



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

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

**Tema:**

---

**“La logística de inventarios y la rentabilidad en las distribuidoras de  
plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato.”**

---

**Autora:** Núñez Córdova, Andrea Estefanía

**Tutor:** Eco. Romero Villacres, Washington Humberto

**Ambato – Ecuador**

**2016**

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Eco. Washington Humberto Romero Villacrés con C.I. 180109675-9, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS DISTRIBUIDORAS DE PLÁSTICOS Y ARTÍCULOS DE HOGAR EN LA CIUDAD DE AMBATO”**, desarrollado por Andrea Estefanía Núñez Córdova, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajo de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Julio del 2016

EL TUTOR



.....  
Eco. Romero Villacres, Washington Humberto

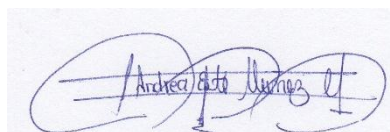
C.I. 1801096759

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Andrea Estefanía Núñez Córdova con Cl. 180506474-6, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS DISTRIBUIDORAS DE PLÁSTICOS Y ARTÍCULOS DE HOGAR EN LA CIUDAD DE AMBATO.”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Julio del 2016

AUTORA

A handwritten signature in blue ink, enclosed in a rectangular box. The signature is cursive and appears to read 'Andrea Estefanía Núñez Córdova'.

.....  
Andrea Estefanía Núñez Córdova

C.I.180506474-6

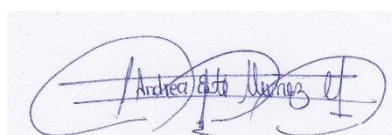
## CESIÓN DE DERECHOS

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

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

Ambato, Julio del 2016

AUTORA

A handwritten signature in blue ink, enclosed in a light blue rectangular box. The signature reads "Andrea Estefanía Núñez Córdova".

.....  
Andrea Estefanía Núñez Córdova

C.I.180506474-6

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto de investigación, sobre el tema: “LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS DISTRIBUIDORAS DE PLÁSTICOS Y ARTÍCULOS DE HOGAR EN LA CIUDAD DE AMBATO”, elaborado por Andrea Estefanía Núñez Córdova, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitida por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

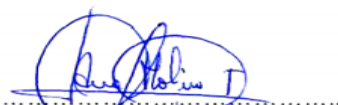
Ambato, Julio del 2016



---

Econ. Mg. Diego Proaño Córdova

**PRESIDENTE**



---

Dra. Ana Graciela Molina Jiménez

**MIEMBRO CALIFICADOR**



---

Dra. Patricia Paola Jiménez Estrella

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto de investigación va dedicado a Dios por que fue el primero que me dio la suficiente sabiduría y fortaleza para culminar mi carrera.

A mi pequeña angelita hija de mi corazón Camila este logro es de las dos.

A mi madre quien me inculco con su ejemplo de trabajo, paciencia y perseverancia; brindándome siempre su apoyo incondicional que indujeron en mi para alcanzar mis retos y metas.

A la vez a mi linda familia y amigos, quien fue un porte valioso para culminar esta meta quien con su apoyo incondicional y sus palabras de ánimo que estuvo pendiente para llegar con éxito en este sueño; Infinitas gracias por su colaboración y ayuda.

Dios les pague a todos les llevo en mi corazón.

**Andrea Núñez C.**

## **AGRADECIMIENTO**

Un exclusivo agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría por abrirme sus puertas del conocimiento y formarme en un profesional competitivo.

A todos mis queridos profesores que han sido de gran soporte para que este sueño de culminar mi carrera se cumpla gracias por ser ese pilar fundamental en mi vida estudiantil.

De manera muy especial a mi querido tutor que sin su ayuda nada de esto sería posibles gracias por su paciencia y por ayudarme en todo este proceso.

A la DISTRIBUIDORA OFERTAS NG, por la información proporcionada para la realización de este proyecto de investigación.

**Andrea Núñez C.**

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

**TEMA:** “LA LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS DISTRIBUIDORAS DE PLÁSTICOS Y ARTÍCULOS DE HOGAR EN LA CIUDAD DE AMBATO.”

AUTORA: Núñez Córdova Andrea Estefanía  
TUTOR: Eco. Romero Villacrés Washington Humberto  
FECHA: Julio 2016

**RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto de investigación se basó en ir mejorando la logística de inventarios y su rentabilidad en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato, para lo cual se necesitó de la búsqueda de conceptos, utilización de información y lo relacionado con el proceso de adquisición almacenaje distribución y venta. El tipo de investigación que se utilizó es de campo y documental, porque consistió en recopilar información en la empresa y además consultas bibliográficas para complementar lo investigado con la situación planteada.

La logística de inventarios es la creación y operación de un sistema de flujos eficientes para el manejo de los mismos, abarca con todas las actividades que requieren la mercadería desde la compra, venta, almacenaje, distribución, y entrega al consumidor. Es una herramienta eficiente que da un valor muy importante a cada una de las actividades que la distribuidora utiliza para el manejo de los inventarios.

La rentabilidad es considerada como un beneficio económico, esto nos permite alcanzar metas, propósitos dentro de la organización también tiene la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Mediante este estudio evaluaremos si la logística de inventarios genera rentabilidad en la distribuidora Ofertas NG de la Ciudad de Ambato.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** RENTABILIDAD, LOGÍSTICA DE INVENTARIOS, GENERA, BENEFICIOS, INGRESOS.



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTANCY AND AUDITING**  
**CAREER OF ACCOUNTANCY AND AUDITING**

**THEME:** “THE LOGISTICS OF INVENTORY AND PROFITABILITY IN THE DISTRIBUTION OF PLASTIC AND HOUSEHOLD IN THE CITY OF AMBATO”

**AUTHOR:** Núñez Córdova Andrea Estefania  
**ADVISOR:** Eco. Romero Villacres Washington Humberto  
**DATE:** July 2016

**ABSTRACT**

This research project was based on getting better logistics inventory and profitability in the Distribution Offers NG city of Ambato, for which it required finding concepts, use of information related to the procurement process storage distribution and sale. The type of research that is used and documentary field, because it involved gathering information on the company and also to complement the literature survey investigated the situation in question.

Inventory logistics is the creation and operation of an efficient system for managing flows thereof, covers all activities that require the goods from the purchase, sale, storage, distribution, and delivery to consumers. It is an efficient tool that gives an important value to each of the activities that the distributor uses to manage inventories.

Profitability is considered as an economic benefit, this allows us to achieve goals, purposes with in the organization also have the ability to produce or generate an additional return on investment or effort.

Through this study we will evaluate if the logistics of inventory in the distribution generates profitability NG Offers City Ambato.

**KEYWORDS:** PROFITABILITY, INVENTORY LOGISTICS, GENERATE, PROFITS, REVENUE.

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>3</b>
Análisis y descripción del problema de investigación.....	3
1.1 Tema.....	3
1.2 Planteamiento del Problema.....	3
1.2.1 Contextualización.....	3
1.2.2 Análisis Crítico.....	11
1.2.3. Prognosis.....	12
1.2.4. Formulación del problema.....	13
1.2.5. Preguntas Directrices.....	13
1.2.6. Delimitación del problema.....	13
1.3 Justificación.....	13
1.4 Objetivos.....	14
1.4.1. Objetivo General.....	14
1.4.2. Objetivo Especifico.....	14

<b>CAPÍTULO II</b> .....	15
Marco Teórico.....	15
2.1. Antecedentes Investigativos.....	15
2.2 Fundamentación Filosófica.....	24
2.3 Fundamentación Legal.....	26
2.4. Categorías Fundamentales.....	29
2.4.1 Gráficos de inclusión interrelacionados.....	29
2.4.2. Superordinación de variables.....	30
2.4.3 Categorías Fundamentales de la variable independiente: Logística de inventarios.....	32
2.4.4 Categorías Fundamentales de la variable dependiente: Rentabilidad. ....	43
2.5 Hipótesis.....	55
2.6 Señalamiento De Variables.....	55
<b>CAPÍTULO III</b> .....	56
Metodología.....	56
3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación.....	56
3.1.1. Enfoque.....	56
3.1.2. Modalidad Básica de la Investigación.....	57
3.1.3. Nivel o Tipo de Investigación.....	59
3.2. Población.....	61
3.2.1. Población.....	61
3.2.2. Muestra.....	62
3.3 Operacionalización de Variables.....	64
3.3.1 Operacionalización de variable Independiente.....	64
3.3.2 Operacionalización de variable dependiente.....	67
3.4. Plan de recolección de Información.....	68
3.5. Plan de procesamiento de la información.....	70
3.6. Plan de análisis e interpretación de resultados.....	71
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	72
Análisis e Interpretación de Resultados.....	72
4.1. Análisis e Interpretación.....	72
4.1.1. Análisis de resultados de la encuesta dirigida al personal administrativo. de la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato. ....	72
4.2. Verificación de la Hipótesis.....	87

4.2.1 Planteamiento de la Hipótesis: .....	97
4.2.2 Selección del nivel de significación:.....	98
4.2.3 Criterio: .....	98
4.2.4 Cálculo del T-Student .....	98
4.2.5 Regla de Decisión: .....	99
4.3 Limitaciones de estudio.....	100
4.4 Conclusiones.....	100
4.5 Recomendaciones .....	101
4.6. Propuesta.....	102
<b>Bibliografía</b> .....	118

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Tabla 1 Como manejan la logística de inventarios y la rentabilidad .....	8
Tabla 2 Población de Ofertas NG .....	61
Tabla 3 Detalle de las Facturas de Ofertas NG .....	63
Tabla 4 Variable Independiente: logística de inventarios .....	64
Tabla 5 Variable dependiente: Rentabilidad .....	67
Tabla 6 Procedimientos de Recolección de Información.....	70
Tabla 7 Conocimientos de las funciones del Puesto de Trabajo.....	72
Tabla 8 Comunicación del Personal.....	74
Tabla 9 Calificación y Capacitaciones del Personal .....	75
Tabla 10 Manejo de la Mercadería.....	76
Tabla 11 Trabajo en Equipo.....	77
Tabla 12 Adecuadas Políticas para el manejo del Inventario .....	78
Tabla 13 Estrategias de Comercialización utilizadas.....	79
Tabla 14 Estructura Física.....	81
Tabla 15 Análisis Periódico de los Niveles de Rentabilidad .....	82
Tabla 16 Control de Inventarios.....	83
Tabla 17 Índices de Rentabilidad.....	84
Tabla 18 Inventario Obsoleto.....	85
Tabla 19 Nivel de Rentabilidad.....	86
Tabla 20 Checking list de inventarios.....	88
Tabla 21 Nivel de Confianza y Riesgo .....	91
Tabla 22 Costo de Venta y Precio de los Utensillos de Cocina .....	92
Tabla 23 Costo de Venta y Precio de los artículos de Hogar.....	93
Tabla 24 Costo de Venta y Precio de los plásticos .....	94
Tabla 25 Consolidación de Resultados .....	96
Tabla 26 Cálculo del T- Student .....	98
Tabla 27 Propuesta del Proyecto de Investigación .....	105

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Gráfico 1 Economía rural en la provincia de Tungurahua.....	6
Gráfico 2 Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato .	9
Gráfico 3 Conocimientos de las funciones del Puesto de Trabajo.....	73
Gráfico 4 Comunicación del Personal.....	74
Gráfico 5 Calificación y Capacitaciones del Personal .....	75
Gráfico 6 Manejo de la Mercadería .....	76
Gráfico 7 Trabajo en Equipo.....	77
Gráfico 8 Adecuadas Políticas para el manejo del Inventario .....	79
Gráfico 9 Estrategias de Comercialización utilizadas.....	80
Gráfico 10 Estructura Física.....	81
Gráfico 11 Análisis Financiero periódicos en la distribuidora.....	82
Gráfico 12 Control de Inventarios.....	83
Gráfico 13 Índices de Rentabilidad.....	85
Gráfico 14 Inventario Obsoleto.....	86
Gráfico 15 Nivel de Rentabilidad .....	87
Gráfico 16 Gráfico de la T-Student.....	100

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
Figura 1 Árbol del Problema.....	11
Figura 2 Gráficos de Inclusión Interrelacionados .....	29
Figura 3 Superordinación de la Variable: Logística de Inventarios.....	30
Figura 4 Superordinación de la Variable: Rentabilidad.....	31
Figura 5 Método ABC.....	40

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como finalidad realizar un control adecuado para la logística de inventarios y la rentabilidad en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato. Basados en los conceptos de superación y supervivencia de varias distribuidoras exitosas del país, que ayudará a analizar y evaluar los procedimientos, políticas, normas y leyes internas que debería usarse en esta distribuidora, a las que debe considerarse en la empresa para un eficiente y eficaz manejo de sus inventarios tratando siempre de ser eficientes al momento de entregar el producto al cliente. Cabe mencionar que es muy necesario un proceso administrativo en el manejo de sus recursos, permitiendo establecer confianza y consecución de los objetivos llegando consecuentemente a determinar el alcance y la oportunidad de los procedimientos aplicados.

En el proceso investigativo y para la elaboración de la propuesta se ha utilizado técnicas e instrumentos de investigación tales como: ficha de observación del control interno y observación directa.

El Manual de la logística de inventarios es una herramienta base para que se apliquen procedimientos, normativas y hasta sanciones por el incumplimiento de todos quienes forman parte de la Distribuidora, permitiendo que la organización mejore su rentabilidad satisfaciendo las necesidades del consumidor que es lo más importante porque básicamente la distribuidora se dedica a la compra y venta de productos y su principal motor son sus inventarios.

Siempre tratado de que la Distribuidora cumpla con la misión, visión, objetivos y metas tratando de que este manual sea de ayuda para que la organización cumpla con todos sus propósitos satisfaciendo necesidades, siendo una distribuidora muy consolidada con un alto control de sus inventarios, impulsar a que la organización establezca bases fuertes de autocontrol, mejoramiento continuo y búsqueda de una excelente calidad.

En el **Capítulo I**, se plantea, la problemática que vive la distribuidora Ofertas NG, esto a través del uso del gráfico Árbol de Problemas con sus diferentes causas y efectos de las cuales se han generado tanto la variable independiente como la dependiente, además se han planteado el objetivo general y específicos que se pretenden alcanzar



con la investigación.

El **Capítulo II** contiene, el marco teórico ampliamos nuestro estudio sobre las variables planteadas mediante el estudio de experiencias internacionales sobre la logística de inventarios y la rentabilidad encontraremos conceptos definidos para una mejor comprensión del estudio.

Para el **Capítulo III**, se describe la metodología utilizada para la realización de la investigación, la modalidad, el enfoque y el nivel de investigación con el fin de comprobar la hipótesis planteada en el proyecto.

Para el **Capítulo IV**, se encuentran los principales resultados obtenidos durante la investigación, se expone la comprobación de la hipótesis, las limitaciones presentes al momento de realizar la investigación, conclusiones y recomendaciones.

# **CAPÍTULO I**

## **Análisis y descripción del problema de investigación**

### **1.1 Tema**

La logística de inventarios y la rentabilidad en las Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato.

### **1.2 Planteamiento del Problema**

#### **1.2.1 Contextualización**

##### **1.2.1.1 Contextualización Macro**

En el Ecuador las empresas necesitan un control adecuado de los inventarios es por ello que vamos hablar acerca de la Logística, resulta de gran importancia, para perfeccionar la situación financiera en la Empresa.

La comercialización de plásticos en el Ecuador en el año 2010, incremento en un porcentaje notable. Ya que antes no se conocía un material que se llama polietileno donde se puede elaborar sillas, mesas, anaqueles, y esto dio pasó a que varias empresas se dediquen a la comercialización de productos de plásticos.

Es importante mencionar que una problemática presente en las empresas del Ecuador dedicadas a la comercialización de plástico y artículos de hogar es en un 65% el manejo inadecuado de la logística de inventarios y la rentabilidad, debido a que no toman los debidos controles en el manejo del a mercadería, ya que manejan en un promedio de 1500 artículos en stock. Al no contar con el personal capacitado y suficiente para realizar un análisis formal de los estados financieros no se pueden tomar decisiones acertadas dentro de la empresa, lo que ocasiona que no pérdidas económicas para este sector empresarial.

La tendencia indica que en Ecuador la industria de plásticos crecerá de manera acelerada, es por eso que existe la necesidad de comercializar productos de plásticos con el fin de remplazar a la madera y otros productos sustitativos.

Es importante señalar que las distribuidoras en Ecuador cada año que empieza traen nuevos desafíos, y eso nos motiva a seguir trabajando con la misma excelencia y perseverancia, que permite que día a día estas empresas sigan creciendo.

Es justamente la experiencia adquirida a lo largo de los años, que se puede entregar al consumidor productos de alta calidad, esto ha permitido que se consolide una posición en el mercado local e internacional, lo que ha ocasionado que se tengan clientes satisfechos al adquirir nuestros productos.

Ecuador es un país que tiene diversas cantidades de empresas comerciales es por ello que cuando se tiene un negocio con una gran cantidad de mercadería, una de las cosas más importantes es tener el control de ésta, una planificación adecuada donde podamos ver qué es lo que tiene la empresa en stock, qué falta, qué excedente hay, el control de inventarios se vuelve indispensable para que pueda desarrollarse la organización, sin retrasos de la mercadería y sobre todo, sin pérdidas de dinero y de tiempo que hoy en día es lo más valioso dentro de una organización.

Los inventarios representan una de las categorías más importantes en las empresas, este se encuentra en el grupo de los activos debemos reducir al mínimo posible los niveles de existencia, asegurarse que contamos con disponibilidad de inventario es decir en el momento justo cuando el consumidor lo requiera.

Es importante señalar que empresas grandes que están ubicada en otros países de Sur América tienen un control definido de la logística de inventarios y es por ello que al finalizar su periodo presentan una rentabilidad favorable para la empresa siempre satisfaciendo las necesidades de los consumidores, cabe mencionar que las empresas que tienen éxito en este ámbito es porque ellos realizan un estudio detallado del mercado para adquirir artículos que demanda el cliente.

Cuando se habla de logística no solo se refiere al proceso de mercadería, si no que se ve más allá de como poder reducir el tiempo en la compra- venta y como satisfacer los requerimientos del consumidor, de cómo optimizar todos los recursos para obtener una mayor rentabilidad en la empresa.

La dinámica comercial propia de un entorno económico globalizado exige a las empresas de sectores económicos tener todos sus procesos claramente definidos y controlados para garantizar un abastecimiento oportuno de sus productos a los clientes.

En el mercado actual en que se desarrolla aceleradamente la globalización bajo el influjo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la logística está imponiéndose como el nuevo factor de diferenciación competitiva.

Ya no sólo se trata de tener una buena logística para llegar competitivamente a mercados lejanos, sino para mantener e incrementar la competitividad en los mercados locales.

Ante esta situación las empresas están obligadas a desarrollar su logística con el objetivo de garantizar no sólo niveles superiores de competitividad sino para poder garantizar satisfacción total al consumidor. Cabe mencionar que cuando la empresa maneja de manera deficiente sus inventarios se refleja en la acumulación de los mismos.

Tradicionalmente en el Ecuador los inventarios fueron vistos, dentro de la gestión empresarial, como un mal necesario para garantizar la continuidad de la producción y la distribución; sin embargo la gestión empresarial actual está necesitada de una adecuada administración de los inventarios, donde debe primar el criterio de mantener las cantidades mínimas necesarias que garanticen continuidad de todo flujo en la cadena logística y que permitan la máxima satisfacción del cliente.

Hace algún tiempo, la logística básicamente estaba relacionada con la gestión de la cadena de suministro de una empresa. Hoy en día, la definición de logística es mucho más extensa. La logística moderna considera temas que pertenecen a decisiones que se producen en el ámbito de las políticas públicas locales, nacionales y también internacionales. Actualmente también la logística se ocupa de temas directamente relacionados con la gestión de la empresa, con relación a sus clientes y proveedores.

La logística trata del proceso total de la adquisición, almacenaje, distribución y venta del producto. Cabe mencionar que en la logística también podemos mencionar que abarca el movimiento del personal y como la empresa está desarrollando sus funciones para el crecimiento de la misma.

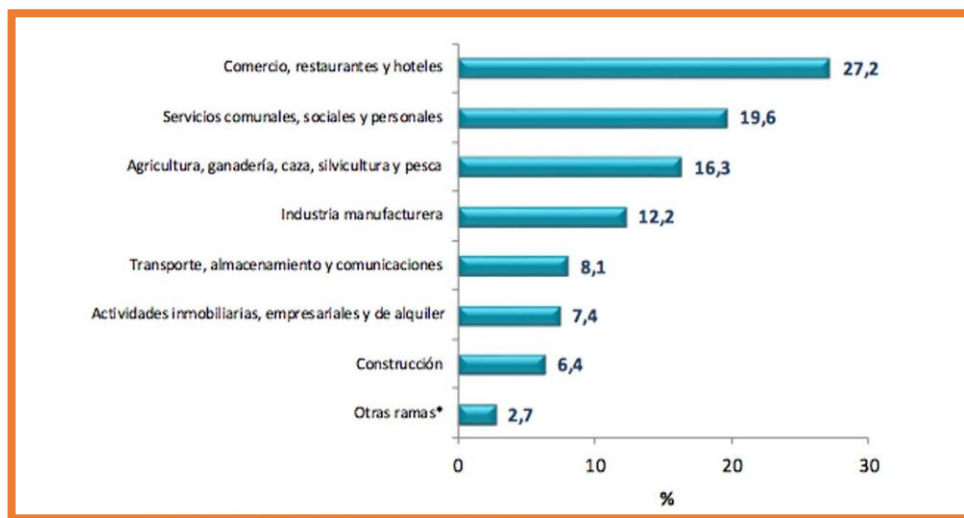
Cabe indicar que hoy en día el proceso de logística tiene relación directa con los proveedores y los clientes a través de vínculos más estables, duraderos, lo que lleva al surgimiento de cambios estructurales en los sistemas logísticos.

El sistema logístico le permite a la empresa optimizar tiempo y recursos tratando de tomar las mejores decisiones.

### 1.2.1.2 Contextualización Meso

En la provincia de Tungurahua existen varias empresas Mega-Plásticos, Plásticos Plapasa, plásticos PIA (Plásticos Industriales Ambateños), Plásticos Brothers que se dedican a la distribución de productos de plásticos y artículos del hogar, al igual que la Distribuidora NG la cual no lleva una logística de inventarios es por ello que la rentabilidad es baja.

**Gráfico 1 Economía rural en la provincia de Tungurahua**



**Fuente:** INEC (2011)

Tungurahua es la séptima provincia más poblada del Ecuador si hablamos de la economía rural ellos se dedican básicamente a la ganadería y agricultura. En la parte industrial a la elaboración de calzado y confección textil etc. La parte comercial si hablamos básicamente del cantón Ambato a donde va dirigido nuestra investigación existe gran demanda de locales comerciales y distribuidoras que se dedican a la compra y venta de productos de plásticos y artículos de hogar cabe indicar que existe una demanda alta de lo que se refiere a empresas comerciales.

Al tomar una muestra se pudo identificar que las empresas que se dedican a la distribución de plásticos y artículos de hogar en la provincia de Tungurahua ratifican que no cuentan con un manejo adecuado de la logística de inventarios y por ende la rentabilidad dentro de estas empresas son bajas, debido a que los administradores no realizan un análisis profundo si no se basan en datos anteriores y en su experiencia y

realizan de una manera empírica lo que ocasiona que la rentabilidad no se presente de manera real.

Hoy en día para que las empresas tomen la decisión de adquirir stock en mercadería debe ponerse analizar todo lo que esto repercute por ejemplo que se congele el efectivo que puede servir para otras actividades de la empresa, que deben tener el espacio apropiado para colocar la mercadería, que la mercadería que está en stock no puede tener rotación y esto ocasione que la empresa tenga pérdidas económicas.

Las empresas deberían realizar un análisis financiero para poder medir la rentabilidad, para poder tomar las mejores decisiones dentro de la organización. No adquirir la mercadería para tener estancada en la bodega que siempre adquieran productos que tenga gran demanda pensando siempre en el cliente.

Hay que tomar en cuenta un factor muy importante que hoy en día se ha vuelto una ventaja y desventaja para las empresas de la localidad, que hoy por la tecnología de punta que se presenta a nivel mundial existe rotación total en los productos por ejemplo existen muchos productos sustitutos por ello la empresa debe pensar bien antes de adquirir abundante stock, porque cada día se crea productos nuevos e innovadores etc.

En Ambato se detectó que un 60% las empresas se dedican a la comercialización de productos de plásticos y artículos para el hogar están necesitan de manera inmediata una implementación de la gestión logística para el eficiente control de inventarios, para que el manejo de los mismos sea oportuno, si no se toma en consideración este antecedente puede provocar un desequilibrio en las ventas ya que no existe un buen control de la mercadería adquiriente, y como puede o no ser considerada como un aspecto importante y necesario para el desarrollo de las actividades dentro de estas empresas.

En el ámbito interno del sistema logístico empresarial es fundamental la formulación de adecuadas estrategias para el manejo de los inventarios pues éstas son las encargadas de proyectar la actuación actual y futura de la cadena interna de operaciones, en estrecha interacción con la cadena de aprovisionamiento y de distribución; en ese sentido, las estrategias que rigen el desempeño de la empresa deberán ser coherentes con las de abastecimiento y distribución, y juntas enfocarse en el objetivo final de proveer alto nivel de servicio a clientes. (Santamaria, 2014)

Se señalaba que toda empresa, para ser viable, necesita centrar su atención en dos conceptos fundamentales: rentabilidad e imagen. Este aporte presenta algunos puntos en común con las corrientes que se mencionaban anteriormente y, tal como ellas, lo que pretende a través de su aplicación es asegurar la sustentabilidad de las organizaciones. (CECODES, 2011)

### 1.2.1.3 Contextualización Micro

Las distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la Ciudad de Ambato son varias las que específicamente se dedican a la compra y venta de productos.

La mayoría de las distribuidoras tienen un 80% de productos ecuatorianos, es importante mencionar que en estas empresas también se comercializan en un 20% productos importados de los países vecinos, líder en fabricación de plásticos y artículos de hogar.

La visión de estas distribuidoras tiene como objetivo primordial satisfacer las necesidades del cliente, con el compromiso de mejorar continuamente nuestros procesos de comercialización.

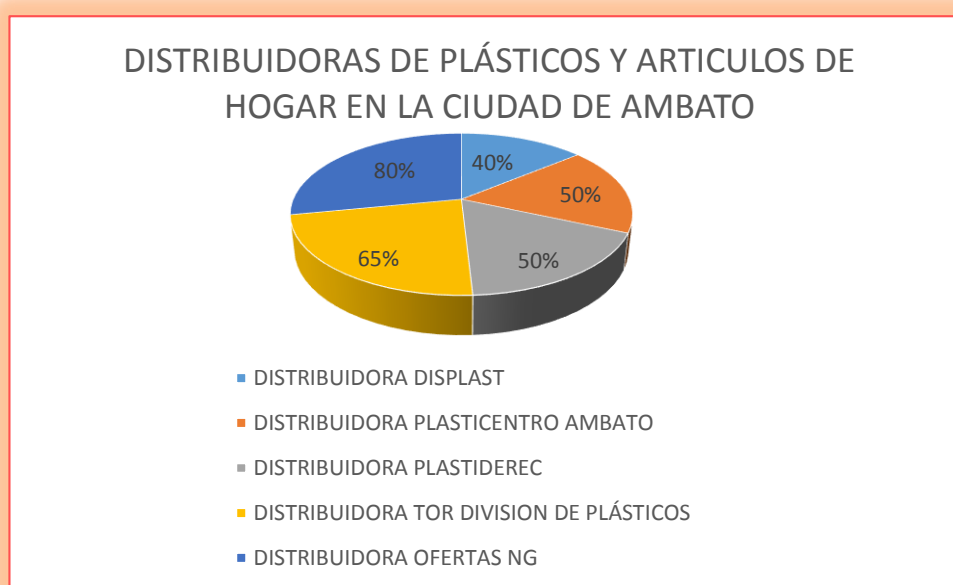
Estas empresas se dedican a la venta por mayor y menor de los artículos anteriormente mencionados. Tienen cadena de distribución, estas empresas envían sus productos a la zona centro del país.

**Tabla 1 Como manejan la logística de inventarios y la rentabilidad**

<b>Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la Ciudad de Ambato</b>	
<b>Distribuidora Displast</b>	40%
<b>Distribuidora Plasticentro Ambato</b>	50%
<b>Distribuidora Plastiderec</b>	50%
<b>Distribuidora Tor División De Plásticos</b>	65%
<b>Distribuidora Ofertas NG</b>	80%

Fuente: Gaceta (2013)

**Gráfico 2 Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato**



**Fuente: Gaceta (2013)**

De la siguiente lista de las distribuidoras de plásticos y artículos de hogar de la ciudad de Ambato, para realizar el análisis se tomará en consideración a la distribuidora Ofertas NG ya que es la que mayor problema tiene en cuanto al manejo de la logística de inventario y la rentabilidad.

Es importante mencionar que es una empresa comercial que se dedica básicamente a la distribución de productos de plásticos y artículos para el hogar está ubicado en la ciudad de Ambato en las calles 12 Noviembre y Solano.

Ofertas NG cuenta con tres departamentos el de ventas, el de contabilidad y el de gerencia. Es una empresa obligada a llevar contabilidad que cuenta con su respectivo ruc y está dirigida por el Ing. Edgar Núñez.

La misión de la distribuidora es ser líder en la comercialización de artículos de plásticos y artículos de hogar, entregando a sus clientes, productos que satisfagan sus necesidades y expectativas. Mantener altos estándares de calidad y eficiencia.

La visión de la Distribuidora Ofertas NG, se proyecta como una organización líder e innovadora a nivel nacional la comercialización de artículos plásticos y artículos de hogar. Nuestra meta es alcanzar la satisfacción de todos nuestros clientes, asegurar la



confianza y al calidad de vida de nuestros colaboradores, tratando siempre de cumplir con nuestro objetivo fundamental satisfacer las necesidades del consumidor.

Está en funcionamiento desde el año 1998. En la actualidad cuenta con 17 empleados, la distribuidora cuenta con dos departamentos el Administrativo y el Departamento de Venta. Es importante mencionar que la empresa trabaja al contado y a crédito. La distribuidora también vende sus mercadería al por mayor y por menor a sus clientes.

El crédito que se maneja dentro de la empresa depende del monto de la factura y del cliente se otorga hasta 90 días para cancelar. La política que se usa en la entidad es 30-60-90 días para créditos.

La infraestructura de la Distribuidora es de dos pisos en el primer está ubicado el local comercial y en el segundo piso esta la bodega pero tiene un espacio bastante reducido es por ello que los inventarios no tiene su debido control y cuidado, como no cuentan con espacio suficiente la mercadería se les coloca uno encima de otro y en varias ocasiones la mercadería se cae y se rompe es por ello que existen pérdidas económicas.

Es importante señalar que la empresa a veces adquiere productos que no tiene mucha rotación en el mercado es decir no tienen una adecuada planificación y la mercadería se queda embodegado por mucho tiempo y está el dinero amortizado, lo cual esos recursos servirían para otras actividades o para adquirir mercadería que si tiene demanda por el consumidor.

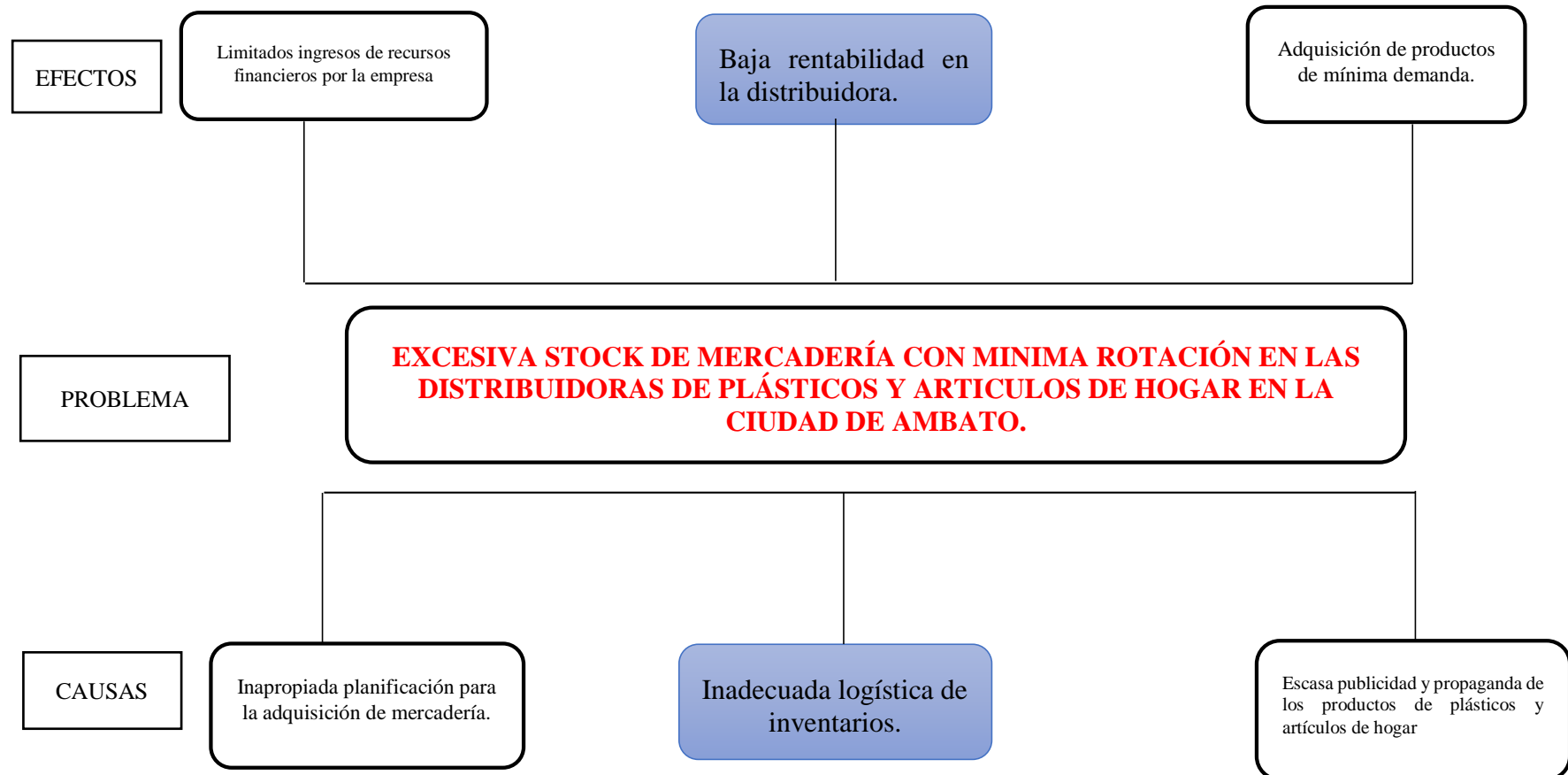
Distribuyen sus productos en las principales ciudades céntricas del Ecuador Latacunga, Riobamba, Guaranda, Baños, Pelileo, etc.

El principal problema que tiene la empresa es que no cuenta con una adecuada logística de inventarios y como resultado de este factor es que no existe una rentabilidad favorable lo que ocasione que tenga inestabilidad económica y no se use de manera adecuada sus recursos.

## 1.2.2 Análisis Crítico

### 1.2.2.1 Árbol de Problemas

Figura 1 Árbol del Problema



Fuente: Elaboración Propia

### **1.2.2.2 Relación Causa-Efecto**

La excesiva inversión de mercadería con muy poca rotación en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato es lo que ocasiona que tenga baja rentabilidad y no tengan una adecuada logística de los inventarios lo que abarca que existan dificultades en el desarrollo de la organización.

La escasa planificación para la adquisición de la mercadería hace que exista una alta inversión de los productos con poca rotación en la distribuidora NG lo que ocasiona que exista limitada recuperación de los recursos de la empresa.

La inadecuada logística de los inventarios también ocasiona que exista una baja rentabilidad en la empresa ya que no existe un control minucioso de todo el proceso de adquisición, almacenaje, venta, entrega al consumidor final. Lo que se puede detectar es que los recursos en esta empresa son desperdiciados por no tener un control adecuado de la logística de los inventarios.

Una de la causa fundamental para que se de este problema es que no existe un estudio de mercado donde se pueda identificar las necesidades de los clientes para poder satisfacer las necesidades y cumplir con todos los requerimientos que necesitan, es por ello que como no se realiza un estudio minucioso se adquiere productos que tienen poca demanda en el mercado. Es importante mencionar que por el manejo inadecuado los clientes buscan productos de plástico y artículos del hogar en otras distribuidoras de la ciudad porque no cumple con los requerimientos que existen los clientes la distribuidora Ofertas NG.

Como resultado de esto es que la Distribuidora Ofertas NG tiene poca rentabilidad por el manejo débil de la logística de los inventarios.

### **1.2.3. Prognosis**

La siguiente investigación se realizará en la distribuidora Ofertas NG ubicada en la ciudad de Ambato, la distribuidora no cuenta con un adecuado manejo de la logística de inventario y la rentabilidad de la empresa no mejora esto podría ocasionar que la empresa se vaya a la quiebra y las personas que laboran en la empresa se quedarían sin fuente de trabajo.

Buscamos generar una alternativa de solución en cuanto a la logística de inventario, pues debido a esto la empresa no obtiene la rentabilidad deseada haciendo que la organización cada día tenga un déficit económico y no ayuda al crecimiento de la entidad.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

¿La inadecuada logística de inventarios incide en la rentabilidad de las Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato?

#### **1.2.5. Preguntas Directrices**

1. ¿Cómo ejecuta la logística de inventarios en las Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato?
2. ¿Qué niveles de rentabilidad presentan las Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato?
3. ¿Qué plan de logística de inventarios se puede aplicar en las Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato?

#### **1.2.6. Delimitación del problema**

**Campo:** Administración de Empresas y Derecho

**Área:** Educación Comercial y Administración

**Aspecto:** Logística de inventarios y Rentabilidad

**Temporal:** Octubre a Marzo 2015

**Espacial:** Distribuidora Ofertas NG de la Ciudad de Ambato, perteneciente a la Provincia de Tungurahua.

### **1.3 Justificación**

Como ya se mencionó con anterioridad después de haber analizado cada una de las distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato. Se tomará en consideración la distribuidora Ofertas NG ya que muestra que en UN 80% la logística de inventarios y la rentabilidad se maneja de manera ineficiente dentro de la organización

La presente investigación tiene como interés primordial mejorar el control que se debe tener sobre el manejo adecuado de los inventarios para obtener una mayor rentabilidad en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

Hoy en día el manejo adecuado de los inventarios y una planificación en el momento preciso llevara al éxito a este tipo de empresas. Ya que básicamente el inventario es una de las herramientas más importantes porque se dedican a la compra y venta de productos.

El interés principal de realizar la siguiente investigación es demostrar que teniendo un adecuado manejo de la logística de inventarios podremos lograr tener una buena rentabilidad

dentro de la Distribuidora aquí se van a utilizar estrategias y procedimientos para que se pueda cumplir con lo planteado.

La presente investigación tiene como interés primordial mejorar el adecuado manejo de la logística de los inventarios en la Distribuidora ofertas NG con el fin de medir la rentabilidad. También se beneficiará el propietario de la distribuidora, personal y clientes ya que si se realiza un eficiente control de la mercadería se podrá conseguir mejor rentabilidad y podrán satisfacer las necesidades del consumidor.

El tema es totalmente factible ya que se evaluará procedimientos de control de la logística de los inventarios para poder tomar decisiones y que la rentabilidad de la empresa mejore.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1. Objetivo General**

Analizar el sistema de la logística de inventarios y la rentabilidad para la determinación de sus debilidades con la finalidad de establecer procedimientos eficientes en las Distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato.

### **1.4.2. Objetivo Especifico**

- Evaluar la logística de los inventarios de las distribuidoras para la determinación de sus falencias.
- Calcular los niveles de rentabilidad de Ofertas NG de la ciudad de Ambato para la determinación de su situación financiera.
- Implementar un plan de logística de inventarios para el mejoramiento de la rentabilidad en la empresa.

## CAPÍTULO II

### Marco Teórico

#### 2.1. Antecedentes Investigativos

La logística tiene sus inicios en el ámbito de la ingeniería militar, se desarrolló durante la primera y segunda guerra mundial, fue el teórico Barón de Jomini quien a principios del siglo XIX elevó la logística al rango de las tres ramas principales del Arte de la Guerra junto a la estrategia y la táctica. Esta logística se ocupaba de la organización del movimiento de las tropas en campaña, su alojamiento, transporte y abastecimiento con el fin de atender necesidades de las fuerzas militares haciendo más eficientes los recursos (Universidad Nacional Abierta y a Distancia, 2016)

Logística es el proceso de planeación, instrumentación y control eficiente y efectivo en costos de flujo y almacenamiento de materias primas, de los inventarios, de productos en proceso y terminados. Así como el flujo de información respectiva desde el punto de origen hasta el punto de consumo (incluyendo los movimientos internos y externos y las operaciones de exportación e importación). Con el propósito de cumplir con los requerimientos de los clientes. (Díaz, 2012)

Tras la Segunda Guerra Mundial, los profesionales que habían gestionado la logística militar se incorporaron al mundo empresarial y las técnicas logísticas evolucionaron rápidamente. (Universidad Nacional Abierta y a Distancia, 2009)

Actualmente en Colombia las empresas se han visto obligadas a adoptar planes logísticos para poder sobrevivir las exigencias de los mercados tanto nacionales como internacionales. (García & Tibble, 2012) citado por el autor del libro menciona que la logística surge entonces como una herramienta competitiva que soporta y colabora a las pymes para optimizar sus recursos y generar valor en sus procesos, cumpliendo con oportunidad en las entregas a los consumidores finales con altos niveles de servicio y satisfacción, lo que se complementa con la mejora de sus canales de distribución para enfocarse más a los mercados internacionales y reforzar su logística de exportaciones en lo relacionado con la colocación efectiva de sus productos en el exterior, satisfaciendo los altos niveles de exigencia que se presentan actualmente. (García & Tibble, 2012)

En Medellín el esfuerzo de la cadena logística por las empresas “Alpina y Carvajal Empaques” se reflejan en beneficios de Desarrollo Sostenible es aquel desarrollo que es capaz

de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones. El proyecto de ubicar la planta de empaques plásticos en la empresa “Carvajal Empaques” en Tocancipá cerca de la planta de la empresa “Alpina”, trajo beneficios económicos para las dos empresas, permitió la creación de cerca de 200 nuevos puestos de trabajo permanentes en la región y aseguró una reducción de la huella de carbono en el medio ambiente. (CECODES, 2011)

Una experiencia acerca de la logística de inventarios es de la empresa “Alimentos Polar” que se encuentra ubicado en Colombia cuenta con 55 años de trayectoria en la producción, distribución y comercialización de productos alimenticios y de limpieza en el hogar. La aplicación de logística les permitió aumentar la disponibilidad de espacio de almacenaje entre un 10 y 15 % dentro de la bodega de la empresa, Optimización del flujo de entrada y salida del inventario, Disminución de las pérdidas por ajustes de inventario, y se garantizó el cumplimiento de la política FIFO flexible en un 100% dentro de la organización. (Asociación de Logística de Venezuela, 2009)

En Europa, las empresas han desarrollado una normativa progresiva en materia del medio ambiente y la creciente competencia. Este trabajo tiene como objetivo analizar la logística de los inventarios facilitando la adaptación a esta normativa y proporciona grandes beneficios como la reducción de costes, las nuevas oportunidades de negocios y la mejora de la imagen de la empresa, se analizará de como las actividades de la logística de inventarios nos ayuda a optimizar recursos, proporcionando ventajas competitivas para que la empresa adapte con éxito al nuevo entorno competitivo. A su vez, analizaremos cómo las empresas colombianas no son ajenas a estos nuevos beneficios, y comienzan a apostar por la logística como nueva fuente de ventajas competitivas. (Ramírez, 2007)

La logística se está convirtiendo en un elemento crucial de la competitividad y el rendimiento económico. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe se está centrando en estrategias de aumento de las exportaciones. Para que estas estrategias puedan tener éxito es importante implementar un marco logístico eficaz y eficiente que aborde con todo el proceso de la cadena de valor principalmente en diagnosticar la ventaja competitiva. El impacto de la logística y la competitividad proporciona un marco que aborda prioridades, intervenciones y soluciones para tratar problemas y tomar decisiones dentro de estas empresas. El documento fue presentado en el 5° Foro de competitividad de las Américas para el banco Interamericano de Desarrollo Caribbean. (Guasch, 2011)

La importancia de una logística eficiente para el comercio y el crecimiento son ahora vistos como un elemento fundamental en una empresa y es ampliamente reconocido. Se realizó un análisis donde demuestra que un mejor desempeño de la logística está fuertemente asociado con la expansión del comercio, la diversificación de las exportaciones, la capacidad de atraer inversiones extranjeras directas y el crecimiento económico. Cabe mencionar que el Banco Mundial realiza este informe cada 3 años y la última versión se hizo en el 2012, en donde se detalla el nivel del sistema logístico en las empresas de Latino América donde Colombia ocupó el puesto número 64, mientras que países como Brasil, Argentina, Chile, Uruguay y Perú. (Asociación de Logística de Venezuela, 2009)

Industrias SICA es una empresa Argentina con alrededor de 55 años de funcionamiento en el mercado con una importante presencia en América del Sur. Su catálogo de productos está destinado al sector de la construcción, materiales eléctricos. Cabe indicar que los productos son elaborados bajo las normas ISO 9001 e ISO 140001. Es la primera empresa Argentina que llega a tener este tipo de certificación. Su logística de inventarios y abastecimiento ha logrado que cada día se vaya cumpliendo con estos estándares y satisfacción al cliente. Cuenta con un centro Logístico ubicado en Buenos Aires y una moderna planta industrial. (Rodas, 2015)

En la ciudad de Cuenca se encuentra la Importadora Electro Instalaciones A&A cuenta con una trayectoria de 28 años al servicio de la ciudadanía es una empresa que se dedica a la comercialización y la importación de materiales eléctricos y tecnológicos esta importadora adoptó la implementación de la logística de inventarios para tratar de satisfacer las necesidades al consumidor, optimizar recursos y tiempo lo que ha logrado que tenga posicionamiento en la ciudad donde está localizada. (Rodas, 2015)

En la ciudad de Quito se encuentra localizada la empresa importadora de biomaterial “Odontológico Depósito Dental Acosta Cía. Ltda.” La misma que lleva una trayectoria de 22 años en el mercado esta importadora tiene la idea de implementar una área logística lo que esto ayudó a enfrentar los nuevos retos dentro del mercado nacional e internacional a partir de esta implementación se estableció controles que garantizo que la empresa se encuentre estable y se fomente el desarrollo innovador de la misma. Fundamentalmente el área de la logística de inventarios se crea en función a la necesidad de contar con un plan de direccionamiento de la mercadería con que cuenta la empresa, para efectuar una cadena adecuada en el manejo del producto. (Morocho, 2010)



En términos económicos, la importancia de la logística es a todas luces un tema de primera línea. Según datos de la comunidad Económica Europea, el valor del sector logístico ascendió al 13,8% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial en el año 2008, representando entre un 10% y un 15% del costo final de un producto elaborado. Para economías tan representativas como la estadounidense y según estudios de más de dos décadas, el costo de la logística ascendió al 9,9% del PIB que corresponde a unos \$921 mil millones de dólares y representó un 8% del valor de las ventas. (Gomes , Castilla , & Bertucci, 2012)

La ASLOG (Association des Logisticiens d'Entreprises- Francia) define a la logística como un conjunto de actividades que tienen por objetivo la colocación, al menor costo, de una cantidad de productos en el lugar y en el tiempo donde una demanda existe. Entonces la logística involucra todas las operaciones que determinan el movimiento de productos: localización de unidades de producción y almacenes, aprovisionamiento, gestión de flujos físicos en el proceso de fabricación, embalaje y almacenamiento y gestión de inventarios manejo en productos en unidades de carga y preparación de lotes a clientes, transporte y diseño de la distribución física de productos.

Por otra parte la SOLE (Society for Logistics Engineers –USA) Expresa que la logística es el arte y la ciencia de la gestión, de la organización de las actividades técnicas relativas a las necesidades, a la concepción y a los medios de aprovisionamiento y de manejo de cargas, que sirven de soporte a los objetivos, las previsiones y la operación de empresa

Beneficios de la Logística De Inventario, “Una buena logística reduce los costes de las empresas en un porcentaje muy importante. Teniendo en cuenta que entre el 15% y el 30% del coste de un producto, es coste logístico. Mejora y fomenta la eficiencia de una organización, aumenta la satisfacción de los clientes, incrementa la productividad, se focaliza en comprender las necesidades del mercado, atenúa los riesgos, se adapta a los cambios, resuelve los problemas de forma más eficiente y vuelve a las compañías más competitivas. (Díaz, 2012)

La logística de una empresa la componen las funciones y procesos de apoyo, por lo tanto la logística puede entenderse como el conjunto de cinco procesos empresariales que no hacen parte constitutiva de la empresa. Pero que aseguran la consecución del objetivo fundamental de la misma. Estos cinco procesos son:

- a) Procesos de almacenamiento. Administración de diversas clases de bodegas.
- b) Procesos de transporte desde y hacia la empresa de toda clase de bienes.

- c) Flujos internos, en planta, materias primas, bienes terminados o en proceso.
- d) Manejo de las distintas clases de inventarios.
- e) Recolección, administración, almacenamiento y transmisión de datos. (Rockart, 1979)

El objetivo de este modelo es que las redes de la logística han cambiado, cada día va evolucionando más, ya que no solo es importante la minimización de costes, sino también es importante la visión exterior de la empresa y sobre la que la gestión logística puede incurrir. (Se pretende dar una visión global y lo más objetiva posible. (Quariguasi, 2008)

Las empresas serán más eficientes si son capaces de reducir las actividades, tratando de optimizar recursos en la organización, que va desde la recepción de la materia prima hasta que el producto sea entregado al consumidor final. La logística de inventarios abarca todo lo que respecta a proveedores, almacenaje, ventas, transporte, distribución, y satisfacción a sus clientes. Antes en el manejo de las distribuidoras el proceso de logística de los inventarios era muy limitado y de poca aplicación hoy en día tiene otra perspectiva por el manejo de sistemas contables y tecnológicos en las empresas para mayor eficiencia y eficacia.

*“Los inventarios de mercaderías constituyen aquellas existencias de artículos que se encuentran en la bodega y que aún no han sido vendidas.*

*Los inventarios pueden ser identificados en dos momentos:*

*Inventario inicial: valor representado en mercaderías con el que se inicia el periodo.*

*Inventario final: mercaderías no vendidas en consecuencia consta plenamente al final del periodo contable.*

*Los inventarios pueden ser determinados de dos maneras:*

*Toma física: caso que se conoce como inventario físico extracontable: se obtiene pesando, midiendo, y valorando al costo (de la última adquisición más una porción de fletes, embalaje, y otros costos incidentales). Cuando se utiliza el sistema periódico, este tipo de inventarios es indispensable.*

*Contablemente: se obtiene sumando los saldos de todas las tarjetas kárdex.*

*La cantidad de artículos debe coincidir con los saldos físicos de las mercaderías. Cualquier diferencia debe ser ajustada (Pedro, 2008)*

El sistema de la medición de la logística de los inventarios nos podría servir de gran ayuda

y como una herramienta muy eficiente para la cadena de adquisición de los productos o artículos. Cabe mencionar que este modelo de gestión de logística les ayuda a los administradores de las organizaciones a tomar decisiones acertadas para el adelanto diario de la entidad ya que optimiza tiempo y recursos lo que es favorable para la empresa. (2000, Logística de inventarios )

Es preciso señalar que cuando no se cuenta con un control adecuado de los inventarios existen varios artículos que no tienen la correspondiente rotación y los artículos se deprecian o pasan hacer obsoletos lo que ocasiona que la empresa tenga una pérdida de dinero. Cuando la mercadería no tiene la debida rotación ocasiona que la rentabilidad en la empresa disminuya. (2000, Logística de inventarios )

Cuando no existe un debido control de los inventarios las ventas se reducen, se va perdiendo mercado cuando el inventario no tiene el valor que debe tener dentro de la organización ya que la mercadería en una empresa comercial es la razón fundamental de la entidad ya que su principal actividad es la compra y venta de productos.

Dentro de la administración se debe dar lo que se conoce como proceso administrativo el cual contempla las fases de planeación, organización, dirección y control. En las empresas, no importando su estructura, tamaño o complejidad de sus operaciones, requieren de un sistema de control que le permita administrar de forma adecuada sus bienes y servicios y que para este fin genere información tanto administrativa como financiera con las características de veracidad, confiabilidad y oportunidad, con miras a una buena y efectiva toma de decisiones.

*Por otra parte, Guiltinan plantea desde el enfoque de Marketing, que:*

*“La rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrada a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión, de la empresa”. Podemos determinar que la rentabilidad es el resultado de esfuerzo obtenido por parte de todos los trabajadores, del gerente y de los administradores. Mientras el esfuerzo sea mayor la rentabilidad en la organización será mayor. De acuerdo con Baca, “desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.*

Por otra parte, Feltham and Ohlson (2014) encuentran que la rentabilidad futura y el valor de una empresa dependen de la rentabilidad actual y el crecimiento de los activos netos.

Siguiendo a Gitman desde el punto de vista de la Administración Financiera, “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

(ORTIZ, 2011) Señala que la rentabilidad, también se la conoce como indicadores de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar el costo y el gasto, y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Cuando existe mucha competencia, hay que tener algo con que diferenciar el producto o servicio que se ofrece. Los clientes toman decisiones de compra cada vez mejor estructuradas, basándose en factores que consideran diferentes y que hacen única o como la mejor la opción a elegir. Estos factores de toma de decisión de compra entre un producto o servicio y otro son los que representan un valor para el cliente.

Para (Eslava, pág. 103), *“La rentabilidad pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa”*.

Este sería un buen factor para que la distribuidora ofertas NG ubicado en ciudad de Ambato tenga mejor rentabilidad ofreciendo siempre productos de calidad, con precios módicos y siempre cumpliendo con los estándares que requiere el cliente tratando siempre de satisfacer las necesidades.

La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad”

En la entidad se debe contar con una planificación estratégica donde se pueda definir claramente los objetivos que persigue la empresa para así poder determinar un control adecuado de los inventarios y no tener pérdidas que afecte directamente a la organización ocasionando poca liquidez.

Si existe una adecuada logística de los inventarios podremos determinar en donde podemos encontrar cada uno de los productos que vendemos. Aquí podemos determinar de cuanto y

cuando lo necesitamos, cuantificando los recursos financieros, humanos. Nos permita un tiempo mínimo de respuesta de servicio hacia el cliente es decir proporcionar “Lo que el cliente necesita, cuando ello necesite y donde él lo solicite.” (Jimenez J. , 2010)

Proponer procesos para lograr que la administración de la bodega cumpla con todos los pasos necesarios de registro, codificación para su ubicación inmediata, así como también, el control determinando el método de valor acción, constataciones físicas, conciliación de saldos y establecimiento de existencia, para lograr la optimización de los recursos materiales y humanos dentro de la organización.

El inventario es una parte primordial de muchas empresas. Esencialmente, el inventario es el almacenamiento de los productos que se venden a los consumidores con el fin de obtener una utilidad. Además, en algunos casos, el inventario también incluye lo que la empresa utiliza para mantener el negocio en marcha y funcionando, por ejemplo, el almacenamiento de los plásticos y artículos de hogar se considera inventario para un negocio que se centra en la distribución de productos plásticos y artículos de hogar. (Jimenez M. , 1999)

Las empresas que tienen un firme control de su inventario conocen su valor comercial, el valor de su producto, lo que los productos necesitarán en el futuro y precisamente la cantidad de producto que se necesita. Las empresas que tienen una comprensión de su inventario también encuentra que en el futuro nunca necesitarán de espacio adicional de almacenamiento (excepto si se amplía el negocio en sí), ya que gestionaron con eficiencia el espacio existente.

Por otra parte según Morales (2004:123) “Los inventarios en una empresa representa buena parte de la inversión, y son la vida misma de la empresa sin dejar a un lado otros rubros que también son importantes diremos también que el tener una correcta apreciación de cómo se los debe administrar ayudará a minimizar costos pues eso es lo que pretende toda entidad para ello se necesitará una correcta valoración, conocer la rotación del inventario, y que su personal esté dispuesto a ayudar”

Este artículo acerca de la logística de inventarios tiene como objetivo mostrar el fuerte impacto que tienen los indicadores de control de inventarios en la cadena de suministro. La investigación se centró en los principales indicadores de: rotación, exactitud y duración, cuyo papel en el momento de tomar decisiones estratégicas es fundamental. Además de tomar un modelo de inventarios que se ajuste a las necesidades de la organización, este registro permite

planear y administrar los materiales que realmente se van a necesitar teniendo en cuenta los resultados. (Ponce , 2014)

La logística se encarga de diseñar, se planificar el procesamiento, almacenamiento, comercialización y consumo de los productos. Las distribuidoras ejercen su liderazgo en la comercialización de productos de plásticos y artículos de hogar, garantizando el abastecimiento y autosuficiencia de mercadería de calidad para el mercado nacional, con el propósito de satisfacer las necesidades al consumidor y cumplir con todos sus requerimientos. (Jimenez J. , 2010)

Es importante mencionar que existe la logística exterior e interior. En donde básicamente se estudia los procesos internos de la empresa, los objetivos de este artículo son: analizar la necesidad de evaluar la gestión de los inventarios y proponer cómo debe realizarse esta evaluación. Para ello se analizó la problemática práctica de la gestión de los inventarios y se identificaron las propuestas de diferentes autores, dando como resultado la propuesta de diseñar una herramienta que permita evaluar la gestión y el de inventarios a partir de referenciales, que pueden ser buenas prácticas o actividades obligatorias en este proceso. (Martínez & Acosta, 2012)

Como conclusión la logística de inventarios tiene una incidencia directa en el retorno de la inversión de recursos y la disponibilidad de productos y servicios a los clientes, siendo necesario medir la efectividad de la misma y acciones de mejoras adecuadas a implementar. La logística se encarga de gestionar el manejo de los inventarios, se basa en el estudio y en la planificación, aunque existe una tendencia a evaluar la gestión organizacional relacionada a los inventarios, pero está aún segmentada en las operaciones de distribución o procesos específicos que impactan al inventario sin una visión integral, cuando se realiza una adecuada logística de inventarios se puede garantizar su efectividad y por ende la empresa tendrá mejores resultado en cuanto al manejo y control de la mercadería.

La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido, puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). La rentabilidad nos ayuda a tomar decisiones acertadas ya que generalmente nos proporciona valores reales.

La rentabilidad es algo similar puede decirse que es beneficio en sentido relativo o tasa, con

la simple diferencia de que son algunas más las variables elementales que entran en juego, y de que, como variable en sí, es directamente significativa tanto dentro de una empresa para comparar diferentes períodos, como para hacer comparaciones entre empresas. La comparación de beneficios absolutos no permite lógicamente las conclusiones que ofrece la comparación de tasas de rentabilidad. ( Lobos & Soto, 2001)

En la rentabilidad también podemos mencionar indicadores económicos y financieros donde es una base para la toma de decisiones y así la empresa crecerá ya que si sus administradores toman buenas decisiones los resultados serán positivos dentro de la organización.” (Arturo, 2006)

Se pudo concluir que la rentabilidad se puede medir mediante indicadores económicos y financieros según sea la necesidad de la empresa, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo.

La importancia del análisis de la rentabilidad es que nos ayuda a tomar decisiones y cumplir con los objetivos de la empresa, aquí se puede conocer la realidad de la empresa el beneficio, el crecimiento de la empresa y la estabilidad. Con los índices de rentabilidad se puede conocer la realidad de la empresa en qué estado se encuentra cual es la ganancia obtenida dentro de la misma y que decisiones se pueden tomar.

## **2.2 Fundamentación Filosófica**

Para la ejecución de la investigación se tomará como base el paradigma crítico, ya que este paradigma brinda un pensamiento realista y un punto de vista subjetivo.

El paradigma crítico (Ortíz, 2000) se considera como la unidad lógica de lo teórico y lo práctico, es una crítica que exige una racionalidad real a la coherencia instrumental y técnica del positivismo y para ello esta crítica debe incluir juicios de valor y los intereses de la humanidad.

*“Es un enfoque que lleva a seleccionar estrategias y métodos que intentan alcanzar este conocimiento objetivo, neutral, libre de valorización subjetiva para que sea considerado válido. Orienta la búsqueda del conocimiento mediante el uso de objetivos y supuestos en los que establecen relaciones causales (causa-efecto) de los fenómenos o situaciones para que sirvan de guía a la investigación. Su origen está en las ciencias naturales pero ha influenciado las ciencias sociales donde ha tenido un desarrollo amplio hasta el día de hoy” (Rojas A. , 2006)*

*“Se apoya en la filosofía realista, defensora de que el mundo se puede captar tal como es. Mantiene la idea de que el conocimiento de la realidad sólo es posible a través del método científico. Predomina el método deductivo y las técnicas cuantitativas. La indignación científica se produce formulando hipótesis a partir de la teoría, cuyo valor se contrasta al comparar sus consecuencias deductivas con los resultados de las observaciones y de la experimentación controladas. Se buscan relaciones entre variables; de ser posible relaciones causadas que permitan predecir resultados manipulando las variables explicativas.”* (Montenegro , Román, & López, 2006)

De acuerdo a estos conceptos se puede indicar que es crítico porque se cuestionan los esquemas y procedimientos que se realizarán dentro de la distribuidora Ofertas NG y que van hacer estudiados en el proceso de desarrollo de la investigación, propositivo en cuanto el trabajo no se detiene en la contemplación pasiva de los problemas o fenómenos observados, sino que además se busca proyectar alternativas proactivas de mejoramiento para el manejo de la logística y la rentabilidad en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato, los mismos que están orientados a cumplir con metas y objetivos.

El enfoque critico-propositivo dentro de la investigación ayudará a programar de una manera adecuada la problematización en donde se analizará el ambiente de trabajo y el desarrollo de las actividades, en el que se investigará el problema para poder dar una solución, el objeto de estudio es una parte fundamental ya que ayudará a aclarar inquietudes que se generan dentro del desarrollo de la investigación, esta información contribuirá datos importantes en colaboración al cumplimiento de objetivos planteados con anterioridad, la recolección e interpretación de la información es una parte necesaria ya que se realiza procesos sistemáticos que permiten conocer el tema y ordenar las actividades de una manera formal, acertando que todos los procesos se desarrollen de manera secuencial, estableciendo sus ventajas y desventajas, en busca de una propuesta que dé solución al problema. Se realizará un estudio minucioso de todas las actividades que tiene la distribuidora al adquirir el inventario para ir mejorando cada uno de sus procesos. (Dávalos, 2012)



METODOLÓGICO: (Orozco, 2014) afirma:

*“La metodología comprende el amplio estudio con observación rigurosa, por lo tanto, la metodología es el conjunto de métodos que rigen una investigación científica o en una exposición doctrinal. Los métodos que se han empleado en el proyecto son: Inductivo, deductivo, analítico y sintético”.*

Las técnicas a aplicar son: Encuesta, y los instrumentos a aplicar son: cuestionario análisis de la rentabilidad en base a una información otorgada por la distribuidora y una matriz de Checking list.

### **2.3 Fundamentación Legal**

La fundamentación legal que rige al proyecto de Logística de Inventario y Rentabilidad, está determinada por:

- Constitución del Ecuador
- Normas Internacionales de Contabilidad
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

#### **Constitución del Ecuador**

*Art. 304.- “La constitución de la República del Ecuador señalan que los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo”, y “Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.”*

La constitución del Ecuador es una de las bases esenciales ya que nuestro país necesita que se oferten puestos de empleo donde el ecuatoriano tenga oportunidad para un trabajo seguro con todos sus beneficios. Que los ecuatorianos consuman productos de nuestro país, que se elaboren artículos de alta calidad con los mejores estándares con certificaciones que aseguren que el producto ecuatoriano es un bueno y cumple con todos los requerimientos que necesita el consumidor.

#### **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

*Art. 1.- El código del Comercio “Rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.” (Chaves, Monzón, Pérez, & Radrigán, 2013)*

**Art. 3.- Objeto.-** *El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (Superintendencia De Control Del Poder Económico, 2013)*

**Art. 6.-** *Toda persona que, según las disposiciones del Código Civil, tiene capacidad para contratar, la tiene igualmente para ejercer el comercio.*

*El código del comercio es una base legal muy importante en la investigación ya que la empresa en efecto se dedica a la comercialización de productos de plásticos y de artículos del hogar es por ello que hemos aplicado este tipo de código para poder conocer todo acerca del Comercio Ecuatoriano.*

### **Ley Orgánica De Régimen Tributario**

*Método de Márgenes Transaccionales de Utilidad Operacional.- Consiste en fijar el precio a través de la determinación, en transacciones con partes relacionadas, de la utilidad operacional que hubieren obtenido partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo. (Servicio de Rentas Internas, 2012)*

### **Normas Internacionales de Contabilidad**

En diciembre de 1997 el Comité de Interpretaciones emitió la SIC-1 Uniformidad—Diferentes Fórmulas de Cálculo del Costo de los Inventarios.

Parte fundamental de la contabilidad, es el adecuado tratamiento de los inventarios, por ello, en la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2) y en la sección 13 de la NIIF para Pymes, se establecen los requerimientos necesarios para su adecuado reconocimiento y medición.

En el estudio de este tema se resolverá cada uno de los temas antes expuestos, es importante también aclarar los aspectos relevantes del tratamiento bajo las NIIF de este rubro, en el que consideramos el Valor Neto Realizable y la eliminación de las fórmulas del Costo-LIFO

Esta ley será de mucha ayuda para poder valorar el inventario que contamos con la

distribuidora siempre tratando de dar el mejor uso y que la empresa no tenga pérdidas económicas.

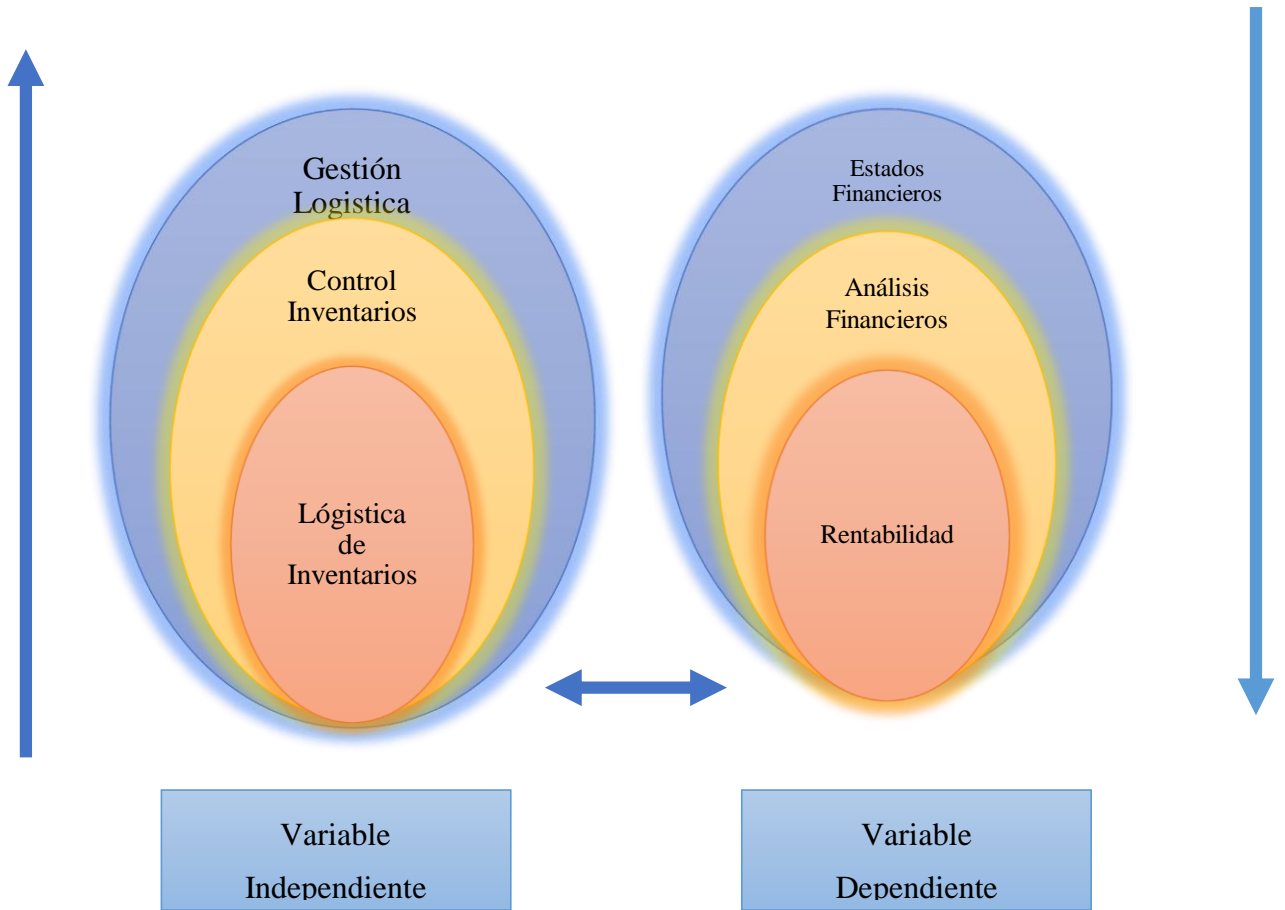
**Clasificación de los Inventarios:**

- Adquiridos para la venta y re venta.
- Adquiridos para la producción.
- Producidos por la empresa.
- Adquiridos para activar y mantener el proceso productivos.
- Adquiridos para la prestación del servicio.
- Adquiridos para la comercialización.

## 2.4. Categorías Fundamentales

### 2.4.1 Gráficos de inclusión interrelacionados

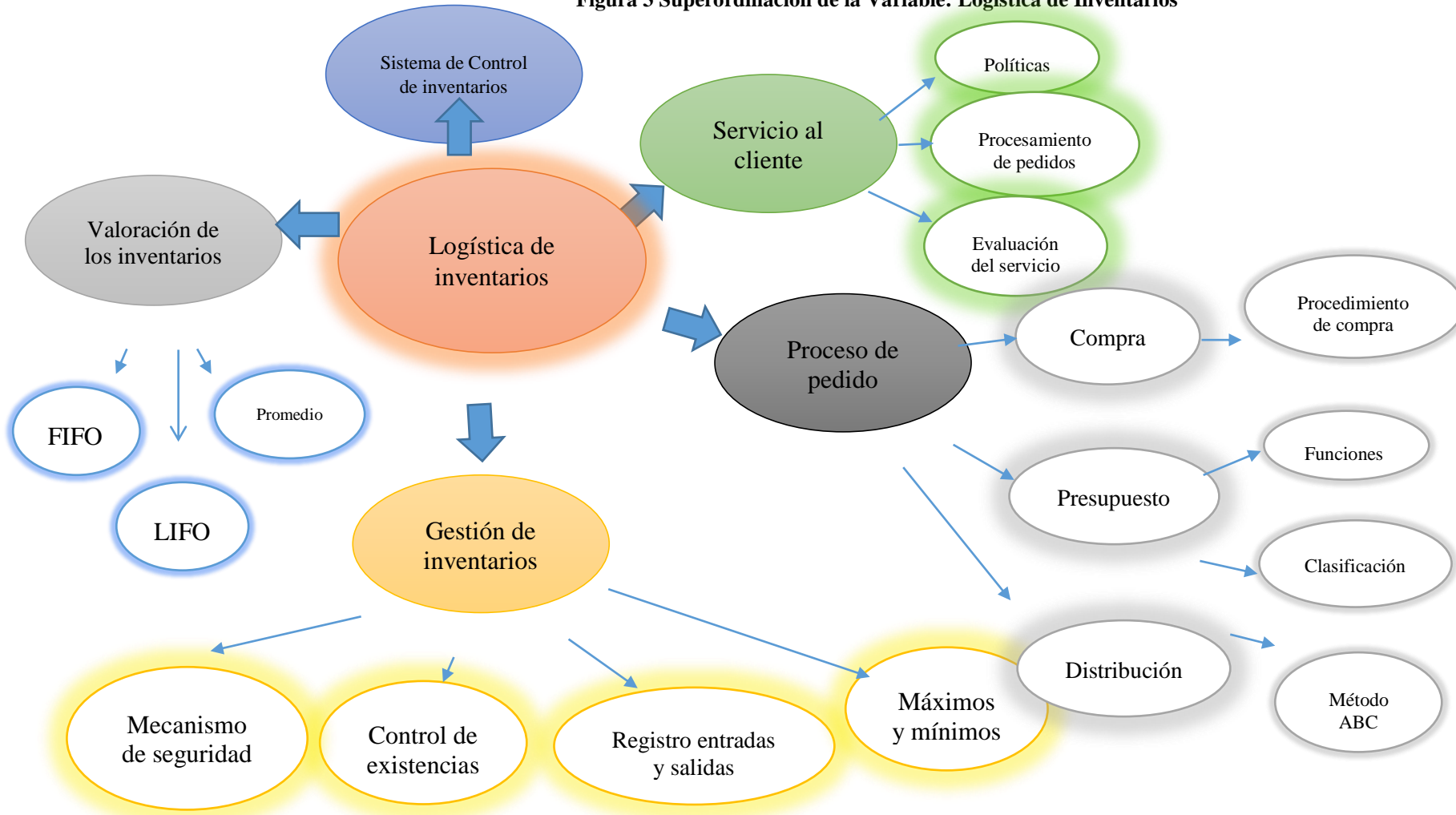
Figura 2 Gráficos de Inclusión Interrelacionados



Fuente: Elaboración Propia

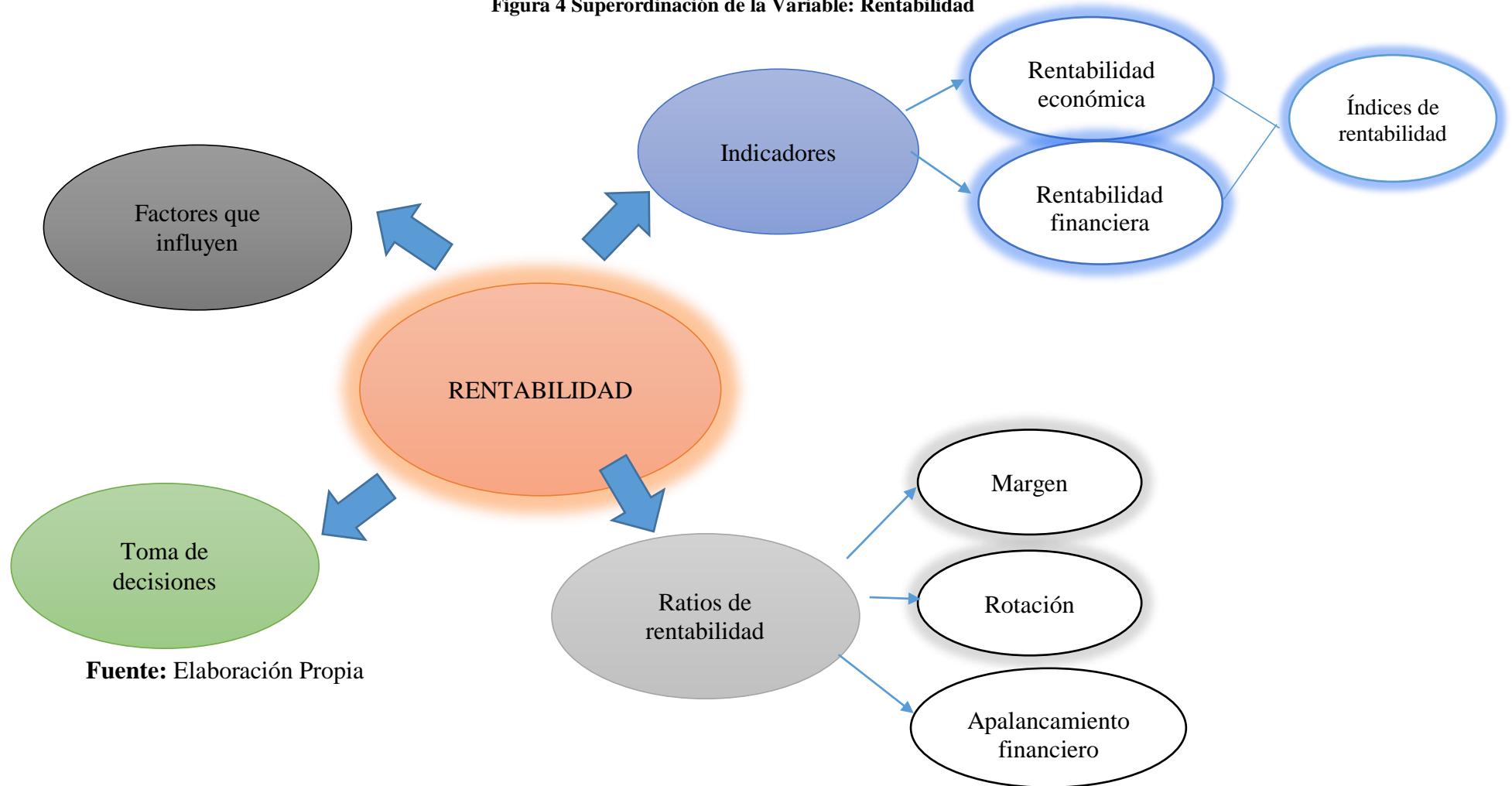
### 2.4.2. Superordinación de variables

Figura 3 Superordinación de la Variable: Logística de Inventarios



Fuente: Elaboración Propia

Figura 4 Superordinación de la Variable: Rentabilidad



Fuente: Elaboración Propia

### **2.4.3 Categorías Fundamentales de la variable independiente: Logística de inventarios**

#### **2.4.1.1 Gestión logística**

La gestión logística debemos entender que no solamente es un modelo que reduce costos y minimiza las funciones empresariales. La gestión logística tiene un carácter multifuncional, su función más relevante es alcanzar el objetivo de que las empresas sean lo más eficientes posibles tratando siempre de satisfacer las necesidades de los clientes, y lo más importante optimizando recursos humanos, económicos. Esto no depende solo de una función o responsabilidad de la empresa, si no que el resultado sea el mejor para toda la organización. (Joannes, 2013)

La Gestión logística es un área básica en cualquier empresa industrial y/o Comercial. Además otro beneficio es una correcta gestión de los inventarios reduce la cantidad de circulante necesario para hacer frente al día a día, reduce las necesidades de espacio para el normal funcionamiento y adecuado flujo de los materiales a las necesidades de las empresas. En estos apuntes se pretende hacer una primera aproximación al problema de gestión de stocks, que básicamente consiste en decidir ¿Cuándo Pedir? y ¿Cuánto Pedir?

Hace casi diez años, la función logística empresarial ha tomado fuerza debido a que los mercados se han vuelto más exigentes, la integración y la globalización son un hecho, las firmas tienen que competir con empresas de todo el mundo y deben atender de la mejor manera a todos y cada uno de los clientes, además, la aparición de nuevas tecnologías de información han traído como consecuencia menores tiempos y costos de transacción, esto ha obligado a las empresas a tomar más en serio la gestión logística si es que se quieren seguir siendo competitivas.

#### **2.4.1.2 Control Inventarios**

El control de inventario es una herramienta útil, clave y de gran importancia en el manejo de la mercadería, a utilizar en dicho departamento con la finalidad de lograr mayor satisfacción tanto para el cliente como también para la empresa,

ahorrando tiempo, y recursos en la ejecución y control de este sistema para el buen funcionamiento de la distribuidora.

El control del inventario nos ayudará a inspeccionar las existencias de la mercancía dentro de la empresa, por ende se hace imprescindible tener un mayor control al momento de las entradas y salidas de mercancía, al momento de ingresar información al sistema. Y al momento de algún cambio o devolución para así poder satisfacer las necesidades de la empresa.

Los inventarios constituyen las partidas del activo corriente que están listas para la venta. Mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas. El inventario tiene una importancia relevante dentro de la organización es por ello que necesita de su debido manejo y control que permita salvaguardar y proteger la mercadería.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercadería, por ser esta su principal actividad y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios. Hoy en día, los inventarios tanto para las empresas comerciales como para las industriales tienen un valor muy importante en la toma de decisiones.

Desde el punto de vista logístico, la parte más importante es que los inventarios tengan su debido manejo y control de los mismos. La ruptura de inventarios, esto quiere decir que cuando no está disponible un producto en la empresa todo esto tiene un costo desfavorable es decir pérdida de clientes y por lo tanto pérdidas económicas ya que ellos buscan satisfacer necesidades, por lo tanto es muy importante tener un adecuado manejo y stock de mercadería.

Los inventarios La parte esencial de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios, de aquí la importancia del manejo del inventario para tener un control oportuno para la reposición de dichos bienes y también conocer al final del período contable la situación económica de la entidad. Los inventarios son parte del



activo corriente de la empresa y constituye toda aquella mercadería que se encuentra lista para la venta, valorada al costo de adquisición. (Ortiz, 2009)

### **2.4.1.3. Logística de inventarios**

Según A. Little (2010) señala que “la Logística es el proceso tradicional asociado con la adquisición y distribución de mercancías e incluye las funciones de compra, transportación, control de inventarios, manipulación de materiales, fabricación, distribución y sistemas de flujos de información relacionados”.

Es muy importante medir el desempeño de la logística. El reto es medir y saber cómo hacerlo esto permitirá que la empresa tenga una ventaja competitiva y presente mejores resultados en la organización. (Gomes , Castilla , & Bertucci, 2012)

La función de un sistema logístico nos ayuda básicamente a ver todos los procesos que se debe cumplir con el inventario. Su meta es encontrar la solución óptima a la configuración del almacén y agilizar el proceso de la gestión de inventarios. En la actualidad el rol de la logística de inventarios ha evolucionado, debido a que se puede desde administrar las órdenes de pedido, los recursos, las ubicaciones de los materiales y se puede integrar con el sistema financiero. Sin embargo, el propósito principal de la logística de inventarios es controlar los movimientos y el almacenamiento de la mercadería. (Min, 2007)

La Logística de Inventarios, resulta de gran importancia, para perfeccionar la situación financiera en la empresa. En el mercado actual en que se desarrolla aceleradamente la globalización bajo el influjo de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la logística está imponiéndose como el nuevo factor de diferenciación competitiva. (Min, 2007)

Ya no sólo se trata de tener una buena logística para llegar competitivamente a mercados lejanos, sino para mantener e incrementar la competitividad en los mercados locales. Ante esta situación las empresas están obligadas a desarrollar su logística con el objetivo de garantizar no sólo niveles superiores de competitividad sino seguir manteniéndolas en la empresa y tratando de mejorar día a día con capacitaciones y nuevas tecnologías que en mundo actual nos brinda.

*“La logística implica la administración del procesamiento de pedidos, el inventario, el transporte y la combinación del almacenamiento, el manejo de materiales y el empaquetado; todo esto integrado mediante la red empresarial. La meta de la logística es apoyar los requerimientos operativos de las adquisiciones, la fabricación y el abastecimiento del cliente. El reto dentro de una empresa es coordinar la capacidad funcional en una operación integrada que se concentre en atender a los clientes”* (Donald, 2007)

El sistema logístico de mercadería es el proceso que consiste en administrar el flujo integrado de mercancías y de otros materiales desde la compra, pasando por la distribución y la tienda, por último, hasta las manos del cliente. Este sistema comprende tres procesos secundarios que son importantes para el vendedor obtenga los productos adecuados en las cantidades correctas en el momento oportuno y al precio conveniente (términos y condiciones de venta): compra, requisición y manejo de mercancías. (Dale, 1996, pág. 146)

*“La logística. Surgimiento. Actualidad y Perspectivas. Hace algunos años, la logística básicamente estaba relacionada con la gestión de la cadena de suministro de una empresa. Hoy en día, la definición de logística es mucho más amplia. La logística moderna considera temas que pertenecen a decisiones que se producen en el ámbito de las políticas públicas locales, nacionales y también internacionales, como pueden ser las infraestructuras de transporte y las zonas de actividad logística. Actualmente también la logística se ocupa de temas directamente relacionados con la gestión de la empresa, con relación a sus clientes y proveedores y la satisfacción del consumidor final”* (Díaz, 2012)

### **Sistema de control de inventarios**

#### **Sistema de Cuenta Múltiple**

Conocido también como periódico, es aquel que se caracteriza por llevar un control detallado de todo el inventario mediante varias cuentas.

Lo más importante de este sistema es que lleva información detallada de cada una de las cuentas es de fácil aplicación y comprensión.

Para la aplicación de este sistema se utiliza varias cuentas contables que permiten obtener información aplicada en cada una. Las cuentas que se utilizan en este sistema

son:

- Mercaderías
- Ventas
- Devolución en ventas
- Descuento en ventas
- Compras
- Devolución en compras
- Descuento en copras
- Transporte en compras

Al final del ejercicio económico para la regulación de cuentas mercaderías se utiliza cuentas auxiliares.

- Costo de ventas.
- Ganancia bruta en ventas.

Una de las ventajas principales de este sistema es que se puede conocer el movimiento de manera individual de cada uno de los productos que ingresan y salen dentro de la empresa.

### **Sistema de Cuenta Permanente**

La característica de esta cuenta es que se utiliza tres cuentas:

- Inventario de mercaderías
- Costo de ventas y
- Ventas.

El sistema de inventarios permanente, o también llamado perpetuo, permite un control constante de los inventaros, cuando se utiliza este sistema se debe llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale del inventario. Este control se lleva mediante **tarjetas llamada Kardex**, en donde se lleva el registro de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario. De esta forma, en todo momento se puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta, se deberán efectuar constataciones físicas periódicas sobre bases de rotación del inventario.

Además del control permanente de los inventarios, este sistema permite la determinación del costo al momento de hacer la venta, debido a que en cada salida de un producto, se registra su cantidad y costo.

La **valuación de los inventarios y la determinación del costo de venta** por el sistema permanente, tiene el inconveniente con los valores de las mercancías, puesto que éstas se adquieren en fechas diferentes con precios diferentes, por lo que es imposible tener una homogeneidad en los valores de las mercancías compradas.

Para sortear este problema, la valuación de los inventarios se realiza mediante diferentes métodos que buscan determinar el costo de la forma más real, dependiendo del tipo de empresa.

### **Servicio al cliente**

Es el proceso integral de cumplir con el pedido de un cliente. Este proceso incluye la recepción del pedido ya sea manual o electrónico, administración de pago, recolección y entrega del producto.

**Políticas de servicio al cliente:** Criterios o directrices de acción elegidas como guía en el proceso de satisfacerle un deseo o necesidad al cliente.

También sirve para establecer el nivel de satisfacción que tiene el cliente, estas políticas deben estar escritas para ser seguidas por todos aquellos que tengan un contacto directo con los clientes.

**Evaluación del servicio:** Medición entre las expectativas de los consumidores sobre el producto que van a recibir y sus percepciones sobre el servicio efectivamente prestado por la distribuidora.

**Procesamiento de pedidos:** Específicamente incluye la preparación, transmisión, la entrada, el surtido y el informe sobre el estado del pedido, que va desde la solicitud de productos, hasta la comunicación del cliente sobre el estado del pedido.

### **Proceso de Pedido**

Para la correcta implementación y utilización de un procedimiento de gestión de pedidos es necesario que la empresa posea un adecuado sistema de inventarios que permitiera conocer los puntos óptimos de seguridad y asegure la cantidad necesaria en abastecimiento en tiempo.

Es muy importante adoptar un modelo de gestión de inventario que responda a las necesidades de que con agilidad y periódicamente se realicen los pedidos de necesidades de compra de las mercancías para satisfacer las demandas de los clientes y poder decidir efectivamente la compra.

### **Compras**

Es el proceso que involucra la adquisición de mercaderías, el proceso de compras ocupa una posición importante en la mayor parte de las distribuidoras, ya que las mismas se dedican básicamente a la comercialización de productos, por lo general representan 60% a 80% del valor de las ventas. El departamento de compras es el encargado de realizar las adquisiciones necesarias en el momento debido, con la cantidad y calidad requerida y a un precio adecuado.

### **Procedimientos para compras**

Actividades asociadas con el proceso de compras que influyen lo siguiente.

Seleccionar y clasificar proveedores, evaluar el desempeño del proveedor, negociar contratos, comparar precio, calidad y servicio, programar comprar, establecer las condiciones de venta, evaluar el inventario y establecer en que condiciones llega la mercadería.

### **Presupuestos**

El presupuesto es un plan de acción cuantitativo y auxiliar de la administración y planificación para el control que abarca todas las fases de las operaciones (compra, ventas, almacenaje, distribución, financiamiento).

**Funciones de los presupuestos:** La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la distribuidora.

**Clasificación de los presupuestos:** Los presupuestos se pueden clasificar

- 1) Según la flexibilidad.
- 2) Según el periodo de tiempo que cubren.
- 3) Según el campo de aplicabilidad de la empresa.
- 4) Según el sector en el cual se utilicen.

## **Distribución**

El Método de “Costos basado en actividades” (ABC) mide el costo y desempeño de las actividades, fundamentando en el uso de recursos, así como organizando las relaciones de los responsables de los Centros de Costos, de las diferentes actividades” (Del Río González Cristóbal, 2000).

El análisis ABC es un sistema de clasificación muy sencillo usada frecuentemente a la hora de diseñar la distribución óptima de los inventarios en almacenes, bodegas etc. Esta metodología es usada sobre todo en el sector logístico tiendas almacenes de stock de todo tipo. Su propósito es optimizar la organización de los productos de forma que los más solicitados se encuentran al alcance más rápidamente y de esta forma reducir tiempos y aumentar eficiencia.

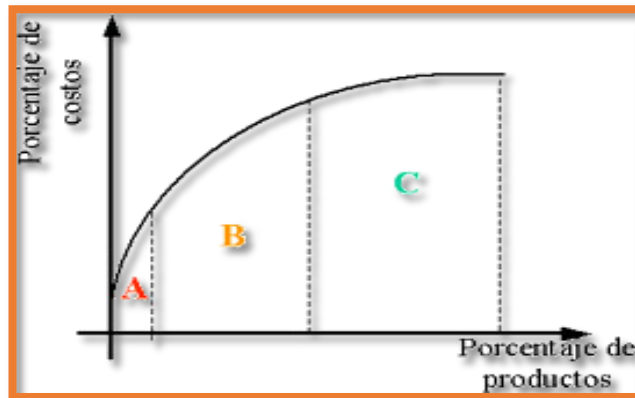
### **Cómo hacer un análisis ABC**

Para realizar un análisis ABC primeramente hay que determinar cuáles son los artículos más importantes que tenemos en el almacén. Posteriormente los diferenciamos en tres grupos.

- **Artículos de tipo A:** Se refiere a los productos más importantes lo que tienen mayor rotación dentro de la actividad comercial (los más usados, más vendidos o más urgentes). Suelen ser los que más ingresos dan.
- **Artículos de tipo B:** Son aquellos de menor importancia o de una importancia secundaria.
- **Artículos de tipo C:** estos son aquellos que carecen de importancia. Muchas veces tenerlos en el almacén cuesta más dinero que el beneficio que aportan.

Una vez hecha la asignación se procederá a colocar los artículos de tipo A en las zonas más alcanzables: en la entrada de la bodega o almacén, en la parte delantera de las estanterías en las zonas más transitadas del mismo modo los artículos tipo B y C que son los menos solicitados estarán colocados en las zonas menos concurrentes, ya que la necesidad de disponer de ellos es menor.

**Figura 5 Método ABC**



**Fuente:** Elaboración Propia

El método ABC permite aumentar la eficiencia de los almacenes al ahorrar tiempo a los encargados a la hora de coger y dejar los artículos, puesto que pueden tener mejor controlados los ítems más solicitados y requieren de menos movimientos para gestionarlos. También se puede mejorar aún más esta sistemática con una buena gestión de stock que contemple más unidades almacenadas de los productos que tengan más demanda.

### **Beneficios de ABC**

- Jerarquización diferente del costo de sus productos, reflejando una corrección de los beneficios previamente atribuidos a los productos de bajo volumen.
- Se aumenta la credibilidad y la utilidad de la información de costeo, en la toma de decisiones.
- Facilita la implantación de la calidad total
- Elimina desperdicios y actividades que no agregan valor al producto.
- Facilita la utilización de la Cadena de valor como herramienta de la competitividad.

### **Gestión de Inventarios**

La gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la contabilidad de costos y se define como la administración adecuada del registro, compra, salida de inventario dentro de la distribuidora. Una empresa suele mantener un número mínimo de stock para hacer frente a aumentos de demanda, de la misma forma que también tiene que disponer de los productos necesarios para continuar con la comercialización y que no

se produzca ninguna pausa en la actividad.

**Mecanismos de seguridad:** Conjunto de elementos que previene algún riesgo o asegura el buen funcionamiento de la mercadería dentro de la distribuidora, precavando que falle o se dañe el inventario.

**Controles de existencias:** Tener un control minucioso de la mercadería que se encuentra en las instalaciones de la distribuidora, son recursos que tienen un valor económico y se encuentran dentro de un proceso productivo.

**Registro de entradas y salidas:** Es la actividad estructural que definen la cantidad y naturaleza de las actividades cotidianas que se efectúan dentro de la distribuidora, para saber la cantidad de movimientos de la actividad comercial en el manejo del inventario.

**Máximos y Mínimos por producto:** Establecimiento de la cantidad límite superior e inferior de la existencia de un producto en el inventario, dependiendo de su movimiento.

### **Valoración del inventario**

Reconozco que los inventarios en la contabilidad, representan una de las cuentas o partidas más importantes del grupo de los Activos, y lo digo con total seguridad porque si hablamos de una empresa comercial, los inventarios son la fuente de beneficios económicos es decir si se los vende a los inventarios ingresa efectivo, aquel efectivo permite seguir desarrollando las actividades comerciales.

Para visualizar el proceso de los inventarios es importante conocer cada uno de los movimiento que ellos tienen como por ejemplo la compra, venta, almacenaje, devolución eso lo podemos lograr mediante las tarjetas KARDEX, el mismo que funciona a base de un método de valuación o método de valoración de los inventarios.

Los Métodos de valoración de los inventarios.

Estos métodos de valoración de inventarios o fórmulas del costo, permiten y reconocen las NIIF Completas las NIIF para PYMES son:

- Identificación específica de sus costos individuales
- Método promedio ponderado
- Método FIFO o PEPS ( Primero en entrar - Primeras en salir)



Por lo tanto al aplicar la contabilidad con NIIF no se permite la aplicación de los siguientes métodos de valoración.

- Método LIFO O UEPS (Últimas en entrar – Primeras en salir)
- Método del último precio del mercado
- Método promedio simple

### **Peps.: Primeras Entradas Primeras Salidas**

Este método consiste en que los primeros artículos que entran a la distribuidora, son los primeros en salir por lo tanto en inventario o sea las existencias están valuadas a las últimas entradas o sea a los últimos precios de adquisición. El costo de ventas queda valuado a las primeras compras del periodo contable. Cuando existe alza en los precios o sea en época inflacionaria el inventario queda sobrevaluado ya que tiene precios de compra recientes, y el costo de venta queda valuado a precios anteriores, esto afectará los resultados produciendo una mayor utilidad.

### **Ueps.: Últimas Entradas, Primeras Salidas**

Este método quiere decir que los últimos artículos que entran a la distribuidora son primeros en salir, esto quiere decir que el inventario final está representado por las primeras entradas y por lo tanto está valuado a precios de adquisición antiguos. Los artículos vendidos y que se encuentran en el costo de ventas, representan las últimas compras del periodo y están valuados a los últimos precios de adquisición. En una época de alza de precios o sea en época inflacionaria el costo de ventas queda valuado a costos recientes lo que afecta los resultados, reduciendo la utilidad. El inventario queda valuado a costos más antiguos es decir a un valor menor que a precio de mercado. Para poder valorar un inventario con éste método se toman las facturas de las primeras compras del ejercicio.

### **Costos Promedios**

Los costos promedios se obtienen dividiendo el valor del inventario de mercancías entre el número de unidades en existencia. Con el costo promedio se valúan los artículos en el inventario, así como las unidades vendidas que van a dar al costo de ventas. Del concepto anterior podemos desprender la fórmula empleada para calcular el precio promedio, considerando que “el importe acumulado de las erogaciones aplicable”, podemos denominarlo saldo y el “número de artículos adquiridos o

producidos” lo denominamos existencia, ambos datos se obtendrán de la tarjeta auxiliar de almacén en las columnas respectivas.

Sea cual sea el método de valoración que se le dé a los inventarios los permitidos por la NIIF o los no permitidos, los principales objetivos que se persiguen son:

- Lograr un control de los costos de los inventarios.
- Establecer el costo de los inventarios disponibles.
- Establecer el costo de los inventarios vendidos.

#### **2.4.4 Categorías Fundamentales de la variable dependiente: Rentabilidad.**

##### **2.4.4.1 Estados Financieros**

Para Lozan (2011) nos menciona que los estados financieros son: “Documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período a una fecha o periodo determinado.

Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios. La mayoría de estos documentos constituye el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera.

Los estados financieros son las herramientas más importantes con que cuentan las organizaciones para evaluar el estado en que se encuentran. El objetivo de los estados financieros es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas.

” En las Normas Internacionales de Contabilidad, menciona que los Estados Financieros constituyen: “Representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general es suministrar información acerca de la situación 40 financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones

económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado.”

#### **2.4.4.2 Análisis Financieros**

**Según (Pinós, 2009, págs. 92-93) nos indica lo siguiente:**

*“El análisis financiero tiene como objetivo la comparación sistemática entre masas patrimoniales del activo (representativas de los recursos empleados) y del pasivo (representativas de los fondos obtenidos) con el fin de analizar el grado de compatibilidad entre ambas desde los puntos de vista de estabilidad financiera de la empresa y de posibilidades para un desarrollo equilibrado, y de este modo ayudar a la toma de decisiones en tiempo útil.”*

Se trata de un proceso de reflexión con el fin de evaluar la situación financiera actual y pasada de la empresa, así como los resultados de sus operaciones, con el objetivo básico de determinar, de mejor modo posible, una estimación sobre la situación y los resultados futuros.

El proceso del análisis consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos a los estados financieros para deducir una serie de medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros, es convertir los datos en información útil. (Dominguez, 2007)

“La gerencia de la empresa trata de situar a la misma manera tal que no solamente escape de problemas como el desequilibrio o la inestabilidad, sino que también sea capaz de resolver cuestiones tales como la cuantificación de los recursos financieros y la estabilidad financiera, que requieren una atención constante, además debe tomar decisiones ajustadas indicando cómo, cuánto y en qué desarrollar los planes, con base en una información adecuada. Por último, conviene recordar que la práctica financiera tiene mucho menos precisión que con obtener ganancias y reducir riesgos.” (2007, pág. 150)

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

## **Métodos de Análisis Financieros:**

- Rentabilidad: Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial.
- Liquidez: los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para cancelar.

La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

Conocer el por qué la empresa está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

La logística abarca a todas las áreas de la empresa para diseñar, desde las etapas de identificación de la necesidad y concepción de los productos y/o servicios, un proceso que incluya todos los medios necesarios para obtener los mejores resultados, en términos económicos y de satisfacción del consumidor. (Economía y Finanzas , 2013)

### **2.4.4.3 Rentabilidad**

Según: (Joenk, 2005) La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido. En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital

invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). (Fernández, 2003)

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla. (Arturo, 2006)

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

En el libro de (Morillo, 2005) nos dice: La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario).

### **Indicadores de Rentabilidad**

Los indicadores básicos de la Rentabilidad son dos: Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera.

La Rentabilidad Económica también es conocida como rendimiento y sus siglas son ROI, provenientes de del inglés (Return on Investment). Para Boned (2005) la rentabilidad económica “relaciona el beneficio antes de intereses e impuestos, o BAI, con el activo total de la empresa. El BAI se utiliza para evaluar el beneficio generado por el activo, con independencia de su financiación” (p.20).

Por lo tanto la rentabilidad económica mide la productividad del activo. La rentabilidad económica se la calcula antes del cálculo de impuestos, es por ello que es un indicador que no nos indica una ganancia neta. Para calcular la rentabilidad económica se utiliza la siguiente formula:  $ROI = \text{Beneficio antes de impuestos e intereses} / \text{activo}$ .

“La rentabilidad económica expresa el rendimiento contable del activo neto, sin contemplar la incidencia de la estructura de financiación” (Pérez & Carballo Veiga, 2013, p.111) El beneficio antes de impuestos e intereses se lo obtiene de restar los ingresos de la empresa menos los costes no financieros, esto quiere decir que tomamos

el total de los ingresos que la empresa ha tenido y restamos todos los costos con excepción de los intereses que generen deudas que la empresa haya contraído, tampoco se restan los impuestos, por lo cual este beneficio es conocido también como beneficio operativo, beneficio bruto, o beneficio de explotación.

Para Eslava (2003) “La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto al pasivo, como a los propios accionistas de la empresa”

La rentabilidad económica se la obtiene al dividir los beneficios netos para los recursos propios, mientras mayor sea este indicador mayor será la productividad de la empresa, es decir este indicador tiene una relación directa con la productividad empresarial.

Para poder obtener un valor porcentual lo único que se hace es multiplicarlo por cien.

$$\text{ROI} = \text{Beneficio antes de impuestos e intereses} / \text{activo} * 100$$

### **Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera es el más importante para los propietarios de una empresa ya que mide el beneficio neto generado por la empresa en relación a la inversión realizada por los propietarios de la misma a través de sus aportaciones recogidas en la cuenta de capitales propios. (García Parra, 2006)

La rentabilidad financiera es la medición entre el beneficio neto y los capitales propios, la fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \text{beneficio neto} / \text{fondos propios}$$

La rentabilidad financiera también se la puede expresar como un valor porcentual al multiplicarlo por cien.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \text{beneficio neto} / \text{fondos propios} * 100$$

Este indicador siempre será positivo y lo más elevado posible.

Las siglas con las que se simboliza a la rentabilidad financiera son ROE, la rentabilidad financiera es también conocida como Rentabilidad Neta o Rentabilidad de fondos propios.

El beneficio neto es la ganancia de los propietarios de la empresa, una vez que ya han

sido pagados los intereses, los costos financieros y los impuestos, porque la primera obligación de los inversionistas o propietarios es pagar los intereses y los impuestos, lo que quede después de estos pagos es el conocido beneficio neto.

Se introduce un nuevo concepto, el coste de oportunidad, que es la rentabilidad mínima que se podría obtener al invertir en activos con un riesgo similar a la inversión hecha en la empresa.

Este coste está integrado por la rentabilidad de los activos sin riesgo (bonos y obligaciones del Estado) más una prima de riesgo. Los accionistas exigirán que la rentabilidad financiera, o ROE, sea igual o superior al coste de oportunidad de los accionistas. (L, 2005) Por otro lado Torca (2011) asegura que los indicadores de rentabilidad son dos.

“El primer elemento de rentabilidad que podemos analizar es la rentabilidad sobre los activos utilizados (sobre el activo total)” (p.20) Este elemento es conocido como ROA, que significa Return on Assets y se la calcula de la siguiente manera:

$ROA = \text{Beneficio neto} + \text{Intereses} / \text{Activos Totales}$ .

“Pero los accionistas quieren saber la rentabilidad de su dinero, no la de los activos totales. Es decir, la rentabilidad sobre los fondos aportados por los accionistas, llamado capital social o equity” (Torca, 2011, p.20)

Los accionistas necesitan conocer la rentabilidad sobre el capital que invirtieron. Este indicador en inglés es Return on Equity (ROE) Para calcular el ROE se utiliza la siguiente formula.

$ROE = \text{Beneficio Neto} / \text{Fondos Propios}$

En conclusión los inversionistas pueden calcular la rentabilidad con cualquiera de las formulas antes indicadas, los dos indicadores de rentabilidad mostrarán las ganancias que la empresa está generando, pero cada indicador tiene su función, los inversionistas calcularán la rentabilidad económica si quieren conocer qué tan productiva está siendo la empresa, y se calculará la rentabilidad financiera cuando se quiera conocer la ganancia que se tiene con relación al capital propio invertido.

## Índices de la rentabilidad

### Índice De Rentabilidad Sobre Las Ventas

$$\frac{GANANCIA\ O\ UTILIDAD\ LIQUIDA}{VENTAS\ TOTALES}$$

### Margen Operacional De Utilidad

$$\frac{UTILIDAD\ OPERACIONAL}{VENTAS\ TOTALES}$$

### Margen Bruto De Utilidad

$$\frac{UTILIDAD\ BRUTA}{VENTAS\ NETAS}$$

### Margen Neto De Utilidad

$$\frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ NETAS}$$

### Rotación de Inventario

$$\frac{VENTAS\ AL\ PRECIO\ DE\ COSTE}{EXISTENCIAS}$$

### Ganancia Brutas en Ventas

$$VENTAS - COSTO\ DE\ VENTAS$$

## Ratios de la Rentabilidad

Según Boned (2005) “Una ratio es el cociente entre dos magnitudes, de una empresa en este caso, que se utiliza como herramienta para diagnosticar la situación económico-financiera de dicha empresa” (p.18)

Una vez que la empresa haya calculado la rentabilidad Financiera o Económica, lo que



se pretende conocer es si la rentabilidad ha sido baja o alta, y por qué. Para conocer esto lo que se puede hacer es descomponer la rentabilidad en ratios. Los mismos que se presentan a continuación.

- Rotación
- Margen
- Apalancamiento Financiero

La fórmula quedará de la siguiente manera  $\text{Rentabilidad} = \text{Rotación} * \text{Margen} * \text{Apalancamiento Financiero} * \text{Efecto fiscal}$ .

A continuación definiremos cada uno de los ratios mencionados.

Margen Izard (2010) define este término de la siguiente manera “El margen es el beneficio que se gana por unidad de ventas” (p.63) Este ratio está directamente relacionado con la cantidad de ventas que la empresa tiene, se puede trabajar no solamente con las ventas, sino también con las compras, de lo descrito podemos analizar este ratio, descomponiéndolo de la siguiente manera.

$\text{Margen} = \frac{\text{Ventas} - \text{C. Compras} - \text{C. operativos} + \text{Atípico}}{\text{Ventas}}$  Las empresas de distribución de compra y venta pueden aumentar su margen reduciendo los costes tanto de compras como de operación y aumentando o subiendo los precios de los productos que se dedican a vender.

### **Apalancamiento Financiero**

El apalancamiento es la proporción de un activo que es financiado por una deuda, es decir el apalancamiento es una obligación que tiene la empresa, ya sea con un proveedor u con instituciones financieras, fondos que son destinados a activos, son los activos que se obtienen no con capital propi sino con deudas adquiridas.

Como toda obligación, existen efectos tanto positivos como negativos para la empresa, se produce un efecto negativo cuando el apalancamiento o deuda es demasiado grande, ya que generan intereses y la empresa puede llegar a tener problemas para cumplir con los pagos.

### **Rotación**

Según Izard (2010) “La rotación es el número de veces que lo invertido (activos) es vendido a lo largo de un año” (p.63)

Las empresas para incrementar su rentabilidad debe procurar incrementar este ratio, es decir mientras mayor rotación de los productos mayor rentabilidad tendrá la empresa. Para que la empresa tenga una mayor rentabilidad García Parra & Jordà Lloret (2004) nos indica que se debe “aumentar la rotación de los activos. Es decir vendiendo más con los mismos activos o reducir los activos vendiendo lo mismo, con lo que mejoraremos la utilización de estos activos” (p.156) Si el ratio es elevado, estará mostrando que la empresa está aprovechando al máximo sus activos y está teniendo eficiencia productiva.

### **Toma de Desciones**

Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones dentro de la organización en diferentes contextos.

La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial

Según Marshal. D (2000, pág. 4). Es la selección de un curso de acción entre varias alternativas por lo tanto constituye la base de la planeación.

La administración es el ejercicio de dar forma de manera, consciente y constante a las organizaciones y el arte de tomar decisiones es medular para ello.

Como anteriormente se mencionó la toma de decisiones, identificación y elección de un curso de acción para tratar un problema concreto o aprovechar una oportunidad.

#### a) Elementos de la toma de decisiones

Las decisiones implican seis elementos:

**AGENTE DECISORIO:** Es aquella persona que selecciona la opción entre varias alternativas o ideas de acción.

**OBJETIVOS:** Son las metas que el agente decisorio pretende alcanzar con sus acciones.

**GUSTOS Y/O PREFERENCIAS:** Son los criterios que el agente decisorio utiliza para poder escoger.

**ESTRATEGIAS:** Es el curso de acción que el agente decisorio escoge para alcanzar mejor sus metas y/o objetivos. Toda estrategia depende de los recursos que se

disponga.

**SITUACIÓN:** Son los aspectos del entorno que rodean al agente decisorio, muchos de los cuales, están fuera de su control.

**LOGROS Y RESULTADOS:** Es la secuencia o resultante de una estrategia. Todo este proceso ayuda a que se tomen decisiones acertadas dentro de la organización siempre poniéndose de acuerdo todas las personas que conforman la entidad.

### **Factores que influyen**

- **Productividad**

La productividad es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema.

En realidad la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida. (Anónimo, 2008)

- **Intensidad de la Inversión**

Es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, este sea porque se colocó dinero y se espera obtener un interés.

- **Inversiones Temporales.**

Generalmente las inversiones temporales consisten en documentos a corto plazo (certificados de depósito, bonos tesorería y documentos negociables), valores negociables de deuda (bonos del gobierno y de compañías) y valores negociables de capital (acciones preferentes y comunes), adquiridos con efectivo que no se necesita de inmediato para las operaciones. Estas inversiones se pueden mantener temporalmente, en vez de tener el efectivo, y se pueden convertir rápidamente en

efectivo cuando las necesidades financieras del momento hagan deseable esa conversión.

- **Inversiones a Largo Plazo.**

Son colocaciones de dinero en las cuales una empresa o entidad, decide mantenerlas por un período mayor a un año o al ciclo de operaciones, Contando a partir de la fecha de presentación cabe indicar que no importa el mes de colocación de la inversión siempre al final del año calendario se presenta el balance general. (Abagnaro, 2010)

Las inversiones a largo plazo, la razón principal es la de aumentar la utilidad de los valores a través de dividendos o intereses. Aunque normalmente estas inversiones a largo plazo permanentes se realizan con pensamiento de asegurarse un mejor rendimiento del efectivo a futuro.

En los últimos tiempos y desde hace mucho la mejor opción para invertir a largo plazo es La Bolsa. Ésta se convierte en una opción muy interesante para los inversores que buscan generar beneficios en el tiempo y que buscan un rendimiento a largo plazo pacientemente y sin prisas.

- **Calidad del Servicio**

Como resultado de investigaciones, tanto bibliográficas como de mercado, hemos podido entender que todos los clientes evaluamos el servicio que recibimos a través de la suma de las evaluaciones que realizamos a cinco diferentes factores, a saber.

1. Elementos tangibles: Se refiere a la apariencia de las instalaciones de la organización, la presentación del personal y hasta los equipos utilizados en determinada compañía (de cómputo, oficina, transporte, etc.). Una evaluación favorable en este rubro invita al cliente para que realice su primera transacción con la empresa.

Es importante mencionar que los aspectos tangibles pueden provocar que un cliente realice la primera operación comercial con nosotros, pero no lograrán convencer al cliente de que vuelva a comprar.

2. Cumplimiento de promesa: Significa entregar correcta y oportunamente el servicio acordado.

Aunque ambos requisitos (entrega correcta y oportuna) pueden parecer diferentes, los clientes han mencionado que ambos tienen igual importancia, pues provocan su confianza o desconfianza hacia la empresa. En opinión del cliente, la confianza es lo más importante en materia de servicio.

3. Actitud de servicio: Con mucha frecuencia los clientes perciben falta de actitud de servicio por parte de los empleados; esto significa que no sienten la disposición quienes los atienden para escuchar y resolver sus problemas o emergencias de la manera más conveniente.
4. Competencia del personal: El cliente califica qué tan competente es el empleado para atenderlo correctamente; si es cortés, si conoce la empresa donde trabaja y los productos o servicios que vende, si domina las condiciones de venta y las políticas, en fin, si es capaz de inspirar confianza con sus conocimientos como para que usted le pida orientación.
5. Empatía: Aunque la mayoría de las personas define a la empatía como ponerse en los zapatos del cliente

- **Participación en el Mercado**

La participación de mercado es definida como la proporción (o porcentaje) de productos o servicios específicos vendidos por un negocio dentro de una región dada (que puede ser una sola comunidad o el mundo entero).

Las medidas de la participación de mercado pueden ser amplias, midiendo qué tan grande es el lugar que tiene una compañía en una industria principal. Por ejemplo, tal vez quieras saber la participación de mercado de McDonald's dentro de la industria de los restaurantes.

En otras ocasiones, la participación de mercado se enfoca estrechamente, buscando una sola línea de producto o ventas dentro de un área restringida. (Paredes, 2012)

- **Tasa de Crecimiento del Mercado**

La tasa de crecimiento demográfico o tasa de crecimiento de la población, en demografía y ecología, es la tasa o índice que expresa el crecimiento o decrecimiento de la población de un determinado territorio durante un período determinado, normalmente, un año; expresado generalmente como porcentaje de la población al

inicio de cada período o año.

El crecimiento económico del mercado es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado período (generalmente en un año).

En breves rasgos, el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías por cápita, etc.

El mejoramiento de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

## **2.5 Hipótesis**

La inadecuada logística de inventarios influye en la baja rentabilidad de la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato de la provincia de Tungurahua.

## **2.6 Señalamiento De Variables**

### **Variable Independiente**

Logística de Inventarios

### **Variable dependiente**

Rentabilidad

### **Unidad de Observación**

Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato de la Provincia de Tungurahua.

## CAPÍTULO III

### Metodología

#### 3.1 Modalidad, enfoque y nivel de investigación.

##### 3.1.1. Enfoque

La presente investigación se trata sobre la aplicación de un modelo de logística de inventarios y la rentabilidad en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato. Por lo que está centrada en un paradigma crítico-propositivo, que tiene como objetivo la comprensión, identificación de resultados, ésta es de forma aplicada y está en constante cambio y mejora, entonces esta trata de una investigación comprometida y mantenida por transformaciones de conclusiones tradicionales de teorías que demuestran la importancia de un control y monitoreo de procesos hacia resultados actuales con una nueva idea como consecuencia de aplicar un modelo de control de logística de inventarios.

Este paradigma está envuelto por lo cualitativo, la misma que usará ideas tradicionales contra ideas actuales y de nuevos resultados, que serán una guía a seguir para concretar con una propuesta acorde al análisis realizado y digitalizado en el paradigma crítico-propositivo, porque se recolectará resultados de aplicaciones al problema anteriormente mencionado para recomendar el método a incluir en sus procesos administrativos, control y de planificación. Como lo mencionan Sampieri, Hernandez, Collado, & Baptista (2010), este enfoque es secuencial y probatorio, lo que sugiere que cada etapa preceda a la siguiente y no eludir sus pasos ya que exige un orden riguroso. De igual manera Gómez (2008) respecto a este enfoque de investigación sugiere que “parte de una idea que se va acotándose de una vez delimitada, se derivan objetos y preguntas de investigación, se revisa literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica”.

El enfoque de la investigación aplicada en el estudio, se fundamentará en lo cuantitativo y cualitativo.

Cualitativo: Aquí se podrá determinar varias cualidades positivas y negativas, internas y externas en las que se desarrollan las actividades diarias de quienes conforman la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

Para (Reguera, 2008, pág. 77): “En el enfoque cualitativo se da preponderancia al análisis y comprensión con profundidad, por eso se habla de una perspectiva comprensivista”.

Se identifica las características más sobresalientes tanto de la variable independiente Logística de inventarios, como de la variable dependiente Rentabilidad.

Cuantitativo: Aquí se efectuará una toma de datos para poner analizar de qué manera se maneja la logística de los inventarios, también podremos verificar la rentabilidad de la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

Para (Reguera, 2008, pág. 77):“En el enfoque de la metodología cuantitativa (identificación con el paradigma naturalista) es exigible la medición y el control de variables, entendidas estas últimas como los aspectos o características observables y cuantificables de nuestro objeto de estudio”.

Se llegará a medir numéricamente la relación entre la variable independiente logística de inventarios, con la variable dependiente Rentabilidad y los diferentes resultados que arrojen la investigación.

Se realizará una investigación de campo, dado que resulta fundamental constatar el sitio y en directa relación con los actores del problema a investigarse, sus relaciones y reacciones, los afectos y desafectos, su entorno y su contorno.

### **3.1.2. Modalidad Básica de la Investigación**

En la siguiente investigación se presentará una interpretación real y aplicativa y será de utilidad para ordenar, agrupar o sintetizar las actividades involucradas en el trabajo investigativo, además que proporcionará toda información que se obtendrá en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

La modalidad que se utilizará para llevar a cabo la investigación será: observacional de campo o primaria y la documental-bibliográfica o secundaria.

#### **a) Observacional**

Se basa en la observación de los fenómenos o situaciones que se investiga sin necesidad de manipularlos, solo se observa, después se registran las observaciones para el análisis respectivo.

En los estudios observacionales o no experimentales se observan las situaciones ya existentes, no se construye ninguna situación porque ya existe, no manipulamos las



variables independientes ya que no se puede influir en ellas porque ya sucedieron, solo se observa en su contexto natural para luego analizarlos (Samperi, Hernandez, Collado, & Baptista, 2010)

### **b) Investigación de Campo**

La investigación de campo también conocida como investigación in situ, es aquella que se realiza en el lugar donde se presenta el fenómeno de estudio, es la que se planea, organiza y dirige para captar información de la realidad empírica que se estudia. Se utilizan diversas técnicas de recolección de datos, según sean las características del objeto de estudio, la hipótesis, objetivos y la disponibilidad de tiempo. Esta investigación se apoya en la investigación documental. (Rojas R. , 2002)

*La selección, análisis y presentación de información coherente a partir del uso de documentos. Trata de la recopilación adecuada de datos e información que permiten redescubrir hechos, sugerir problemas, orientar hacia otras fuentes de investigación, orientar formas para elaborar instrumentos de investigación.*

En la presente investigación realizaremos la ejecución de campo es decir en la Distribuidora Ofertas NG que es el lugar donde se va a desarrollar la investigación. Es importante mencionar que se ira buscando todas las debilidades que tiene la organización para tratar de resolverlas se revisará de manera minuciosa todos los documentos.

### **c) Investigación Documental-Bibliográfica**

Son los procedimientos que permiten registrar las fuentes de información, así como organizar y sistematizar la información teórica empírica que contiene un libro, artículo, informe de investigación u otros documentos, para utilizarla a fin de tener un conocimiento preliminar del objeto de estudio o plantear el problema de investigación, el marco teórico y conceptual y las hipótesis, como en el proceso de investigación documental se dispone, esencialmente, de documentos, que son el resultado de otras investigaciones, de reflexiones de teóricos, lo cual representa la base teórica del área del objeto de investigación, el conocimiento se construye a partir de la lectura, análisis, reflexión e interpretación de dichos documentos. (Rojas R. , 1989)

En la siguiente investigación se aplicará todos los procedimientos que sean necesarios

para disponer de toda la documentación de la Distribuidora Ofertas NG para poder analizar todas sus debilidades se dará un tratamiento especial a las facturas de venta, facturas de compra, kardex medio en donde se controla a los inventarios y todos los estados que arrojen resultados de la rentabilidad de la empresa.

### **3.1.3. Nivel o Tipo de Investigación**

Los estudios relacionales se caracterizan porque evalúan el nivel de vinculación entre dos o más variables, pudiéndose incluir varios pares de evaluaciones de esa naturaleza en una única investigación (Samperi, Hernandez, Collado, & Baptista, 2010)

En la presente investigación se aplicará los estudios relacionales para determinar cómo se relaciona la logística de los inventarios y la rentabilidad en las distribuidoras de plásticos y artículos de hogar en la ciudad de Ambato.

La presente investigación pasará por los niveles de investigación exploratorio y descriptivo.

#### **a) Investigación exploratoria**

El objetivo principal de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema. Este tipo de estudios ayuda a dividir un problema en subproblemas, este nos ayuda a ser más precisos hasta para poder expresar las hipótesis de manera más sencilla. Permite generar el criterio y dar prioridad a algunos problemas. El estudio exploratorio es útil para incrementar el grado de conocimiento del investigador respecto al problema. (Namakforoosh, 2005)

*Para Hernandez, Fernandez & Baptista (1991) “Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que ha sido abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que únicamente hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio.”*

En la presente investigación se irá buscando paso por paso el origen del problema y se tratará de dar solución. De la misma manera se revisará todos los documentos de manera minuciosa para que la investigación sea de ayuda para la Distribuidora.

## **b) Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva tiene como objetivo primordial la descripción de la realidad, siendo sus principales métodos de recolección de información la encuesta e incluso la observación. La investigación descriptiva hace una reseña del estado actual del fenómeno, describe la situación prevaleciente en el momento de realizarse el estudio, para saber quién, dónde, cuándo, cómo y porqué del sujeto de estudio. (Salkind, 1999) (Ruiz & Salkind , 2010)

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. (Mario, 1997; Díaz, 2012)

“Muy frecuentemente el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir como es y se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986). Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así, nos ayuda a describir lo que se investiga.” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 1991)

Aquí se irá describiendo cada uno de los factores que afectan para que en la empresa no exista un adecuado manejo de la logística de los inventarios que da como resultado la baja rentabilidad en la distribuidora, de la misma manera trataremos de describir en forma cuidosa y eficiente cada una de las debilidades que tiene la organización para que tenga este tipo de problemas e iremos planteando soluciones razonables para que la organización.

## 3.2. Población

### 3.2.1. Población

Según el autor (Mario, 1997, pág. 114) La población es un conjunto de individuos, personas, documentos de la misma clase, limitada por el estudio. "La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación".

Según Hernandez&Bautista (1991) nos menciona la siguiente definición sobre población que fue recogida de otro investigador en su libro "Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

La población es la totalidad de unidades de análisis del conjunto a estudiar. Es el conjunto de objetos, elementos, fenómenos en los cuales pueden presentarse determinada característica susceptible de ser estudiada.

La población a ser investigada son las personas que forman parte de la Distribuidora Ofertas NG ubicada en la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.

Cabe indicar que en la Distribuidora Ofertas NG de la Ciudad de Ambato voy a tomar una población de diferente dependencia y responsabilidades ya que nuestro estudio lo realizaremos con personas del departamento de Ventas y el departamento Administrativo. El instrumento que utilice para la investigación será la encuesta va dirigida a Los colaboradores que directamente tiene que ver con el manejo de los inventarios en la distribuidora.

**Tabla 2 Población de Ofertas NG**

<b>Personas</b>	<b>Departamento Administrativas</b>
Gerente	1
Administrador General	1
Administrador	1
Contadora	1

Auxiliar contable	1
<b>Total personas administrativas</b>	<b>5</b>
<b>Personas</b>	<b>Departamento de Ventas</b>
Vendedores	3
Despachadores	4
Percheros	3
Bodeguero	2
<b>Total de personas de venta</b>	<b>12</b>
<b>Documentos</b>	
Facturas de compra	570
Facturas de venta	9810
Kardex	20
Balance de pérdidas y ganancias	1

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez C.

### 3.2.2. Muestra

La muestra es una parte de la población en estudio, escogida de manera que en ella queden representadas las características que distinguen a la población de la que fue tomada. (Moreno, 2007)

Según Hernández, Fernández, & Baptista, (1991)“la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

Se tomará como muestra el total de la población de personas, del departamento Administrativo y el departamento de Ventas en vista de que es muy pequeña, la cual

será sometida a la prueba de t - student para la comprobación de la hipótesis.

El detalle de las facturas de compra y venta, sirve solamente como información del total de mercaderías adquiridas y vendidas, ratificando el volumen de inventario que cuenta la empresa.

**Tabla 3 Detalle de las Facturas de Ofertas NG**

<b>MES</b>	<b>NÚMERO COMPRA</b>	<b>NÚMERO VENTA</b>
<b>Febrero</b>	35	825
<b>Marzo</b>	40	649
<b>Abril</b>	48	774
<b>Mayo</b>	57	1023
<b>Junio</b>	46	842
<b>Julio</b>	39	657
<b>Agosto</b>	41	689
<b>Septiembre</b>	52	743
<b>Octubre</b>	50	786
<b>Noviembre</b>	64	841
<b>Diciembre</b>	58	1235
<b>Totales</b>	<b>570</b>	<b>9810</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez C.

### 3.3 Operacionalización de Variables

#### 3.3.1 Operacionalización de variable Independiente

Tabla 4 Variable Independiente: logística de inventarios

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEM	TÉCNICA
<p>Logística de Inventario</p> <p>Es el proceso que consiste en administrar el flujo integrado de mercancías, desde la compra, pasando por la distribución almacenaje y venta, hasta que la entrega al consumidor final.</p>	Proceso	Compra	¿Se compra mercadería que tiene alta rotación?	Encuesta al personal
		Almacenamiento	<p>¿Qué tipo de procedimiento utilizan para almacenar el inventario?</p> <p>¿Qué medidas de precaución toman para que el inventario no se dañe?</p>	Encuesta al gerente

			<p>¿Se registra de manera oportuna todas las ventas?</p> <p>¿Se actualiza el sistema en cada una de las salidas de las mercaderías?</p>	
		Venta	<p>¿La distribuidora cotiza precios para adquirir sus productos?</p> <p>¿Tienen una lista de proveedores con los mejores precios y artículos?</p>	Encuesta al contador
	Administrar	Gestionar	<p>¿Qué gestión realiza la empresa en</p> <p>Comparación con la competencia?</p>	
		Planificación		



	Mercancías		<p>¿Cómo se maneja el inventario?</p> <p>¿Existe el debido espacio para almacenar el inventario?</p> <p>¿Se utiliza algún sistema para el control de inventario?</p> <p>¿Se sienten satisfechos los clientes al adquirir nuestros productos?</p>	Encuesta a los vendedores
		Inventarios	<p>¿Considera que la comercialización que realiza la empresa es la correcta?</p>	
	Cliente	Personas		

Fuente:Elaborado por Andrea Núñez C.

### 3.3.2 Operacionalización de variable dependiente

Tabla 5 Variable dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA
<p>RENTABILIDAD: Índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.</p>	Económica	Total Inversión	Considera usted que la empresa realiza una buena inversión?	Encuesta al personal administrativo.
		Índices financieros	Se presenta constantemente informes financieros al propietario sobre los gastos incurridos?	
		Cálculo de la rentabilidad	El promedio de ventas que mantiene la empresa es razonable?	
	Financiera	Total de la ventas	Cuenta la empresa con un control sobre las ventas que realiza la empresa?	Encuesta al gerente
		Estados Financieros	Se revisa permanentemente la liquidez de la empresa antes de tomar decisiones financieras?	
		indicadores financieros	Conoce la importancia de los Indicadores Financieros en la rentabilidad de la empresa?	

Fuente: Elaborado por Andrea Núñez C.

### 3.4. Plan de recolección de Información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

Se usara técnicas como son:

- Observación a través de fichas de observación
  - Encuesta a través de cuestionarios
  - Checking List
- Definición de los sujetos: personas u documentos que van a ser investigados.

Los sujetos a ser investigados acorde a la población corresponden a las personas que laboran dentro de la empresa en el Departamento Administrativo y el Departamento de Ventas que se va a estudiar en la Distribuidora Ofertas NG ubicado en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua.

Mientras que los documentos será una información adicional para conocer el flujo de compras y ventas en el total de facturas.

- Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.

La técnica utilizada, para el desarrollo de la variable independiente y dependiente, será la encuesta; esta técnica recaba información sobre un sector denominado muestra para inferir el comportamiento del universo que se desea indagar.

*“La Encuesta es una técnica que recopila información por medio de preguntas escritas organizadas en un cuestionario impreso. Se emplea para investigar hechos o fenómenos de forma general. Las respuestas se recogen de modo especial y se determinan del mismo modo las posibles variantes de respuestas estándares, lo que facilita la evaluación de los resultados por métodos estadístico. “*

- Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.

El instrumento seleccionado para la investigación es la encuesta la cual está dirigida a las personas que trabajan en el Departamento de Ventas y el Departamento Administrativo, el cual consiste en un conjunto de preguntas sobre hechos que interesan en una investigación.

Con la técnica a utilizar sobre el análisis de los documentos de la empresa podremos

determinar por qué se originó el problema revisaremos los estados de pérdidas y ganancias y se podrá determinar por qué es la baja rentabilidad de la distribuidora y con todos estos resultados se podrán tomar medidas correctivas para la organización.

- Selección de recursos de apoyo (equipos de trabajo).
- No se va a requerir de terceras personas para realizar las encuestas.
- Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.

El método de investigación a ser aplicado en la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua será el método científico, se desarrollarán con preguntas cerradas y el análisis de los documentos.

La presente investigación se basará en:

- Libros de Contabilidad General
- Artículos Científicos
- Libros de Rentabilidad
- Páginas Web
- Revistas

**Tabla 6 Procedimientos de Recolección de Información**

<b>TÉCNICAS</b>	<b>PROCEDIMIENTOS</b>
<b>Encuesta</b>	¿Qué técnicas de recolección? Cuestionario
	¿Dónde? En la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.
	¿Cuándo? Enero del año 2016.
	¿Con qué? Recursos Propios
	¿Cuántas veces? Las veces que sea necesarias

**Fuente:** Elaborado por: Andrea, N. (2016)

La investigación documental como parte esencial de un proceso de investigación científica, puede definirse como una estrategia en la que se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades teóricas y empíricas usando para ello diferentes tipos de documentos donde se indaga, interpreta, presenta datos e información sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, métodos e instrumentos que tiene como finalidad obtener resultados que pueden ser base para el desarrollo de la creación científica. (Martinez, 2002)

### **3.5. Plan de procesamiento de la información**

- **Revisión crítica de la información recogida.**-Trata acerca de depurar la información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.

- **Repetición de la recolección.**-En ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.

Se analizará cada uno de las preguntas que se realizan al gerente, administrador, contador, empleado, y cada una de las personas que trabajan en la distribuidora para después de realizar las encuestas se pueda analizar y tomar correctivos y mejoramiento para que la organización salga adelante.

### **3.6. Plan de análisis e interpretación de resultados**

- **Análisis de los resultados estadísticos.**-Enfatizando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
- **Interpretación de los resultados.**-Se realizará con el apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
- **Comprobación de hipótesis.**- El propósito del análisis estadístico es reducir el nivel de incertidumbre en el proceso de toma de decisiones. El método estadístico de comprobación de hipótesis a ser utilizado en el desarrollo de la investigación es la t- Student.
- **Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.**- Para el establecimiento de las conclusiones y recomendaciones se tomará en cuenta los objetivos planteados en el capítulo 1, y se redactará una conclusión y recomendación para cada objetivo específico

## CAPÍTULO IV

### Análisis e Interpretación de Resultados

#### 4.1. Análisis e Interpretación

El análisis de resultados consiste en desintegrar una idea en partes, con el objetivo de describirlas y explicarla las causas de hechos que constituyen el todo.

Consiste en dar conclusiones acertadas del análisis que se ha realizado. En este capítulo se detallará los resultados obtenidos en la distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

A través de la técnica de recolección se hizo uso de cuestionarios, con encuestas; las mismas que va dirigidas al Departamento de Administrativo y al Departamento de Ventas. Se utilizará el instrumento estadístico t-student para comprobar la hipótesis. Todos los gráficos y tablas que se presentan a continuación son elaborados por la investigadora.

##### 4.1.1. Análisis de resultados de la encuesta dirigida al personal administrativo de la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

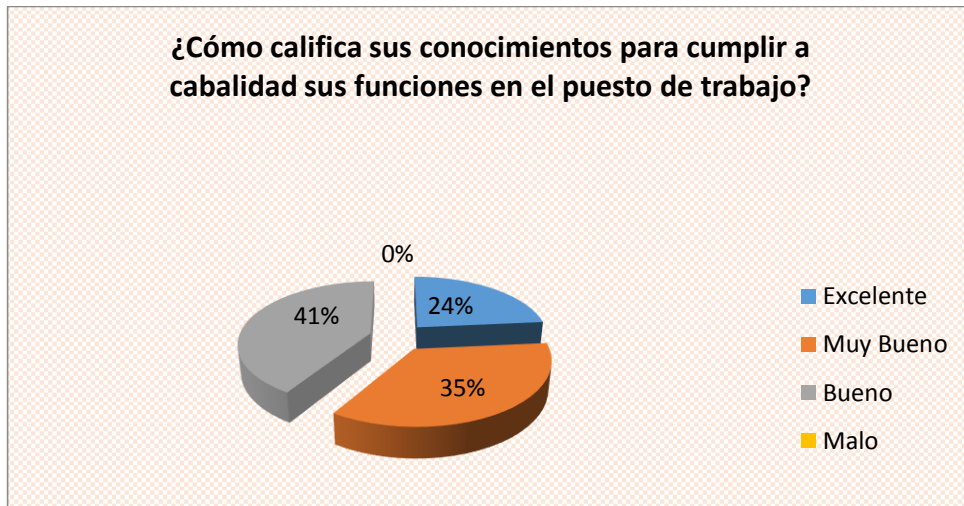
**PREGUNTA N° 1** ¿Cómo califica las funciones realizadas en la distribuidora Ofertas NG?

**Tabla 7** Conocimientos de las funciones del Puesto de Trabajo

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Excelente	4	24%
Muy Bueno	6	35%
Bueno	7	41%
Malo	0	0
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 3 Conocimientos de las funciones del Puesto de Trabajo**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

### **Análisis**

Una vez realizada la encuesta señalan el 24% desempeñan las funciones de excelente manera dentro de la distribuidora, el 35% muy bueno y el 41% bueno.

### **Interpretación**

Se verificó que la distribuidora si cuenta con personal capacitado, que cumplen con las funciones de trabajo otorgadas a cada uno de ellos. Pero es necesario que se realicen capacitaciones permanentes para el desempeño eficaz de los trabajadores



**PREGUNTA N° 2** ¿Cómo califica la comunicación que tienen los trabajadores y los administrativos dentro de la distribuidora?

**Tabla 8 Comunicación del Personal**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
<b>Excelente</b>	10	<b>59%</b>
<b>Muy Bueno</b>	5	<b>29%</b>
<b>Bueno</b>	2	<b>12%</b>
<b>Malo</b>	0	<b>0</b>
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Andrea Núñez

**Gráfico 4 Comunicación del Personal**



**Fuente:** Elaborado por: Andrea Núñez

### **Análisis**

Después de haber terminado con el proceso de la encuesta el 59% señalan que hay una excelente comunicación entre los trabajadores y los directivos de la distribuidora, el 29% indican que la comunicación es muy buena, y el 12% dicen que es buena.

## Interpretación

Se constató que en la distribuidora si existe comunicación entre los administradores y trabajadores, lo que es muy importante para poder tomar decisiones conjuntas. Se puede mencionar que cuando existe un ambiente de trabajo armonioso la empresa se desarrollará de manera eficiente.

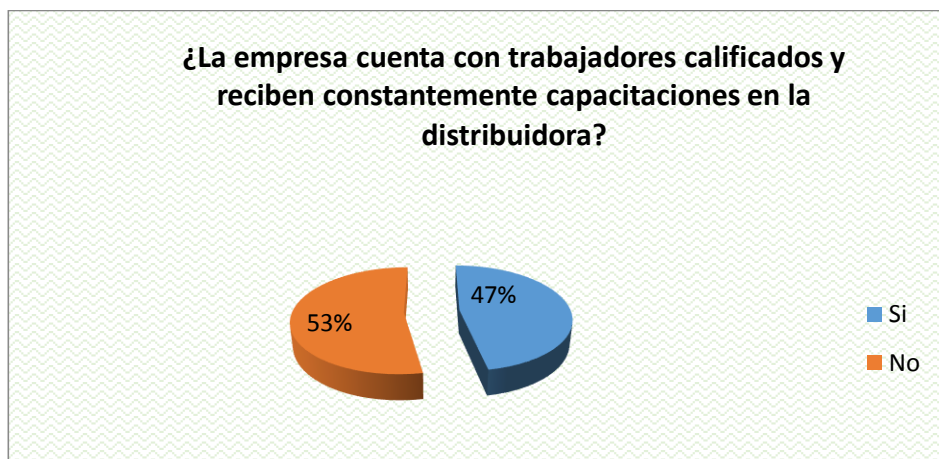
**PREGUNTA N°3** ¿La empresa cuenta con trabajadores calificados y reciben constantemente capacitaciones en la distribuidora?

**Tabla 9 Calificación y Capacitaciones del Personal**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Si	8	47%
No	9	53%
Total	17	100%

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 5 Calificación y Capacitaciones del Personal**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

## Análisis

Se pudo verificar que 9 personas dicen que la empresa no cuenta con trabajadores calificados y que no reciben constantemente capacitaciones, y 8 personas respondieron

que si reciben capacitaciones pero que no son muy seguidas.

### Interpretación

Después de haber realizado la encuesta al personal de Ofertas NG se detecta que si existen capacitaciones pero no son esporádicas, lo que se pudo identificar que necesitan capacitaciones más específicas.

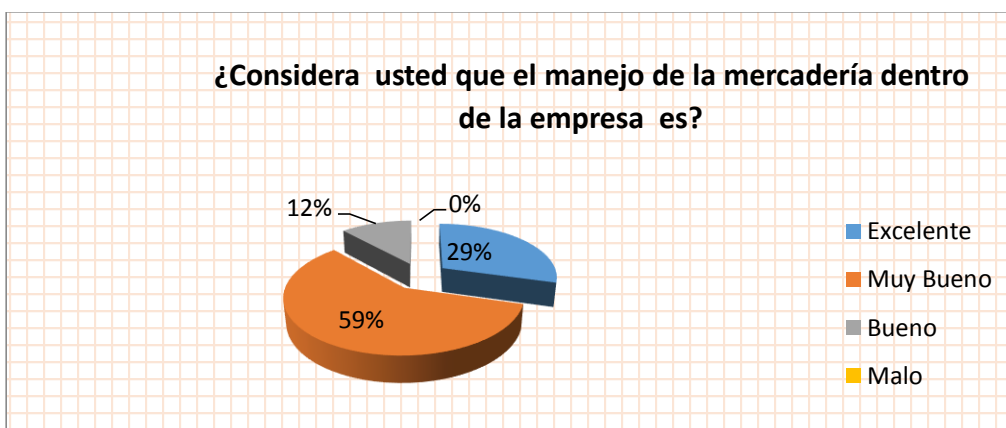
**PREGUNTA N° 4** ¿Considera usted que el manejo de la mercadería dentro de la empresa es?

**Tabla 10 Manejo de la Mercadería**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Excelente	5	29%
Muy Bueno	10	59%
Bueno	2	12%
Malo	0	0
Total	17	100%

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 6 Manejo de la Mercadería**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

## Análisis

Realizada la encuesta el 29% responden que el manejo de la mercadería es excelente, el 59% señalan que es muy buena y el 12% de buena en el manejo de la mercadería dentro de la distribuidora.

## Interpretación

Es importante indicar que la empresa si cuenta con el manejo de inventario dentro de la distribuidora pero que la debilidad que la empresa tiene es que no cuenta con controles eficientes para salvaguardar la mercadería

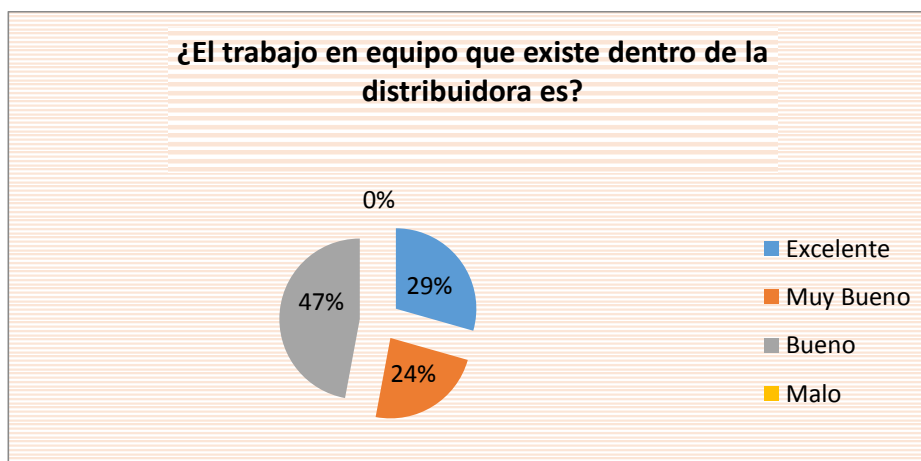
**PREGUNTA N° 5** ¿El trabajo en equipo que existe dentro de la distribuidora es?

**Tabla 11 Trabajo en Equipo**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
<b>Excelente</b>	5	<b>29%</b>
<b>Muy Bueno</b>	4	<b>24%</b>
<b>Bueno</b>	8	<b>47%</b>
<b>Malo</b>	0	<b>0</b>
<b>Total</b>	17	<b>100</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 7 Trabajo en Equipo**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

### **Análisis**

Una vez realizada la encuesta en el departamento de administración y de ventas de la distribuidora, el 29% indican que el trabajo en equipo que existe es excelente, el 24% es muy bueno y el 47% señala que el trabajo en equipo es bueno.

### **Interpretación**

Se verificó que en la distribuidora no tiene una organización definida para el trabajo en equipo ya que algunos colaboradores que se les realizó la encuesta mencionan que necesitan más empleados. Una causa es que no cuentan con el presupuesto necesario para adquirir trabajadores, pro sin embargo si tratan de realizar tareas conjuntas dentro de la organización.

**PREGUNTA N° 6** ¿Considera que la distribuidora cuenta con adecuadas políticas para el manejo del inventario?

**Tabla 12 Adecuadas Políticas para el manejo del Inventario**

<b>Descripción</b>	<b>Tabulación</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	10	<b>59%</b>
<b>No</b>	7	<b>41%</b>
<b>Total</b>	17	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 8 Adecuadas Políticas para el manejo del Inventario**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

### **Análisis**

Los encuestados señalan que el 59% responden que si se aplican políticas para el manejo de inventario y el 41% dijeron que no se aplican.

### **Interpretación**

Después de haber realizado la encuesta al Departamento Administrativo y al de Ventas se pudo notar que existen políticas de inventario pero que no son difundidas por escrito y que desconocen de las mismas lo que ocasiona que no se realice un control adecuado de la mercadería. Cabe indicar que la mayoría que dijeron que si son porque ya llevan laborando en la distribuidora de 2 años en adelante los demás colaboradores desconocen.

**PREGUNTA N° 7** ¿Cómo calificaría las estrategias de comercialización utilizadas por la distribuidora promoción, publicidad, distribución?

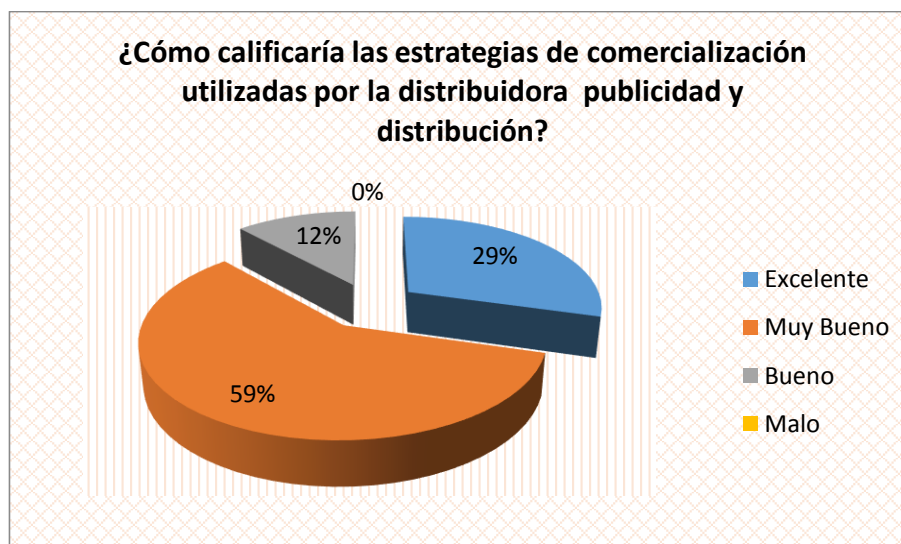
**Tabla 13 Estrategias de Comercialización utilizadas**

<b>Descripción</b>	<b>Tabulación</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Excelente</b>	5	<b>29%</b>
<b>Muy Bueno</b>	10	<b>59%</b>
<b>Bueno</b>	2	<b>12%</b>

<b>Malo</b>	0	<b>0</b>
<b>Total</b>	17	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 9 Estrategias de Comercialización utilizadas**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

### **Análisis**

Los encuestados señalan que el 29% se maneja de manera excelente el aspecto de la promoción y publicidad dentro de la distribuidora. El 59% dice que es aplicada de muy buena manera las estrategias de comercialización y el 12% de manera buena en la distribuidora.

### **Interpretación**

Se verificó que si existe promoción y publicidad dentro de la distribuidora pero que se debería utilizar otro tipo de estrategias para que los clientes conozcan la variedad de productos que la empresa comercializa. Lo que solicitan el personal que respondieron que no es que la empresa contrate un medio de comunicación local para que se pase por televisión y radio local el espacio publicitario de la empresa.

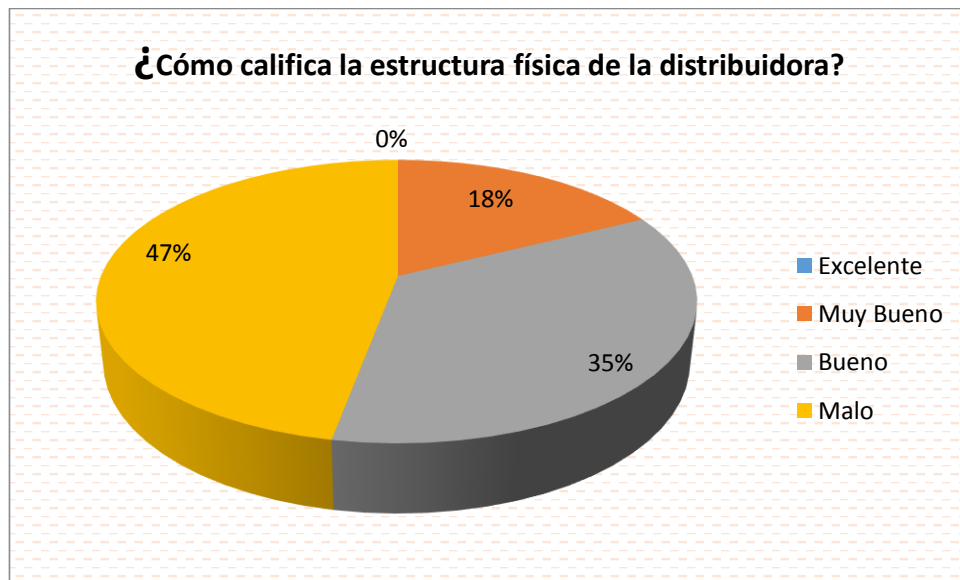
**PREGUNTA N° 8** ¿Cómo califica la estructura física de la distribuidora?

**Tabla 14 Estructura Física**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Excelente	0	0
Muy Bueno	3	18%
Bueno	6	35%
Malo	8	47%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 10 Estructura Física**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Análisis**

Una vez realizada la encuesta con una población de 17 personas señalan que la estructura física de la empresa en un 18% se encuentra en excelente estado, el 35% señala que es bueno y el 47% en mal estado.



## Interpretación

La mayoría de colaboradores, no están conformes con la estructura física de la distribuidora por varios factores, es muy pequeña, no se le puede dar el debido control a la mercadería. No se cuenta con una debida infraestructura para poder localizar los productos con mayor rotación de manera rápida, esto ocasiona que existan pérdidas económicas, pérdida de recursos y tiempo en buscar la mercadería.

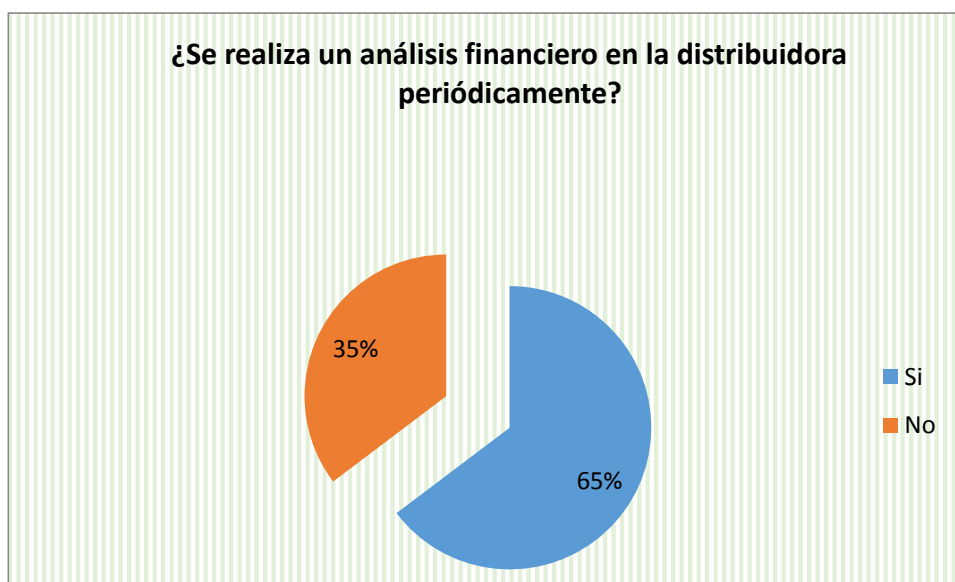
**PREGUNTA N° 9** ¿Se realiza un análisis financiero en la distribuidora periódicamente?

**Tabla 15 Análisis Periódico de los Niveles de Rentabilidad**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Si	11	65%
No	6	35%
Total	17	100%

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 11 Análisis Financiero periódicos en la distribuidora**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

### Análisis

Los encuestados respondieron que la distribuidora en un 65% si realizan análisis financiero periódicos, y el 35% dijeron que no se realiza.

### Interpretación

Se pudo verificar que si se realiza análisis financiero periódicos, pero que no se toma adecuados correctivos y siguen manejando el inventario de manera deficiente.

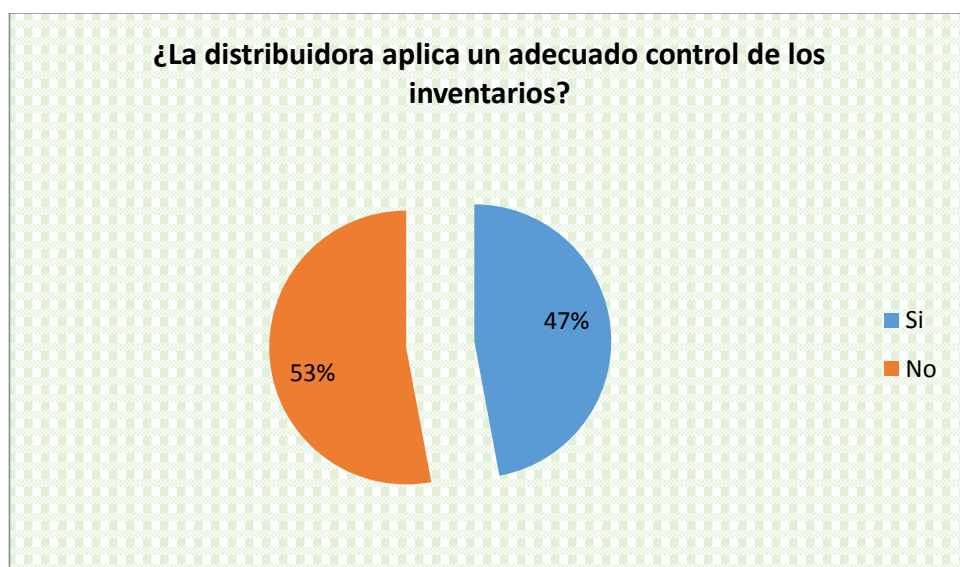
**PREGUNTA N° 10** ¿La distribuidora aplica un adecuado control de los inventarios?

**Tabla 16 Control de Inventarios**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Si	9	53%
No	8	47%
Total	17	100%

Fuente: Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 12 Control de Inventarios**



Fuente: Elaborado por Andrea Núñez

### **Análisis**

Una vez realizada la encuesta se pudo notar que 9 personas responden que si se aplica un adecuado control de los inventarios. Y que 8 personas responden que no se aplica.

### **Interpretación**

Después de haber analizado la respuesta de la encuesta se pudo identificar que la distribuidora realiza un control del inventario pero no con el debido cuidado que este se merece. Es por ello que existe pérdida en la empresa y mercadería obsoleta en la bodega. No están claramente difundidos los controles óptimos para el manejo del inventario por eso existe un alto porcentaje que responde que no se aplica controles.

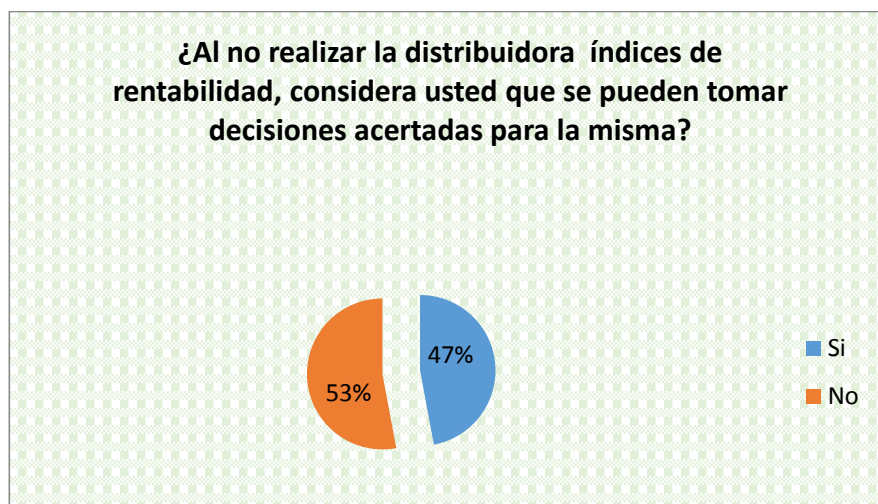
**PREGUNTA N° 11** ¿Al no calcular la distribuidora índices de rentabilidad, considera usted que se pueden tomar decisiones acertadas para la misma?

**Tabla 17 Índices de Rentabilidad**

<b>Descripción</b>	<b>Tabulación</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	8	<b>47%</b>
<b>No</b>	9	<b>53%</b>
<b>Total</b>	17	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

Gráfico 13 Índices de Rentabilidad



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

### Análisis

Una vez realizada la encuesta se pudo notar que 53% responden que al no realizar índices de rentabilidad en la distribuidora no se puede tomar decisiones acertadas ya que no conocemos la realidad de la empresa, y el 47% responden que si se podría tomar decisiones tomando otro tipo de medidas.

### Interpretación

Después de haber analizado la respuesta de la encuesta se pudo identificar que la distribuidora señala que en un 53% si se debería realizar un análisis de los índices de rentabilidad para tomar decisiones acertadas. Lo que ayudará a que la empresa estudie todos los factores económicos.

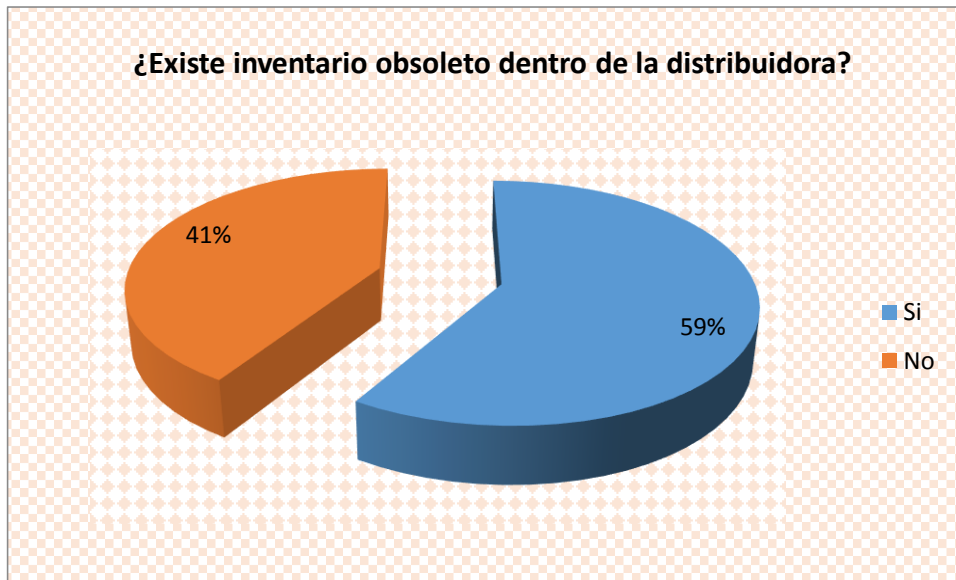
**PREGUNTA N° 12** ¿Existe inventario obsoleto dentro de la distribuidora?

Tabla 18 Inventario Obsoleto

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Si	10	59%
No	7	41%
<b>Total</b>	17	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez.

**Gráfico 14 Inventario Obsoleto**



**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez.

**Análisis**

Una vez realizada la encuesta señalan que un 59% respondieron que en la distribuidora cuenta con inventario obsoleto y que no tiene la debida rotación. Y el 41% que la empresa no tiene inventario obsoleto.

**Interpretación**

Se pudo determinar que los colaboradores de la empresa responden que la distribuidora cuenta con inventario obsoleto es por ello que la empresa tiene dinero sin movimiento y existe perdidas económicas.

**PREGUNTA N° 13** ¿Considera usted que el nivel de rentabilidad que tiene la distribuidora es?

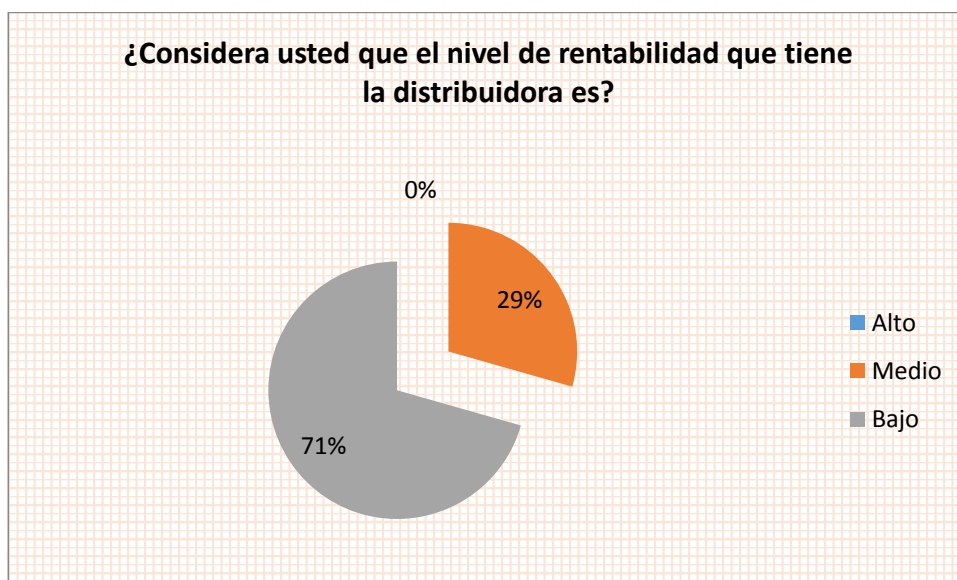
**Tabla 19 Nivel de Rentabilidad**

Descripción	Tabulación	Porcentaje
Alto	0	0%
Medio	5	29%

<b>Bajo</b>	12	<b>71%</b>
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaborado por Andrea Núñez

**Gráfico 15 Nivel de Rentabilidad**



Fuente: Elaborado por Andrea Núñez

### **Análisis**

Los encuestados respondieron que el 29% del nivel de rentabilidad es medio y el 71% es bajo. Lo que ocasiona inestabilidad económica en la empresa.

### **Interpretación**

Al final del proceso se pudo verificar que el porcentaje de la rentabilidad de los encuestados es baja lo que ocasiona que la distribuidora tenga una inestabilidad económica. Y que no se realizan índices de rentabilidad periódicos para poder tomar medidas para mejorar la situación de la empresa.

### **4.2. Verificación de la Hipótesis**

El estadígrafo de significación que se utilizará es la prueba de t - student que permite obtener información con una muestra pequeña con la que aceptamos o rechazamos la hipótesis.

Se desea determinar la efectividad en la aplicación de un modelo operativo de logística de inventarios en la rentabilidad en la Distribuidora “Ofertas N.G.” de la ciudad de Ambato, o simplemente no tendrá ninguna incidencia el modelo del que se esperaría alcanzar, de acuerdo al cuestionario planteado.

La población objeto de estudio está conformada por 17 personas en total, tomando en cuenta las siguientes preguntas claves que contiene las variables de estudio en las encuestas aplicadas, que fueron tabuladas y analizadas en forma separada:

1. ¿Considera que la distribuidora cuenta con adecuadas políticas para el manejo de inventario?
2. ¿La distribuidora aplica un adecuado control de inventarios?
3. ¿Existe inventario obsoleto dentro de la distribuidora?
4. ¿Al no calcular la distribuidora índices de rentabilidad, considera usted que se pueden tomar decisiones acertadas para la misma?
5. ¿La empresa cuenta con trabajadores calificados en constante capacitación?
6. ¿Se realiza un análisis financiero en la distribuidora periódicamente?

Como ya se mencionó con anterioridad que las distribuidoras de plásticos y artículos de hogar son seis en la ciudad de Ambato. Solo se tomó como objeto de estudio a la Distribuidora Ofertas NG, debido a que es la presenta mayor problema en el manejo de la logística de inventarios y la baja rentabilidad.

Para poder medir la rentabilidad se pudo tomar una muestra de 73 artículos, se pudo verificar que son los que mayor rotación tienen dentro de la distribuidora, por criterio del Gerente.

**Tabla 20 Checking List de inventarios**

<b>Nº</b>	<b>PREGUNTA</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>Observaciones</b>
1	Se realiza planificación para realizar las compras.		(X)	No se realiza capacitaciones porque no tiene personal capacitado.

2	Se establece mínimos y máximos del inventario.		(X)	No se realiza mínimos y máximos ya que el sistema de inventario no está actualizado.
3	Tiene políticas por escrito del manejo del inventario.		(X)	Existen políticas pero son difundidas solo de manera verbal no por escrito.
4	Existe segregación de funciones dentro de la empresa.		(X)	No existe manual de funciones dentro de la distribuidora.
5	Existe algún responsable del manejo del inventario.	(X)		
6	Se realiza periódicamente constataciones físicas.		(X)	No hay un jefe superior solo hay bodeguero y si realizan constataciones físicas pero una vez al año.
7	Existe codificación en el inventario	(X)		
8	Cuentan con el espacio físico para almacenar el inventario.		(X)	No tiene el suficiente espacio físico ya que la bodega es muy reducida.



9	Existe algún sistema de valoración para el inventario.		(X)	No existen actualizaciones periódicas de precios.
10	Se realizan análisis de rentabilidad económica y financiera.		(X)	No realizan índices financieros.
11	Se establece un presupuesto para la adquisición del inventario.		(X)	No solo se realiza de manera empírica.
12	Se establece mecanismos de seguridad para salvaguardar el inventario.		(X)	No cuentan con un seguro para salvaguardar el inventario.
13	Llevan un debido control de las entradas y salidas del inventario.		(X)	Si utilizan tarjetas kardex pero no realizan un debido control de la mercadería.
14	Para salidas de inventario existen documentos pre-impresos como comprantes de egreso.		(X)	No se realizan documentos internos para el manejo de inventarios.
15	Se constata con la factura de venta el número de artículos que sale de bodega.	(X)		
16	Se da de baja los productos dañados.	(X)		

17	Se realiza una valuación periódica de inventarios.		(X)	No existen actualizaciones periódicas de precios.
18	Los documentos internos cuentan con firmas de responsabilidad.		(X)	No porque no existe un responsable.
19	La entrega por parte de los proveedores se realiza puntualmente.	(X)		
20	Se realiza un estudio para la selección de proveedores		(X)	Se realiza de manera empírica.
	<b>CALIFICACION TOTAL= CT</b>			5
	<b>PONDERACION TOTAL= PT</b>			20
	<b>NIVEL DE CONFIANZA. NC= CT/PT*100</b>			25%
	<b>NIVEL DE RIESGO CONTROL. RC= 100% - NC%</b>			75%

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Tabla 21 Nivel de Confianza y Riesgo**

<b>NIVEL DE CONFIANZA</b>		
<b>BAJO</b>	<b>MODERADO</b>	<b>ALTO</b>
15% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
85% - 50%	49% - 25%	24% - 5%
<b>ALTO</b>	<b>MODERADO</b>	<b>BAJO</b>
<b>NIVEL DE RIESGO</b>		

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

Después de haber realizado y constatado se pudo verificar que no tienen un adecuado manejo de la logística de inventarios, debido a que de las 20 preguntas realizadas fueron contestadas en su mayoría como no (15) dando un nivel de riesgo alto equivalente al 75% y por diferencia un nivel de confianza de 25% lo que ocasiona que la distribuidora no cuente con un manejo y control eficiente de la cuenta inventarios. Cabe indicar que la siguiente matriz se está justificando que la distribuidora de pasticos y artículos de hogar NG no se realiza una adecuada logística de inventarios es por ello que la rentabilidad es baja, no realizan la debida planificación al inventario.

**Tabla 22 Costo de Venta y Precio de los Utensillos de Cocina**

**PERIODO ENERO - DICIEMBRE 2015**

**UTENSILLOS DE COCINA**

ARTICULO	CANTIDAD VENTA	PRECIO DE VENTA	TOTAL DE LA VENTA	COSTO DE VENTAS	GANANCIA
SOPERO PERUANO PACX240	500	\$ 0.36	\$ 181.50	\$ 165.00	\$ 16.50
RALLADOR PLANP (6819)	1520	\$ 0.53	\$ 802.56	\$ 729.60	\$ 72.96
LIMPION TOALLA COCINA	300	\$ 0.68	\$ 204.60	\$ 186.00	\$ 18.60
COLADOR MAD #26	80	\$ 2.28	\$ 182.16	\$ 165.60	\$ 16.56
COLADOR MAD #22	350	\$ 1.94	\$ 677.60	\$ 616.00	\$ 61.60
SOPERO BIANCA DE ACERO	2000	\$ 4.88	\$ 9,768.00	\$ 8,880.00	\$ 888.00
CHOCALATERA IMUSA BRILLADA # 10	150	\$ 2.59	\$ 387.75	\$ 352.50	\$ 35.25
CHOCALATERA IMUSA BRILLADA # 8	100	\$ 2.42	\$ 242.00	\$ 220.00	\$ 22.00
CHOCALATERA IMUSA BRILLADA # 6	200	\$ 2.20	\$ 440.00	\$ 400.00	\$ 40.00
TABLA DE PICAR	520	\$ 2.31	\$ 1,201.20	\$ 1,092.00	\$ 109.20
AJICERO PLASTICO PLASENSA	3589	\$ 0.48	\$ 1,737.08	\$ 1,579.16	\$ 157.92
JARRO DE CRISTAL CERVECERO	2500	\$ 0.66	\$ 1,650.00	\$ 1,500.00	\$ 150.00
COPA MALTEADA	700	\$ 0.88	\$ 616.00	\$ 560.00	\$ 56.00
BOMBONERA CRISTAL	100	\$ 4.40	\$ 440.00	\$ 400.00	\$ 40.00

AZUCARERA DE CRISTAL	380	\$ 2.20	\$ 836.00	\$ 760.00	\$ 76.00
PLATO CUENCO 7	520	\$ 0.88	\$ 457.60	\$ 416.00	\$ 41.60
PLATO TENDIDO	800	\$ 1.38	\$ 1,100.00	\$ 1,000.00	\$ 100.00
JARRO PERUANO	200	\$ 0.55	\$ 110.00	\$ 100.00	\$ 10.00
OLLA OVALADA 12 CM HERCULES	952	\$ 3.85	\$ 3,665.20	\$ 3,332.00	\$ 333.20
CONDIMENTERO VIDRIO	300	\$ 1.43	\$ 429.00	\$ 390.00	\$ 39.00
VASO DE CRISTAL PARA AGUA	5500	\$ 1.65	\$ 9,075.00	\$ 8,250.00	\$ 825.00
CUCHARETA ARROZ	500	\$ 0.83	\$ 412.50	\$ 375.00	\$ 37.50
CUCHARON GRANDE	800	\$ 1.21	\$ 968.00	\$ 880.00	\$ 88.00
CUCHARON MEDIANO	600	\$ 1.10	\$ 660.00	\$ 600.00	\$ 60.00
CUCHARON PEQUEÑO	500	\$ 0.99	\$ 495.00	\$ 450.00	\$ 45.00
CHAROL REDONDO	800	\$ 1.76	\$ 1,408.00	\$ 1,280.00	\$ 128.00
CUCHARETA SIMPLE	1000	\$ 1.98	\$ 1,980.00	\$ 1,800.00	\$ 180.00
CHOCOLATERA IMUSA DE VIDRIO	2000	\$ 4.95	\$ 9,900.00	\$ 9,000.00	\$ 900.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 50,026.75</b>	<b>\$ 45,478.86</b>	<b>\$ 4,547.89</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Tabla 23 Costo de Venta y Precio de los artículos de Hogar**

**ARTICULO DE HOGAR**

ARTICULO	CANTIDAD VENTA	PRECIO DE VENTA	TOTAL DE LA VENTA	COSTO DE VENTAS	GANANCIA
ARMADOR CROMADO 10 ESPECIAL	600	\$ 1.93	\$ 1,155.00	\$ 1,050.00	\$ 105.00
ARMADOR PLASTICO	750	\$ 1.25	\$ 940.50	\$ 855.00	\$ 85.50
PLANCHA ALISADORA DE CABELLO CER UNCO	600	\$ 13.20	\$ 7,920.00	\$ 7,200.00	\$ 720.00
ENCENDEDOR COCINA ACERO	250	\$ 3.19	\$ 797.50	\$ 725.00	\$ 72.50
TERMO AWAYS 7TL	350	\$ 3.85	\$ 1,347.50	\$ 1,225.00	\$ 122.50
TERMO BIG BOY NIÑO	450	\$ 4.40	\$ 1,980.00	\$ 1,800.00	\$ 180.00
TERMO BIG BOY NIÑA	620	\$ 6.05	\$ 3,751.00	\$ 3,410.00	\$ 341.00
TERMO BIG BOY GRANDE	53	\$ 7.70	\$ 408.10	\$ 371.00	\$ 37.10

PAPELERA DE HOGAR	150	\$ 16.50	\$ 2,475.00	\$ 2,250.00	\$ 225.00
MESA PICOLA INFANTIL PLAPASA	200	\$ 30.80	\$ 6,160.00	\$ 5,600.00	\$ 560.00
FLORERO DE CRISTAL MESA DE CENTRO	300	\$ 6.60	\$ 1,980.00	\$ 1,800.00	\$ 180.00
ORGANIZADORES DE BAÑO GRANDE	50	\$ 13.20	\$ 660.00	\$ 600.00	\$ 60.00
ORGANIZADORES DE BAÑO PEQUEÑO	75	\$ 12.10	\$ 907.50	\$ 825.00	\$ 82.50
ATOMIZADOR PEQUEÑO	30000	\$ 1.21	\$ 36,300.00	\$ 33,000.00	\$ 3,300.00
ARMADOR ALAMBRE GRANDE DOBLE	6500	\$ 1.65	\$ 10,725.00	\$ 9,750.00	\$ 975.00
CONTROL DE TELEVISION LG	10000	\$ 4.18	\$ 41,800.00	\$ 38,000.00	\$ 3,800.00
CONTROL DE TELEVISION SONNY	15000	\$ 4.95	\$ 74,250.00	\$ 67,500.00	\$ 6,750.00
CONTROL DE TELEVISION GENERIC	23500	\$ 5.50	\$ 129,250.00	\$ 117,500.00	\$ 11,750.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 322,807.10</b>	<b>\$ 293,461.00</b>	<b>\$ 29,346.10</b>

**Fuente:** Elaborado por Andrea Núñez

**Tabla 24 Costo de Venta y Precio de los plásticos**

**PLASTICO**

ARTICULO	CANTIDAD VENTA	PRECIO DE VENTA	TOTAL DE LA VENTA	COSTO DE VENTAS	GANA NCIA
POMO 500CC PLASTICO TECNO	3000	\$ 0.39	\$ 1,155.00	\$ 1,050.00	\$ 105.00
POMO 400CC PLASTICO TECNO	300	\$ 0.35	\$ 105.60	\$ 96.00	\$ 9.60
POMO 300CC PLASTICO TECNO	150	\$ 0.33	\$ 49.50	\$ 45.00	\$ 4.50
POMO 200CC PLASTICO TECNO	125	\$ 0.31	\$ 38.50	\$ 35.00	\$ 3.50

POMO 100CC PLASTICO TECNO	250	\$ 0.29	\$ 71.50	\$ 65.00	\$ 6.50
CANASTILLA MULTIUSO	150	\$ 1.38	\$ 206.25	\$ 187.50	\$ 18.75
PORTACUBIERTOS PASTICO	150	\$ 1.10	\$ 165.00	\$ 150.00	\$ 15.00
BALDE COMERCIAL LIDER	150	\$ 3.85	\$ 577.50	\$ 525.00	\$ 52.50
BALDE PASTICO CON LLAVE	500	\$ 4.95	\$ 2,475.00	\$ 2,250.00	\$ 225.00
SALERO PLASTICO GRANDE	300	\$ 0.66	\$ 198.00	\$ 180.00	\$ 18.00
MULTIQUESERA PLAPASA PLASTICA	300	\$ 1.21	\$ 363.00	\$ 330.00	\$ 33.00
MATAMOSCAS DE PASLTIO	2000	\$ 0.77	\$ 1,540.00	\$ 1,400.00	\$ 140.00
TACHO 40 LTS	600	\$ 3.85	\$ 2,310.00	\$ 2,100.00	\$ 210.00
TACHO 50 LTS	750	\$ 4.95	\$ 3,712.50	\$ 3,375.00	\$ 337.50
MACETA 4 ESTACIONES PLASTICO #10	900	\$ 1.65	\$ 1,485.00	\$ 1,350.00	\$ 135.00
MACETA 4 ESTACIONES PLASTICO #8.5	1250	\$ 1.54	\$ 1,925.00	\$ 1,750.00	\$ 175.00
MACETA 4 ESTACIONES PLASTICO #6.5	1685	\$ 1.32	\$ 2,224.20	\$ 2,022.00	\$ 202.20
MULTIQUESERA DE PLASTCO PLAPASA PEQUEÑA	3000	\$ 1.65	\$ 4,950.00	\$ 4,500.00	\$ 450.00
POMO PLASTICO TECNO GRANDE	2500	\$ 1.10	\$ 2,750.00	\$ 2,500.00	\$ 250.00
POMO PLASTICO TECNO PEQUEÑO	2000	\$ 0.88	\$ 1,760.00	\$ 1,600.00	\$ 160.00
POMO PLASTICO TECNO GRANDE MEDIANO	1000	\$ 0.99	\$ 990.00	\$ 900.00	\$ 90.00
TINA GRANDE PLAPASA	500	\$ 8.80	\$ 4,400.00	\$ 4,000.00	\$ 400.00
TINA MEDIANA PLAPASA	450	\$ 7.70	\$ 3,465.00	\$ 3,150.00	\$ 315.00
TINA PEQUEÑA PLAPASA	350	\$ 6.60	\$ 2,310.00	\$ 2,100.00	\$ 210.00
TINA DE BAÑO PARA NIÑA	400	\$ 11.00	\$ 4,400.00	\$ 4,000.00	\$ 400.00
TINA DE BAÑO PARA NIÑO	650	\$ 11.00	\$ 7,150.00	\$ 6,500.00	\$ 650.00

					\$
CESTO TUPAN DE COLORES	4000	\$ 5.50	\$ 22,000.00	\$ 20,000.00	2,000.00
					0
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 72,776.55</b>	<b>\$ 66,160.50</b>	<b>\$ 6,616.05</b>

Fuente: Elaborado por Andrea Núñez

Tabla 25 Consolidación de Resultados

**CONSOLIDACION DE RESULTADOS**

	UTENSILLOS DE HOGAR	ARTICULOS DE HOGAR	PLASTICOS	TOTAL
VENTAS	\$ 50,026.75	\$ 322,807.10	\$ 72,776.55	\$ 445,610.40
(-) COSTOS DE VENTAS	(\$ 45,478.86)	(\$ 293,461.00)	(\$ 66,160.50)	(\$ 405,100.36)
(=) UTILIDAD BRUTA DE VENTAS	<b>\$ 4,547.89</b>	<b>\$ 29,346.10</b>	<b>\$ 6,616.05</b>	<b>\$ 40,510.04</b>
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR				(\$ 3,884.01)
(=) <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>				<b>\$ 36,626.03</b>

Fuente: Elaborado por Andrea Núñez

**Margen Bruto De Utilidad**

$$MBU = \frac{UTILIDAD BRUTA}{VENTAS NETAS}$$

$$MBU = \frac{\$ 40.510,04}{\$ 445.610,40}$$

$$MBU = \$ 0,09$$

**Interpretación:**

A través de este ratio se indica cuánto beneficio se obtiene por cada dólar de venta, en otras palabras, cuánto gana la empresa por cada dólar que vende. El valor de este índice estará en relación directa al control de los costos, pues por mucho que la empresa venda si los costos aumentan, el resultado se verá reducido por la influencia negativa del exceso de gastos incurridos en el período.

Este indicador muestra un grave comportamiento de la relación costo y precio. La empresa sólo obtiene 0.09 centavos, como promedio, por cada dólar que vende.

El costo de la venta es proporcionada por la empresa en cuestión a través de las facturas que les otorga el proveedor y la utilidad se la calcula a través de un margen del 10% del costo de ventas. Según me informo el gerente de la distribuidora.

### **Análisis:**

Después de haber analizado se pudo determinar que se obtiene una ganancia del 9% lo que significa que tiene una baja rentabilidad dentro de la distribuidora. Por lo cual se recomienda implantar un plan logístico de inventarios, en donde se puede llegar a planificar desde el momento de la compra hasta cuando llega el producto a manos del consumidor, para poder disminuir los costos y de la misma manera aumentar el margen de utilidad. El impuesto a la renta fue calculado a través de la fórmula establecida por el SRI con la tabla del impuesto a la renta del año 2015.

## **4.2.1 Planteamiento de la Hipótesis:**

### **4.2.1.1. Hipótesis**

La inadecuada logística de inventarios influye en la baja rentabilidad de la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato de la provincia de Tungurahua.

#### **A) Modelo logístico**

**Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>)=** La logística de inventarios no incide en la rentabilidad de Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

**Hipótesis Alternativa (H<sub>a</sub>)=** La logística de inventarios incide en la rentabilidad de Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato.

#### **a) Modelo Estadístico**

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 \quad \text{o} \quad \bar{x}_1 = \bar{x}_2$$

$$H_1: \mu_1 \neq \mu_2 \quad \text{o} \quad \bar{x}_1 \neq \bar{x}_2$$



#### 4.2.2 Selección del nivel de significación:

*Se utilizará el nivel  $\alpha = 0.05$  ó 95% del nivel de confianza.*

#### 4.2.3 Criterio:

Recházese la hipótesis nula si t calculada es mayor que 1.812, que es el valor de t en la tabla “t student” para 0.05 de significación con 10 grados de libertad (6 + 6 – 2 = 10), y acéptese la hipótesis alternativa, donde t está dada por la fórmula siguiente, de lo contrario, acéptese la hipótesis nula o resérvese el juicio

FÓRMULA:

$$T = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\frac{\sqrt{(n_1-1)s_1^2 + (n_2-1)s_2^2}}{n_1+n_2-2} * \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}\right)}$$

Dónde:

t = prueba t student

$n_1$  = Contestaciones si

$n_2$  = Contestaciones no

$S_1$  = Desviación estándar 1

$S_2$  = Desviación estándar 2

$\bar{x}_1$  = Media aritmética 1

$\bar{x}_2$  = Media aritmética 2

#### 4.2.4 Cálculo del T-Student.

Tabla 26 Cálculo del T- Student

PREGUNTAS	SI	NO	( x - x1 )	( x - x2)
¿Considera que la distribuidora cuenta con adecuadas políticas para el manejo de inventario?	10	7	0.4489	0.4356

¿La distribuidora aplica un adecuado control de inventarios?	9	8	0.1089	0.1156
¿Existe inventario obsoleto dentro de la distribuidora?	10	7	0.4489	0.4356
¿Al no realizar la distribuidora índices de rentabilidad, considera usted que se pueden tomar decisiones acertadas para la misma?	8	9	1.7689	1.7956
¿La empresa cuenta con trabajadores calificados en constante capacitación?	8	9	1.7689	1.7956
¿Se realiza un análisis financiero en la distribuidora periódicamente?	11	6	2.7889	2.7556
<b>Totales</b>	<b>56</b>	<b>46</b>	<b>2.7889</b>	<b>2.7556</b>

Fuente: Elaborado por Andrea Núñez C.

#### 4.2.4.1 Cálculo de la T- Student:

Aplicando las fórmulas para desviación estándar  $\sqrt{\frac{\sum d^2}{n-1}}$  y  $\bar{x}_1 = 9.33$

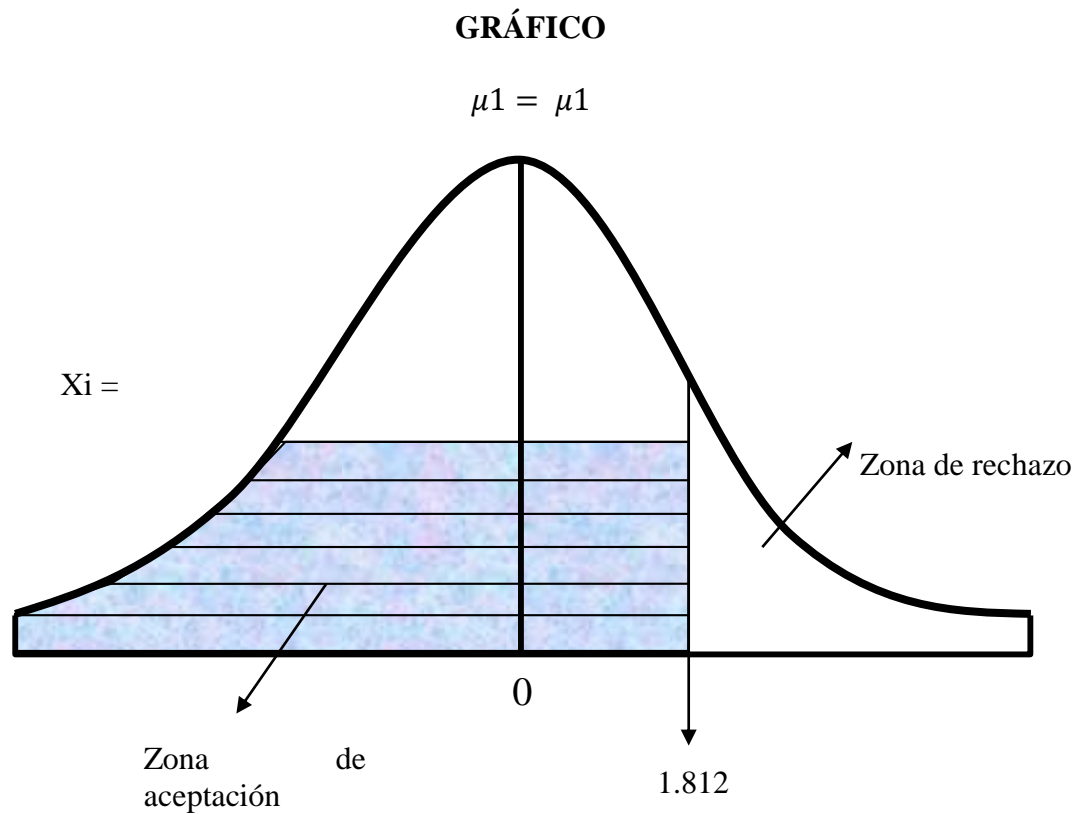
$\bar{x}_2 = 7.66$ , sustituyendo en la fórmula general de t- student obtenemos un valor de  $t = 2.42$ .

#### 4.2.5 Regla de Decisión:

Como la t calculada es 2.42 es mayor que la t de la tabla 1.812, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa por que la diferencia entre las medias es significativa, por lo tanto la aplicación de un modelo operativo de logística tendrá incidencia en la rentabilidad de la empresa “Ofertas N. G. de la ciudad de Ambato”

#### 4.2.5.1. Gráfico de la T- Student:

Gráfico 16 Gráfico de la T-Student



**Fuente:** Elaboración Propia

### 4.3 Limitaciones de estudio

En el presente proyecto de investigación se encontraron las siguientes limitaciones. Información restringida en libros, artículos científicos acerca de la variable logística de inventarios.

- Ausencia de aplicación de proyectos relacionados al tema.
- Poca colaboración por parte de los trabajadores de distribuidora en el desarrollo de las encuestas.

### 4.4 Conclusiones

Del estudio realizado a la distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato se concluye que:

- Al Analizar el Proceso de la Logística de Inventarios en la distribuidora Ofertas NG de la Ciudad de Ambato. Se concluye que no existe un modelo de logística de inventarios en la distribuidora esto se ha venido produciendo ya que no

realizan una planificación al momento de adquirir la mercadería es por ello que la empresa tiene una rentabilidad baja, en la distribuidora existe un manejo inadecuado de la mercadería por parte de sus colaboradores ocasionando así la mala administración de la empresa.

- Al evaluar la rentabilidad que se ha tenido en años anteriores se pudo confirmar de que existen pérdidas en el resultado del ejercicio. Ya que no cuentan con el debido control del dinero adquieren mercadería que no tiene mucha rotación y se queda en stock lo que ocasiona que la empresa tenga dinero amortizado. La herramienta adecuada para superar el problema anteriormente identificado es proponer un modelo operativo sobre la logística de inventarios y la rentabilidad.
- Después de realizar un análisis minucioso de la situación de la distribuidora, se concluye que no cuentan con un modelo de logística de inventarios, debido a que no tiene un adecuado control, organización y planificación. Adicionalmente se constató que el lugar donde es almacenada la mercadería es un lugar muy reducido lo que ocasiona que al inventario no se le dé un valor importante dentro de la empresa. No existe la adecuada segregación de funciones dentro de la organización.

#### **4.5 Recomendaciones**

- La administración de la empresa debería considerar en realizar encuestas habituales a los involucrados para mantener un canal de comunicación que ayude a medir y posteriormente mejorar los procedimientos de control interno para disminuir deficiencias y lograr el nivel máximo de conformidad del cliente y la empresa. Se recomienda efectuar capacitaciones de manera continua al personal de la distribución, esto ayudará a la correcta asignación de las funciones.
- La administración debe establecer normas y parámetros de control de la logística de inventarios en la Distribuidora. Las personas encargadas del manejo de los inventarios debe aplicar las políticas de control e impartir a todos los colaboradores. Incorporar a la planificación de la distribuidora imprevistas tomas de inventarios para tener un control minucioso de la mercadería.

- Se implementará un plan operativo de logística de inventarios y rentabilidad para tener un control y tratar de solucionar el problema que se origina por no tener el debido cuidado con el manejo de la mercadería en la Distribuidora Ofertas NG de la Ciudad de Ambato. A continuación se detallara las actividades que se realizara para cumplir con el objetivo.

#### **4.6. Propuesta**

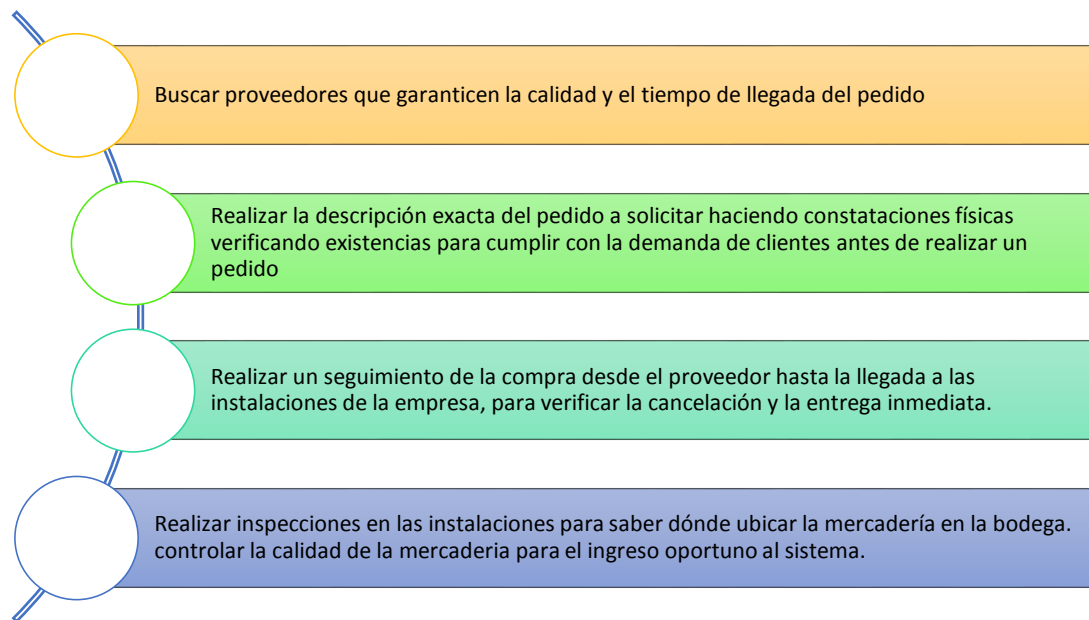
##### **Plan Logístico**

Mejorar la logística de inventarios y la rentabilidad en la distribuidora Ofertas NG.

##### **Objetivo**

Establecer políticas y procedimientos de pedidos, almacenamiento, distribución, y transporte de la mercadería para obtener eficiente gestión de inventarios, con ello poder cumplir la satisfacción de las necesidades de los clientes.

- Metas a Alcanzar
- Pedido exacto de pedidos.
- Buena relación comercial con los proveedores.
- Comercializar productos de alta calidad.
- Optimizar tiempo y administrar adecuadamente el inventario.
- Incremento de cliente y posicionamiento en el mercado.
- Fases
- Proceso de pedido



Cada uno de los departamentos de la empresa tiene que cumplir con lo establecido.

**Departamento de compras:** Este departamento se encargará de realizar los pedidos a los proveedores, el mismo tendrá que verificar que productos hacen falta en la distribuidora, analizar que no exista exceso de mercadería en stock, y verificar que la bodega tenga el espacio suficiente para el ingreso de la nueva mercadería.

Realizar inspecciones en las instalaciones para saber dónde ubicar la mercadería nueva en la bodega.

Realizar un seguimiento de la compra desde el proveedor hasta la llegada a las instalaciones de la empresa, para verificar la cancelación y la entrega inmediata

Lo más importante para la distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato es la ganancia y la estabilidad para lograr con todos los objetivos, es de suma importancia darle un valor a la mercadería y llegar a tener una excelente logística de inventarios, cuando se logre esto se podrá obtener resultados positivos dentro de la distribuidora.

Una vez que se ha analizado los resultados obtenidos, la distribuidora Ofertas NG, lastimosamente no cuenta con una Logística de Inventarios, debido a que no se cuenta con controles adecuados para salvaguardar la mercadería, falta de estrategia, falta de capacitación del personal, falta de aplicación de tecnología, entre otras, por lo que se propone mejorar los procesos, desde que se adquiere el producto hasta la entrega de los productos en manos del consumidor final.

Una estrategia principal de la Logística de Inventarios es que siempre debe enfocarse en las necesidades actuales y futuras de sus clientes, estudiar a la competencia. Y principalmente adquirir productos que mayor rotación tengan dentro de la distribuidora para poder satisfacer las necesidades del consumidor que como empresa que se dedica a comercializar productos esos es nuestro primer objetivo.

Es importante mencionar que implementar un modelo de Logística de inventarios, implica gasto para la distribuidora, pero que es muy importante para el desarrollo de la empresa., siempre pensando en la satisfacción del cliente y que las inversiones y mejoras que utilicen ahora, serán recompensadas en el futuro ya que esto ayudará a generar mayor beneficio económico.

Uno de los objetivos esenciales al pensar poner en marcha este tipo de logística de inventarios, es la optimización de recursos humanos y económicos, y lo más importante satisfacer las necesidades de nuestros clientes entregando la mercadería a tiempo y en óptimas condiciones.

**Tabla 27 Propuesta del Proyecto de Investigación**

N.-	Fase	Objetivo	Actividades	Responsable
1	Estructura de un plan operativo	Desarrollar un modelo de logística de inventarios desde la adquisición de la mercadería, el almacenaje, la distribución hasta la entrega final al consumidor. Permitiendo el desarrollo óptimo y cumpliendo con objetivos y metas en la distribuidora.	Elaborar una planificación para la adquisición de la mercadería. Elaborar un modelo de la cadena logística de inventarios para que los trabajadores conozcan por escrito cada uno de los pasos que se le debe dar al inventario cuando ingresa a la distribuidora	Andrea Núñez C.
2	Registro de Actividades en la Distribuidora	Llevar un control de las actividades que se realizan en la distribuidora, mediante un registro detallado, que proporcione información oportuna y	Ingreso de la compra de la mercadería y su oportuno registró. Utilización de las kardex para el control del inventario por	Andrea Núñez C.



		<p>suficiente para una mejor toma de decisiones.</p>	<p>parte del bodeguero. Codificación y percheo. adecuado del inventario para poder despachar con facilidad la mercadería sin pérdida de tiempo.</p> <p>Ingreso oportuno de productos nuevos con su respectivo código y precio. Ingreso de la venta de la mercadería y su oportuno registró.</p>	
3	<p>Registro de Inventarios entre constatación física y contabilidad.</p>	<p>Tratar de llevar un control adecuado de los inventarios que toda la mercadería tenga su sustento para</p>	<p>Realizar periódicamente constatación de inventarios. Registrar en contabilidad las</p>	<p>Andrea Núñez C.</p>

		ya no tener pérdidas en la distribuidora.	cantidades consolidadas.	
4	Políticas y procedimientos oportunos dentro de la distribuidora	Difundir políticas y procedimientos claros dentro de cada uno de los departamentos que están involucrados con el manejo del inventario.	Detallar por escrito cada una de las políticas y procedimientos que debe cumplir los trabajadores.	Andrea Núñez C.
5	Seguimiento de la rentabilidad.	Conocer el desarrollo actual de la distribuidora con la finalidad de establecer estrategias que permitan incrementar progresivamente el nivel de rentabilidad.	Análisis periódico de nivel de rentabilidad. Realizar periódicamente índices de rentabilidad. Estudio del entorno en donde se va a ejecutar el proyecto, abarcando sector, extracto social y factibilidad de acceso.	Andrea Núñez C.

			Estrategias de cliente orientadas a las necesidades del cliente, las mismas que permitirán incrementar la rentabilidad de la distribuidora.	
--	--	--	---	--

**Fuente:** Elaboración propia

# ANEXOS

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1802930386001  
APELLIDOS Y NOMBRES: GUERRERO ROVALINO FANNY DEL ROCIO  
NOMBRE COMERCIAL: OFERTAS NG  
CLASE CONTRIBUYENTE: ESPECIAL OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI  
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 27/12/1975 FEC. ACTUALIZACION: 05/11/2014  
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 24/11/1998 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:  
FEC. INSCRIPCION: 01/12/1999 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. 12 DE NOVIEMBRE Número: 18-13 Intersección:  
CASTILLO Referencia: A DOS CUADRAS DE LA PLAZA URBINA Teléfono: 092622893 Email: avicolanunez@yahoo.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- \* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA\_PERSONAS NATURALES
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA
- \* IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1  
JURISDICCION: \ ZONA 3\ TUNGURAHUA CERRADOS: 0

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 ello se derivan (Art. 37 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: EVILLANAR Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560 Fecha y hora: 05/11/2014 11:56:09



**PERSONAS NATURALES**

**NUMERO RUC:** 1802930386001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** GUERRERO ROVALINO FANNY DEL ROCIO

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 001	<b>ESTADO:</b> ABIERTO	<b>MATRIZ:</b>	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 24/11/1999
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> OFERTAS NG			<b>FEC. CIERRE:</b>
			<b>FEC. REINICIO:</b>

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE BAZAR  
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS DE PLASTICO  
 ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA VIVIENDA  
 SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA EN CAMION

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: AV. 12 DE NOVIEMBRE Número: 19-17 Intarección: QUITO  
 Referencia: A UNA CUADRA DE LA PLAZA DE URBINA Email: avicolanunez@yahoo.com Telefono Domicilio: 032922893 Celular:  
 0994107346 Celular: 0991486069



**FIRMA DEL CONTRIBUYENTE**

**SRI** Se verifica que los documentos de identidad y certificado de notación originales presentados pertenecen al contribuyente

**05 NOV 2014**

**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 ellos se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

**Usuario:** EVILLANAR **Lugar de emisión:** AMBATO/BOLIVAR 1560 **Fecha y hora:** 05/11/2014 11:58:09

**ARTICULOS QUE COMERCIALIZA LA DISTRIBUIDORA OFERTAS  
NG DE LA CIUDAD DE AMBATO**









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

**DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN DIRIGIDO:** Al personal Administrativo y de Ventas de la Distribuidora Ofertas NG de la ciudad de Ambato

**OBJETIVO:** Obtener información sobre el manejo de los inventarios y la rentabilidad económica.

**MOTIVACIÓN:** Saludos cordiales, le invitamos a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad.

**INSTRUCCIONES:** Señale la respuesta que crea correcta a su opinión según el caso. Procure ser lo más directo y objetivo

**PREGUNTA N° 1** ¿Cómo califica las funciones realizadas en la distribuidora Ofertas NG?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

**PREGUNTA N° 2** ¿Cómo califica la comunicación que tienen los trabajadores y los administrativos dentro de la distribuidora?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

**PREGUNTA N°3** ¿La empresa cuenta con trabajadores calificados y reciben constantemente capacitaciones en la distribuidora?

Si

No

**PREGUNTA N° 4** ¿Considera usted que el manejo de la mercadería dentro de la empresa es?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

**PREGUNTA N° 5** ¿El trabajo en equipo que existe dentro de la distribuidora es?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

**PREGUNTA N° 6** ¿Considera que la distribuidora cuenta con adecuadas políticas para el manejo del inventario?

Si

No

**PREGUNTA N° 7** ¿Cómo calificaría las estrategias de comercialización utilizadas por la distribuidora promoción, publicidad, distribución?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

**PREGUNTA N° 8** ¿Cómo califica la estructura física de la distribuidora?

Excelente

Muy Bueno

Bueno

Malo

**PREGUNTA N° 9** ¿Se realiza un análisis financiero en la distribuidora periódicamente?

Si

No

**PREGUNTA N° 10** ¿La distribuidora aplica un adecuado control de los inventarios?

Si

No

**PREGUNTA N° 11** ¿Al no calcular la distribuidora índices de rentabilidad, considera usted que se pueden tomar decisiones acertadas para la misma?

Si

No

**PREGUNTA N° 12** ¿Existe inventario obsoleto dentro de la distribuidora?

Si

No

**PREGUNTA N° 13** ¿Considera usted que el nivel de rentabilidad que tiene la distribuidora es?

Alto

Medio

Bajo

## Bibliografía

(s.f.).

Lobos, G., & Soto, R. (2001). ANÁLISIS DE EFICIENCIA Y RENTABILIDAD ECONÓMICA EN DOS . *Agricultura Técnica*, 111-128.

2000, B. (2000). Logística de Inventarios . 103.

2000, B. (s.f.). Logística de inventarios . 103.

Abagnaro. (2010). ABAGNARO,V.

Anónimo. (2008). *Gerencie.com*.

Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica*. Caracas: Episteme .

Arturo, K. (2006). *DEFINICION DE LA RENTABILIDAD*. Obtenido de <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>

Asociacion de Logística de Venezuela. (Octubre de 2009). Obtenido de <http://www.alv-logistica.org/docs/VIISimposio2009ANZOLA.pdf>

CECODES. (2011). *Casos Empresariales*. Colombia.

Chaves, R., Monzón, J. L., Pérez, J., & Radrigán, M. (2013). La economía social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 122-150.

Corcheto , J., & Pérez, M. (2004). *Finanzas para emprendedores*. Graficas Muriel S.A.

Dale, L. (1996). Obtenido de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1381/292%20Ing.pdf?sequence=1>

Dávalos, X. (2012). *Las Políticas Publicas para la ESS en Ecuador, el estado del conocimiento: líneas de investigacin en marcha en distintas instituciones y las prioridades de investigación. En coraggio (ed.). Conocimiento y Políticas Publicas de economia Social y Solidaria*. Quito: Editorial IAEN- Instituto de Altos Estudios Nacionales, Universidad de Postgrado del estado.

Díaz, J. (2012). *La Logistica Empresarial y la Administracion de los inventarios*. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2012/ydc.html>

Dirección Financiera. (2007). En C. Sánchez, [https://books.google.com.ec/books?id=7GTqLPs-UhgC&pg=PA150&dq=concepto+analisis+financieros&hl=es-419&sa=X&ved=OCDOQ6AEwBmoVChMI2Y3s77HmxgIVxZ6ACh3U\\_QNh#v=onepage&q=concepto%20analisis%20financieros&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=7GTqLPs-UhgC&pg=PA150&dq=concepto+analisis+financieros&hl=es-419&sa=X&ved=OCDOQ6AEwBmoVChMI2Y3s77HmxgIVxZ6ACh3U_QNh#v=onepage&q=concepto%20analisis%20financieros&f=false) (pág. 150). Madrid: Delta Publicaciones universitarias.

- Dominguez, P. R. (2007). *Manual de Analisis Financiero* . Instituto Europeo de Gestion Empresarial .
- Donald, B. (2007).  
*Economia y Finanzas* . (10 de Septiembre de 2013). Obtenido de <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>
- Fernández, J. (2003). *Rentabilidad*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- García Parra, M. &. (2006). Dirección Financiera. Barcelona: EDICIONS UPC.
- García, D., & Tibble, D. (2012). *Una Aproximacion Hacia El Estudio De La Logistica En Colombia*. Bogota.
- Gomes , R., Castilla , T., & Bertucci, J. (2012). *La economía solidaria en América Latina y el Caribe*. Obtenido de [http://www.economiasolidaria.org/files/CELAM\\_DEJUSOL\\_economia\\_solidaria\\_en\\_america\\_latina.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/CELAM_DEJUSOL_economia_solidaria_en_america_latina.pdf)
- Gómez, M. (2008). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Córdoba, Argentina: Brujas.
- Guasch, J. (2011). *La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe*. Banco Interandino de Desarrollo.
- Guerra , P., Fernández, A., & Servare, C. (2012). *Miradas globales para otra economía*. Barcelona: Setem.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (1991). *Metodologia de la investigación*. San Andres, Mexico: Paramerica Formas e imoresos S.A.
- J., B. E. (2008). *Sistemas de Informacion*. Obtenido de [http://www.ecured.cu/index.php/An%C3%A1lisis\\_de\\_documentos](http://www.ecured.cu/index.php/An%C3%A1lisis_de_documentos)
- Jiménez Jiménez, B., & Tejada Fernández, J. (2004). *PROCESOS Y MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN*. Recuperado el 02 de 12 de 2014, de <https://es.scribd.com/doc/22625589/13/El-paradigma-critico>
- Jimenez, J. (2010). Movimiento De Economía Social Y Solidaria Del Ecuador: Circuitos Económicos Solidarios Interculturales. *RILESS*, 1-13.
- Jimenez, M. (1999). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica*. Chile: Episteme.
- Joannes, V. (junio de 2013). *Control de Inventarios* . Obtenido de <http://www.lokad.com/es/definicion-control-de-inventario>
- Joenk. (2005). Fundamentos de inversiones. Madrid: Pearson Educación.
- L, B. J. (2005). *CONFECION DE ANALISIS DE BALANCES* . Grupo Planeta .
- Magee, J. (1968). *La logística Empresarial* .

- Mario, T. T. (1997). Mexico: Editorial Limusa S.A. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>.
- Martin, A. F. (2011). *La encuesta una perspectiva general metodologica*. España: España .
- Martínez, I., & Acosta, M. (2012). Auditoría logística para evaluar el nivel de gestión de inventarios en empresas. *Ingeniería Industrial*, 108-118.
- Martinez, S. (2002). *Importancia y Definicion de la iNvestigacion Documental* . Obtenido de <http://geiuma-oax.net/invdoc/importanciaydef.htm>
- Min. (16 de julio de 2007). *Logistica de Inventarios* . Obtenido de <https://logistweb.wordpress.com/tag/logistica-de-inventarios/>
- Montenegro , M., Román, & López, K. (2006). Interrelación de investigación y la docencia en el programa de derecho. En M. I. Roman, <https://books.google.com.ec/books?id=2MNMFB74fnAC&pg=PA63&dq=interrelaci%C3%B3n+de+la+investigaci%C3%B3n+y+la+docencia+en+el+programa+de+derecho+se+apoya+en+la+filosofia+realista&hl=es-419&sa=X&ved=0CCQQ6AEwAGoVChMIsYmh3rn3xgIVDNkeCh2vaADp#v=onepage&q=int> (pág. 63). Medellín-Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Moreno, G. (2007). *Introducción a la Metodología de la investigación educativa*. Guadalajara: Editorial Progreso S.A.
- Morillo, M. (2005). *Rentabilidad financiera y reduccion de costos*. Merida: Red Actualidad contable faces.
- Morocho, E. (Agosto de 2010). *Diseño de un sistema de control interno para la area logistica de la empresa Importadora de Biomaterial Deposito Dental Acosta Cia. Ltda*. Recuperado el 2016, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4393/1/UPS-QT01767.pdf>
- Muller, M. (2004). *Fundamentos de la Administracion de Inventarios* . Bogota : Grupo Editorial Norma .
- Namakforoosh. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Limusa.
- Navas, F. (23 de Agosto de 2012). Obtenido de <http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-rentabilidad.html>
- Orozco. (2014). *Metodologia*.
- ORTIZ. (2011). *La Rentabilidad* .
- Ortiz, E. (2009). *Inventario, Principales Sistemas de Control* . Obtenido de [www.mailxmail.com/curso-registros-auxiliares-microsoft-excel-contabilidad/inventarios-principales-sistemas-control](http://www.mailxmail.com/curso-registros-auxiliares-microsoft-excel-contabilidad/inventarios-principales-sistemas-control)
- Ortíz, J. (2000). *Paradigmas de la Investigación*. Recuperado el 02 de 12 de 2014, de <http://postgrado.una.edu.ve/filosofia/paginas/ortizunadoc.pdf>
- Paredes, G. (20 de Febrero de 2012). El mercado y la competitividad. págs. 1-2.

- Pedro, Z. (2008). *Los inventarios conceptos y clasificaicon*. Recuperado el 2016 de Febrero de 12, de 1
- Pinós, J. R. (2009). Análisis de Balances. En <https://books.google.com.ec/books?id=suTmd0L8JMMC&pg=PA92&dq=definicion+ analisis+financiero&hl=es-419&sa=X&ved=0CCAQ6AEwAWoVChMIlt67jbenxwIVihkeCh2paA5u#v=onepage&q=definicion%20 analisis%20financiero&f=false> (págs. 92-93). Fundación Cofemetal: Tercera Edición.
- Ponce , M. (2014). Impacto de los indicadores de control de inventarios en la cadena de suministro. *UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA*, 105-123.
- Publishing, M. (2011). *Objetivo: Rentabilidad*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Quariguasi. ( 2008). *Logistica de inventarios* .
- Ramírez, A. (2007). *Nuevos Beneficios De La Logística Inversa Para Empresas Europeas Y Colombianas*.
- Rockart, J. (1979). Chief Executives Define Their Own Data Needs. *Harvard Business Review*, 81.
- Rodas, S. (abril de 2015). *Analisis de la cadena de suministro de la Importadora Electro Instalaciones*. Obtenido de [http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/5229/1/11609\\_esp.pdf](http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/5229/1/11609_esp.pdf)
- Rojas, A. (2006). <https://books.google.com.ec/books?id=4M4GhelqQg8C&pg=PA17&dq=paradigma+positivista&hl=es-419&sa=X&ei=WLWZVe7aOYmwggSO5paIBg&ved=0CDgQ6AEwBTgK#v=onepage&q=paradigma%20%20positivista&f=false>. En A. I. Rojas, *Diagnóstico de situaciones y problemas locales* (pág. 19). San José-Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia EUNED.
- Rojas, R. (1989). *Investigación social teoría y praxis*. México: Plaza y Valdez.
- Rojas, R. (2002). *Investigación social, teoria y praxis*. México: Plaza y Valdés.
- Ruiz, M., & Salkind . (2010). *INVESTIGACION* .
- Salkind, N. (1999). *Métodos de Investigación*. México: Pretince Hall.
- Samperi, Hernandez, Collado, F., & Baptista, L. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Sampieri, Hernández, Collado, F., & Baptista , L. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Santamaria, P. A. (2014). *Logistica Empresarial* . Recuperado el 2016
- Servicio de Rentas Internas. (2012). *Ley Organica Del Regimen Tributario Interno*. QUITO.



- Sofia, M. (2009). *INVENTARIOS*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (10 de 2013). Obtenido de [www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice](http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice)
- Superintendencia De Control Del Poder Económico. (2013). *Codigo De Comercio*. QUITO.
- Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. México : Limusa.
- Universidad Nacional Abierta y a Distancia . (2016). *HISTORIA DE LA LOGISTICA*. Obtenido de [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256594/256594\\_MOD/21historia\\_de\\_la\\_logistica.html](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256594/256594_MOD/21historia_de_la_logistica.html)
- Universidad Nacional Abierta y a Distancia. (2009). *logistica empresarial Definiciones* . Obtenido de [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256594/ARCHIVOS\\_256594/material\\_para\\_leccion\\_evaluativa\\_1.pdf](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/256594/ARCHIVOS_256594/material_para_leccion_evaluativa_1.pdf)
- Zapata, O. (2005). *Herramientas para elaborar tesis e investigaciones socioeducativas*. México: Pax México.