que produce sobre las cifras contables.

Es importante identificar que el producto final que la presentación de la información financiera se ve reflejada en los Estados Financieros:

- **Estados financieros**

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y en general de cualquier organización económica. Los estados financieros básicos informan sobre el desempeño financiero del negocio, su rentabilidad y liquidez **(op. cit. 2012)**.

- **Estado de resultados**

El estado financiero como su nombre lo dice, resume los resultados de las operaciones de la empresa referentes a las cuentas de ingresos como ventas netas e ingresos operacionales y no operacionales, egresos de un periodo determinado como son los gastos, éste es un estado financiero dinámico, ya que abarca las operaciones desde una fecha hasta otra fecha dentro del mismo año **(op. cit. 2012)**.

- **Estado de situación financiera**

“Este informe se conoce como Balance General por lo que presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y el financiamiento, en este se muestra el monto del activo, pasivo y capital en una fecha específica; es decir, se presentan los recursos con que cuenta la empresa lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los socios” **(Albornoz, 2010, p. 124)**.

- **Índices financieros**

Los índices, como su nombre lo indica (razón o relación), son cocientes que relacionan diferentes magnitudes buscando una relación lógica y significativa. Su capacidad informativa, complementando y ampliando considerablemente desde una perspectiva analítica, la información que proporcionan las cifras absolutas **(Eslava (2010,p. 98)**

En definitiva los índices o razones financieras sirven para evaluar el desempeño pasado, presente e inclusive futuro de una empresa. Los índices financieros se pueden clasificar en cinco grupos básicos que miden y evalúan **(Sáenz , 2011, p.24).**

2.4.1.2 Marco conceptual variable dependiente

Contabilidad Financiera

Es la técnica mediante la cual se recolectan, se clasifican, se registran, se sumarian y se informa de las operaciones cuantificables en dinero, realizadas por una entidad económica, la función principal de la contabilidad financiera es llevar en forma histórica la vida económica de una empresa, los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que benefician al presente u al futuro, también proporciona estados financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas ya a oficinas gubernamentales del desarrollo de las operaciones de la empresa **(Marshal, 2009, p. 4).**

- **Características de la Contabilidad Financiera**

- ✚ Rendición de informes a terceras personas sobre el movimiento financiero de la empresa.
- ✚ Cubre la totalidad de las operaciones del negocio en forma sistemática, histórica y cronológica.
- ✚ Debe implantarse necesariamente en la compañía para informar oportunamente de los hechos desarrollados.
- ✚ Se basa en reglas, principios y procedimientos contables para el registro de las operaciones financieras de un negocio.
- ✚ Describe las operaciones en el engranaje analítico de la teneduría de libros por partida doble

- **INDICADORES FINANCIEROS**

Según **Herrera E. Luis (2009, p. 105)** Los **indicadores financieros** son los datos que le permiten medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, el rendimiento y las utilidades de su empresa. A través de esta herramienta es posible tener una interpretación de las cifras, resultados o información de su negocio para saber cómo actuar frente a las diversas circunstancias que pueden presentar.

Existen varios indicadores financieros, incluso las personas encargadas de este tema pueden crear los que en el momento crean convenientes, todo depende del caso. Sin embargo, algunas de las más utilizadas de acuerdo con la empresa son las siguientes:

- ✚ **Indicadores de Solvencia:** como su nombre lo indica es la solvencia o la capacidad que tiene su negocio para cumplir a tiempo con las correspondientes obligaciones en las que incurre. Si

se cuenta con mayores activos que con pasivos de corto plazo su negocio puede ser más rentable.

- ✚ **Indicadores de Rentabilidad:** es la capacidad o estabilidad que tiene la empresa para mantenerse a largo plazo. Para saberlo, el negocio debe pasar por un estudio financiero a través del cual se puedan detectar sus fortalezas, la solidez de su estructura y las oportunidades de crecimiento.
- ✚ **Indicadores de Cobertura:** a través de ellas es posible evaluar las operaciones reales del negocio. Cómo se financian los activos de la empresa y si sobre esos medios es viable un mayor crecimiento.
- ✚ **Indicadores Operativos:** por medio de ellas se puede establecer el promedio de pago a proveedores, los ingresos generados por las ventas y el tiempo que tendrían los productos en el almacén o en bodega.
- ✚ **Los indicadores financieros** son herramientas contables para conocer el estado actual de su empresa y cómo se encamina hacia el futuro, tenerlas presentes para interpretar los resultados de su negocio es un plus para poder enfrentar los retos que están por venir.

- **La Rentabilidad**

Según, CUERVO Y RIVERO (2010, p. 123) la importancia de medir la rentabilidad en una empresa para lo cual afirma: se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. Se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una

empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica **(op. cit. 2010)**

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques.

Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

Según **Hirt (2010, p.98)**, se encarga de ciertos aspectos específicos de una organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de esas funciones, las funciones más básicas que desarrolla la administración financiera son: La inversión, El Financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización.

- **Indices financieros de Rentabilidad**

Según **SANCHEZ, (1965:508)**. Define que los Índices Financieros sirve para:

“Señala puntos débiles y fuertes en una empresa a la vez que indica probabilidades y tendencias. Es muy importante comparar indicadores de la empresa con otras empresas similares. Se espera tener pocos indicadores muy significativos, algunos indicadores son:

Los indicadores de liquidez. Muestran la capacidad que tiene la

Cooperativa de hacer efectivo su dinero en el corto plazo para responder ante cualquier situación.

Los indicadores de propiedad. Muestran en qué porcentaje el patrimonio participa de los activos de la cooperativa.

Los indicadores de endeudamiento. Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma, participan los acreedores dentro de la empresa. Es el apalancamiento financiero.

Indicadores de actividad. Llamados también indicadores de rotación trata de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de la recuperación de los valores aplicados en ellos.

Indicadores de rendimiento. Denominados también de rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración por controlar los costos y gastos y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Por la gran variedad y usos que se les da a los Índices financieros, es difícil establecer un concepto general de utilidad de los mismos, los índices financieros se aplican sobre estados financieros de periodos ya fenecidos; es decir que cualquier distorsión que se consiga, ya es imposible corregirla.

2.5 HIPOTESIS

Es el inventario lo que incide en la rentabilidad de la empresa RADELINDUSTRY S.A en el año 2014.

2.6 Elementos de la Hipótesis

- **Variable independiente:** Inventarios
- **Variable dependiente:** Rentabilidad
- **Unidad de observación:** la empresa RADELINDUSTRY S.A.
- **Términos de relación:** lo que Incide

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 ENFOQUE

La presente investigación en la Empresa Radelindustry S.A., tiene como enfoque predominante cuantitativo, que según **Kuhn (2012, p. 34)**, quién define como “la descripción de las cualidades de un fenómeno a investigar y a su vez parte del racionalismo, claridad y exactitud de los datos que permiten determinar de manera numérica su relación con el problema”.

En la presente investigación mediante el paradigma cuantitativo se orientará al análisis y estudio de la situación actual de la Empresa Radelindustry S.A y propone alternativas de solución para el bienestar de la empresa ya que mediante esta investigación se pretende demostrar el beneficio que dará el mismo al realizar una rotación de inventarios que ayuden a la empresa cumplir con sus metas y objetivos propuestos, manteniéndose en el mercado y siendo líder, salvaguardando su posición frente a la competencia e innovando ideas día a día permitiendo analizar de manera objetiva a la empresa, presentando las posibles alternativas de solución al problema planteado con el fin de obtener la información necesaria, para la presentación de balances confiables y fiables para el buen funcionamiento de la misma.

La presente investigación, se utilizará para estudiar las propiedades y fenómenos cuantitativos y sus relaciones para proporcionar la manera de establecer, formular, fortalecer y revisar la teoría existente dando solución al problema encontrado, a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada).

3.2 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se utilizará las siguientes modalidades:

3.2.1 Investigación de campo

Según **Luis Herrera “Tutoría de la Investigación Científica” (2002:134)**, es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se produce los acontecimientos.

En esta modalidad la investigadora toma contacto en forma directa con la realidad para obtener información de acuerdo con los objetivos de proyecto; Por lo tanto en la investigación se toma contacto de forma directa con la realidad de las necesidades de la rentabilidad en la empresa.

Según **Lara Pascual (2007:25)**, se entiende como el análisis sistemático de los problemas en la realidad, con el propósito sea de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos o predecir su ocurrencia, haciendo uso de métodos característicos de cualquiera de los paradigmas o enfoques de investigación conocidos o en desarrollo.

3.2.2 Investigación bibliográfica

Según lo señala **Luis Herrera (2002:134)**, tiene el propósito de conocer comparar ampliar y profundizar los diferentes enfoques, teoría de diversos autores basándose en documentos o fuentes primarias de la información.

Para el desarrollo del presente proyecto investigativo se utilizará diferentes fuentes bibliográficas como: libros, tesis, talleres, documentos de la empresa, leyes, reglamentos, internet entre otros los mismos que ayudarán a una mejor comprensión sobre la investigación que se está

realizando, permitiendo obtener herramientas necesarias para resolver el problema planteado.

3.3 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Investigación Exploratoria

Constituye una primera aproximación al problema explorar sobre algo poco conocido. Según **Gemma García (2005:45)** los diseños de investigación exploratoria se corresponden habitualmente con las primeras fases de una investigación. Cuando la empresa, ante un determinado problema u oportunidad de marketing, consciente de que necesita información, que agotado ya la información elaborada (procedentes de fuentes secundarias), el paso siguiente puede ser una investigación de carácter exploratorio.

3.3.2. Investigación Descriptiva

Es la investigación que se manifiesta en el problema, motivo de la investigación, según **J.W. Best (1982:4)** la investigación descriptiva refiere minuciosamente e interpreta lo que es. Está relacionada a condiciones o conexiones existentes; prácticas que prevalecen, opiniones, puntos de vista o actitudes que se mantienen; procesos en marcha; efectos que se sienten o tendencias que se desarrollan. A veces, la investigación descriptiva concierne a cómo lo que es o lo que existe se relaciona con algún hecho precedente, que haya influido o afectado una condición o hecho presente.

La investigación descriptiva se aplica en el ámbito educativo especialmente con lo referente a la conducta humana, de esta manera permite estudiar y comprender los comportamientos del personal de la empresa.

3.4 Población

Tomando como referencia a **Martínez (2005, p.150-151)**, considera que “la población o universo es el conjunto de elementos, de las mismas o similares características”. La población se clasifica en finita e infinita, es decir finita cuando son contables sus elementos uno por uno e infinitas cuando no son contables en su totalidad.

En la Empresa Radelindustry S.A., la población está constituida por un total de doce personas a quienes se les aplicara la encuesta para la recolección de información necesaria para la investigación, por medio del cual se encontrara solución al problema existente.

#	CEDULA	NOMBRES	CARGO
1	1804170494	BUSTOS TACUAMAN NELSON FERNANDO	VENDEDOR
2	1803812542	ESPAÑA GUAMAN MAYRA JIMENA	CONTADORA
3	1802976199	LLIGUIN ARIAS WELLINTONG ABDON	VENDEDOR
4	1804172466	LOPEZ CHANGOLUISA JORGE IVAN	BODEGUERO
5	1804541488	LOPEZ QUINATOA LUIS GERARDO	BODEGUERO
6	1803207008	NAVARRETE GAMBOA JUAN ENRIQUE	VENDEDOR
7	1803934221	QUILLAY ANGAMARCA LUIS ALBERTO	BODEGUERO
8	1803528866	RAMOS ACOSTA NELLY DEL ROCIO	FACTURADORA
9	1802631786	RAMOS BONILLA EDGAR DANIEL	GERENTE GENERAL
10	1803672771	RODRIGUEZ SOLIS MARIA FERNANDA	FACTURADORA
11	1803334141	SANCHEZ SANCHEZ DENIS RENE	VENDEDOR
12	1803084563	VIERA ARROBA CESAR RAFAEL	VENDEDOR

Tabla 6 Nómina oficial de los servidores de la Empresa Redelindustry S.A.

Elaborador por: Pamela Escobar.

Unidad de Observación

Clientes Externos

#	CLIENTES EXTERNOS
40	Varios Clientes

Elaborador por: Pamela Escobar

La población en esta investigación es de 52, compuesta por 12 trabajadores de la empresa Radelindustry S.A. y 40 clientes externos a quienes se les efectuará las correspondientes encuestas.

3.5 Muestra

Según **Valderrama S (2000:164)** de modo más científico se puede definir las muestras como una parte de un conjunto o población debidamente elegida que se somete a observación científica en representación del conjunto con el propósito de obtener resultados válidos.

Es decir que la muestra en la presente investigación está constituida por todos los elementos de la población (12 personas), ya que es un muestreo regulado en donde forman parte de la muestra todos los elementos del universo en los cuales se hace presente el problema de investigación.

Para determinar la población se ha considerado los siguientes componentes que ayudarán a tomar la información adecuada y oportuna para el desarrollo de la investigación.

SUJETOS	NUMERO
Facturadoras	2
Gerente	1
Vendedores	5
Contador a	1
Bodeguero	3
TOTAL	12

Tabla 7 Listado de personas para la encuesta
Elaborador por: Pamela Escobar

Cálculo del tamaño de la muestra

Para la realización de la investigación se utilizará la presente fórmula:

$$n = \frac{PQ \cdot N}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

$$n = \frac{0.50 \cdot 0.50 \cdot 52}{(52-1) \cdot \frac{(0.05)^2}{2^2} + 0.25}$$

$$n = \frac{0.25 \cdot 52}{51 + 0.25}$$

$$n = \frac{13}{(0.05125) + 0.25}$$

$$n = \frac{13}{0.30125}$$

$$n = 43$$

La muestra que se trabajará en la recolección de la información está representada por 43 personas.

En donde:

n = tamaño de la muestra

PQ = constante de probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia (0.25)

N = tamaño de la población

E = error de muestreo admisible (5%)

K = coeficiente de corrección del error (2)

Tamaño de la muestra

CLIENTES	UNIDADES DE OBSERVACIÓN	POBLACIÓN	MUESTRA	TÉCNICA
Clientes Externos	Trabajadores	52	43	Encuesta

Tabla 8 Tamaño de la Muestra
Elaborador por: Pamela Escobar

3.6 Operacionalización de Variables

3.6.1 Operacionalización de la variable dependiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
se conceptúa como: como la capacidad que tiene una inversión para generar o no un beneficio el cual se puede representar en forma porcentual y si divide en: rentabilidad económica y financiera	RENTABILIDAD ECONOMICA	Es la relación entre el beneficio antes de interese e impuestos (beneficio bruto) y el activo total	¿Cuál es la evolución del ROA en los últimos 5 años?	Cuestionario
			¿En qué etapa del ciclo de vida se encuentra la empresa?	Calculo de índices
	RENTABILIDAD FINANCIERA	Es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial)	¿Cuál es la evolución del ROA en los últimos 5 años?	Cuestionario
			¿Comportamiento de la rentabilidad sobre el activo en los últimos 5 años?	Cuestionario

3.6.2. Operacionalización de la variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORIAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION
Se conceptúa como: Relación ordenada de bienes y existencias de una entidad o empresa, a una fecha determinada. Contablemente es una cuenta de activo circulante que representa el valor de las mercancías existentes en una empresa.	INVENTARIOS DE ALTO RIESGO	Manejo de Inventarios	¿La empresa cumple Con el control adecuado de estos inventarios?	Cuestionario
		Gestionar	¿La gestión de la empresa en relación a la competencia es?	
	CONTABILIDAD GENERAL	Porcentaje de cumplimiento de las disposiciones legales	¿La empresa cumple Con las obligaciones legales?	
	ACTIVOS REALIZABLES	Grado de Confiabilidad	¿La calidad de la información financiera que genera el sistema contable es?	

Tabla 9 Operacionalización de la variable Independiente

Elaborador por: Pamela Escobar

3.7. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para **Herrera (2002, p.174-178 y 183-185)**, la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

3.7.1. *Plan para la recolección de información*

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos (ver Pág. 20) e hipótesis de investigación (ver Pág. 36), de acuerdo con el enfoque escogido que para el presente estudio es predominantemente cuantitativo (ver Pág. 24), considerando los siguientes elementos:

- ***Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.*** Para la presente investigación se va a obtener información de los colaboradores de la Empresa Radelindustry S.A. que ayudará de manera óptima con los conocimientos de cada uno acerca de la empresa (ver Págs. 41-42).
- ***Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.*** Teniendo en cuenta lo indicado en las matrices de operacionalización de variables la técnica a ser utilizada en la investigación es la encuesta la cual servirá para recolectar la información necesaria acerca de las variables. (ver Págs. 42-43).

Según **Abril (2007, p.151)**, define a la encuesta como “el procedimiento para recoger información de varias personas a través de la interrogación escrita”. La encuesta es una técnica o una manera de obtener información de la realidad, a través de interrogar o preguntar, ya que para recoger dicha información se apoya en el cuestionario, que se convierte en su instrumento básico.

En la presente investigación es de suma importancia ya que mediante esta técnica de adquisición de información mediante un cuestionario se puede conocer la opinión de las personas involucradas en esta investigación, para conocer sobre la situación real de la empresa.

- ***Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.*** El instrumento a ser diseñado para la recolección de información en esta investigación es el cuestionario que será realizado al personal administrativo mediante un conjunto de preguntas, sobre los hechos y aspectos que interesan en la investigación realizado en la Empresa Radelindustry S.A.

Aquí también el autor define al cuestionario como “un conjunto de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación, para que sea contestado por la población o su muestra”

Los cuestionarios deben ser estructurados de tal manera, que no puedan surgir dudas en el entrevistador en el momento de formular las preguntas, sobre todo, cuando se debe organizar un gran número de encuestas.

El objetivo primordial del cuestionario es obtener información veraz y confiable del entrevistado. En la presente investigación es de suma importancia ya que este instrumento es considerado como una investigación de tipo esporádico y ocasional.

Para obtener el objetivo propuesto por el encuestador acerca del problema existente en la empresa para tener el conocimiento claro sobre el asunto se requiere investigar a través de una lista de preguntas que se propone con el fin de solucionar el problema de

estudio en la Empresa Radelindustry S.A., para que sus propietarios tomen decisiones correctas y oportunas.

- **Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).** Por el momento no cuento con equipo de apoyo.
- **Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.** Mediante el siguiente cuadro se explicará el método de investigación a ser utilizado:

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Encuesta	¿Cómo? Método Deductivo
	¿Dónde? <i>Instalaciones de la empresa Radelindustry S.A</i>
	¿Cuándo? Segundo semestre de 2014
Entrevista	¿Cómo? Método Inductivo
	¿Dónde? ¿Dónde? <i>Instalaciones de la empresa Radelindustry S.A</i>
	¿Cuándo? Segundo semestre de 2014

Tabla 10 Procedimientos de Recolección de Información
Elaborador por: Pamela Escobar

Según **Abril (2007, p.90-93)**, define al método inductivo como “aquella que va de los hechos particulares a afirmaciones de carácter general. La inducción, generalmente empieza con observación, experimentación, comparación, abstracción y generalización, permitiendo conocer así las causas del fenómeno

en estudio dando solución al problema encontrado”. Aquí también hace referencia sobre el método deductivo donde nos explica que es aquel que parte de verdades previamente establecidas como principio general para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

Estos métodos de investigación son de suma importancia en la presente investigación porque permite saber el fenómeno en cuestión para estudiarlo por sus partes y así obtener una solución al problema.

3.8 PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

3.8.1 Plan de procesamiento de información

- **Revisión crítica de la información recogida.** Es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- **Repetición de la recolección.** En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
- **Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.** A continuación se presenta la tabla a ser utilizada para la cuantificación de los resultados:

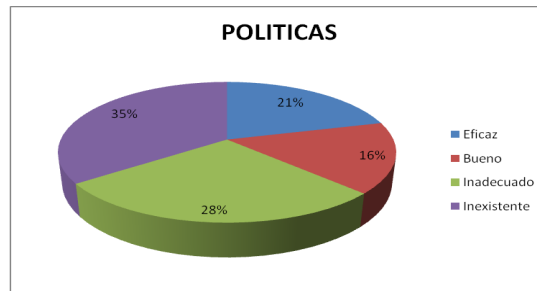
Cuantificación de resultados

OPCIONES	CANTIDAD	FRECUENCIA, %
Si		
No		
Total		

Elaborador por: Pamela Escobar

- **Representaciones gráficas.** A continuación se presenta la figura a ser utilizada para la presentación visual porcentual de los resultados cuantificados:

Ilustración 9 Título con idea principal de la pregunta



Elaborador por: Pamela Escobar

3.7.2. Plan de análisis e interpretación de resultados

Análisis de los resultados estadísticos. Destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.

Interpretación de los resultados. Con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.

Comprobación de hipótesis. La comprobación de la hipótesis se va a realizar con la fórmula Chi 2 debido a que la población es finita la misma que tiene las siguientes características:

Según **Emil Hernández Arroyo (1996:186)** define el modelo de distribución χ^2 (chi cuadrado) de Pearson de la siguiente manera:

Sea Z_1, Z_2, \dots, Z_k donde "k" son variables aleatorias normales e independientes, cada una con media 0 y desviación típica. Entonces, la variable aleatoria:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

$$\chi^2 = Z_1^2 + Z_2^2 + \dots + Z_k^2$$

Es una variable chi cuadrado con k grados de libertad. Una variable aleatoria continua "i" tiene una distribución Chi Cuadrado con parámetro "n", que denotaremos: $X^2(n)$, si su función de distribución (fd) es:

$$f(n) = \begin{cases} \frac{e^{-i/2} * i^{n/2-1}}{\Gamma(n/2) * 2^{n/2}} & \text{si } 0 < i < \infty \\ 0 & \text{si } i \leq 0 \end{cases}$$

donde "G" es la función Gamma:

$$G(x) = \int_0^{\infty} t^{x-1} e^{-t} dt$$

Propiedades:

*Sus valores son siempre positivos.

*Asimétrica.

*A medida que aumenta k, la curva de densidad de la función está menos inclinada hacia la derecha y más simétrica a la moda.

*Posee la propiedad reproductiva: si Z_1 es $X^2(n_1)$ y Z_2 es $X^2(n_2)$ donde ambas son independientes, entonces $Z_1 + Z_2$ es $X^2(n_1 + n_2)$.

* $E(x) = K$, donde $E(x)$ es la esperanza matemática de la variable aleatoria "x".

* $\delta(x) = \sqrt{2K}$ donde $\delta_{ghh}(x)$ es la desviación típica de "x".

- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**

Para la elaboración de conclusiones y recomendaciones se tendrá en cuenta los objetivos planteados en el capítulo 1, de tal manera que para cada objetivo específico se tendrá una conclusión y recomendación.

Las conclusiones se derivan de la ejecución y cumplimiento de los objetivos específicos de la investigación. Las recomendaciones se derivan de las conclusiones establecidas. A más de las conclusiones y recomendaciones derivadas de los objetivos específicos, si pueden establecerse más conclusiones y recomendaciones propias de la investigación.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

De la tabulación de las respuestas obtenidas de los encuestados de la empresa “RADELINDUSTRY S.A.” se presenta el siguiente análisis:

Pregunta 1: ¿Existe control sobre los inventarios de alto riesgo?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	35%
No	28	65%
TOTAL	43	100 %

Tabla 11 Existe Control

Elaborado por: Pamela Escobar

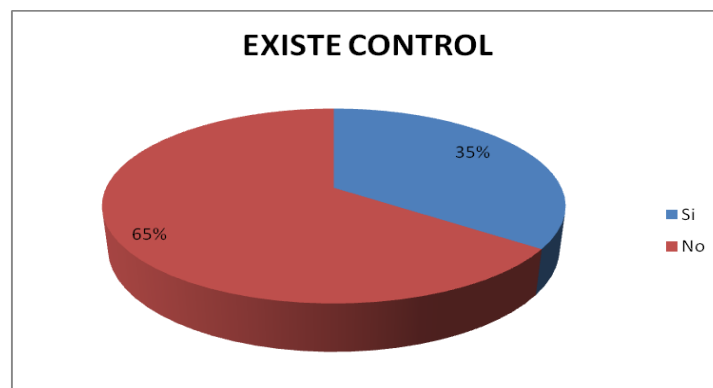


Gráfico 4 Existe Control

Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Del total de encuestados, el 65% que es representado por 28, responden que no existen control sobre los inventarios de alto riesgo en la empresa, el 35% que si existen un control de inventarios de alto riesgo.

Interpretación

Con los datos obtenidos se determina que la mayor parte de los encuestados creen que no existen un control de inventarios de alto riesgo en la empresa, este criterio se sustenta con la opinión del 65% de los encuestados que eligieron la alternativa de que no existe un control de inventarios de alto riesgo, lo que manifiesta que no se ha otorgado la debida importancia a controlar los inventarios, los cuales sirven de mucha significancia para el buen funcionamiento de la empresa.

Pregunta 2: ¿Cree Ud. que las políticas expresas en cuanto a recepción, almacenamiento y conservación de inventarios son?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Eficaz	9	21%
Bueno	7	16%
Inadecuado	12	28%
Inexistente	15	35%
TOTAL	43	100 %

Tabla 12 Políticas

Elaborado por: Pamela Escobar

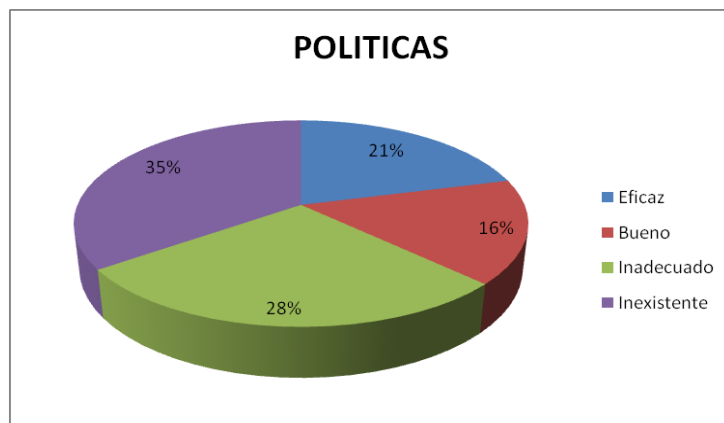


Gráfico 5 Políticas
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Del total de encuestados, el 35% que es representado por 15, responden que no existen políticas y normas en la empresa, el 28% que las políticas y normas son inadecuadas, mientras que el 16% y 21% opinan que las políticas y normas son eficaces y buenas respectivamente.

Interpretación

Con los datos obtenidos se determina que la mayor parte de los encuestados creen que no existen políticas y normas en la empresa, este criterio se sustenta con la opinión del 63% de los encuestados que eligieron las alternativas inexistentes e inadecuadas, lo que demuestra que no se ha designado la debida importancia a las políticas de recepción, almacenamiento y conservación las cuales sirven de mucha significancia para el buen funcionamiento de la empresa, las que nos permitirán atender y satisfacer de mejor manera a los clientes.

Pregunta 3: ¿De qué manera la planificación permite cumplir con los objetivos de los acerca de los inventarios de alto riesgo?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Frecuentemente	3	7%
Regularmente	9	21%
Algunas Veces	5	12%
Casi nunca	15	35%
Nunca	11	25%
TOTAL	43	100%

Tabla 13 Planificación
Elaborado por: Pamela Escobar

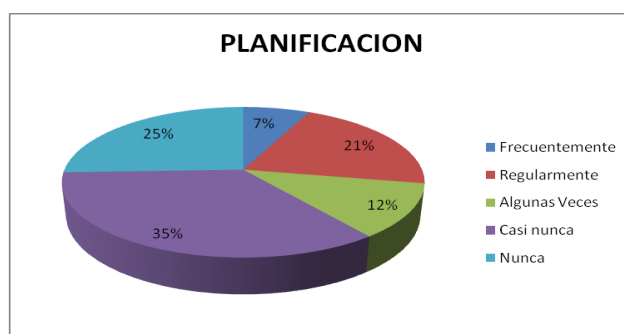


Gráfico 6 Planificación
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Con la recolección de datos se conoce que el 35% que representa a 15 personas investigadas consideran que casi nunca se cumplen los objetivos del ciclo de inventarios establecidos en la planificación de la empresa, el 25% opina que nunca, el 21% regularmente, el 12% algunas veces y el 7% frecuentemente.

Interpretación

Se da a conocer que para la mayoría de personas encuestadas la planificación casi nunca cumple los objetivos del ciclo de inventarios, en relación a un mínimo porcentaje que cree que la planificación frecuentemente cumple los objetivos, de esta modo se puede decir que es necesario cumplir con los procedimientos debidamente establecidos por la empresa los cuales son el motor fundamental de las empresas comerciales, lo que permitirá sobresalir de la competencia.

Pregunta 4: ¿Cree Ud. que las instalaciones y medidas de seguridad que permitan: La conservación de inventarios e ingreso de personal no autorizado son adecuadas en la empresa?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	7	16%
Casi Siempre	10	23%
Algunas Veces	12	28%
Nunca	14	33%
TOTAL	43	100%

Tabla 14 Medidas de Seguridad
Elaborado por: Pamela Escobar

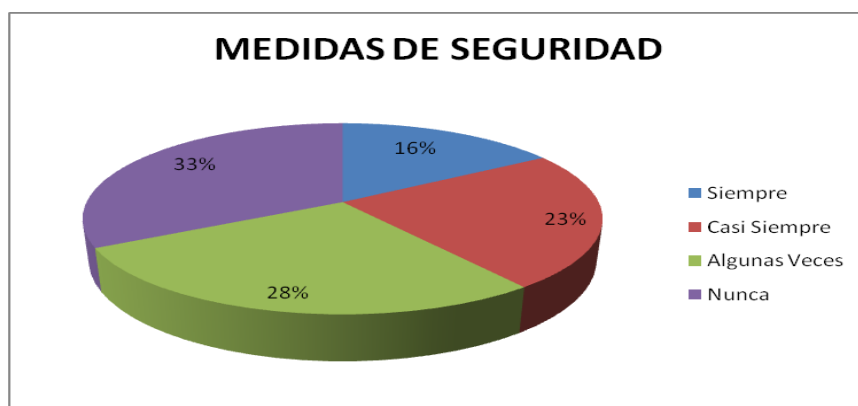


Gráfico 7 Medidas de Seguridad
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Del total de personas investigadas 14, que equivalen al 33%, responden que las instalaciones y medidas de seguridad para la conservación de inventarios e ingreso del personal nunca son adecuadas, el 28% responde algunas veces, el 23% casi siempre y el 16% siempre.

Interpretación

Se concluye que para la mayoría de las personas investigadas consideran que las instalaciones y medidas de seguridad con respecto a la conservación de inventarios e ingreso de personal no autorizado nunca son adecuadas, lo que se confirma mediante las observaciones de las instalaciones físicas que presenta la empresa.

Pregunta 5: ¿Cree Ud. que el método de valoración utilizado por la empresa permite cumplir con los objetivos financieros?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	5%
Con Frecuencia	5	12%
A Veces	8	18%
Casi Nunca	19	44%
Nunca	9	21%
TOTAL	43	100%

Tabla 15 Método de Valoración
Elaborado por: Pamela Escobar

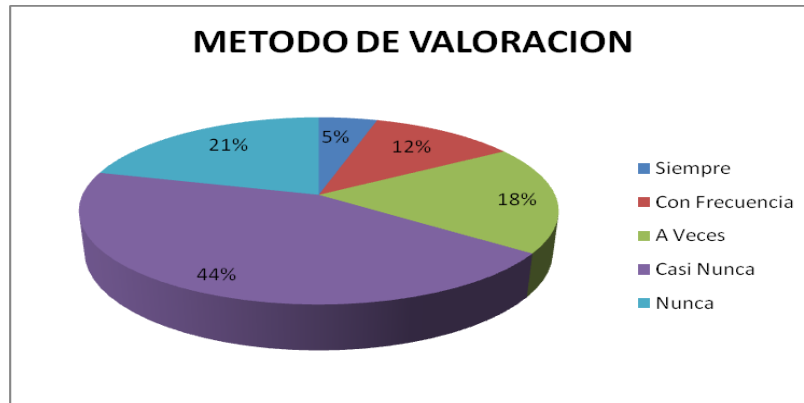


Gráfico 8 Método de Valoración
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Del total de encuestados el 44% representados por 19 personas responde que el método de valoración casi nunca cumple con los objetivos financieros, el 21% nunca, el 18% con frecuencia, el 12% a veces, y el 5% siempre.

Interpretación

Con los fundamentos obtenidos, la mayoría de encuestados opinan que el método de valoración utilizado por la empresa para los inventarios casi nunca cumplen con los objetivos financieros, y en un menor valor consideran que siempre, de esta manera se determina que el método utilizado por la empresa no es el adecuado o se lo está empleando de manera empírica lo que impide cumplir con los objetivos financieros de la empresa.

Pregunta 6: ¿Que magnitud tiene el costo de importar y de mantener inventarios de alto riegos?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Alto	3	7%
Alto	5	12%
Aceptable	7	16%
Escaso	17	39%
Nulo	11	26%
TOTAL	43	100%

Tabla 16 Costo Financiero
Elaborado por: Pamela Escobar

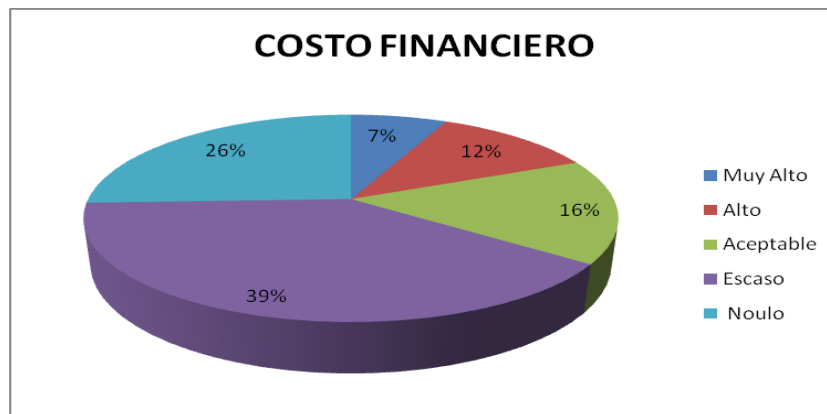


Gráfico 9 Costo Financiero
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

De las 17 personas que fueron objeto de estudio, que equivale al 39%, manifiestan que la magnitud del costo financiero para mantener inventarios es escasa, mientras que el 26% responde a que es nulo, el 16% aceptable, el 12% alto y el 7% muy alto.

Interpretación

Para la mayoría de las personas que fueron objeto de estudio consideran que la magnitud que tiene el costo financiero para mantener inventarios es escaso, y en un mínimo porcentaje muy alto, de esta manera se confirma mediante la observación en los balances de la empresa que el costo debe ser estructurado de mejor manera para poder alcanzar las metas propuestas.

Pregunta 7: ¿Cómo calificaría Ud. a la rentabilidad global de la empresa?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente	5	12%
Buena	11	26%
Normal	13	30%
Insatisfactorio	14	32%
TOTAL	43	100%

Tabla 17 Rentabilidad Global
Elaborado por: Pamela Escobar

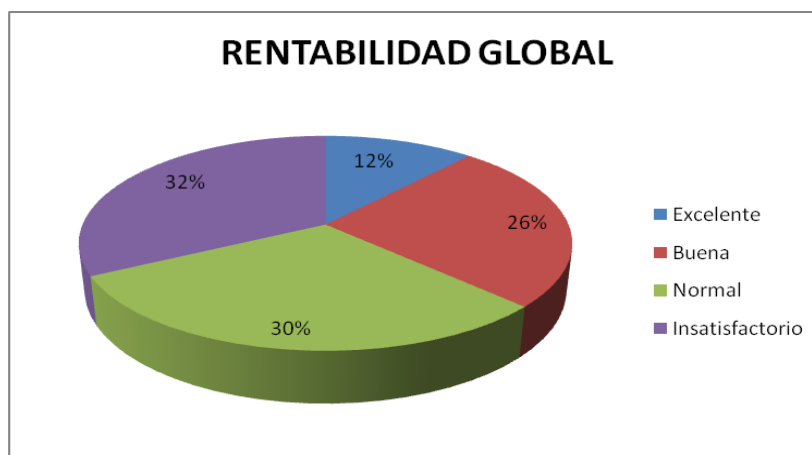


Gráfico 10 Rentabilidad Global
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Para el 32% que es representado por 14 personas encuestadas perciben que la rentabilidad global de la empresa es insatisfactoria, el 30% manifiesta que la rentabilidad es normal, el 26% que es buena y el 12% excelente.

Interpretación

Es notorio que para un gran número de personas encuestadas aprecian que la rentabilidad global es insatisfactoria, y para un porcentaje mínimo excelente, lo que se evidencia mediante la observación de los balances financieros y del espacio físico, se debe mejorar las actividades de la empresa para alcanzar un nivel alto en cuanto a la rentabilidad.

Pregunta 8: ¿Cree usted que la rentabilidad obtenida por la empresa es adecuada?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	2	5%
Casi Siempre	5	12%
Algunas Veces	8	19%
Casi Nunca	14	32%
Nunca	14	32%
TOTAL	43	100%

Tabla 18 Rentabilidad Obtenida
Elaborado por: Pamela Escobar

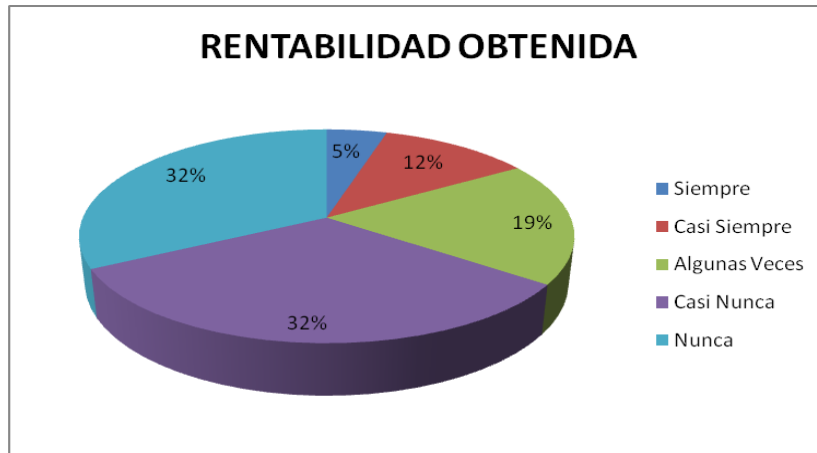


Gráfico 11 Rentabilidad Obtenida
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

El 32% del total de las personas investigadas aprecian que la rentabilidad obtenida por la empresa nunca es adecuada, el mismo porcentaje cree que casi nunca es adecuada, el 19% algunas veces, el 12% casi siempre y el 5% percibe que siempre.

Interpretación

En igual porcentaje las personas investigadas perciben que la rentabilidad nunca y casi nunca es adecuada, y con una mínima escala siempre, de esta manera se cree que es necesaria la existencia de un debido control de inventarios de alto riesgo para así obtener la rentabilidad esperada por parte de la empresa.

Pregunta 9: ¿Qué opinión tiene acerca de la tendencia de la rentabilidad de la empresa?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Se Incrementa Siempre	4	9%
Tiene Fluctuac entre Incr y Decre	6	14%
Se Mantiene Constante	13	30%
Disminuye Siempre	20	47%
TOTAL	43	100%

Tabla 19 Tendencia Rentabilidad
Elaborado por: Pamela Escobar

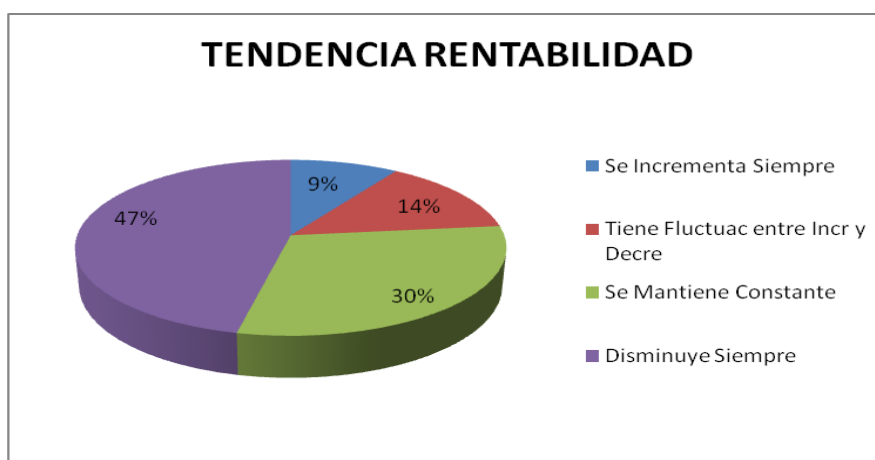


Gráfico 12 Tendencia Rentabilidad
Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Para 20 personas encuestadas que equivalen al 47%, perciben que la tendencia de la rentabilidad de la empresa disminuye siempre, el 30% que se mantiene constante, el 14% que tiene fluctuaciones entre incrementos y decrementos, y el 9% que se incrementa siempre.

Interpretación

Más de la mayor parte define que la tendencia de la rentabilidad disminuye siempre, y en mínimo porcentaje perciben que se incrementa siempre, por lo tanto es necesario determinar que la ausencia de un adecuado sistema de control de inventarios de alto riesgo, incide que la rentabilidad disminuya siempre.

Pregunta 10: ¿De qué manera influyen los inventarios en la rentabilidad?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Significativamente	8	18.60%
Normalmente	18	41.86%
Insignificativamente	7	16.28%
Nulo	10	23.26%
TOTAL	43	100%

Tabla 20 Influencia Inventarios
Elaborado por: Pamela Escobar

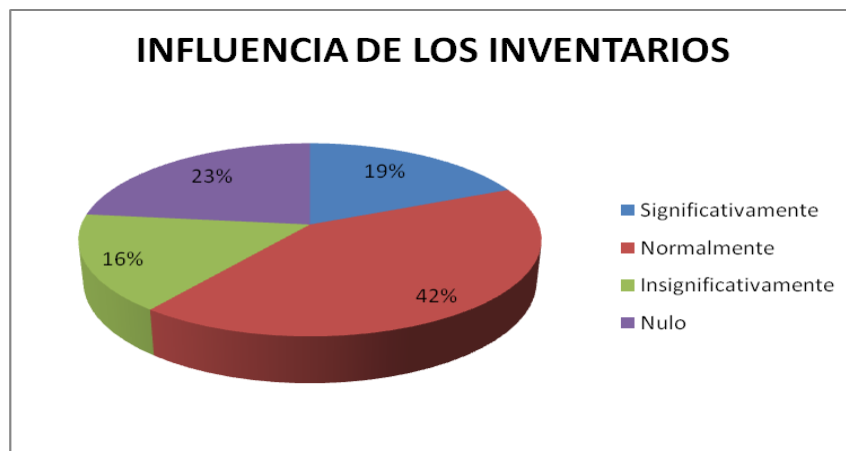


Gráfico 13 Influencias Inventarios

Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Con los datos recolectados, el 41% representado por 18, ratifican que los inventarios influyen normalmente en la rentabilidad, mientras que el 23% que es nulo, el 18% que si influye significativamente, y el 16% que afecta insignificativamente a la empresa.

Interpretación

Se concluye que para la mayoría de personas que fueron objeto de estudio consideran que los inventarios influyen normalmente en la rentabilidad, y con mínima escala que influye insignificativamente, lo que demuestra que los inventarios no afectan mucho a la economía de la empresa.

Pregunta 11: ¿En relación al periodo de almacenamiento de inventarios usted considera que es un periodo?

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Largo	11	26%
Normal	16	37%
Corto	6	14%
Mínimo	10	23%
TOTAL	43	100%

Tabla 21 Almacenamiento Inventarios

Elaborado por: Pamela Escobar

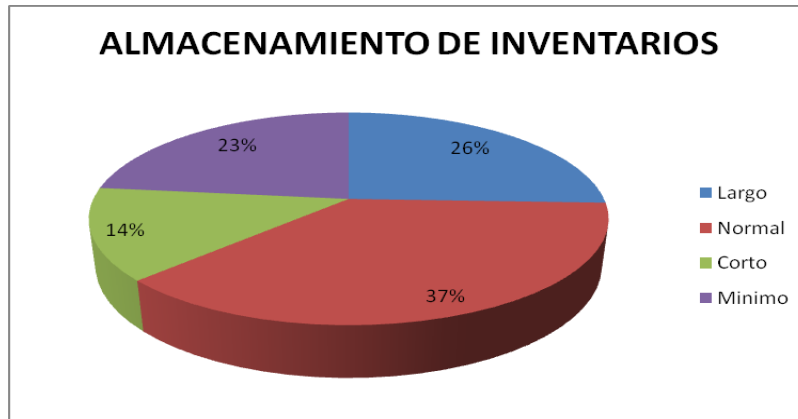


Gráfico 14 Almacenamiento Inventarios

Elaborado por: Pamela Escobar

Análisis

Con los datos recolectados, el 37% representado por 16, ratifican que el período de almacenamiento de inventarios es normal, mientras que el 26% que es largo, el 23% que es un período corto, y el 14% un período mínimo.

Interpretación

Se concluye que para la mayoría de personas que fueron objeto de estudio consideran al período de almacenamiento como normal, y con mínima escala corto, lo que demuestra que es necesario mejorar el tiempo en cuanto al almacenamiento de inventarios de alto riesgo para poder atender de una manera más eficiente a los clientes, esto se evidencia mediante la observación en las instalaciones de la empresa.

4.2. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Después de haber efectuado la investigación de campo, se procede a plantear la hipótesis con sus respectivas variables.

La hipótesis será verificada mediante el estimador Chi cuadrado, con el propósito de comprobar que los resultados obtenidos en las encuestas sean representativos.

4.3.1. Formulación de la Hipótesis

Hipótesis

Los Inventarios de Alto Riesgo y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Radelindustry S.A.

a) Modelo Lógico

Ho= Los Inventarios de Alto Riesgo no inciden en la Rentabilidad de la empresa Radelindustry S.A.

Hi= Los Inventarios de Alto Riesgo si inciden en la Rentabilidad de la empresa Radelindustry S.A.

b) Modelo Matemático

Ho=Hi

Ho≠Hi

4.3.2. Especificación del modelo estadístico

$$x^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O - E)^2}{E}$$

X^2 = Chi Cuadrado

Σ = Sumatoria

O = Frecuencia observada en una categoría específica

E = Frecuencia esperada en una categoría determinada

K = Numero de categorías o clases

4.3.3. Tabla de Frecuencias

Control de Inventarios	F	F'
Si	15	35%
No	28	65%
TOTAL	43	100%

Rentabilidad	F	F'
Siempre	2	5%
Casi Siempre	5	12%
Algunas Veces	8	19%
Casi Nunca	14	32%
Nunca	14	32%
TOTAL	43	100%

Control/ Rentabilidad	SI	NO	TOTAL
Siempre	2	0	2
Casi Siempre	3	2	5
Algunas Veces	5	3	8
Casi Nunca	2	12	14
Nunca	3	11	14
TOTAL	15	28	43

4.3.4. Frecuencias Observadas y Esperadas

PROPORCIÓN	FRECUENCIA OBSERVADA	FRECUENCIA ESPERADA	FRECUENCIA ESPERADA
		(CÁLCULO)	
0,046511628	2	=0,046511628*15	0,70
0,11627907	3	=0,11627907*28	1,74
0,186046512	5	=0,186046512*15	2,79
0,325581395	2	=0,325581395*28	4,88
0,325581395	3	=0,325581395*15	4,88
0,046511628	0	=0,046511628*28	1,30
0,11627907	2	=0,11627907*15	3,26
0,186046512	3	=0,186046512*28	5,21
0,325581395	12	=0,325581395*15	9,12
0,325581395	11	=0,325581395*28	9,12
TOTAL	43		43

TOTAL FILAS	PROPORCIÓN
2	0,046511628
5	0,11627907
8	0,186046512
14	0,325581395
14	0,325581395
43	

TOTAL COLUMNAS

15	28
----	----

4.3.5. Nivel de Significancia y Regla de decisión

4.3.5.1. Grado de Libertad

$$gl = (F - 1)(C - 1)$$

Donde:

gl= grados de libertad

F= fila

C= columna

$$gl = (2-1)(5-1)$$

$$gl = (1)(4)$$

$$gl = 4$$

4.3.5.2. Grado de Significancia

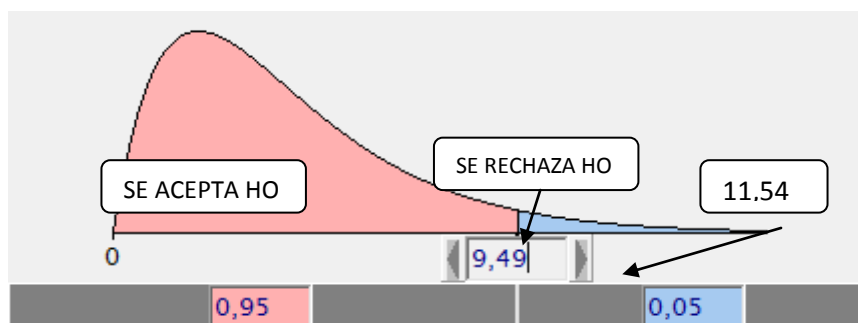
Se trabaja con un nivel de significancia del 5% (0.05), valor que es considerado normal para el presente caso.

4.3.6. Cálculo del Chi – Cuadrado

PROPORCIÓN	O	E	O-E	$(O - E)^2$	$\frac{(O-E)^2}{E}$
0,046511628	2	0,70	1,30	1,70	2,43
0,11627907	3	1,74	1,26	1,58	0,90
0,186046512	5	2,79	2,21	4,88	1,75
0,325581395	2	4,88	(2,88)	8,32	1,70
0,325581395	3	4,88	(1,88)	3,55	0,73
0,046511628	0	1,30	(1,30)	1,70	1,30
0,11627907	2	3,26	(1,26)	1,58	0,48
0,186046512	3	5,21	(2,21)	4,88	0,94
0,325581395	12	9,12	2,88	8,32	0,91
0,325581395	11	9,12	1,88	3,55	0,39
TOTAL	43	43	(0,00)	40,04	11,54

4.3.6. Verificación de la Hipótesis

Grafico 15 Zona de Aceptación o rechazo



Elaborado por: Pamela Escobar

4.3.7.2. Tabla de Verificación del Chi-Cuadrado

G.L.	NIVELES			
	0.01	0.02	0.05	0.10
G.L.	0,99	0,98	0,95	0,9
4	13,277	11,668	9,488	7,779

4.3.8. Conclusión

El valor de $X^2_t=9.49 < X^2_c=11.54$ como consecuencia del análisis se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir se confirma que Los Inventarios inciden en la Rentabilidad de la empresa Radelindustry S.A. en el segundo semestre del año 2014.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Según el análisis que se ha realizado y sobre la base de los objetivos de la investigación se determinaron las siguientes conclusiones:

- ✚ Una vez realizado el estudio de la empresa se detectó que no existe un adecuado control interno de inventarios, debido a que no tienen un control adecuado de los mismos lo que ha disminuido la rentabilidad de la empresa y sus resultados económicos.
- ✚ La empresa no cuenta con un debido control de inventarios lo cual ocasiona que muchos de los productos se deterioren o se dañen y esto implica una pérdida para la empresa.
- ✚ La rentabilidad de la empresa se ha visto deteriorada por diferentes causas entre ellas la falta de políticas hacia la satisfacción de los requerimientos de los clientes y la aplicación de procedimientos inadecuados en el ciclo de inventarios.

5.2. RECOMENDACIONES

- ✚ Mantener actualizado el control contable de la empresa, tomando en cuenta todas las cuentas relacionadas con el rubro de inventarios, para obtener información financiera oportuna que permita reflejar la rentabilidad que la empresa tiene realmente.
- ✚ Implementar políticas que permitan mejorar las actividades que se cumplen en la empresa, detectando los errores que se presenten a tiempo y gestionando su corrección de manera inmediata.
- ✚ Aplicar el modelo de inventarios conocido como cantidad económica de pedido para mantener en stock la cantidad justa que permita atender de mejor manera a los clientes con el que cuenta la empresa, evitando que se desplacen hacia la competencia.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

Título Implementación de políticas de control en el ciclo de inventarios con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad en la empresa REDELINDUSTRY S.A.

Institución Ejecutora: Radelindustry S.A.

Beneficiarios: Gerente, personal de ventas, proveedores, clientes

Ubicación:

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Parroquia: Huachi Loreto

Calle: Av. Bolivariana 445 y Seymour

Teléfono: 032844987

Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: Febrero 2015 **Finalización:** Abril 2015

Equipo técnico responsable:

Investigadora: Diana Pamela Escobar Guamán

Gerente General: Daniel Ramos

Contabilidad: Ing. Mayra España

Tutora: Dra. Lorena Llerena.

Costo: \$ 2.500,00

Responder de forma inmediata a los cambios es lo que obliga la economía mundial globalizada. Actualmente el mundo tiene permanentes cambios por los efectos de la evolución tecnológica, la investigación científica, el incremento vertiginoso del conocimiento, la depuración y perfeccionamiento de los sistemas de información, la internacionalización de los mercados, el fenómeno de la globalización que parece no tener límite, han generado una diversificación de operaciones en el que se encuentra involucrado todo el entramado empresarial, así como la aparición de corrientes administrativas relativas a niveles de calidad, altos rendimientos y competitividad. Estos cambios se reflejan necesariamente en la información recolectada y generada por las organizaciones.

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Radelindustry S.A. es una empresa dedicada a la comercialización de productos químicos se encuentra en un proceso de transición de pequeña a mediana empresa con los consiguientes problemas que mantiene una empresa familiar en donde prevalecen los controles físicos y empírico sobre los contables financieros y estratégicos.

Las decisiones perfectas son un mito, la aleatoriedad de la mayoría de las decisiones está asociada con un riesgo implícito siendo un limitante importante que puede ocasionar inclusive una especie de “parálisis decisoria”, porque los directivos asumen un riesgo mínimo reflejado en su aversión al riesgo. Existen también directivos que analizan y evalúan técnicamente la incertidumbre para determinar un nivel de riesgo aceptable en base al cual adoptan las decisiones, reflejando un criterio moderado en las decisiones. Finalmente existe otro grupo que tienen

afición al riesgo les gusta asumir grandes riesgos en sus decisiones logrando obtener grandes beneficios o sufrir catastróficas pérdidas, pero son aquellas audaces lo que históricamente han convertido los riesgos en oportunidades.

En el sistema de control de inventario de alto riesgo de la empresa tienen más peso las debilidades que las fortalezas lo cual ha incidido para que la gerencia adopte decisiones de acuerdo a su experiencia e intuición ocasionando problemas como pérdida de ventas por falta de existencias en determinados tipos de productos o también acumulación innecesaria de existencias en otros artículos, lo cual también ocasiona pérdidas por el costo de oportunidad de la inversión amortizada.

Las alternativas de solución al problema planteado son múltiples como por ejemplo en la gestión de inventarios porque no han implementado un sistema control interno adecuado para salvaguardar su integridad y generar información confiable y oportuna.

La dificultad radica en la extensa variedad de productos que distribuyen, los cuales no son registrados de manera oportuna, se mantiene en lugares no aptos para su conservación ocasionando deterioro, pérdida o daño, con la ayuda de los cambios administrativos y tecnológicos es posible diseñar procedimientos eficientes, para disminuir las pérdidas por daño o deterioro.

6.3. JUSTIFICACIÓN

El trabajo de elaborar sistemas que permitan optimizar el manejo de inventarios, exige comprender la finalidad y características del mismo. De tal forma podemos definir un inventario como un conjunto de artículos que se almacenan con el fin de ser utilizados inmediatamente o a futuro. Los inventarios son recursos con los cuales la empresa cuenta, entre estos se puede mencionar brevemente a materias primas, materiales, equipos,

suministros, productos en proceso o semielaborados, productos terminados, etc.

Una industria o negocio mantiene dentro de sus planes la existencia de un inventario para asegurar el continuo e ininterrumpido haber de sus operaciones. Sin embargo, se puede aseverar que la existencia de un inventario representa una inversión de capital ocioso, pero justificable en muchos casos, dado que la existencia del inventario tiene como fin absorber o eliminar los costos incurridos por la escasez del mismo.

En ese sentido, es común encontrar que la labor de manejar inventarios es cuestionada y genera discrepancias, por ejemplo en los casos cuando el inventario es escaso y no se satisface enteramente la demanda, de forma contraria el exceso del inventario da como resultado una inversión innecesaria en detrimento de otras actividades demandantes de recursos quizás de mayor urgencia.

En resumen, es posible justificar la existencia de un inventario si miramos las ventajas que directa e indirectamente se alcanzan:

- Cubrir las fluctuaciones de la demanda.
- Permitir protegerse o aprovechar las fluctuaciones especulativas de precios.
- Asegurar un proceso continuo en periodos de escasez de materia prima, y de igual forma asegurar el despacho de productos.
- Disminuir costos de producción, al ser posible programar corridas de producción mayores (ahorros de recursos).
- Disminuir costos de manipulación y transporte.
- Mejorar y agilizar el servicio al cliente.

A todas las ventajas expuestas puede sumarse las que de acuerdo al punto de vista propio de cada accionista, industria o persona consideren parte de su estrategia de negocio.

Finalmente, es importante también mencionar las desventajas que un inventario inadecuado puede acarrear:

- Inmovilización de capital que deja de generar ganancias.
- Generación de costos para mantener productos perecederos con el riesgo de perderlos.
- Requerimiento de una área o espacio adecuado para mantenerlo.

En el resto de este capítulo se presentará parte de la literatura desarrollada sobre sistemas y modelos de manejo de inventarios. Comenzando por las definiciones básicas de los sistemas y las políticas, introduciremos posteriormente los conceptos básicos aplicables a todos los modelos, y finalmente discutiremos los modelos relevantes y algunos de los más avanzados desarrollados por diferentes autores, siempre concentrándonos en artículos independientes que es el objetivo de análisis de esta tesis.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. *Objetivo general*

- Proponer políticas contables de control para el ciclo de inventarios con la finalidad de obtener una mayor rentabilidad, mediante el monitoreo permanente de los indicadores de cumplimiento.

6.4.2. *Objetivos específicos*

- Realizar un análisis situacional de la empresa para evaluar el impacto de la propuesta en la rentabilidad.
- Identificar los riesgos para elaborar las pruebas de cumplimiento y las pruebas sustantivas.
- Detectar la mejor alternativa de solución que permita implementar una administración integral de riesgos sobre inventarios,

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Legal

La propuesta es viable ya que las leyes ecuatorianas promueven la implementación de un adecuado control del inventario, entre ellas en la LRTI y la legislación laboral.

Socio-Cultural

En la actualidad las empresas comerciales como las de químicos tienen una gran desorden en el control interno, lo cual se corregirá mediante la debida capacitación, motivación a los empleados que trabajan en la empresa y la implementación de políticas claras como parte del sistema de control.

Tecnología

Para implementar la propuesta la tecnología se convierte en una herramienta fundamental, la empresa cuenta con un nivel de tecnología bajo que al momento solo se utiliza el 25%, para ello se espera los resultados de la investigación para identificar los requerimientos y características que debe reunir un paquete contable.

Organización

Existe el apoyo por parte del gerente de la empresa Radelindustry S.A. al igual que los demás integrantes los cuales están dispuestos a poner todo su empeño para realizar los cambios precisos para la buena marcha de la empresa.

Ambiental

Es factible la propuesta debido a que con el sistema de control interno la empresa reforzara su compromiso con los sistemas de gestión medio ambiental actuando de manera responsable, separando los productos que

son contaminantes como: halogenantes, pigmentos, entre otros, y de esta manera evitar incendios u otros eventos ocasionados por fuerza mayor.

Económico

Esta propuesta es viable, ya que la inversión que representa el implementar un sistema de control interno es muy beneficiosa para la empresa y para los clientes ya que mediante el mejoramiento del control existirá satisfacción del cliente y la recuperación de la inversión será con una mayor aceptación de los clientes y la disminución de los desperdicios.

6.6. Fundamentación

Según **ALVIN A. Arens, Randal S. Elder (2007: 270-273) Control Interno** “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”.

Objetivos del control interno

El sistema de control interno se basa en políticas y procedimientos diseñados para facilitar información razonable a la administración de la empresa que le facilitara el cumplimiento de sus objetivos y metas.

Los objetivos que tiene un sistema de control interno son:

- ✓ Confiabilidad de los informes financieros.- la administración tiene la responsabilidad de presentar la información de manera imparcial de acuerdo a los requisitos de información, como los PCGA.
- ✓ Eficiencia y eficacia de las operaciones de sus recursos con el fin de mejorar las metas de la misma, la información financiera y no financiera de la empresa para tomar decisiones.

- ✓ Cumplimiento de las leyes y reglamentos.- Todas las empresas deben emitir un informe referente a la eficacia de la operación financiera sobre los informes financieros.
- ✓ Dos conceptos claves son el fundamento del diseño de la administración y la aplicación del control interno, la seguridad razonable y limitaciones inherentes.

Según **ALVIN A. Arens, Randal S. Elder (2007: 270-273)** manifiesta que el control interno cuenta con delimitadas funciones la cuales se presenta a continuación:

Seguridad razonable

“La empresa debe desarrollar controles internos que proporcionen una seguridad razonable pero no absoluta, de que los estados financieros se presentan de manera imparcial. La seguridad razonable sólo da margen para una probabilidad remota de que los errores materiales no se evitarán o detectarán oportunamente mediante el control interno”.

Limitaciones inherentes

Los controles internos nunca se deben considerar totalmente eficaces, a pesar del cuidado que se tiene en el diseño e instrumentación.

Aun cuando el personal de sistemas diseñe un sistema ideal, su eficacia dependerá de la competencia y confiabilidad de las personas que la utilicen.

El hecho de que uno o más empleados roben activos o comentan errores en los registros recibe el nombre de **colusión**.

La evaluación que hace la administración del control interno sobre los informes financieros está compuesta por dos componentes clave. Primero, la administración debe evaluar el diseño del control interno sobre

el informe financiero. Segundo, la administración debe comprobar la eficacia de la operación de esos controles”.

(M., 2009) manifiesta que para un diseño de control interno hay que tomar en cuenta lo siguiente:

La administración evalúa si el control está diseñado para impedir o detectar errores de importancia en los estados financieros. La administración se enfoca en los controles sobre todas las afirmaciones relevantes relacionadas con todas las cuentas y manifestaciones importantes en los estados financieros. Se debe determinar si los controles existentes serán efectivos, operarán como se diseñaron y si todos los controles necesarios están en orden.

Tomando en cuenta la opinión del autor para un diseño de control interno impide errores significativos lo que a corto plazo nos ayudara a tomar decisiones oportunas.

(GUEVARA, 2003), nos indica que:” El objetivo de la pruebas es determinar si el control está operando según se diseñó y si la persona que realiza el proceso de control posee la autoridad y capacidad necesarias para realizar el control de manera efectiva. Los resultados de la prueba, que también se deben documentar, forman la base para la afirmación de la administración al final de año fiscal referente a la eficacia operativa de los controles”.

Teniendo en cuenta la opinion del autor podemos mencionar que el control interno es un metodo de control de inventarios lo cual nos ayuda de una manera indispensable en el control de la misma.

Funciones de negocios en el ciclo de inventario y almacenamiento

El ciclo de inventario comienza con la adquisición de materias primas para la producción o de productos para la comercialización.

Las requisiciones de compras se utilizan para solicitar que el departamento de compras coloque órdenes para artículos de inventario. El personal de almacén o una computadora pueden iniciar las requisiciones, cuando el inventario alcanza el nivel predeterminado.

Los controles sobre las requisiciones de compra y las órdenes de compra relacionadas se evalúan y prueban como parte del ciclo de adquisición y pago.

Recepción de materia prima

La recepción de los materiales ordenados también forma parte del ciclo de adquisición y pago. Los materiales recibidos se deben inspeccionar en cantidad y calidad.

El departamento de recepción prepara un informe de recepción que se convierte en parte de la documentación necesaria antes de efectuarse el pago.

Después de la inspección el material se envía al almacén, y los documentos de recepción o notificaciones electrónicas de recepción de productos generalmente se envían al departamento de compras. El control y rendición de cuentas son necesarios para todas las transferencias.

Almacenamiento de materias primas

Cuando se reciben los materiales, se guardan en el almacén hasta que son requeridos para la producción.

Los materiales se transfieren del almacén a producción mediante la requisición de materiales, orden de trabajo o documento similar o mediante notificación electrónica que indique el tipo y cantidad de

materiales necesarios. Este documento de requisición se utiliza para actualizar los archivos del inventario.

Estas actualizaciones se realizan de manera automática mediante una computadora en las organizaciones que cuentan con sistemas integrados de contabilidad y administración del inventario.

Embarque de productos terminados

El embarque de artículos terminados es parte integral del ciclo de ventas y cobranzas. Cualquier embarque o transferencia de productos terminados debe ser autorizado por medio de un documento de embarque debidamente aprobado.

Fases del control interno de inventarios.

- Inventario de procesos
- Diagramación de procesos
- Identificación y clasificación de riesgos y controles
- Realización de recorridos transaccionales
- Diseño de las pruebas de control interno

6.7 Metodología modelo operativo

Fases del control interno de inventarios

GRÁFICO 15 Sistema de Control Interno

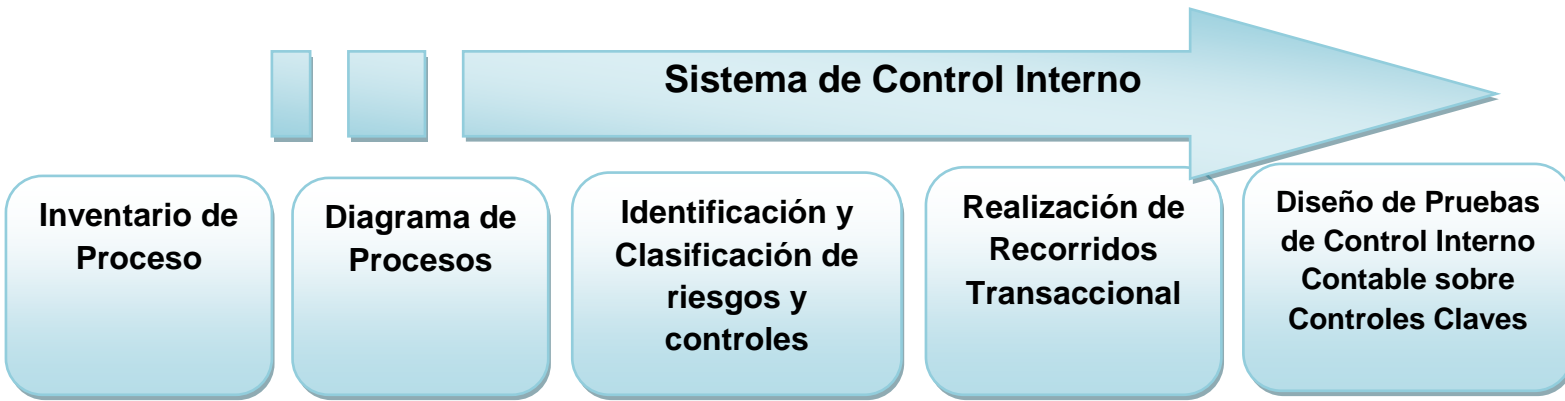


GRAFICO 16 Inventarios De Procesos



Abastecimiento

- Mantener la continuidad en el abastecimiento
- Adquirir los productos necesarios y en el momento oportuno
- Buscar y mantener proveedores óptimos
- Alcanzar equilibrio entre calidad, cantidad y peso



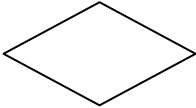
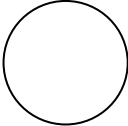


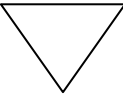
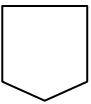
Almacenamiento y control de inventarios

- Localización inmediata de los productos
- Reposición óptima
- Clasificación y ubicación adecuada de las estanterías en función del nivel de rotación y características del producto
- Mantener stock de acuerdo a las necesidades de los clientes
- Formular pedidos manteniendo los niveles de inventarios autorizados stock, máximos, mínimos y de seguridad
- Determinar artículos de lenta, mediana y alta rotación

Distribución

- Garantizar una entrega ágil y oportuna de la mercancía a los clientes
- Asegurar un traslado seguro de los productos
- Disponer de medios de transporte eficientes
- Lograr el procesamiento adecuado de los pedidos de los clientes en función de prioridades previamente establecidas

GRAFICO 17 Símbolos de los símbolos usados en los diagramas de flujo

SIMBOLOGIA		
TERMINAL		Representa el inicio y fin de un programa. También puede representar una parada o interrupción programada que sea necesaria realizar en un programa.
PROCESO		Cualquier tipo de operación que pueda originar cambio de valor, formato o posición de la información almacenada en memoria, operaciones aritméticas, , etc.
DECISION		Indica operaciones lógicas o de comparación entre datos (normalmente dos) y en función del resultado de la misma determina (normalmente si y no) cual de los distintos caminos alternativos del programa se debe seguir
CONECTOR		Sirve para enlazar dos partes cualesquiera de un diagrama a través de un conector en la salida y otro conector en la entrada. Se refiere a la conexión en la misma página del diagrama
INDICADOR DE DIRECCION O LINEA DE FLUJO		Indica el sentido de la ejecución de las operaciones. Sesgo de la información.
DOCUMENTO		Muestra cualquier documento impreso, tanto de entrada como de salida.
ARCHIVAR		Indica archivo de documento.
CONECTOR		Une diferentes puntos de entrada, salida o de ambas en el diagrama de flujo.

Elaborado por: Pamela Escobar

GRAFICO 18 VENTAS

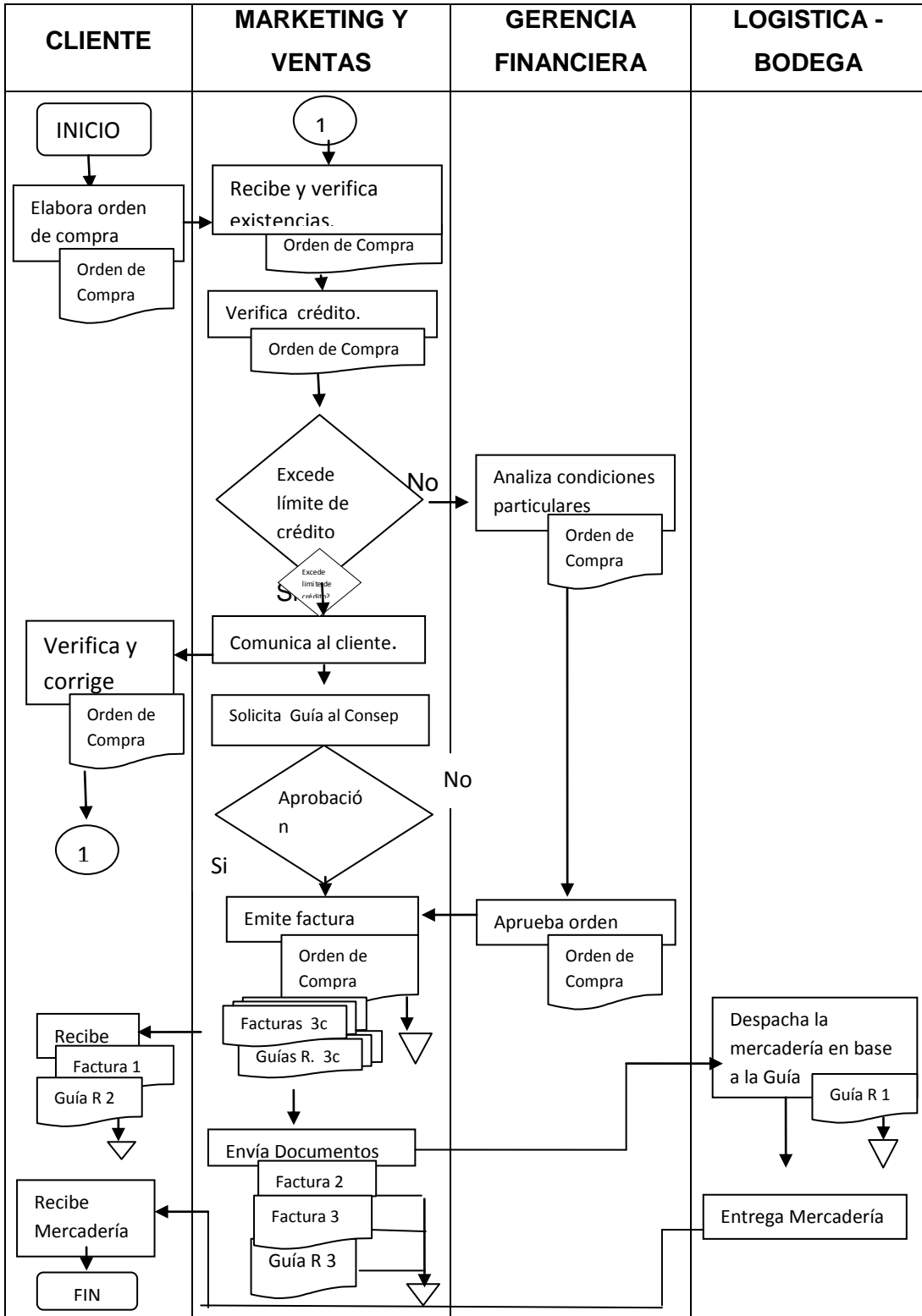
Cuestionario para la revisión y evaluación del sistema de control interno

PREGUNTAS	N/A	SI	NO
Las funciones del departamento de despacho son independientes de las de: ¿Contabilidad? ¿Facturación? ¿Cobranza?			X X X
Los pedidos de los clientes son revisados y aprobados por el departamento de crédito antes de su aceptación, o por otras personas que no tengan intervención alguna en: ¿Despachos? ¿Facturación? ¿Manejo de cuentas de clientes?			X X X
¿Se efectúan los despachos únicamente con base en órdenes debidamente aprobadas?			X
¿Después de la entrega de los artículos, una copia de la orden de despachos es enviada directamente al departamento de contabilidad?			X
¿Todas las órdenes de despacho son controladas numéricamente por el departamento de contabilidad?			x
¿Se efectúan despachos sin ser facturados?		X	
¿ Se despachan mercancías a clientes que representan riesgo de crédito		X	
¿Se mantiene monitoreado el mercado y la competencia?		X	
¿Se supervisa las actividades de los ejecutivos de ventas?			X
TOTAL	0	3	10
PORCENTAJE	0%	23%	77%

Elaborado por: Pamela Escobar

El proceso tiene un nivel de confianza del 23% y un riesgo del 77%, como consecuencia de ello existe una alta probabilidad de incumplimiento de los requerimientos del cliente en cantidad, calidad y plazo con un efecto negativo en la liquidez y rentabilidad.

Grafico 19 FLUJOGRAMA DE VENTAS



Elaborado por. Pamela Escobar

SISTEMA DE CONTROL INTERNO CONTABLE FINANCIERO

VENTAS

OBJETIVO: Comprobar y evaluar los controles internos sobre transacciones de ventas.

POLITICAS:

- ✓ Un cliente potencial primero debe ser registrado con sus datos personales, la razón social y sector geográfico donde opera para asignarle un código de cliente.
- ✓ Registrado el nuevo cliente, se le asignará un ejecutivo de ventas, quien se encarga de visitarle semanalmente para receptar los pedidos, informar de los precios y brindar cualquier otro tipo de asesoramiento que necesite el cliente.
- ✓ Las modificaciones relacionadas con la información personal y comercial del cliente debe ser comunicadas de manera escrita o verbal con documentos de respaldo.
- ✓ Una vez entregada la mercadería, el uso y manejo de las mismas son de entera responsabilidad del cliente, y estarán sujetas a las políticas y procedimientos especificados en la respectiva factura.
- ✓ No se aceptan cambios ni devoluciones de productos, salvo en algunas excepciones justificadas, Ejemplos: Mercadería dañada o errores en facturación. Mediante estas alternativas, se efectuarán las devoluciones al 100% con la debida autorización.
- ✓ La mercadería se entregará dentro de las horas laborables.
- ✓ Se acepta reserva de mercaderías con el 50% de anticipo.
- ✓ Los precios no son fijos en el mercado siempre están sujetos a cambios se revisa mensualmente o cuando algún fenómeno económico o de mercado amerite la adopción de medidas urgentes.
- ✓ Los ejecutivos de ventas mantendrán constante comunicación con los clientes manteniéndoles actualizados especialmente sobre temas relacionados con los precios y las existencias de la mercadería.

- ✓ Para introducir un producto nuevo en el mercado se debe realizar un estudio previo con encuestas a los clientes que nos permitan visualizar la factibilidad de obtener beneficios a través de distribución.
- ✓ Se establecerán límites de crédito de acuerdo a los indicadores de liquidez y solvencia de los clientes.
- ✓ El plazo promedio de crédito será de 60 días.
- ✓ La primera venta a un nuevo cliente será en efectivo.
- ✓ Si un cliente tiene valores vencidos no puede acceder a crédito.

CONTROL INTERNO

- ✓ Mantener actualizado la base de datos de los clientes.
- ✓ Mantener actualizado los saldos de los clientes.
- ✓ Monitorear en forma permanente el mercado y la competencia.
- ✓ Despachar la mercadería únicamente en base a factura y guía de remisión.
- ✓ Mantener una comunicación fluida con los clientes para informar oportunamente de cambios de precios y condiciones.
- ✓ Supervisar en forma permanente las actividades de los ejecutivos de ventas.
- ✓ Mantener estadísticas sobre el kilometraje sobre los vehículos de ventas.
- ✓ Verificar el reingreso de las mercaderías devueltas.

SISTEMA DE CONTROL INTERNO CONTABLE FINANCIERO

PROCEDIMIENTO

- ✓ Recibe la orden de pedido del cliente
- ✓ Verifica existencia de la orden de compra y línea de crédito del cliente
- ✓ Si el cliente no excede el crédito se envía pedido a Gerencia Financiera para que verifique condiciones particulares.
- ✓ Si el cliente se encuentra fuera de los plazos se comunica al cliente y no se despacha
- ✓ El departamento de Gerencia Financiera aprueba la orden de compra.
- ✓ Se emite factura y guía de remisión en una original y dos copias
- ✓ Facturación envía la factura original al cliente con una copia de la guía.
- ✓ Facturación envía la guía de remisión original a bodega para que proceda con el despacho.
- ✓ Bodega en base a la guía de remisión procede a despachar la mercadería al cliente.

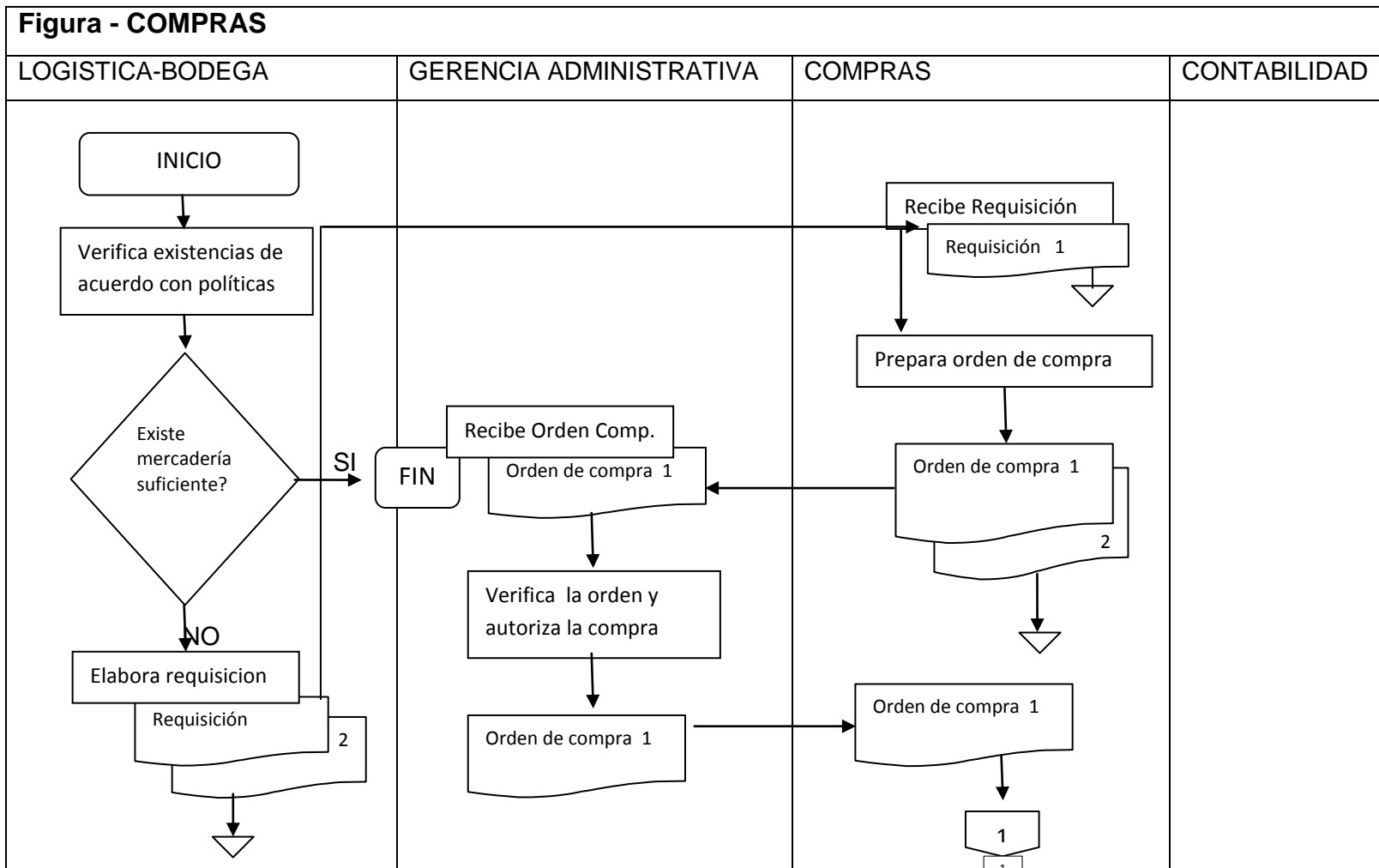
GRAFICO 20 Compras

Cuestionario para la revisión y evaluación del sistema de control interno

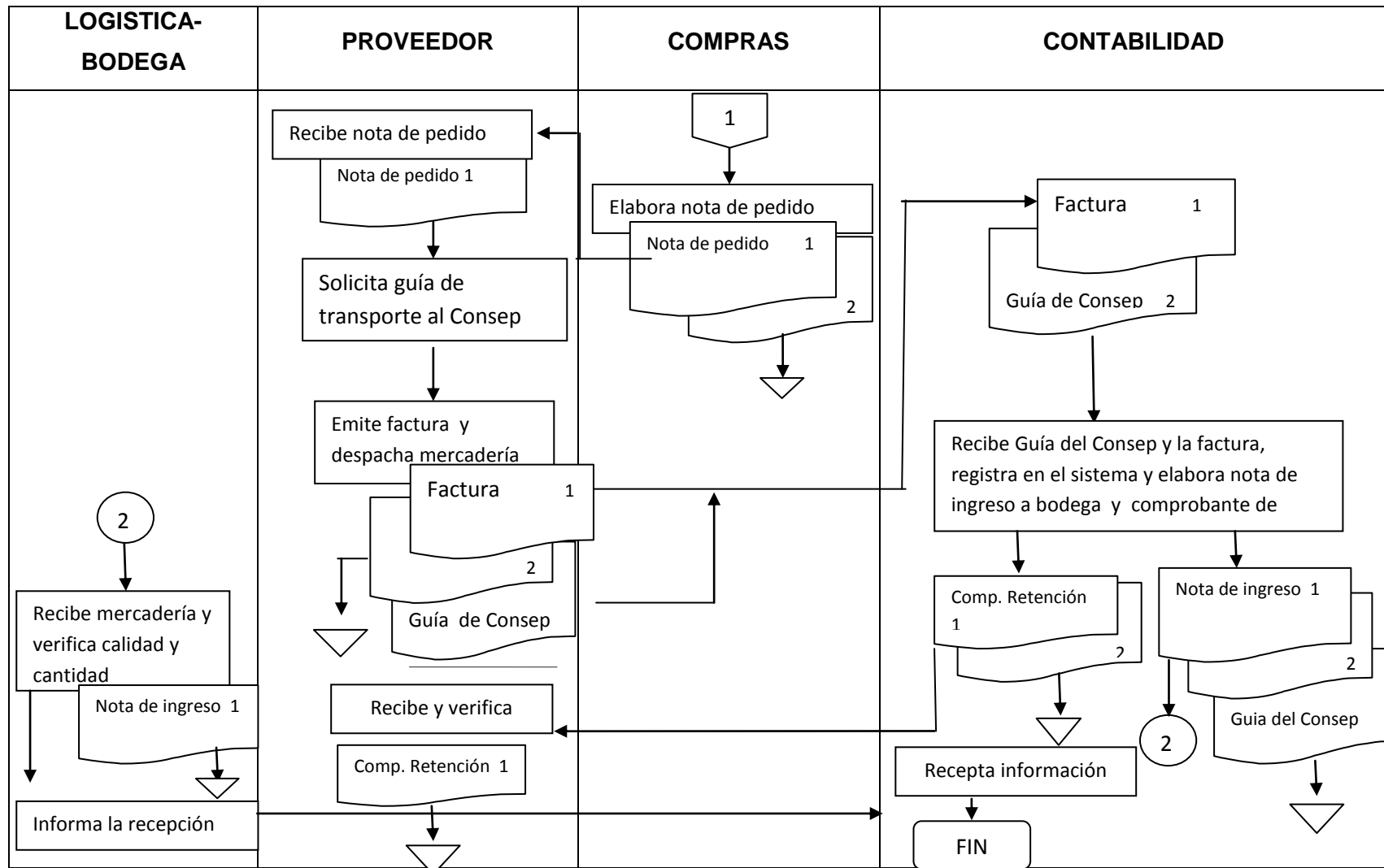
PREGUNTAS	N/A	SI	NO
¿Se adquiere mercancías o servicios con la debida autorización?		x	
¿Las adquisiciones se hace siempre mediante órdenes de compra y con base en cotizaciones?			X
¿Compara el departamento de contabilidad: los precios y condiciones de la factura contra las órdenes de compras?			X
¿Se revisan periódicamente los precios de compra por un empleado que no tenga conexión alguna con compras, para cerciorarse de que tales precios son los más convenientes para la empresa?			x
¿Se efectúa un conteo efectivo de los artículos recibidos, sin que la persona que los lleva a cabo sepa de antemano las cantidades respectivas?			x
¿Existe un encargado responsable de determinar las características de las mercaderías a comprar?			X
¿Existe un control de escasez o sobrecostos de mercadería?			X
¿Se realiza un control constante a los proveedores, tales como capacidad para abastecer a la empresa?			x
¿Las facturas que no sean por materiales o mercancías, por ejemplo: propaganda, honorarios, arrendamientos, gastos de viaje, etc., son aprobados antes de su pago?			X
TOTAL	0	1	8
PORCENTAJE	0%	11%	89%

Elaborado por: Pamela Escobar

El proceso tiene un nivel de confianza del 11% y un riesgo del 89%, como consecuencia de ello si el riesgo se produce el impacto será negativa en la rentabilidad de la empresa y se incrementará el stock de productos de baja rotación.



Elaborado por: Pamela Escobar



Elaborado por: Pamela Escobar

SISTEMA DE CONTROL INTERNO CONTABLE FINANCIERO

COMPRAS

OBJETIVO: Organizar y controlar las actividades necesarias para adquirir aquellos bienes que la empresa necesita, garantizando el abastecimiento de las cantidades requeridas, en el momento preciso y en las mejores condiciones posibles de calidad y precio.

POLITICAS:

- ✓ Gerencia General es el responsable de las negociaciones con proveedores y del seguimiento a todo el proceso de compra, esto es, requisiciones de mercancía, órdenes de compra, condiciones comerciales y trámites de pago.
- ✓ Los acuerdos de compra de cualquier naturaleza que comprometan a la empresa, sólo podrán ser firmados por el personal autorizado del Departamento de Compras y el que éste determine en los procesos establecidos.
- ✓ El Departamento de Compras es responsable de determinar la cantidad, calidad o el tipo de materiales solicitados.
- ✓ Es responsabilidad del Departamento de Compras documentar todas las operaciones de compra para satisfacer las necesidades fiscales y de Contabilidad.
- ✓ Es responsabilidad de Gerencia General aprobar a los proveedores.
- ✓ Es responsabilidad de Gerencia General aprobar a las compras.
- ✓ Se dará preferencia a aquellos proveedores que son fabricantes o representantes directos de los mismos productos y mantener la uniformidad en líneas y marcas.
- ✓ Se solicitarán cotizaciones locales y nacionales con el fin de efectuar la mejor decisión para la empresa, procurando la participación del mayor número de oferentes idóneos para garantizar una efectiva exposición al mercado.

- ✓ Aplicar la metodología de máximos y mínimos en inventarios.
- ✓ Mantener continuidad del abastecimiento.
- ✓ Generar el comprobante de retención en la fuente simultáneamente con la factura de compra.

CONTROL INTERNO

- ✓ Las compras se realizan a proveedores que aseguren el mantenimiento, soporte y garantías del producto.
- ✓ Se buscará que la adquisición de los bienes, insumos, suministros y servicios sea oportuna, evitando riesgos por escasez o sobre costos de inventario.
- ✓ El Gerente General autorizará todas las requisiciones de las mercaderías.
- ✓ Realizar evaluación constante de las empresas proveedoras. Informando a la Gerencia sobre los cambios en su capacidad o comportamiento que puedan afectar la calidad, precios o continuidad del negocio.
- ✓ Controlar cumplimiento de fechas de entrega por parte de los proveedores.
- ✓ Controlar periódicamente el grado de cumplimiento de las metas pre-establecidas aplicando oportunamente las acciones correctivas adecuadas.
- ✓ Los documentos soporte serán archivados cronológicamente.
- ✓ El responsable de bodega verificará en cada compra la cantidad y calidad de las mercaderías compradas.
- ✓ Aprobación de precios y descuentos en adquisiciones.

SISTEMA DE CONTROL INTERNO CONTABLE FINANCIERO

COMPRAS

PROCEDIMIENTOS

- ✓ Verifica existencias de acuerdo a las políticas.
- ✓ Se prepara orden de compra de acuerdo a las necesidades.
- ✓ Bodega recibe orden de compra de acuerdo del Proveedor.
- ✓ Bodega verifica cantidad y calidad del producto recibido
- ✓ Bodega informa recepción
- ✓ Contabilidad registra factura del proveedor y emite el respectivo comprobante de retención.

6.8 ADMINISTRACIÓN

La responsabilidad se encontrará a cargo del gerente de la empresa Radelindustry S.A, en coordinación con el equipo de ventas de la empresa, los que estarán encargados de controlar el inicio, desarrollo y establecimiento del plan de acción, este plan será ajustado a los requerimientos de la empresa, mediante el avance de la actividad comercial y su ciclo así lo determine; la revisión del plan será, constante y permanente.

Misión

Ser líderes en la comercialización de productos innovadores de calidad satisfaciendo los requerimientos de los clientes, optimizando al máximo nuestros recursos humanos, materiales y económicos, fortaleciendo el progreso de la empresa.

Valores

- **Puntualidad:** Es una obligación de todos los que conforman la empresa.
- **Honestidad:** Comportarse, expresarse con sinceridad ante las demás personas y con uno mismo, hablar con la verdad es importante para todos, responder a todas las inquietudes de los clientes en una forma clara y precisa.
- **Compañerismo:** Se obtiene cuando existe amistad, trabajo en equipo, y cuando todos ven por el bienestar de la empresa y no por el de cada uno, así se generará entusiasmo para que el resultado sea satisfactorio en las tareas y obligaciones encomendadas.
- **Competitividad:** Ofrecemos servicios y productos de calidad, a precios cómodos.
- **Responsabilidad:** Debemos ser responsables con el producto que ofrecemos verificando cada producto ingresado en la empresa, además de cumplir con nuestras obligaciones.

- **Fidelidad:** Se debe ser fiel a la empresa, a los compañeros y a los clientes, porque de ellos depende el funcionamiento y crecimiento de la empresa
- **Respeto:** Respeto por las personas, por el trabajo y por las decisiones que se tomen en la empresa, además se debe valorar los intereses y necesidades propias y de la empresa.
- **Higiene, conservación y protección del medio ambiente:** El lugar de trabajo debe permanecer impecable ya que depende de eso la imagen que se dé hacia las personas que acuden a la empresa y proteger el medio ambiente mediante campañas en la empresa.

Políticas

Políticas Generales

- Prestar el mejor servicio posible para la satisfacción de los clientes
- Afiliación a proveedores reconocidos donde se puede conseguir la mejor calidad en productos y así de esta manera integrarse a la sociedad satisfactoriamente.
- El pago de facturas se realizará con cheques y en efectivo
- Se controla la hora de ingreso y de salida de los trabajadores
- Mantener la satisfacción de los trabajadores y clientes
- Cero problemas, buenas soluciones
- Minimización de desperdicios
- Estabilidad laboral
- Pago puntual a los miembros de la empresa

Políticas de comercialización

- Brindar productos y servicio adecuado y de calidad a nuestros clientes
- Mantener un inventario de artículos para la venta, suficiente para la satisfacción del mercado

- Toda venta que se realice debe ser documentada
- Controlar las cuentas por pagar en cuanto a vencimientos y plazos de crédito establecidos por los proveedores.

Objetivos

- Ser líder en el mercado, mejorando el posicionamiento
- Incrementar las ventas otorgando productos de alta calidad a los clientes
- Obtener una mayor rentabilidad
- Adquirir mejor tecnología para la empresa
- Mejorar la atención del cliente en todas las áreas de la empresa.

Metas

- Asegurar precios competitivos en los productos
- Ampliar los servicios para poder satisfacer a los clientes
- Incrementar las ventas mediante el adecuado control de mercadería

Análisis FODA

Factores Internos

Fortalezas

- Prestigio, experiencia y sólida imagen de la empresa
- Precios muy competitivos
- Variedad de productos
- Imagen comercial establecida
- Servicio de entrega a domicilio sin recargo adicional

- Espacio cómodo para almacenamiento
- Buena relación con proveedores y clientes

Debilidades

- No cuenta con programas de capacitación y entrenamiento para el personal
- Baja publicidad, pocos medios para promocionar los productos
- No realiza estudios previos para la otorgación de créditos
- No tiene política de recuperación de cartera
- Falta de políticas, procesos internos que permitan el mejor funcionamiento y crecimiento del negocio

Factores Externos

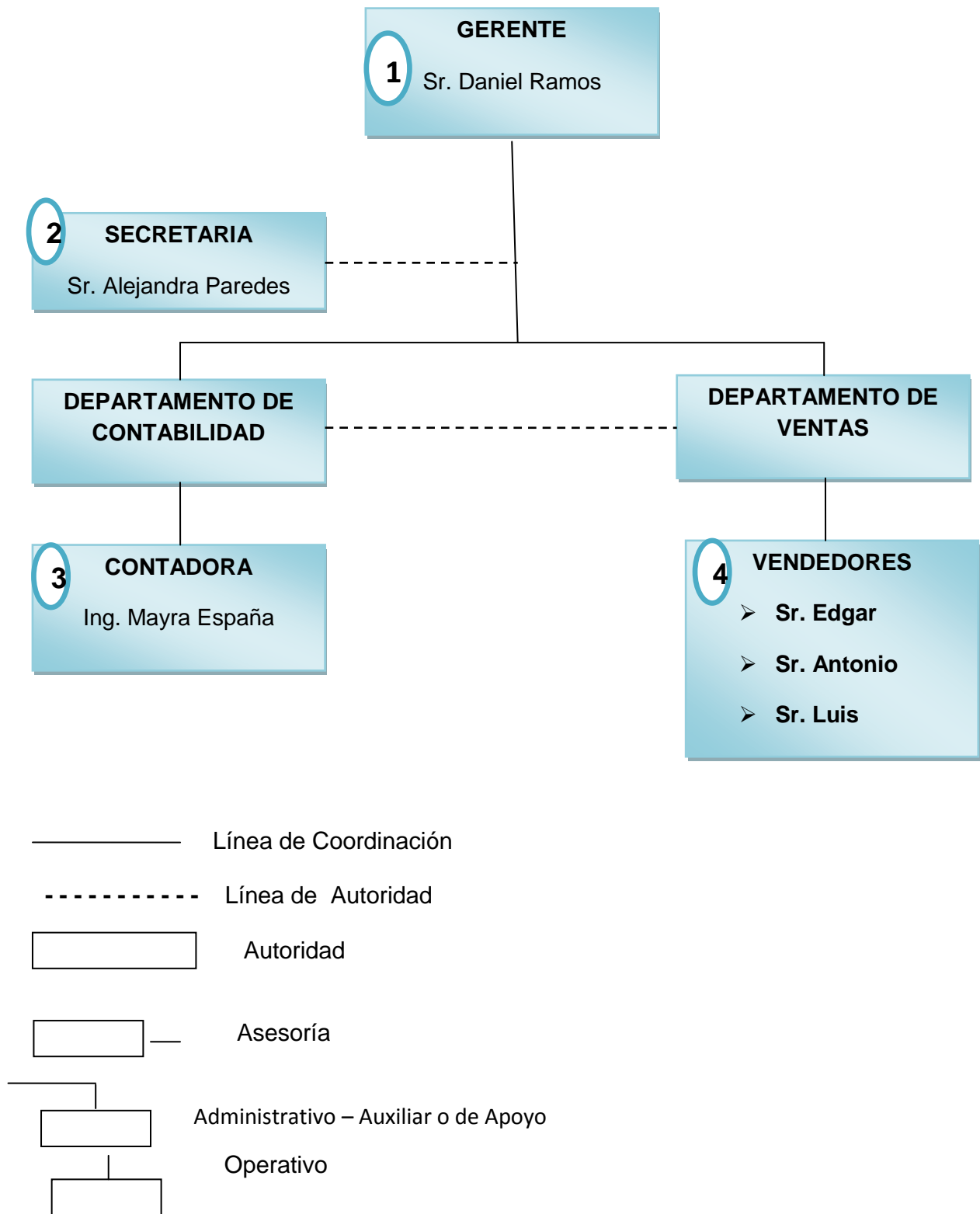
Oportunidades

- Facilidad para acceder a créditos
- Tecnología beneficia la comercialización
- Enfocarse a nuevos nichos de mercado
- Las nuevas formas de comercialización

Amenazas

- La competencia afecta a la empresa
- Inestabilidad política y económica
- Alza de precios
- Constante avance tecnológico y los altos costos dificultan la adquisición.

GRAFICO 21 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA RADELINDUSTRY S.A.



A continuación se detalla las funciones del organigrama funcional:

1). Gerente

- Ejercer la representación legal de la empresa
- Cumplir y hacer cumplir las políticas que rigen la empresa
- Administrar las operaciones del almacén
- Toma las decisiones fundamentales para el bienestar de la empresa

2). Secretaria

- Realiza ventas y cobranzas en el almacén
- Recepcionar y archivar toda la documentación de respaldo para la elaboración de ingreso y egreso
- Realiza adquisiciones
- Registrar diariamente todas las actividades económico-financieras de la empresa.
- Realizar una calificación de los clientes que tiene la empresa y establecer los precios a los que expenderá la mercadería.

3). Contador

- Organizar la contabilidad de acuerdo al sistema contable implantado en la empresa
- Recopilar, clasificar, analizar y registrar la información financiera
- Elaborar los documentos para el pago de impuestos como: retenciones en la fuente a la renta y del IVA, entre otros.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias que corresponden en el tiempo que determine la Ley.

4). Vendedores

- Ofertar los productos que posee la empresa.
- Asesorar a los clientes durante el proceso de venta y post venta

- Efectuar reportes de cada una de las ventas para su posterior cobro.
- Manejo del orden y limpieza de los productos y zonas del almacén.
- Verificación de los productos destinados a la venta
- Recepción y entrega de mercadería
- Organización de tiempo de entrega del producto

6.9. PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

A fin de garantizar y asegurar la ejecución de la propuesta de conformidad con lo programado para el cumplimiento de los objetivos planteados, se deberá realizar la monitorear las actividades del Plan de acción, como un proceso de seguimiento y evaluación permanente, que nos permita anticipar contingencias que se puedan presentar en el camino a fin de implementar correctivos a través de acciones que aseguren el cumplimiento de las metas.

Las preguntas que a continuación se explican ayudarán a cumplir esta tarea:

Grafico 22 Previsión de Control Interno

PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Quiénes solicita evaluar?	La evaluación de las actividades del plan de acción es solicitada por parte del gerente de la empresa; así como también por parte de los vendedores de la empresa Radelindustry S.A.
¿Porque evaluar?	La evaluación es necesaria porque es la única forma de constatar que el desarrollo de estas actividades son llevadas a cabo de manera eficiente y permite el mejoramiento del control de inventarios.
¿Para que evaluar?	Se debe evaluar el plan, porque es importante determinar el cumplimiento de los objetivos planteados en la propuesta con los datos obtenidos para mejorar la rentabilidad.
¿Que evaluar?	Se debe evaluar todas las actividades que se implican en la ejecución del sistema de control del ciclo de inventarios y de esta manera mejorar la rentabilidad de la empresa.
¿Quién evalúa?	La responsable de valorar las

	actividades del plan estará a cargo del Gerente de la empresa y de Pamela Escobar, autora de la propuesta.
¿Cuándo evaluar?	La evaluación del control de inventarios se realizará durante y después del período de implementación de las actividades encaminadas a mejorar el control en el ciclo de inventarios.
¿Cómo evaluar?	A través de indicadores que permitan medir el grado de consecución de los objetivos del control de inventarios.
¿Con qué evaluar?	Se evaluará a través de instrumentos de medición como cuestionarios y observaciones directas según el caso.

Elaborado por: Pamela Escobar

6.9.1. Políticas para mejorar la rotación de inventarios

Las políticas de inventarios deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado. La adquisición de inventarios conlleva un costo de mantenimiento del inventario, un costo por compra y otros costos que serán tratados en las secciones siguientes.

Las políticas de inventarios deben ser fijadas para cada uno de los diferentes conceptos, como: materias primas y materiales auxiliares de fabricación, producción en proceso, artículos terminados, artículos de compra-venta, entre otros, porque cada una de estas inversiones de activo presentan condiciones peculiares para su administración, específicas para su compra, consumo, procesamiento, para su custodia, para su venta.

La administración de los inventarios tiene que fijar las políticas, siendo las principales:

- Reducir al máximo la inversión de inventarios en días de inversión sin afectar la demanda del mercado (ventas) y al proceso productivo. Para el anterior es necesario fijar los niveles de inversión para cada concepto de inventarios y tipo de producto, material, etc., con la flexibilidad de cambio que requiera la demanda del mercado. La empresa financia la inversión de los inventarios y el dinero tiene un costo de oportunidad. Por ejemplo, si la inversión promedio en inventarios es al año de \$100 000 y el costo de oportunidad del dinero es de 20% anual, el costo de financiamiento sería de \$20 000 al año además de los costos inherentes de almacenamiento.

Por lo tanto la empresa debe tratar de reducir la inversión de los inventarios para maximizar los rendimientos.

- Obtener el máximo financiamiento (sin costo) a través de proveedores, para la adquisición de inventarios. El financiamiento no sólo incluye el monto del crédito sino también el plazo de pago. Sería ideal que las ventas y consumos de los inventarios coincidieran con el pago a proveedores, porque de esta manera no se asignarían recursos del capital de la empresa para inventarios.

En algunas ocasiones se pueden establecer contratos de consignación, lo que representa de otra forma lo señalado anteriormente.

Cuando el crédito de proveedores es mayor que el tiempo en que los inventarios se venden, se produce una utilidad financiera que no se refleja como tal en la información financiera. La utilidad se genera por que se tienen recursos a través del financiamiento de proveedores sin costo de oportunidad.

- Fijar el nivel aceptable de surtido de productos en los pedidos de los clientes. Para afrontar la demanda sin problemas de existencias, se requiere elevar el nivel de inventarios satisfaciendo la demanda y sirviendo ciento por ciento al mercado, pero resulta extremadamente costoso tener inventarios estáticos paralizando un capital que tiene un costo de oportunidad elevado.

Se debe determinar el nivel apropiado de los inventarios sin distraer fondos ni afectar en forma importante el servicio de los clientes.

Cuando se tiene únicamente un producto para comercializar el nivel aceptable de faltantes deberá ser cero, siempre se debe tener existencias. A medida que aumentan los productos, tipos, colores, tamaños, etc., deben fijarse parámetros de aceptación para no mantener inventarios muy altos y así poder cubrir la demanda variable del mercado con pocos faltantes.

En los productos de alto consumo deben vigilarse las existencias y pronósticos de venta en forma permanente, para que siempre se tengan existencias.

- Mantener las existencias de inventarios en artículos "A" mediante una administración personalizada.
- Vigilar la exposición de los inventarios ante la inflación y la devaluación de la moneda. Los inventarios son activos no

monetarios que no están expuestos a la inflación y devaluación de la moneda. Este concepto del activo circulante tiene generalmente una influencia muy importante en el resultado por retención de activos no monetarios y contrarresta las pérdidas por exposición de los activos monetarios.

La productividad se mejora con una producción o compra con el mínimo de almacenaje, sin retraso y a una gestión de calidad integrada en materia prima, procesos y productos terminados, además de productos de compra-venta.

Entradas:

- ¿Reportes o formas pre numeradas de entradas de almacén por compras?
- ¿Devoluciones de clientes documentadas en formas perfoliadas y autorizadas?
- ¿Reportes numerados consecutivamente de producto contabilizado?

Salidas:

- ¿Requisiciones numeradas de materiales para producción o transferencias a otras bodegas o localizaciones?
- ¿Devoluciones a proveedores en formas perfoliadas?
- ¿Facturas, guías de remisión u órdenes de embarque a clientes pre numeradas?
- ¿Ajustes sobre recuentos físico debidamente aprobados por algún funcionario autorizado?

Tabla 22 Estrategias

FACTORES CRÍTICOS	ESTRATEGIAS OPERATIVAS	RESPONSABLE	RECURSOS	TIEMPO (AÑOS)					COSTO (USD)	RESULTADOS ESPERADOS
				02	03	04	05	06		
Gestión Empresarial	Elaborar un plan estratégico.	Gerente	Equipo de Ventas 1 Equipo de Cómputo Materiales de oficina	X					\$ 1.000,00	Direccionamiento estratégico al mercado y al flujo de caja para alcanzar las metas y el desarrollo organizacional.
Liderazgo	Definir políticas de liderazgo participativo Elevar el nivel de compromiso Emprender tareas cooperativas	Gerente	Equipo de Ventas	X	X	X	X	X	\$ 800,00	Fortalecer el equipo de venta integral impulsando la vinculación con la colectividad.
Organización	Establecer un diseño organizacional que promueva el conocimiento de funciones y facilite una comunicación fluida entre los actores.	Gerente	Equipo de Ventas 1 Equipo de Cómputo Materiales de oficina	X					\$ 900,00	Elaborar y emitir el manual de funciones para regular la a actividades de los actores.
Comunicación	Elaborar instructivos informativos de comunicación horizontal y transversal. Reuniones de trabajo y capacitación para analizar temas de interés, colectivo, social y de unidades administrativas y técnicas.	Gerente Equipo de Ventas	Equipo de Ventas 1 Equipo de Cómputo Materiales de oficina	X	X	X	X	X	\$ 600,00	Generación de compromiso de los empleados con la organización y viceversa.
Rendimiento Laboral	Elaborar un cuadro de mando integral para motivar el cumplimiento de indicadores de gestión	Gerente	Equipo de Ventas 2 Equipo de Cómputo Materiales de oficina	X	X	X	X	X	\$ 1800,00	Incremento en las ventas.
Calidad de servicio	Diseñar un programa de aseguramiento de la calidad de servicio.	Gerente Equipo de Ventas	Equipo de Ventas 1 Equipo de Cómputo Materiales de oficina	X	X	X	X	X	\$1600,00	Fidelización del cliente.

Elaborado por: Pamela Escobar

6.9.1. Planeación y Cronograma de Trabajo
Tabla 25 Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES	Dedicación n Semanas	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Paso 1: Planear proyecto y proceso de implementación	1										
Paso 2: Análisis de recursos, actividades, inductores, y procesos	2										
Paso 3: Crear el diagrama de flujos de ventas, compras y bodega	1										
Paso 4: Recolectar la información	4										
Paso 5: Diseño de Políticas para inventarios	1										
Paso 6: Análisis e interpretación	5										
Paso 7: Integración dentro del proceso gerencial	1										

PROCESO CONTINUO

- Actualizar el diseño para reflejar los cambios hechos, simular cambios, medir resultados, actualizar los datos y medir los resultados.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALVIN, A. Arens, R RANDALS. Elder “Auditoría un enfoque integral” Décimo primera Edición, PEARSON, México, 2007, 270-274pp, 638-640pp
2. ANDRADE Natalia de la Universidad Técnica de Ambato previo a conferirse el título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría en su tesis elaborada con el tema de “La incidencia del control de inventarios en el proceso de despachos de la empresa Novo centro Codisa matriz Ambato” 2010, 67pp
3. CHILUISA Gloria de la Universidad Técnica de Ambato en su tesis elaborada con el tema de “Aplicación del Control Interno de inventarios como herramienta para la toma de decisiones en Comercial Maya en la ciudad de Ambato ” 2005, 6pp
4. ESTUPIÑAN Rodrigo y CANO Miguel “Administración de Gestión de Riesgos ERM y la Auditoría Interna “Primera Edición, ECOE Ediciones, Bogotá, 2006, 1-15pp.
5. FRANKLIN Enrique Benjamín “ Auditoria Administrativa Gestión Estratégica del cambio” 2da Edición , ,PEARSON, México, 2006, 150,154-155pp
6. HERRERA E. Luis, MEDINA F. Arnaldo, NARANJO L. Galo, PROAÑO B. Jaime, “Tutoría de la Investigación”, Maestría en gerencia de Proyectos Educativos y Sociales, Primera Edición, Asociación de Facultades Ecuatorianas de Filosofía y Ciencias de la Educación, AFEFCE, Quito-Ecuador, 2005, 319 pp.
7. JOHNSON , Robert y MELICHER Ronald. “Administración Financiera“ 5ta Edición,2007, CEGSA, México, 2007, 82-88pp.
8. MALDONADO, Milton “ Auditoría de Gestión” 3era Edición , ABYA-YALA, Quito, 2006, 49-79pp
9. MANTILLA, Samuel “ Auditoría Financiera de PYMES”, 1era Edición , ECOE Ediciones, Bogotá, 2006 181-193pp
10. TAYLOR H Donald y Glezen William “Auditoria, Conceptos y Procedimientos, Editorial Limusa, 3era Edición, México, 2006, 30pp.

11. TORRES Pablo; MORENO Alonso "Introducción a la Auditoría Financiera" 1era Edición Mc Graw- Hill/ Interamericana de España S:A:U, 2008, 17-33pp.
12. WHEELLEN, Thomas y HUNGER David "Administración estratégica y política de negocios", Décima edición, PEARSON, México, 2007, 11-15pp.
13. WHITTINGTON O Ray y PANY Kurt "Principios de Auditoría", Décimo cuarta edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2008, 442-443pp.
14. YANEL Luna "Normas y Procedimientos de Auditoría" Segunda Edición, Santa Fé de Bogotá, 2005, 35,55, 65pp.

Anexo 1

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NUMERO RUC: 1891724566001
RAZON SOCIAL: RADELINDUSTRY S.A.
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
REPRESENTANTE LEGAL: RAMOS BONILLA EDGAR DANIEL
CONTADOR: ESPAÑA GUAMAN MAYRA JIMENA

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 23/11/2007 **FEC. CONSTITUCION:** 23/11/2007
FEC. INSCRIPCIÓN: 17/12/2007 **FECHA DE ACTUALIZACIÓN:** 18/08/2014

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUIMICOS

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: AV. BOLIVARIANA Número: 445
Intersección: SEIMUR Referencia ubicación: JUNTO A LA EMPRESA ANDERQUIM, CASA DE DOS PISOS, COLOR
BLANCO Telefono Trabajo: 032844987 Celular: 0998222480 Email: radelindustrysa@radelindustrysa.com.ec

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: REGIONAL CENTRO ñ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0

Firma manuscrita del contribuyente

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de esto se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: NEVB040814 **Lugar de emisión:** AMBATO/AV. MANUELITA **Fecha y hora:** 18/08/2014 14:28:10

Anexo 2

CUESTIONARIO PARA ENCUESTA 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA: Contabilidad y Auditoria
DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

PROYECTO: “Los Inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa Radelindustry S.A.”

DIRIGIDO A: Gerente, Administradores, Jefe de Ventas.

OBJETIVO: Conocer si existe control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Radelindustry S.A.

MOTIVACIÓN: Saludos cordiales les invitamos a contestar el siguiente cuestionario con la finalidad de obtener datos importantes para poder resolver las inquietudes que posee la empresa Radelindustry S.A.

INSTRUCCIONES: Por favor marque con una x en UNO solo de los casilleros posibles, NO se puede escoger dos opciones.

1. ¿Existe control sobre los inventarios de alto riesgo?

SI ()
NO ()

2. ¿Cree Ud. que las políticas expresas en cuanto a recepción, almacenamiento y conservación de inventarios son?

EFICAZ ()
BUENO ()
INADECUADO ()
INEXSISTENTE ()

3. ¿De qué manera la planificación permite cumplir con los objetivos de los acerca de los inventarios de alto riesgo?

FRECUENTEMENTE ()

- REGULARMENTE ()
- ALGUNAS VECES ()
- CASI NUNCA ()
- NUNCA ()

4. ¿Cree Ud. que las instalaciones y medidas de seguridad que permitan: La conservación de inventarios e ingreso de personal no autorizado son adecuadas en la empresa?

- SIEMPRE ()
- CASI SIEMPRE ()
- ALGUNAS VECES ()
- NUNCA ()

5. ¿Cree Ud. que el método de valoración utilizado por la empresa permite cumplir con los objetivos financieros?

- SIEMPRE ()
- CON FRECUENCIA ()
- A VECES ()
- CASI NUNCA ()
- NUNCA ()

6. ¿Qué magnitud tiene el costo de importar y de mantener inventarios de alto riesgos?

- MUY ALTO ()
- ALTO ()
- ESCASO ()
- NULO ()

7. ¿Cómo calificaría Ud. a la rentabilidad global de la empresa?

- EXCELENTE ()
- BUENA ()
- NORMAL ()
- INSATISFACTORIO ()

8. ¿Cree usted que la rentabilidad obtenida por la empresa es adecuada?

- SIEMPRE ()
- CASI SIEMPRE ()
- ALGUNAS VECES ()
- CASI NUNCA ()
- NUNCA ()

9. ¿Qué opinión tiene acerca de la tendencia de la rentabilidad de la empresa?

- SE INCREMENTA SIEMPRE ()
- TIENE FLUCTU ENTRE INCREM Y DECREM ()
- SE MANTIENE CONSTANTE ()
- DISMINUYE SIEMPRE ()

10. ¿De qué manera influyen los inventarios de alto riesgo en la rentabilidad?

- SIGNIFICATIVAMENTE ()
- NORMALMENTE ()
- INSIGNIFICATIVAMENTE ()
- NULO ()

11. ¿En relación al periodo de almacenamiento de inventarios usted considera que es un periodo?

- LARGO ()
- NORMAL ()
- CORTO ()
- MINIMO ()