



**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:**

---

**“Impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa  
VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.”**

---

**Autora:** Carrera Zamora, Liliana Katherine

**Tutor:** Dr. Salazar Mosquera, Germán Marcelo

**Ambato – Ecuador**

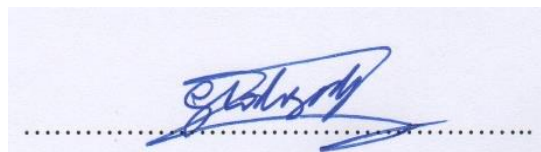
**2016**

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera con cédula de ciudadanía N° 0601802622 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema: **“IMPACTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.”** desarrollado por Liliana Katherine Carrera Zamora, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

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

Ambato, Agosto del 2016



Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

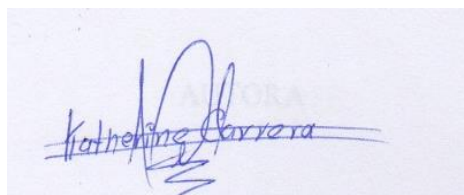
C.I. 0601802622

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Liliana Katherine Carrera Zamora con cédula de ciudadanía N°.1804480000 tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“IMPACTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIHLMOTOS IMPORTACIONES S.A.”**, 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, Agosto del 2016.

AUTORA

A photograph of a handwritten signature in blue ink on a light-colored surface. The signature is stylized and appears to read 'Katherine Carrera'.

.....  
Liliana Katherine Carrera Zamora

C.I. 1804480000

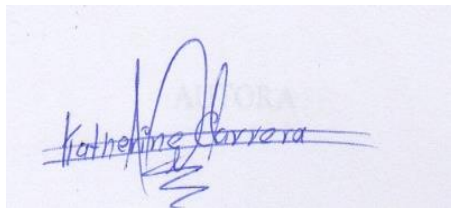
## **CESIÓN DE DERECHOS**

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 patrimonial 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, Agosto del 2016.

**AUTORA**



.....  
Liliana Katherine Carrera Zamora

C.I. 1804480000

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

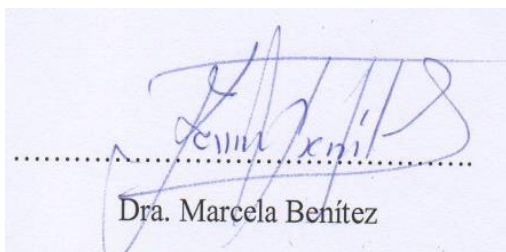
El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“IMPACTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIHÁLMOTOS IMPORTACIONES S.A.”** elaborado por Liliana Katherine Carrera Zamora, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Agosto del 2016.

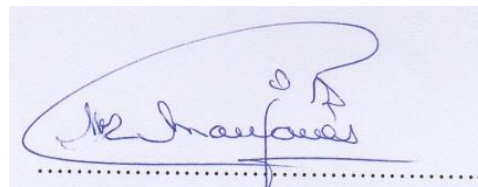


Eco. Mg. Diego Proaño

**PRESIDENTE**



Dra. Marcela Benítez  
**MIEMBRO CALIFICADOR**



Dra. Myrian del Rocío Manjarrés  
**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

Quiero permitirme dedicar este trabajo a Dios, quien ilumina cada uno de mis pasos, a mis admirables y adorados padres, pilar fundamental en mi vida, con quienes he compartido triunfos y fracasos y especialmente de quienes he recibido apoyo incondicional para cumplir con metas, a mis hermanos por su amor y su confianza.

Katherine Carrera Z.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi eterna gratitud a la Universidad Técnica de Ambato, en especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría, en ella sus docentes quienes me han permitido formarme no solo académicamente, sino también enseñándonos a ser grandes seres humanos.

Mi profundo agradecimiento a mi distinguido tutor Dr. Germán Salazar, por su paciencia, compromiso y orientación en el desarrollo de este trabajo de investigación.

Mi gratitud también para la empresa “VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.”, por darme la oportunidad de desarrollar el presente trabajo.

Katherine Carrera Z.

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

**TEMA:** “IMPACTO DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.”

**AUTORA:** Liliana Katherine Carrera Zamora

**TUTOR:** Dr. Germán Marcelo Salazar Mosquera

**FECHA:** Agosto de 2016

**RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de titulación denominado “Impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.”, tiene la finalidad de evaluar el nivel de incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de esta empresa para mejorar la rotación de inventarios, tomando en cuenta varios factores que serán analizados con el objetivo de obtener un diagnóstico razonable de lo que se va a analizar. Es así que para realizar el presente trabajo se efectuó un análisis a los procesos que se realizan en la gestión de los inventarios, es decir compras, ventas y almacenamiento para identificar sus puntos críticos, por otra parte, se aplicaron indicadores financieros para evaluar la rentabilidad generada por la importadora y para mejorar su liquidez se plantean estrategias de liquidación de inventarios. Así también, con base a la información teórica recopilada se determinó la herramienta que la empresa debe implementar para mejorar la gestión de inventarios que contribuirá a obtener una rentabilidad competitiva en el mercado en el cual la empresa se desenvuelve, hay que tomar en cuenta que al momento de realizar la presente investigación existieron diversas limitaciones como son la poca información al no existir delegados para cada una de las actividades dentro de los procesos que la requiere.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** ANÁLISIS, COSTOS, PRODUCCIÓN, PRECIO REAL, DISTRIBUCIÓN.



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

**TOPIC:** “IMPACT OF INVENTORY MANAGEMENT IN THE PROFITABILITY OF THE COMPANY VIHALMOTOS IMPORTS S.A”

**AUTHOR:** Liliana Katherine Carrera Zamora

**TUTOR:** Dr. German Marcelo Salazar Mosquera

**DATE:** August 2016

**ABSTRACT**

This work titration called "Impact of inventory management in the profitability of the company VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.", is intended to assess the level of incidence of inventory management in the profitability of the company to improve inventory turnover taking into account several factors that will be analyzed to have a reasonable diagnosis of what is to be analyzed. Thus for this paper analyzes the processes performed in inventory management, purchase, sale and storage to identify critical points on the other hand took place, financial indicators were applied to evaluate the profitability generated by the importer to improve its liquidity strategies arise inventory liquidation. Also, based on the theoretical information gathered tool that the company must implement to improve inventory management will contribute to a competitive return in the market in which the company operates determined, take note that time of this research there were several limitations such as the lack of information in the absence of delegates for each of the activities within the required processes.

**KEYWORDS:** ANALYSIS, COSTS, PRODUCTION, REAL PRICE, DISTRIBUTION.

## ÍNDICE GENERAL

| CONTENIDO  | PÁGINA       |
|--|--------------|
| PÁGINAS PRELIMINARES                                       |              |
| PORTADA.....   | i            |
| APROBACIÓN DEL TUTOR.....                                  | ii           |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....                                | iii          |
| CESIÓN DE DERECHOS.....                                    | iv           |
| APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....                     | v            |
| DEDICATORIA .....  | vi           |
| AGRADECIMIENTO .....                                       | vii          |
| RESUMEN EJECUTIVO .....                                    | viii         |
| ABSTRACT.....  | ix           |
| ÍNDICE GENERAL.....  | x            |
| ÍNDICE DE TABLAS .....                                     | xii          |
| ÍNDICE DE FIGURAS.....                                     | xiv          |
| <br>INTRODUCCIÓN .....                                     | <br>1        |
| <br><b>CAPÍTULO I</b> .....                                | <br><b>2</b> |
| Análisis y descripción del problema de investigación ..... | 2            |
| a) Descripción y formulación del problema.....             | 2            |
| b) Justificación.....                                      | 6            |
| c) Objetivos .....   | 8            |
| <br><b>CAPÍTULO II</b> .....                               | <br><b>9</b> |
| Marco teórico .....  | 9            |
| a) Antecedentes investigativos .....                       | 9            |
| b) Fundamentación científico-técnica .....                 | 16           |
| c) Preguntas directrices .....                             | 52           |
| d) Hipótesis.....  | 52           |

|   |     |
|---|-----|
| <b>CAPITULO III</b> .....   | 53  |
| Metodología .....   | 53  |
| a) Modalidad, enfoque y nivel de investigación .....  | 53  |
| b) Población y muestra .....  | 56  |
| c) Operacionalización de variables .....  | 57  |
| Operacionalización variable independiente. - Gestión de inventarios.....                            | 57  |
| Operacionalización variable dependiente. - Rentabilidad .....                                       | 58  |
| d) Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias ..... | 59  |
| <br><b>CAPÍTULO IV</b> .....  | 62  |
| 4. Resultados.....  | 62  |
| a) Principales resultados.....  | 62  |
| b) Verificación de la hipótesis.....  | 93  |
| c) Limitaciones del estudio .....   | 97  |
| d) Conclusiones .....   | 98  |
| e) Recomendaciones.....   | 99  |
| 5. Bibliografía .....   | 115 |
| <br>ANEXOS .....  | 118 |

## ÍNDICE DE TABLAS

| CONTENIDO  | PÁGINA |
|--|--------|
| Tabla 1: Funciones de los inventarios .....                                      | 26     |
| Tabla 2: Ventajas del conteo cíclico .....                                       | 35     |
| Tabla 3: Ventajas y desventajas de la organización centralizada .....            | 39     |
| Tabla 4: Ventajas y desventajas de la organización descentralizada .....         | 40     |
| Tabla 5: Indicadores de inventarios .....  | 42     |
| Tabla 6: Indicadores financieros y de gestión.....                               | 45     |
| Tabla 7: Nómina de empleados encuestados .....                                   | 56     |
| Tabla 8: Operacionalización variable independiente: Gestión de inventarios ..... | 57     |
| Tabla 9: Operacionalización variable dependiente: Rentabilidad.....              | 58     |
| Tabla 10: Recursos de apoyo .....  | 59     |
| Tabla 11: Plan de recolección de información .....                               | 60     |
| Tabla 12: Políticas de inventarios .....   | 65     |
| Tabla 13: Codificación de los productos.....                                     | 66     |
| Tabla 14: Verificación de recepción del producto .....                           | 67     |
| Tabla 15: Políticas de gestión de inventarios .....                              | 68     |
| Tabla 16: Periodo de almacenamiento .....  | 69     |
| Tabla 17: Niveles del inventario .....   | 70     |
| Tabla 18: Cubrir posibles variaciones de la demanda.....                         | 71     |
| Tabla 19: Se realizan inventarios .....  | 72     |
| Tabla 20: Rentabilidad de la empresa .....                                       | 73     |
| Tabla 21: Rentabilidad global .....  | 74     |
| Tabla 22: Gestión de los inventarios .....                                       | 75     |
| Tabla 23: Rotación y antigüedad de los inventarios .....                         | 76     |
| Tabla 24: Balance general VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A. ....                       | 77     |
| Tabla 25: Estado de resultados VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A.....                   | 80     |
| Tabla 26: Indicadores financieros .....  | 83     |
| Tabla 27: Simbología .....   | 86     |
| Tabla 28: Flujoograma de compras.....  | 88     |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 29: Flujograma de devolución en compras .....                | 89  |
| Tabla 30: Flujograma de ventas .....                               | 91  |
| Tabla 31: Flujograma de devolución en ventas.....                  | 92  |
| Tabla 32: tabla del t -student.....                                | 95  |
| Tabla 33: Distribución del T student.....                          | 96  |
| Tabla 34: Cálculo del t student.....                               | 96  |
| Tabla 35: Limitaciones del estudio .....                           | 97  |
| Tabla 36: Modelo operativo de la propuesta.....                    | 100 |
| Tabla 37: Balance general con el 50% del inventario liquidado..... | 111 |
| Tabla 38: Indicadores con el 50% del inventario liquidado.....     | 112 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

| CONTENIDO   | PÁGINA |
|---|--------|
| Figura 1: Árbol de problemas .....                            | 5      |
| Figura 2: Súper - ordinación conceptual .....                 | 17     |
| Figura 3: Sub – ordinación de la variable independiente ..... | 18     |
| Figura 4: Sub – ordinación de la variable dependiente .....   | 19     |
| Figura 5: Etapas del proceso administrativo .....             | 21     |
| Figura 6: Proceso de la Planificación Estratégica .....       | 22     |
| Figura 7: Mapa de procesos .....                              | 23     |
| Figura 8: Inventarios .....                                   | 25     |
| Figura 9: Tipos de inventarios.....                           | 26     |
| Figura 10: Proceso de gestión de inventarios.....             | 30     |
| Figura 11: Análisis ABC.....                                  | 33     |
| Figura 12: Clasificación del modelo EOQ.....                  | 37     |
| Figura 13: Supuesto básicos del EOQ.....                      | 37     |
| Figura 14: Representación gráfica del EOQ .....               | 38     |
| Figura 15: Ciclo de compras .....                             | 41     |
| Figura 16: Sistema Dupont .....                               | 49     |
| Figura 17: Método dupont.....                                 | 49     |
| Figura 18: Políticas de inventarios.....                      | 65     |
| Figura 19: Codificación de los productos .....                | 66     |
| Figura 20: Verificación en la recepción del producto.....     | 67     |
| Figura 21: Políticas de gestión de inventarios.....           | 68     |
| Figura 22: Periodo de almacenamiento.....                     | 69     |
| Figura 23: Niveles de inventarios .....                       | 70     |
| Figura 24: Cubrir posibles variaciones de la demanda .....    | 71     |
| Figura 25: Se realizan inventarios.....                       | 72     |
| Figura 26: Rentabilidad de la empresa.....                    | 73     |
| Figura 27: Rentabilidad global.....                           | 74     |
| Figura 28: Gestión de los inventarios.....                    | 75     |

|  |     |
|--|-----|
| Figura 29: Rotación y antigüedad de los inventarios .....    | 76  |
| Figura 30: Representación gráfica del t student .....        | 97  |
| Figura 31: Flujograma de compras .....                       | 102 |
| Figura 32: Flujograma de devolución en compras-sugerido..... | 104 |
| Figura 33: Flujograma del proceso de desaduanización .....   | 106 |
| Figura 34: Flujograma de ventas-Sugerido .....               | 108 |
| Figura 35: Flujograma de devolución en ventas-sugerido ..... | 109 |

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo de este proyecto de investigación permitirá conocer el impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A, puesto que se plantea dar a conocer diferentes herramientas que le permitirán tener una adecuada gestión de inventarios, además de permitir determinar el valor de sus productos, la cantidad que se necesitará en el futuro y cuanto de estos se requiere para mantener un stock adecuado.

Desde esta perspectiva, el desarrollo de la investigación se encuentra estructurado de la siguiente forma:

**Capítulo I:** El Problema, en este capítulo se plantea el problema de investigación, se efectúa su contextualización macro, meso y micro, se realiza un análisis crítico, se plantean los objetivos indicando que se quiere obtener, como y para qué.

**Capítulo II:** Marco Teórico, en este capítulo se da a conocer los antecedentes investigativos y la fundamentación teórica que brinda sustento al trabajo de investigación, categorización fundamental de las variables, también, se establece la hipótesis.

**Capítulo III.** Metodología, se elabora la metodología de la investigación, se establece su modalidad y tipo de investigación a aplicar, se determina la población a analizada y de ser necesario se establece una muestra, también se realiza la operacionalización de las variables, se da a conocer la forma en la que se realizó la recolección de datos para su procesamiento y análisis.

**Capítulo IV:** Resultados, en este capítulo se procede a dar a conocer los principales resultados que se obtuvo luego de la aplicación de las diferentes técnicas, con su análisis e interpretación, y las limitaciones del estudio realizado, Así también, se da a conocer las conclusiones del trabajo investigativo y las recomendaciones para dar solución al problema analizado.



## **CAPÍTULO I**

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

#### **a) Descripción y formulación del problema**

“Impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. de la ciudad de Ambato”

El Complejo mundo de los negocios, exige la aplicación de técnicas y herramientas de la administración científica. La dolarización en el Ecuador, permitió a los individuos de la clase media acumular los recursos necesarios para adquirir un medio de transporte propio y de bajo costo como son las motocicletas.

El mejoramiento del sistema vial entre los poblados pequeños y las ciudades principales impulsó a los campesinos a comprar un medio de transporte alternativo y cómodo.

A inicios de este siglo, algunas empresas, comenzaron a importar desde China una gran cantidad de Motocicletas para cubrir la demanda que en ese entonces era creciente, creando una competencia en ocasiones hasta desleal que benefició a los compradores por la tendencia a disminuir los precios de este tipo de vehículos.

En el negocio automotriz es de importancia fundamental el servicio posventa que constituye el mantenimiento y la provisión de repuestos, por ello paralelamente a la importación de las motocicletas se importaron los repuestos que se consideraban tendrían una buena demanda cuando los dueños de las motocicletas requieran realizar el mantenimiento preventivo o correctivo.

Sin embargo, el deterioro de los precios de las motocicletas usadas, fue el factor determinante para que los propietarios en lugar de repararlos adopten la decisión de adquirir una motocicleta de mayor calidad y no invertir en la reparación y mantenimiento de las motocicletas usadas.

Según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), existen cifras del negocio de motos que, determinan que el 83% de las motocicletas importadas provienen de China el porcentaje restante desde Brasil, Colombia, India y otras naciones. La marca que trajo más de 10.000 unidades fue Suzuki, seguido de la marca Honda con 3.563 unidades, y con un similar volumen, se ubica en tercer lugar la china Shineray, con 3.340, marca que en el 2008 se situó en un segundo puesto con más de 10.000 unidades importadas, en medio del clima de restricciones, Shineray decidió variar su táctica y ensamblar un porcentaje de su producción en Ecuador.

Después de experimentar una acelerada carrera comercial que dejó seis años de continuo crecimiento, el sector importador de motos no ha podido mantener ese ritmo, y en el último año ha presentado un declive en sus ventas, debido a la restricción de importaciones propuesta por el gobierno, dando como resultado que las empresas que tiene como actividad comercial las importaciones de motos acumulen sus inventarios.

En la provincia de Tungurahua las empresas que se dedican a la importación, presentan varias dificultades, una de las más importantes es la baja rotación de inventarios, especialmente de repuestos y accesorios, los mismos que fueron importados sin un estudio técnico adecuado de la oferta y la demanda.

La baja rotación de inventarios afecta a los resultados de la empresa, porque se mantiene amortizado un rubro importante dentro de inversión en activos.

Si se logra convertir en efectivo se podrá incrementar las líneas de negocio y mejorar la situación financiera del sector.

Según diario “La Hora” de la ciudad de Ambato, la provincia de Tungurahua tiene alrededor de 68 empresas que se dedican a la importación y comercialización de motos, las mismas que han logrado posicionarse con un alto índice de ventas y han logrado reducir sus inventarios implementando varias estrategias de ventas, como son promociones, descuentos y precios bajos.

En la empresa “VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A”, desde el año 2004 hasta el año 2006 se han adquirido volúmenes importantes de repuestos y accesorios, con la expectativa de que servirían para la reparación y mantenimiento de las 1000 motocicletas que fueron vendidas por la empresa en ese periodo. Sin embargo, la demanda de repuestos y accesorios alcanzó únicamente alrededor del 10% del total de los artículos importados. Actualmente se ha discontinuado la importación y venta de motocicletas.

Este inventario alcanza el 60% del activo total, de su adecuada gestión depende la existencia permanente de la empresa, siendo necesario efectuar un análisis detenido de las alternativas para reducir significativamente el inventario con la menor afectación a los resultados de la empresa.

## ÁRBOL DE PROBLEMAS

### EFFECTOS

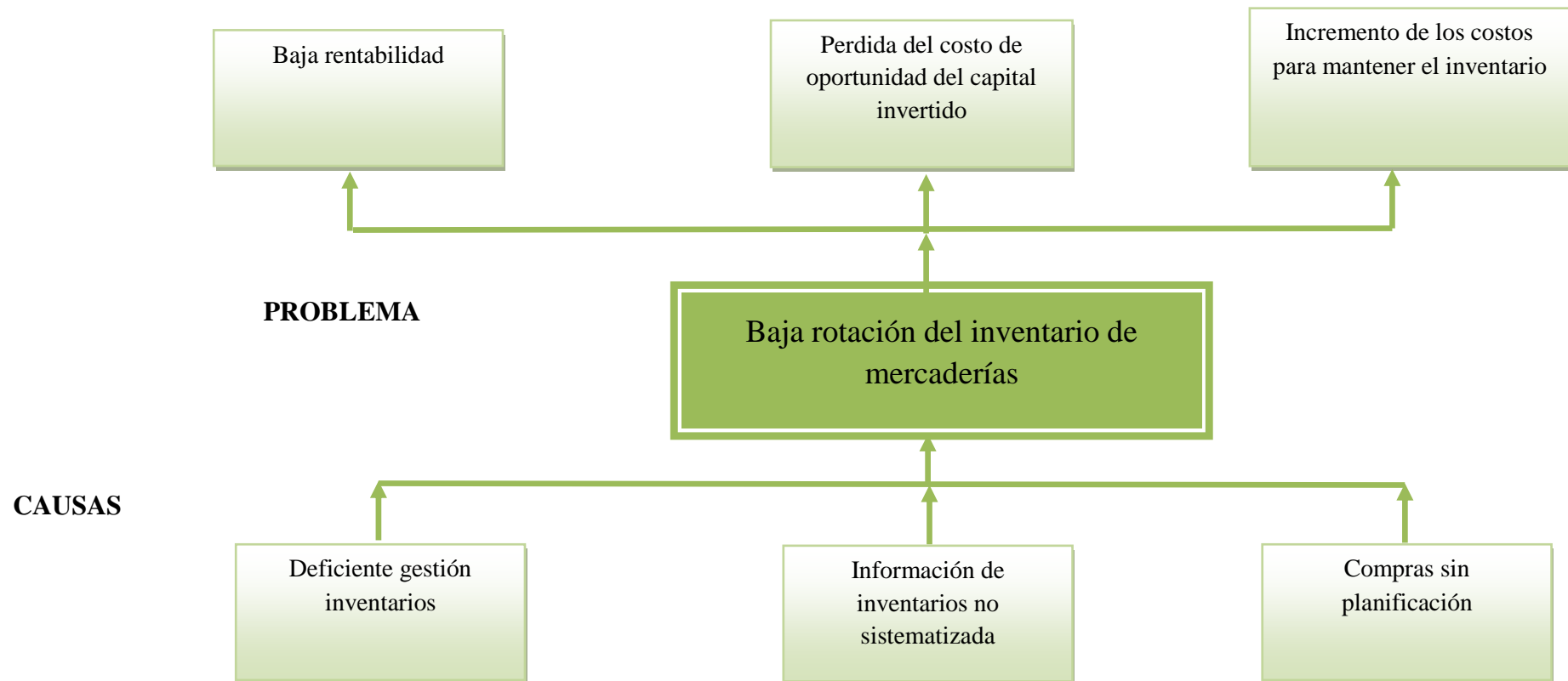


Figura 1: Árbol de problemas

Fuente: La investigación a la empresa

Elaborado por: Liliana Katherine Carrera Zamora

Una deficiente gestión de inventarios genera una descontrolada y baja rentabilidad, debido a que el inventario no tiene una pronta salida, dando lugar a un inventario que posteriormente se convertirá en obsoleto.

La pérdida del costo de oportunidad, llega a que el capital invertido se pierda en mantener mercadería en inventario suspendido, debido a que estas mercaderías no se encuentran sistematizadas y no se conoce con exactitud el tipo de mercadería, que se tiene en inventarios.

Las compras de mercaderías sin una previa planificación, dan lugar a que esta mercadería no tenga una demanda alta en el mercado quedándose así en las bodegas de la empresa y creando un alto costo por mantenerlo y por ende disminuyendo la rentabilidad de la empresa.

#### **b) Justificación**

Cuando una empresa toma las ventajas de las soluciones de una gestión de inventario ellos verán inmediatamente, los beneficios de estas soluciones. 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.

Teniendo un inventario actualizado, los propietarios de negocios también pueden hacer la reordenación de los productos simples. El reordenamiento es mucho más eficiente cuando los dueños de negocios pueden determinar en un breve o en un rápido inventario lo mucho que tienen. Restando el número de artículos vendidos o utilizados desde el inventario inicial, la empresa puede calcular la cantidad de productos que deben ser ordenados.

Conocer el valor de una empresa ayuda a la empresa para determinar el éxito global.

En verdad, al igual que los bienes básicos que forman parte de la empresa vale la pena también hacer el inventario de lo que posee una empresa. Con el fin de comprender el valor total de una empresa, un gestor de almacén y una gestión de inventario son importantes.

Otro beneficio derivado de la buena medición de los inventarios se puede identificar en el hecho de que los propietarios de negocios pueden satisfacer mejor la demanda del consumidor. Sin embargo, este beneficio tiene una ventaja a largo plazo así: cuando una empresa proporciona a un cliente con los servicios o productos que necesitan con eficacia y de respuesta inmediata, la empresa incrementa la lealtad de los consumidores.

Por otra parte, la lealtad de la empresa, puede pasar de boca en boca y convertir el éxito en publicidad. Las empresas ganan nuevos clientes y consumidores debido al excelente servicio que prestan. Como punto final, más clientes significan un aumento directo en la línea de resultados del negocio.

Para concluir, otro de los factores que cada empresa debe tener en cuenta es el costo de asegurar el inventario. Vamos a ver que el mayor inventario y el más alto corresponden a las primas de seguros. El pago de fondos adicionales para los inventarios puede resultar bastante costoso a largo plazo. Una vez más, las empresas para ahorrar dinero, el buen inventario y gestión del almacén son una necesidad.

En la actualidad la necesidad de tener información útil y oportuna, ha aumentado en gran medida en las organizaciones, los avances tecnológicos son una herramienta muy importante en el desarrollo de las mismas, teniendo como consecuencia el desempeño eficaz tanto del personal como de los procesos que generan un mejor servicio. De tal forma que realizar esta investigación es de gran importancia para la empresa, por que le permitirá la implementación de la gestión de inventarios, pudiendo así obtener registros fehacientes e información eficaz, aplicando políticas y sistemas, llegar a una correcta toma de decisiones procurando así su rentabilidad. En todos los giros resulta de vital importancia el control de inventarios, dado que su descontrol se presta no sólo a que la empresa no sea rentable, sino también a mermas

y desperdicios, pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades.

El desarrollo del proyecto propuesto, es necesario porque mediante la aplicación de la teoría, conceptos básicos, y objetivos planteados, busca encontrar soluciones concretas a la problemática de la empresa VIHAL MOTOS S.A.

Una adecuada gestión de inventarios permite obtener una rentabilidad adecuada y además colabora con el mejoramiento de los indicadores económicos y sociales del país al contribuir con un mayor valor por concepto de impuestos y conservar o incluso incrementar las plazas de empleo.

### **c) Objetivos**

#### **Objetivo General:**

Evaluar el nivel de incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de VIHALMOTOS importaciones S.A. para mejorar la rotación de inventarios de mercaderías.

#### **Objetivos Específicos:**

Analizar los procesos de gestión de inventarios para identificar los puntos críticos en el manejo y control de existencias.

Comparar los indicadores de rentabilidad para evaluar la tendencia de crecimiento de la empresa.

Proponer la utilización de nuevas herramientas para mejorar la gestión de inventarios que contribuyan a obtener una rentabilidad competitiva en la empresa “VIHALMOTOS importaciones S.A.”.

## **CAPÍTULO II**

### **Marco teórico**

#### **a) Antecedentes investigativos**

Revisados varios repositorios de universidades, se ha encontrado que existe una gran cantidad de trabajos y proyectos de investigación previamente realizados, que sustentan y respaldan la presente investigación, de la misma manera se ha logrado encontrar material bibliográfico tanto en libros, revistas indexadas, entrevistas, páginas de internet entre otros, que dan un valor agregado y apoyan lo que se está investigando.

De acuerdo a Guerrero I. y Gurumendi J. (2013), en su proyecto de grado denominado: “Implementación de un modelo de gestión de inventarios para el mejoramiento del proceso de compras en el comercial CADVILL de la ciudad de Milagro, año 2013”, (pregrado, publicada), de la Universidad Estatal de Milagros, ciudad Milagros, plantea lo siguiente:

La gestión de un sistema de inventarios es una actividad transversal a la cadena de abastecimiento que constituye uno de los aspectos logísticos más complejos en cualquier sector de la economía, en el sector farmacéutico incluye la administración y control de muestras y productos controlados, y el manejo de lotes, teniendo en cuenta la potencia de los principios activos y su fecha de expiración. La potencia se refiere a la concentración que presentan los principios activos calculada en el momento de la recepción. (p.86)

Cabe destacar, que el realizar un adecuado manejo de los inventarios, dependiendo del tipo de productos que se comercialice, puede influir directamente en la rentabilidad, dado que, existen productos que se espiran en corto tiempo y al no encontrarse distribuidos adecuadamente no son vendidos y pueden caducarse, generando pérdidas económicas a la empresa.

Para Pinzón, Pérez, y Arango (2010), autores de la propuesta metodológica: “Mejoramiento en la gestión de inventarios”, indican que:



El rol que juegan los inventarios en una compañía manufacturera y comercializadora es de vital importancia, dado que representan una porción significativa de sus activos, y por ende de sus procesos productivos. Por tal consideración, se requiere de una administración efectiva de los inventarios. El seguimiento administrativo presenta una constante oportunidad de mejora en el sistema de control de inventarios. (p.13).

Por otra parte, el inventario que posee una empresa es de gran importancia porque es considerado activo de la misma, es por ello que se debe realizar un manejo y control adecuado de este, puesto que, influye directamente en el crecimiento y competitividad de la empresa.

Suárez (2012), indica que “La gestión de los stocks es una función destinada a optimizar todo el conjunto de elementos almacenados por la empresa, intentando realizar una coordinación entre las necesidades físicas del proceso productivo y las necesidades financieras de la empresa” (p. 87). Entonces, la gestión de inventarios es una actividad que debe tomar en cuenta todos los productos que se almacenen dentro de una empresa, tomando en cuenta tanto las necesidades físicas como económicas de la misma, precautelando el giro del negocio.

De acuerdo a López A. (2011), en su Trabajo de Graduación denominado: "Control interno al ciclo de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la Ferretería Ángel López", (pregrado, publicada), de la Universidad Técnica de Ambato, de la ciudad de Ambato, Indica que:

Para conseguir un eficiente control interno las empresas deberían tener establecido los procesos y políticas para mejorar eficiente y eficazmente las actividades efectuadas en estas, las cuales estan desarrolladas en la propuesta, de esta forma se evitará que la empresa almacene productos que con el transcurso del tiempo quedaran obsoletos, por estos problemas que se suscitan en la mayoría de empresas que tienen como actividad principal la comercialización de productos se debería efectuar con antelación una planificación de compras, analizando a los proveedores que distribuyen productos de calidad, a precios comodos y formas de pago accesibles, para que la empresa pueda garantizar la satisfacción de los clientes. Los componentes para efectuar un eficiente control interno al stock, son: conteo físico, este debe realizarse periodicamente, es decir por lo menos una vez al año; una gestión eficiente de adquisición, recepción,

ingreso al sistema y el almacenamiento de los productos, para resguardar contra posibles daños o descomposición, y hasta de robos; la distribución eficiente de los productos a los clientes; el acceso a la bodega debe ser restringido; mantener actualizado el registro del inventarios, no almacenado demasiado tiempo, ya que estos originarían costos innecesarios a la empresa. (p. 17)

Es importante mencionar que contar con políticas y un control adecuado de los diferentes procesos para realizar una adecuada gestión de inventarios contribuye a que las empresas no acumulen productos que no le sirven o que ya se han caducado, con una adecuada planificación para la adquisición de productos se puede evitar estos inconvenientes y ofrecer a los clientes productos innovadores y satisfacer sus necesidades, siempre precautelando el bienestar de la empresa.

Según Pérez N. (2015), en su Trabajo de Graduación denominado “Control de inventarios de la canasta Disensa y su incidencia en la rentabilidad de Ferretería Ambato Cía Ltda.”, (pregrado, publicada), de la Universidad Técnica de Ambato, de la ciudad de Ambato, manifiesta lo siguiente:

La información de los inventarios no es completamente real, debido a las inconsistencias encontradas entre los registros contables y físicos realizados, lo cual provoca que se desperdicien los recursos; además, debido a que la ferretería no cuenta con una metodología necesaria para salvaguardar el inventario, se puede apreciar que la rentabilidad se ve afectada. La utilidad del trabajo investigativo que se desarrolla será de beneficio para los socios de Ferretería Ambato Cía. Ltda.directamente,quienes tendrán informaciónmás certera de su actividad comercial, sus 21 empleados que contarán con una empresa confiable y estable laboralmente, competitiva con productos de calidad, y la empresa en general ya que podrá conocer su rentabilidadreal y su información será relevante para la toma de decisiones, lo que le permitirá posicionarse como una empresa reconocida a nivel local. (p. 8)

Cuando una empresa no lleva un registro y control de los inventarios, la información que esta posee no es real, puesto que, se encuentran errores en los registros de los documentos con el inventario físico, provocando un uso deficiente de los recursos.

Entonces, se puede indicar que, en efecto, un manejo de inventarios puede afectar positiva o negativamente al giro del negocio. Afecta negativamente, puesto que,

cuando no coincide el conteo físico con lo que se posee en documentos, la empresa deo de vender o producir hasta abastecerse nuevamente. Un manejo adecuado influye positivamente, porque la información que se posee es real y ayuda a tomar decisiones para que la empresa continúe rentable y creciendo.

De acuerdo a Peña (2013), en su trabajo de investigación denominada: Optimización de la Gestión de Inventarios en la Sucursal Cimex de las Tuna, Universidad Vladimir I Lenin, Cuba, manifestó que:

La gestión del inventario constituye una herramienta necesaria para mejorar la calidad del servicio que se le oferta al cliente al más bajo costo posible para la entidad. El análisis y cumplimiento de estos objetivos requieren de la participación de grupos multidisciplinarios capaces de aplicar métodos y técnicas inherentes a la administración de empresas. La administración científica del inventario, como actividad de soporte de la logística en el ámbito empresarial, ha contribuido a su desarrollo, mediante la creación de métodos cuantitativos con la utilización de instrumentos matemáticos y estadísticos. El análisis de los flujos materiales, informativos y financieros basados en un enfoque cuantitativo y sistémico por parte de la logística, le aportan a la empresa ventajas competitivas. Para una empresa comercial, el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta en el curso regular del comercio. La mercancía disponible para la venta normalmente será convertida en efectivo dentro de un período menor de un año y por tanto es tenida en cuenta como un activo corriente. (p.5)

La administración de inventario juega un papel decisivo dentro del sistema contable en una entidad, éste es esencial para garantizar los niveles de ventas deseados, los que son necesarios para el alcance de las utilidades. La novedad científica de la investigación y sus principales aportes pueden resumirse en la propuesta y aplicación de un procedimiento que integra coherentemente técnicas e instrumentos estadísticos-matemáticos que posibiliten una buena política de compras, un control más eficiente del inventario repercutiendo en la disminución de los costos, mejorando la rentabilidad económica y el nivel de satisfacción del cliente.

En la aplicación del procedimiento se determinan los costos de inventarios y técnicas e instrumentos estadísticos-matemáticos de relevancia para el perfeccionamiento de la gestión de inventarios al no ser aplicados por la organización.

Urresta y Arciniegas (2013), en el II Congreso Internacional Uniandes, denominado: Modelo de gestión de inventarios para empresas Comerciales de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, indicaron que:

Las grandes empresas, mantienen un control permanente de las acciones, movimientos y tareas realizadas, lo que no sucede con los medianos y pequeños negocios, que a veces han alcanzado un posicionamiento considerable del mercado en muy corto tiempo, pero así mismo han decaído drásticamente, por no haber tenido un sustento técnico, al considerar como lo más valedero, el criterio personal o la suerte del momento, de igual forma la falta de una revisión periódica de las existencias, impide conocer las inversiones realizadas en el transcurso de las actividades económicas manejadas a nivel administrativo y operativo. Acorde con la realidad del negocio, el espacio destinado para el almacenamiento de la mercadería, no cumple con las condiciones que permita una adecuada clasificación y ubicación, por lo que constantemente dichos artículos sufren daños, que deben ser reparadas o desechados implicando nuevos desembolsos para sus propietarios, lo que afecta directamente a la calidad, seguridad y por ende su gestión empresarial y rentabilidad. Actualmente no cuentan con un registro que garantice la información sobre las existencias y stocks manejados en el negocio, lo que dificulta la atención oportuna y eficiente a sus clientes, de igual manera no efectúan constataciones físicas para su verificación y soporte de nuevos pedidos. (p.7)

La gestión empresarial, es el aspecto con mayor trascendencia en la actualidad y las empresas de todo el mundo; es por ello que entes transnacionales, radican en varios países, ya sea en América latina o el resto de continentes, eligiendo de preferencia los países subdesarrollados, para comercializar sus productos u ofrecer servicios, portando nuevos conocimientos, cultura empresarial, tecnología, metodologías de control, gerencia y otras perspectivas influyentes en la competencia, desarrollo e innovación de las estructuras internas, externas y la gestión de entes locales. En el Ecuador, instituciones de carácter público han optado por integrar herramientas de gestión y control, acopladas a modelos económicos aplicados por otros países, con la finalidad de garantizar el desempeño productivo y socioeconómico.

Errasti, Chackelson y Santos (2010), en XIV Congreso de Ingeniería de Organización, en su investigación denominada: Sistema experto de mejora de la gestión de inventarios soportado en métodos de previsión de demanda: Estudio de

caso, Universidad de Navarra., San Sebastián, indicaron que:

La previsión de la demanda es un factor clave en sistemas que gestionan sus productos contra almacén para lograr un adecuado nivel de servicio equilibrando el stock. El presente trabajo describe el desarrollo de una herramienta que, basada en una clasificación de referencias ABX/XYZ y pronósticos de series temporales, sugiere diferentes políticas de aprovisionamiento para asistir al planificador. Se ha empleado una metodología de investigación basada en una variante de estudios de caso (Experimentación Activa), realizándose un piloto industrial para verificar la efectividad del sistema.

Como resultado se han cuantificado mejoras en el stock y el nivel de servicio. Éste trabajo describe el funcionamiento y la comprobación de un sistema experto que, utilizando series temporales como método cuantitativo de previsión la demanda, selecciona el pronóstico con menor error y propone una estrategia de reabastecimiento en función de esta previsión y una clasificación ABC/XYZ.(p.4)

Es necesario analizar el comportamiento de la demanda para poder separar la componente aleatoria de componentes que siguen cierto patrón temporal, como son la tendencia o estacionalidad. Al conocer estos factores, es posible seleccionar métodos de previsión de demanda que logren un mejor ajuste a la evolución del consumo.

Ponce (2014), Impacto de los Indicadores de Control de Inventarios en la Cadena de Suministro, (posgrado, publicada), Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia, afirmó que:

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

Como lo muestra Ballesteros y Ballesteros los principales indicadores que caracterizan la competitividad del sistema logístico y los niveles que en ellos muestran las empresas líderes en países desarrollados

como Japón, Francia, Estados Unidos o Alemania son:

Inventario promedio/ventas = 20,0%; costo logístico/ventas = 5,1 % ;  
oportunidad en los aprovisionamientos = 90,0 % ; oportunidad en los  
suministros a los clientes contra pedidos = 90,0 % ; oportunidad en los  
suministros a los clientes contra almacén = 88,0 % ; suministros  
perfectos de los proveedores = 89,5 % ; suministros de pedidos  
perfectos a los clientes= 95,0 % ; utilización de las capacidades de  
producción = 80,0 % ; utilización de las capacidades de almacenaje =  
90,0 % ; cobertura del inventario de productos terminados =21,0 días ;  
cobertura del inventario de materia prima y materiales = 43,5 días.  
(p.7)

Las compañías tienen definido un sistema de indicadores para caracterizar y evaluar la gestión logística en cada una de las actividades y unidades que conforman el sistema logístico de la organización. A continuación, la investigación busca resaltar el impacto que tienen los indicadores de control de inventarios de la cadena de suministro en la industria.

Ortiz, Felipe, y Arias (2013), en su artículo académico denominado: Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos, Universidad de La Habana, Cuba, señalaron que:

En cualquier organización, la administración logística tiene como misión planear y coordinar todas las actividades necesarias para alcanzar los niveles deseados de servicio al cliente y calidad, o sea, es el enlace entre los mercados y las operaciones de la empresa. Adicionalmente a los aspectos operacionales de la logística, hay una dimensión estratégica todavía mayor para el logro de ventajas competitivas, y es que aquella se ha establecido en los últimos años como una nueva forma de enfocar la gerencia empresarial, por lo que ha llegado a convertirse en una herramienta competitiva dentro de las estrategias de desarrollo de las empresas. Si se aplica el enfoque de sistema a la logística, puede reconocerse que ella –como proceso integrador– enlaza de forma dinámica y concatenada el aprovisionamiento, la producción y la distribución enmarcados en la cadena de suministro. El eficiente desempeño de cada uno de los procesos que tienen lugar en el sistema logístico de una organización resulta de vital importancia para el logro del nivel de servicio al cliente, el cual está, cada vez más, en el centro de toda la actividad empresarial. (p.6)

El eficiente desempeño de los procesos que tienen lugar en el sistema logístico de

una organización resulta de vital importancia para el logro del nivel de servicio al cliente, el cual está, cada vez más, en el centro de toda actividad empresarial. Si bien es cierto que la definición y aplicación de un sistema de indicadores logísticos permite controlar cuán eficiente, o no, es el desempeño de la empresa en términos de su actividad logística, en esta se emplean, además, un conjunto de indicadores económicos que permiten medir sus resultados. El objetivo del trabajo es fundamentar teóricamente la interrelación entre el desempeño logístico y la rentabilidad en las organizaciones. La aplicación práctica permitió corroborar la relación significativa y positiva existente entre el estado de la logística y la rentabilidad económica de las empresas evaluadas.

#### **b) Fundamentación científico-técnica**

## Súper ordenación conceptual

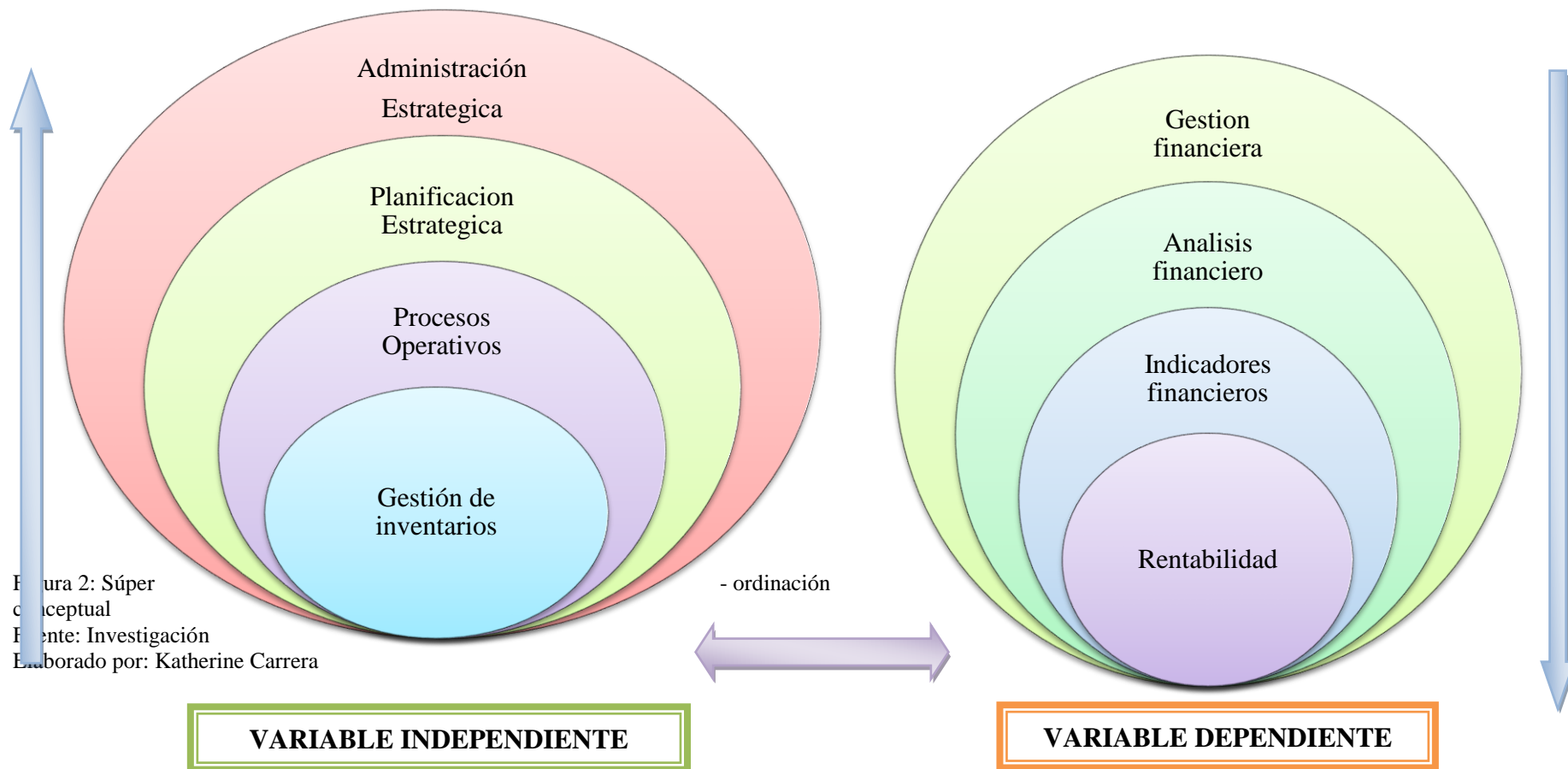


Figura 2: Súper  
ordenación conceptual  
Fuente: Investigación  
Elaborado por: Katherine Carrera



### Sub – ordinación de la variable independiente

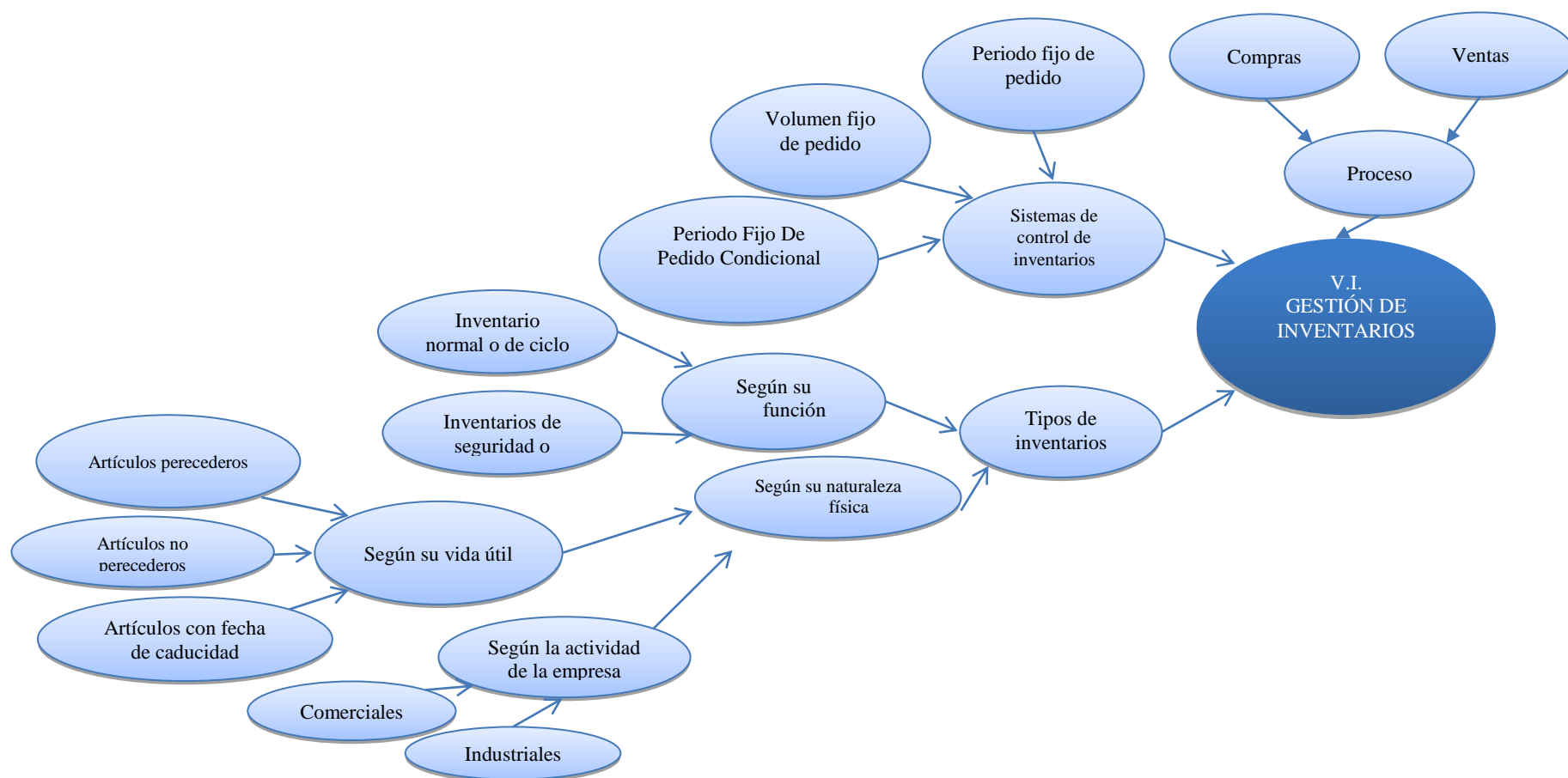


Figura 3: Sub – ordinación de la variable independiente

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Carrera

### Sub – ordinación de la variable dependiente

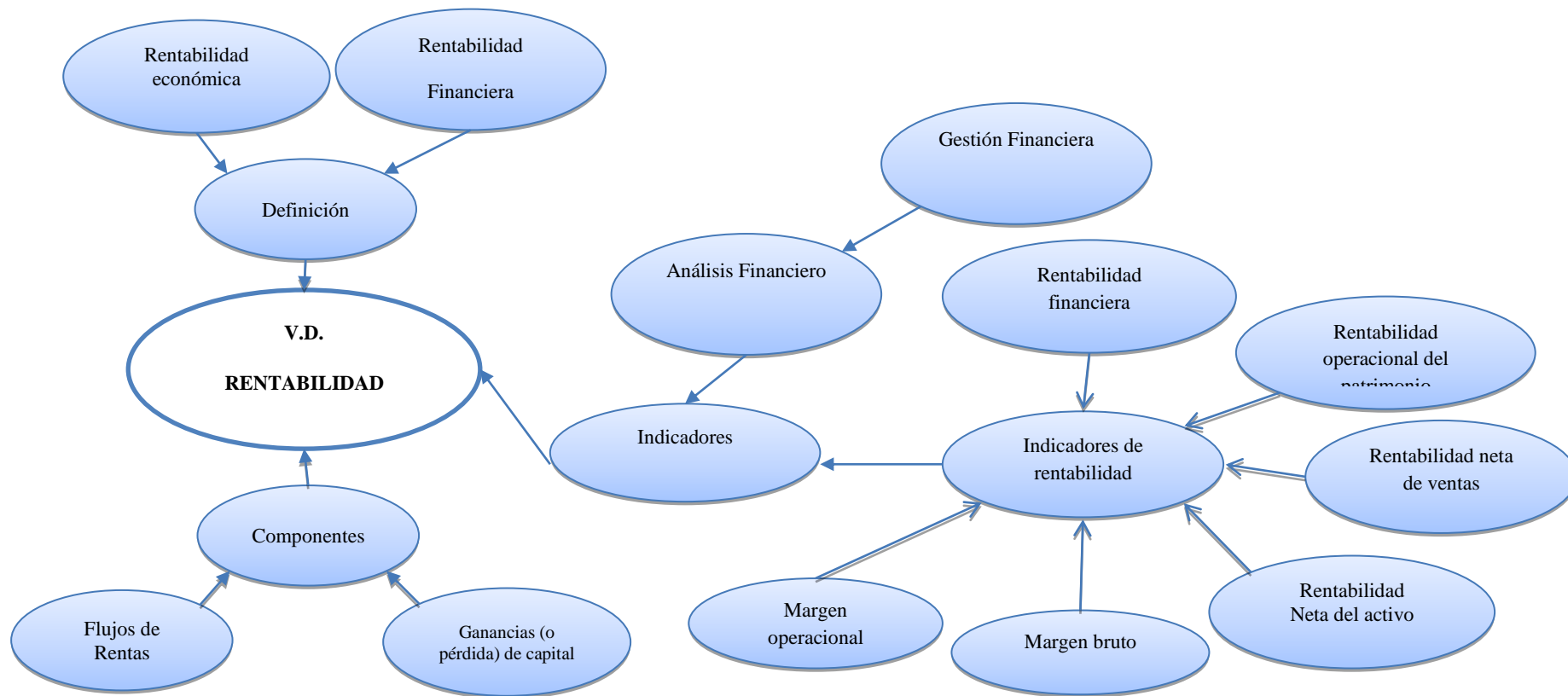


Figura 4: Sub – ordinación de la variable dependiente

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Carrera

### **Conceptualización de la variable independiente: Gestión de Inventarios**

Para dar un fundamento teórico al presente tema de investigación, es importante conocer y señalar definiciones que se encuentran en fuentes secundarias como resultado de investigaciones realizadas por diferentes autores:

#### **Administración**

De acuerdo a Reyes (2004), administración “Es la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa” (p.15).

Cabe mencionar, que para muchos autores administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso eficiente de los recursos económicos, humanos y materiales de forma eficiente y eficaz, para obtener los resultados deseados en un periodo de tiempo determinado.

Tomando como base los conceptos citados en los párrafos anteriores se puede definir a la Gestión administrativa como el conjunto de acciones efectuadas por el gerente o administrador mediante la planificación, organización, dirección y control de las actividades propias de la empresa con la finalidad de alcanzar los objetivos de la misma.

#### **Proceso Administrativo**

El proceso administrativo es el flujo continuo de las etapas de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades propias que se realizan en una empresa privada o pública.

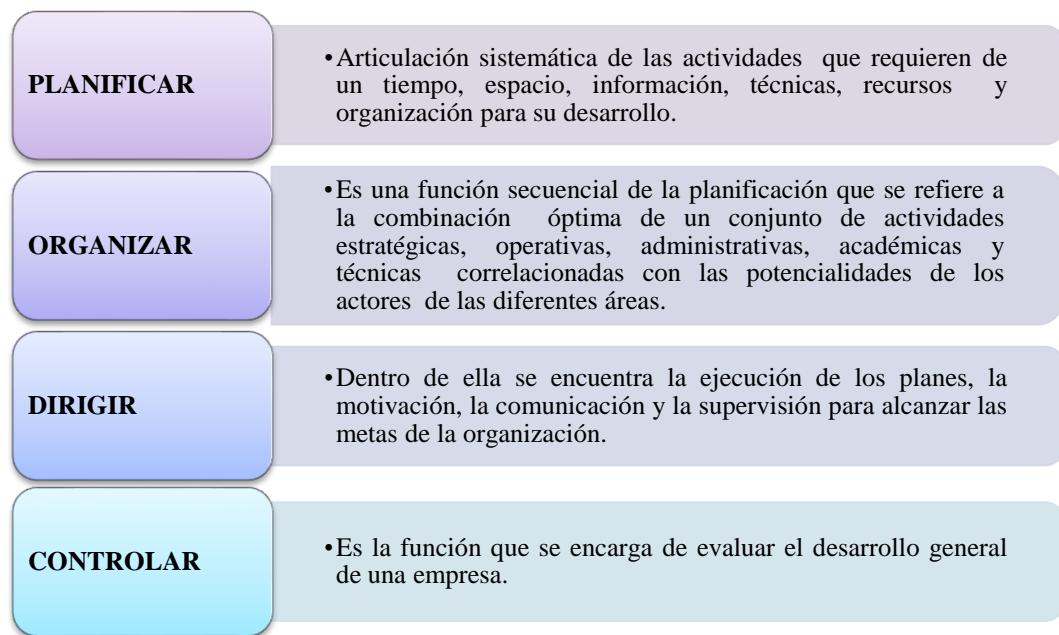


Figura 5: Etapas del proceso administrativo  
Fuente: (Correa, 2005, págs. 19,22,23)  
Elaborado por: Katherine Carrera

## Estrategia

Según Fernández A. (2011), “Son las acciones estudiadas para alcanzar unos fines, teniendo en cuenta la posición competitiva de la organización, la hipótesis y escenarios sobre la evolución futura” (p. 7). Es así, que las estrategias son los mecanismos y/o herramientas en base a los cuales una empresa u organización puede alcanzar sus objetivos institucionales, sean estos a corto o largo plazo, a través de las estrategias se encamina a una empresa al éxito y alcanzar los objetivos que esta se plantea para administrar adecuadamente todas las áreas de la misma.

## Administración estratégica

Brenes (2005), expuso que la administración estratégica “es un proceso continuo, reiterativo y transfuncional dirigido a mantener una organización en su conjunto acoplada de manera apropiada con el ambiente en el que se desenvuelve” (p. 30). En otras palabras, se puede afirmar que administración estratégica es el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones efectuadas para lograr los objetivos de una empresa.

El proceso de Administración estratégica se puede dividir en cinco componentes diferentes, los cuales son:

1. Selección de la Misión y las principales metas corporativas.
2. Análisis del ambiente competitivo externo de la organización para identificar oportunidades y amenazas;
3. Análisis del ambiente operativo interno para identificar fortalezas y debilidades de la organización;
4. Selección de estrategias fundamentadas en las fortalezas de la organización y que corrijan sus debilidades, con el fin de tomar ventaja de oportunidades externas y contrarrestar las amenazas externas;
5. Implementación de las estrategias.

### **Planeación estratégica**

De acuerdo a Menguzzato (2014), la Planeación Estratégica se define como “el estudio fundado de las oportunidades y amenazas que muestra el ambiente para la empresa, así también, de los puntos fuertes y débiles de la misma frente a este ambiente y la elección de un compromiso estratégico” (p. 32). La planificación estratégica nos revela las acciones u operaciones a emprender para conseguir los fines, teniendo en cuenta la posición competitiva relativa y las previsiones e hipótesis sobre el futuro. Por ello, Se puede afirmar que la planeación estratégica es la senda inicial de toda empresa. Es la elaboración, proceso y establecimiento de diversas herramientas con la finalidad de conseguir los objetivos y metas planteadas.

Éste pretende que la empresa trace objetivos anuales, cree políticas, estimule a los clientes internos y externos y facilite los recursos necesarios de forma que las estrategias expuestas se puedan efectuar.



Figura 6: Proceso de la Planificación Estratégica

Fuente: (Fernández A. , 2011, p. 9)

Elaborado por: Katherine Carrera

## Proceso operativo

Son procesos que permiten generar el producto/servicio que se entrega al cliente, por lo que inciden directamente en la satisfacción del cliente final. Generalmente atraviesan muchas funciones. Son procesos que valoran los clientes y los accionistas.

En la siguiente figura se puede observar un mapa de procesos genérico:

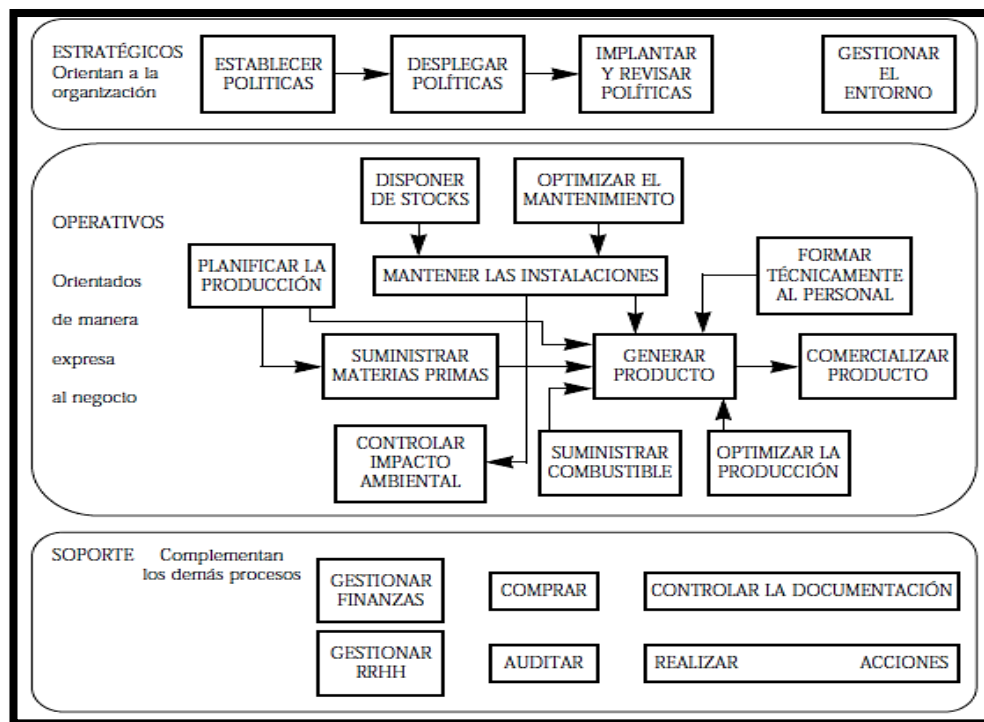


Figura 7: Mapa de procesos  
Fuente: (Zarategui, 1999, pág. 85)

## Gestión de inventarios

Según Sarabia (1996), el inventario de un almacén incluye todos los bienes y materiales que son usados en los procesos de producción, mantenimiento, distribución y en general, en la logística de servicio. Su función es servir de amortiguador entre la demanda de bienes por parte de unos clientes (cuya naturaleza puede ser muy variada) y la capacidad de producción de bienes y servicios de la empresa. (p. 431). Por otra parte, la gestión de inventarios se relaciona con la determinación de los métodos de registro, la determinación de los puntos de rotación

y la forma de clasificación de los bienes, productos o materia prima.

Así también, con una adecuada gestión de los inventarios se pretende reducir al mínimo posible los niveles de existencia, pero asegurando la disponibilidad necesaria sea para la producción o venta en el momento que se requiera.

Entonces, se puede definir a la gestión de inventarios como la acción de planificar, organizar y controlar el conjunto de existencias o stock perteneciente a la empresa, a través de un flujo regular de las entradas y salida de las mismas, puesto que, el producto debe estar a disposición del cliente cuando lo requiera.

Por otra parte, Leoni (2012), indica que 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 empresa.

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 del material necesario para continuar con la producción y que no se produzca ninguna pausa en la actividad.

## **Inventarios**

De acuerdo a Meza (2007), “La cuenta de inventarios representa los productos que tiene una empresa en bodega o despacho para su posterior venta a los clientes o para primero transformarla para su posterior venta” (p. 115).

En definitiva, se entiende por inventarios, las existencias de artículos, bienes y/o productos que posee la empresa para su destinación a la venta o hacen parte de una cadena de transferencias en el caso de las empresas industriales.

Hay que tomar en cuenta que el inventario representa normalmente en las empresas comerciales e industriales el activo de mayor monto en el balance general, el cual se clasifica en el activo circulante, inmediatamente luego de cuentas por cobrar, puesto que, es más lento su transformación en efectivo.

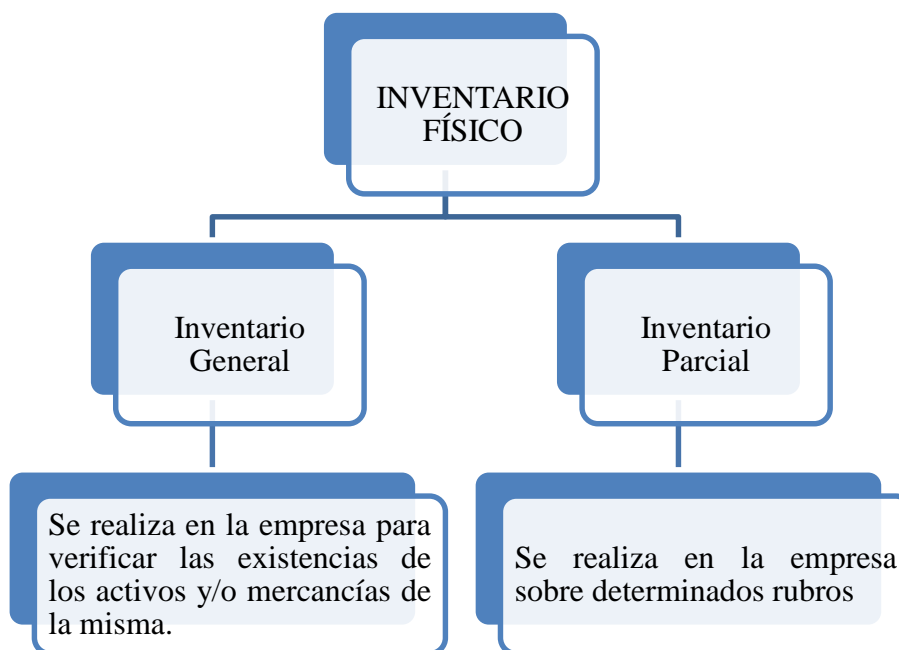


Figura 8: Inventarios  
Fuente: (Granados, Latorre, y Ramirez, 2005, p. 61)  
Elaborado por: Katherine Carrera

### **Normas mínimas para realizar un inventario físico**

De acuerdo a Granados, Latorre, y Ramirez (2005). Para efectuar un inventario se debe tomar en cuenta las siguientes normas:

- Determinar un plan de trabajo (fecha, Hora, sitio)
- Tener disponibles planillas y los elementos logísticos.
- Todos los elementos deben ser valorados al costo, precio de compra más los gastos de adquisición.
- Determinar la responsabilidad de la ejecución.
- Los componentes del activo deben comprobarse con el recuento físico, real de peso, medida o cantidad de cada uno.
- No deben incluirse mercancías carentes de valor real, como mercaderías en deterioro.
- El inventario debe anotarse cuidadosamente en un registro especial con las especificaciones de calidad, cantidad, nombre completo, precio por unidad y valor respectivo.
- Los inventarios deben ser autenticados, con las firmas de los encargados de ellos y confirmas autorizadas. (p. 61)



## Funciones de los inventarios

**Tabla 1:** Funciones de los inventarios

| FUNCIONES  |  |
|--|--|
| Permitir que las operaciones continúen sin que se produzcan parones por falta de productos o materias primas.  |  |
| Obtener ventajas por volúmenes de compra, ya que, si la adquisición de artículos se produce en grandes cantidades, el costo de cada unidad suele disminuir.                                    |  |
| Proporcionar unas reservas de artículos para satisfacer la demanda de los clientes y que no se queden sin el deseado.  |  |
| Separar los procesos de producción y distribución.   |  |
| Salvaguardarse de la inflación y de los cambios de precios.  |  |
| Protegerse de las roturas de inventario que pueden producirse por productos defectuosos, el mal tiempo, fallos de suministros de los proveedores, problemas de calidad o entregas inadecuadas. |  |

Fuente: (Míguez y Bastos, 2006, p. 1-2)

Elaborado por: Katherine Carrera

## Tipos de inventarios

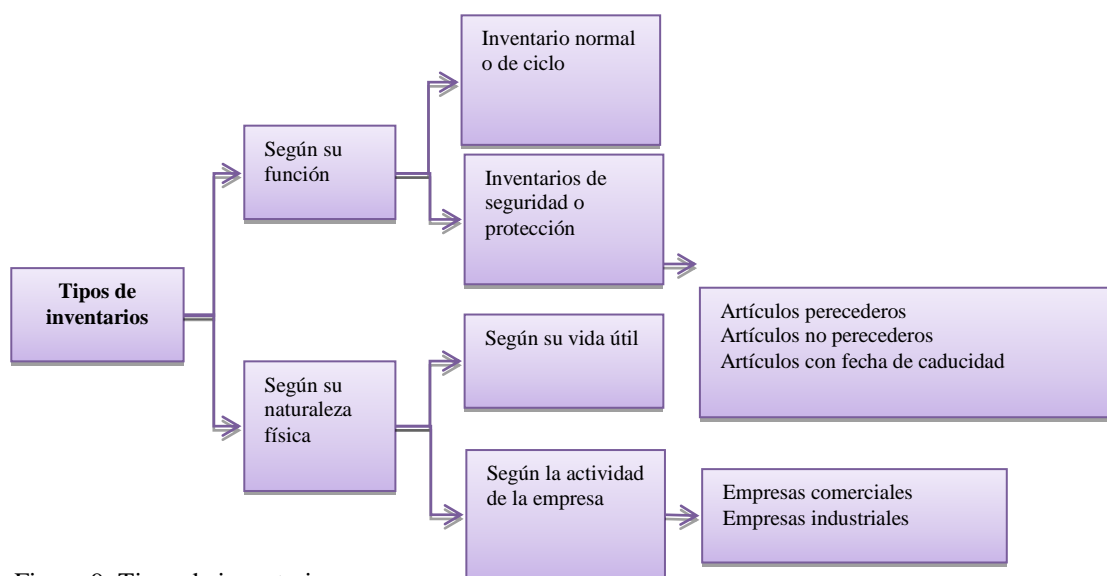


Figura 9: Tipos de inventarios

Fuente: (López R. , 2006, pp. 70-128)

Elaborado por: Katherine Carrera

### **Según su función**

De acuerdo a López R. (2006), según la función que tiene en la empresa, los inventarios se pueden clasificar en:

1. Inventario normal o de ciclo. - Es el inventario necesario para atender la demanda normal de la empresa desde que se recibe un pedido hasta que se recibe el siguiente (tiempo de reaprovisionamiento).
2. Inventarios de seguridad o protección. - Es el volumen de existencias que una empresa tiene almacenadas por encima del necesario para atender la demanda habitual de los clientes.

Este inventario tiene como finalidad evitar las rupturas de inventarios en caso de que se produzcan:

- Retrasó de los proveedores.
- Fluctuaciones de la demanda. (p. 70)

### **Según su naturaleza física**

De acuerdo López R. (2006), a “los inventarios según su naturaleza física se clasifican en:

1. Según su vida útil
2. Según la actividad de la empresa” (p.70).

### **Según su vida útil**

Artículos perecederos. - Son aquellos que se deterioran con el paso del tiempo. Artículos no perecederos. - Casi todos los productos sufren con el paso del tiempo diversos cambios. Se consideran no perecederos aquellos productos en los que el tiempo de almacenaje no es una variable primordial.

Artículos con fecha de caducidad. - Son aquellos que no se pueden vender tras una fecha determinada. (p. 70)

### **Según la actividad de la empresa**

De acuerdo a López R. (2010), “los inventarios según su actividad se clasifican en:

1. Empresas comerciales
2. Empresas industriales” (p. 128)

En empresas comerciales se encuentran inventarios de:

**Mercaderías.** - Artículos que suponen de venta normal de la empresa.

**Artículos complementarios.** - Son aquellos que, no siendo esenciales, si son necesarios para proporcionar una mejor atención al cliente.

**Artículos obsoletos, defectuosos y deteriorados.** - son aquellos que proceden de periodos de ventas anteriores y aquellos que han sufrido alguna rotura o defecto de fábrica. (López R., 2010, p. 128)

En las empresas industriales.

**Materias primas y otros aprovisionamientos.** - Compuesto por los elementos simples y elementales que requieren cierto grado de transformación antes de que se les pueda considerar como un producto.

**Productos semiterminados.** - Artículos manufacturados que se incorporan en un artículo mayor para constituir el producto final.

**Productos terminados.** - Artículos completos, funcionando y listos para su venta.

**Repuestos.** - Piezas necesarias para reparar averías, Su carencia puede detener el proceso productivo. De ahí su importancia.

**Suministros industriales.** - Productos necesarios para mantener la maquinaria a punto. (López R., 2010, p. 128)

Por su parte Johnson y Melicher (2007), señalaron de forma general que existe diferentes tipos de inventarios, como: de material de consumo, de materias primas, de artículos en procesos y de artículos terminados.

El *material de consumo* o suministros por lo general se define como el material que se usa en las operaciones del negocio pero que forma parte

o que se incorpora al producto final. Los artículos de limpieza pueden clasificarse como material de consumo a menos que la empresa los esté fabricando. Las *materias primas*, son los materiales subensambles y otros artículos obtenidos o comprados en otras plantas o comprados a proveedores que formaran parte del producto final. Los bienes en tránsito, de materias primas a artículos terminados se consideran como *productos en procesos*, cuando están terminados se los llama *productos terminados* [cursivas añadidas]. (Johnson y Melicher, 2007, p. 208)

## **Métodos para la contabilización de inventarios**

**Primeros en entrar primeros en salir (PEPS).** -Supone que el inventario que se adquirió primero es el primero en venderse, de tal manera que el inventario final se valoriza a los precios más recientes y el costo del artículo vendido a los precios más antiguos. Se basa en el principio de que los costos de materiales deben ser cargados a la producción en el orden y al precio de la compra original.

**Últimos en entrar primeros en salir (UEPS).** - Este método supone que el inventario que se adquirió último es el primero en venderse o salir de bodega a proceso. De tal manera que el inventario final se valoriza a los precios antiguos y el costo del artículo vendido a los precios más recientes.

**Promedio ponderado.** - Promedio ponderado significa que tanto el valor del inventario final como el costo del artículo vendido se valorizaran a un promedio ponderado resultado de sumar el valor del inventario inicial más el valor de las compras y dividido entre la cantidad de unidades producto de la suma del inventario inicial más las compras. (Jiménez y Espinoza, 2007, pág. 53)

Cabe mencionar, que los métodos de valoración o valuación de inventarios son técnicas utilizadas con la finalidad de seleccionar y aplicar una base específica para valorar en términos monetarios los inventarios que posee la empresa, sobre todo cuando los precios unitarios del producto que se compra varía.

Los métodos más utilizados son el PEPS, UEPS y Costo Promedio Ponderado.

## **Control de inventarios**

De acuerdo a Padilla (2015), el control de inventarios se lo realiza de forma:

**Control contable.** - Actualmente este control se lo realizarse mediante Kardex hasta en paquetes o sistemas computarizados, el tipo

de control se realizará dependiendo del tamaño de la empresa y la actividad.

**Control físico.** - Este debe ser seguro y eficiente para esto tendrá que cumplir con ciertos requisitos como la fácil localización y un lugar de almacenamiento apropiado.

**Control del nivel de ingresos de inversión.** - Este se determina en base a las políticas de ventas, producción y finanzas, este control tiene mucho que ver con la productividad de la empresa y por esto se utiliza para la fijación de políticas financieras en las que se debe involucrar a todas las partes interesadas.

### Proceso de Gestión de Inventarios

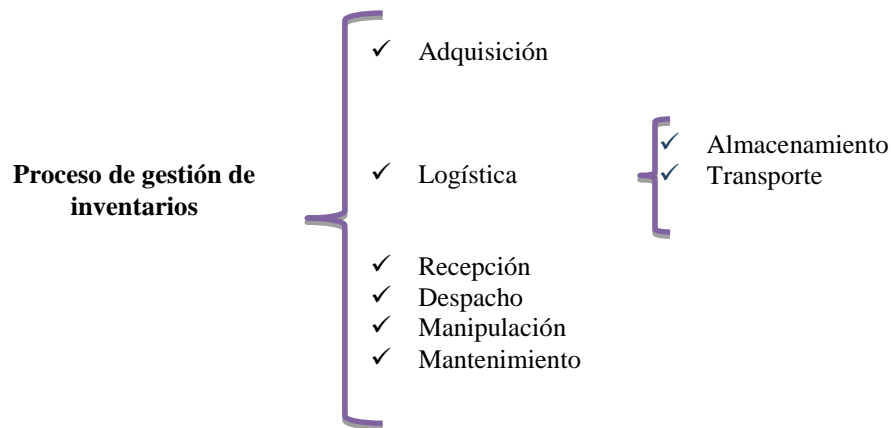


Figura 10: Proceso de gestión de inventarios

Fuente: (López R. , 2006, pp. 70-128)

Elaborado por: Katherine Carrera

### Métodos tradicionales de control de inventarios

González (2002), indica que “los métodos de control de inventarios generalmente se han realizado por medio del recuento físico de modo periódico de las unidades de productos o bienes” (p. 87). El desarrollo tecnológico y de nuevas técnicas han originado que los controles periódicos de stocks hayan sido reemplazados por sistemas de control permanentes.

En algunas empresas se manejan con los dos tipos de controles, pues, siempre es necesario corroborar los reportes del sistema con el stock físico. A continuación, se describe las características de estos métodos:

### **Inventario periódico**

“Es un sistema costoso, porque es necesario paralizar las actividades regulares de la empresa para efectuar el conteo físico de los productos, lo que significa un alto despilfarro de recursos” (González, 2002, p. 88).

A demás, no es posible determinar con exactitud el volumen de existencias en cualquier momento y por ende no se puede realizar un seguimiento adecuado ni establecer una correcta política de producción o comercialización de los productos.

### **Inventario permanente**

De acuerdo a González (2002), el inventario permanente “permite realizar un control eficiente de los productos y la aplicación de técnicas al tener información en tiempo real de los niveles de estos inventarios, sus rotaciones y variaciones de sus precios” (p. 88). Facilita el realizar el recuento físico de ser necesario para una verificación del inventario, por tanto, contribuye a una toma de decisiones eficiente y reducir costos para ofrecer un mejor servicio a los clientes.

### **Inventario permanente con control periódico**

Este sistema de control de inventarios es el más utilizado, pues éste se combina, el inventario permanente con el control periódico. González (2002):

Radica en llevar un control permanente de las existencias y a través de una adecuada planificación temporal, preferentemente cuando existe menos actividad, se realiza un conteo de artículos, ya sea por gamas, familias de productos o por su ubicación. (p. 88)

Es así, que con la combinación de estos dos métodos se puede tener una valoración más acertada del costo de los productos, la cantidad que se debe mantener en stock, además permite conocer que productos son de mayor rotación y en cualquier momento se puede constatar físicamente la cantidad y determinar el estado de los productos.

## **Costo del control de inventarios**

Chávez (2005), indica que “la existencia de bienes mantenidos por su futuro uso o venta se define como inventarios. Para administrar los inventarios hay que valorar los costos en los que se incurren, como:

- Costos de adquisición
- Costos de mantener
- Costos por faltantes” (p. 61)

**Costo de adquisición.** – Es el sacrificio económico que la empresa está dispuesta a solventar para comercializar sus productos. En otras palabras, es el valor monetario que se debe añadir al costo de adquisición del producto, tales como: fletes, seguros y otros.

**Costo de mantener.** - Son los costos que se cargan a los artículos por mantenerlos en las bodegas o en los lugares de trabajo. Es un costo en que incurre la empresa al tomar la decisión de mantener inventarios en la empresa.

**Costos por faltantes.** – Son los costos incurridos cuando es necesario retirar unidades del inventario y no se posee estas físicamente. El no contar con el stock suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes puede provocar que se pierda la venta e imagen corporativa, ocasionando que los clientes insatisfechos compren en otro lugar. (Chavez, 2005, pp. 61 y 62)

Existen muchas empresas que desconocen los costos asociados a los diferentes inventarios que poseen, es así, que algunas guardan inventarios obsoletos y sin movimiento, otras devuelven los productos no vendidos al centro de distribución, sin tomar en cuenta que agregan costos de transporte y de almacenamiento a un producto.

Otras realizan transferencias entre sucursales o almacenes, en un peregrinar de los inventarios que agrega costos por transporte en cada kilómetro recorrido.

Y muchas otras fallan en producir o comprar en forma equiparada con la demanda, de manera que a veces sufren quiebres de stock y pierden ventas, otras acumulan productos en sus vitrinas con la esperanza de algún día venderlos.

Hay que tomar en cuenta que el inventario es dinero que la empresa ha invertido con la esperanza de transformarlo en ventas

### Métodos modernos de control de inventarios

Los métodos que se van analizar en la presente investigación son: Análisis ABC, exactitud de los registros y conteo cíclico.

#### Análisis ABC

Este método admite diferenciar tres categorías de productos y cada una de estas debe definirse en función de la parte de la cifra de negocios que representa. Estas categorías del producto son las siguientes:

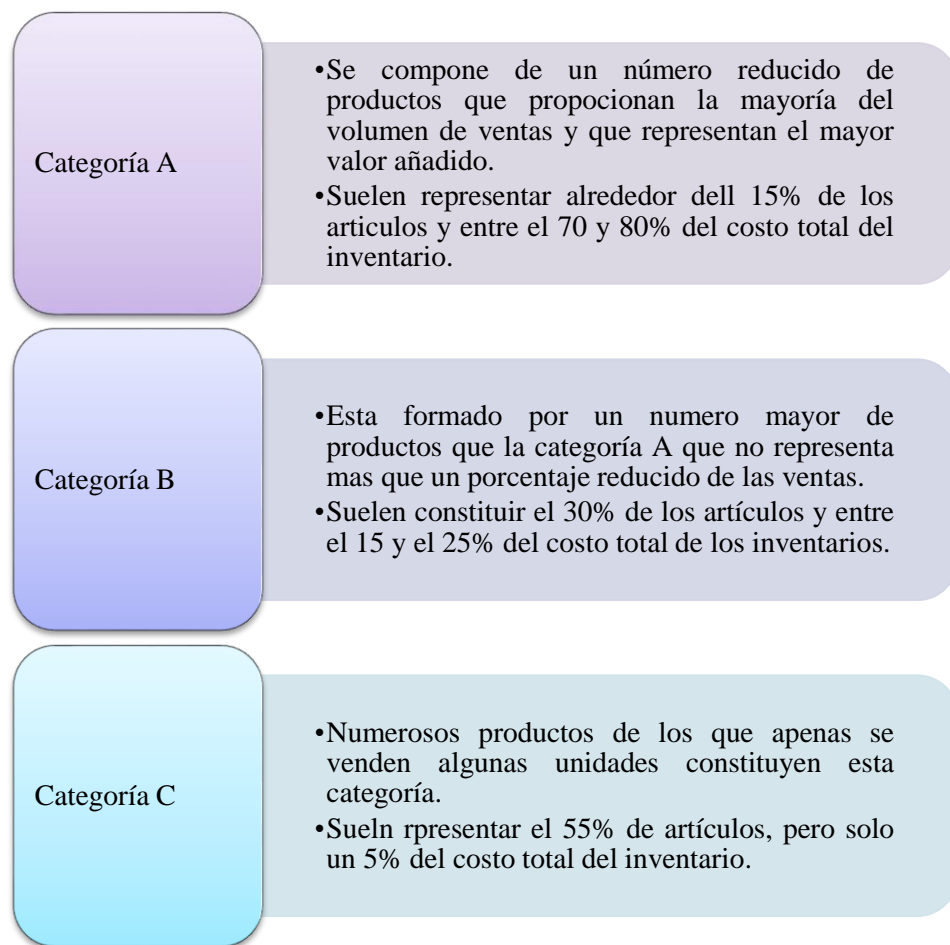


Figura 11: Análisis ABC  
Fuente: (Míguez y Bastos, 2006, p. 14)  
Elaborado por: Katherine Carrera



## **Exactitud de los registros**

De acuerdo a Míguez y Bastos (2006), “los sistemas de inventario requieren registros exactos, pues, sino existe precisión y veracidad, los directivos pueden tomar decisiones desfavorables para la emisión de órdenes, programación y envíos” (p. 14).

La precisión en el registro de los inventarios permite determinar que productos son los de mayor rotación, es decir, los que poseen mayor demanda, con ello la gestión de compras se centra en los productos que realmente requiere adquirir la empresa para su posterior comercialización.

Para realizar un registro con precisión, se debe registrar la entrada y salida de los artículos, con esto se podrá conocer en todo momento, los productos que posee la empresa en el almacén. Además, el almacén debe contar con una correcta organización y tener un acceso limitado, es decir, que no cualquier empleado pueda ingresar y llevarse algún producto, por tanto, debe tener acceso restringido para una eficiente gestión del inventario.

## **Conteo cíclico**

Así los registros de inventario sean exactos y se lleven de manera absoluta, deben efectuarse auditorías que, en gestión de stock, se conocen como conteo cíclico. De acuerdo a Míguez y Bastos (2006):

Existen muchas empresas, que realizan inventarios físicos al menos una vez al año, lo cual conlleva, en muchas ocasiones, el cierre de las instalaciones. Sin embargo, el conteo cíclico utiliza las clasificaciones del método ABC, de manera que: se cuentan los productos, se comprueban los registros y se constata las inexactitudes, para ser analizadas y documentadas; y se realiza las acciones necesarias para corregir estos. (p. 15)

Casi todos los conteos cíclicos se realizan de forma que cada día se cuenta un artículo de tipo A, B, C, aunque los artículos de categoría A son computados con más frecuencia, por ser los que proporcionan mayor volumen de beneficio a la empresa.

**Tabla 2:** Ventajas del conteo cíclico

---

**VENTAJAS**

No hay que cerrar la empresa y no se interrumpe la producción

Utiliza personal profesional para realizar la auditoría del inventario

Conserva la exactitud de los registros de inventario

Excluye los ajustes del inventario anual

Determina las causas de las desviaciones y permite establecer soluciones.

---

Fuente: (Míguez y Bastos, 2006, p. 16)

Elaborado por: Katherine Carrera

### **Sistemas de Control de Inventarios**

De acuerdo a García (2013), los tres principales sistemas de control de stock son:

#### **Sistema de volumen fijo de pedido**

Consiste en formular pedidos de igual volumen cuando el stock alcanza el punto de pedido, también llamado reaprovisionamiento.

#### **Sistema de periodo fijo de pedido**

En este sistema se formulan los pedidos por periodos fijos de tiempo, de tal forma que, en el momento de recibir el pedido, el stock recupere el nivel deseado.

#### **Sistema de periodo fijo de pedido condicional**

Se trata de un sistema similar al anterior, pero se fija un límite inferior para los pedidos a formular. (p. 155)

Un sistema de control de inventario es el proceso mediante el cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento, almacenamiento y del flujo de información de los inventarios.

Por otra parte, la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, permite conocer qué cantidad posee en existencia la empresa dando a conocer la rotación del mismo para evitar adquirir mercadería que no se necesita o que no se vende.

## Modelos de gestión de inventarios

Los modelos de gestión de inventarios más conocidos son:

- Modelos deterministas de Inventario para un sólo artículo
- Modelo de inventario para demanda independiente
- Modelo de demanda dependiente para producción

Dentro del Modelos deterministas de Inventario para un sólo artículo, están:

- Modelo de Lote Económico (WILSON), EOQ
- Lote Económico con Producción y consumo simultáneo
- Modelo con descuento en todas las unidades compradas
- Modelo con descuentos según incrementos en la cantidad

### Modelo EOQ

Mediante el aporte de Gitman (2003), el modelo de cantidad económica de pedido EOQ, “es una técnica de administración de inventarios para determinar el tamaño óptimo del pedido de un artículo, que es el tamaño que minimiza el total de sus *costos de pedido y de mantenimiento*” (p. 502). Este modelo considera varios costos de inventarios y luego determina el tamaño de pedido, minimiza el costo total del inventario, además, este modelo sostiene que los costos relevantes de las existencias se pueden dividir en: costo de pedido y costo de mantenimiento. Es importante señalar, que este modelo excluye el costo real del artículo en inventarios.

Es importante señalar que el modelo EOQ tiene las siguientes variaciones:

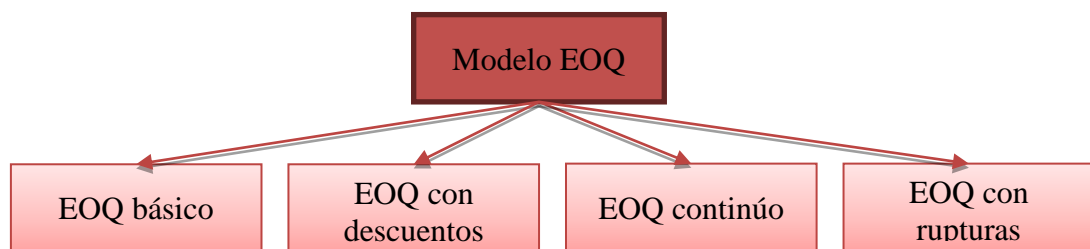


Figura 12: Clasificación del modelo EOQ

Fuente: (Gitman, 2003, p. 204)

Elaborado por: Katherine Carrera

El modelo EOQ parte de los siguientes supuestos básicos:

|  |  |
|--|--|
| <b>La demanda es conocida, constante e independiente</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• En general se trabaja con unidades de tiempo anuales pero el modelo puede aplicarse a otras unidades de tiempo.</li></ul>  |
| <b>El lead time</b>                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Tiempo de carga o tiempo de reabastecimiento del proveedor, o de alistamiento es constante y conocido.</li></ul>   |
| <b>El inventario</b>                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Se reabastece instantáneamente cuando llega a cero, con la llegada del lote pedido.</li><li>• No existen descuentos por volumen de pedido.</li></ul>                             |
| <b>Los costos totales</b>                                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Son la suma de los costos de adquisición independientes de la cantidad pedida en virtud del supuesto anterior, y, por tanto, irrelevantes para su cálculo.</li></ul>             |
| <b>Los costos de mantener el inventario</b>              | <ul style="list-style-type: none"><li>• Proporcionales al volumen/importe del inventario y los costos de ordenar fijos por orden, y su formulación es constante y conocida a lo largo del período considerado.</li></ul> |

Figura 13: Supuesto básicos del EOQ

Fuente: (Gitman, 2003, p. 503)

Elaborado por: Katherine Carrera

Como consecuencia de estos supuestos:

- No ocurrirán faltantes (rupturas de stock).
- La cantidad óptima a pedir será constante.

Fórmula matemática

$$EOQ = \sqrt{\frac{2RS}{c}}$$

Dónde:

R = Cantidad de unidades requeridas por periodo.

$S$  = Costo de pedido.

$C$  = Costo de mantenimiento de inventario por unidad de periodo.

La cantidad económica de pedido ayuda a la gestión financiera por su naturaleza frente a las decisiones que toma el administrador financiero.

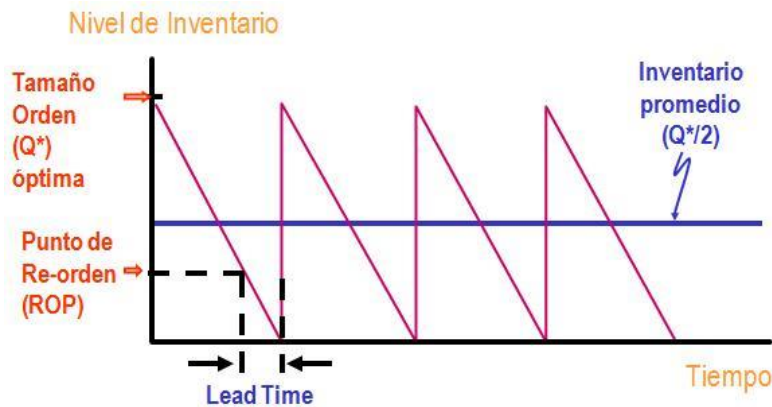


Figura 14: Representación gráfica del EOQ

Fuente: (Gitman, 2003, p. 204)

Elaborado por: Katherine Carrera

## Proceso de compras

Como se conoce las empresas no son autosuficientes, éstas dependen de terceros o elementos externos. Para abastecer sus operaciones y actividades, las empresas necesitan materias primas, materiales, máquinas, equipos, servicios, y un sin número de insumos que provienen del ambiente exterior. (Camaño, 2010, p. 1)

Como conclusión de lo anterior, puedes observar que para que las Empresas inicien sus operaciones, es necesario que los materiales e insumos se encuentren disponibles y su abastecimiento garantizado.

## Concepto de compra

Camaño (2010), afirmó que la compra es aquel proceso que envuelve todas las actividades, desde la ubicación y selección del proveedor, la compra de mercadería, efectuando una eficiente negociación de precio, condiciones de pago y la recepción de la mercadería correspondiente, todo esto, para controlar y garantizar el suministro de la adquisición (p.1). Para aclarar el concepto antes analizado, debes tener presente

que existen características propias de todo proceso de compras, las cuales te detallamos a continuación:

**Función de compras:** Es aquella que envuelve a los diferentes departamentos de la Empresa con los proveedores externos, es decir, el Departamento de Compras o el encargado, es el intermediario para cubrir las necesidades de la Empresa con sus proveedores.

**Importancia de compras:** Se manifiesta principalmente en aseverar el suministro normal de las necesidades de insumos y materiales de la empresa. Además, la colaboración en la administración de los recursos materiales y financieros de la Empresa, es decir, saber a quién, cómo y cuándo comprar, puede traer consigo mayor economía y ganancias para la Empresa.

**Organización de compras:** Todas las empresas son diferentes por lo tanto sus necesidades también van a ser diferentes, ya sea por su giro, tamaño, organización y situación geográfica. (Camaño, 2010, p. 1)

La actividad de compra puede ser centralizada o descentralizada, las cuales tienen sus ventajas o desventajas.

1. Organización centralizada: Es aquella en que todas las compras de la empresa se concentran en el departamento, sección o encargado de compras.

Tabla 3: Ventajas y desventajas de la organización centralizada

| VENTAJAS | DESVENTAJAS |
|----------|-------------|
|----------|-------------|

|   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtención de mayores ventajas y descuentos de los proveedores por compras en grandes cantidades.</li> <li>• Calidad uniforme de los materiales adquiridos.</li> <li>• Mayor especialización de los compradores.</li> <li>• Organización de los procedimientos de compras.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca flexibilidad.</li> <li>• No siempre atiende a las necesidades locales, cuando los diferentes organismos de la empresa se encuentran geográficamente dispersos.</li> </ul> |
|---|---|

Fuente: (Camaño, 2010, pág. 1)

Elaborado por: Katherine Carrera

2. Organización descentralizada: Es aquella en que cada unidad dispersa de la empresa tiene sus propios encargados de compras para atender sus necesidades específicas y locales.

Tabla 4: Ventajas y desventajas de la organización descentralizada

| <b>VENTAJAS</b>   | <b>DESVENTAJAS</b>  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor conocimiento de los proveedores locales.</li> <li>• Mejor atención de las necesidades específicas de cada unidad de la Empresa.</li> <li>• Agilidad en las compras.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite un menor volumen de compra.</li> <li>• No permite aprovechar las ventajas y descuentos de los proveedores.</li> <li>• Falta de esquematización en los procedimientos de compra</li> <li>• Poca uniformidad en la calidad de los materiales comprados.</li> </ul> |

Fuente: (Camaño, 2010, p. 1)

Elaborado por: Katherine Carrera

## El ciclo de compras

Tomando en cuenta el proceso de compra de una empresa no es fácil de realizar ya que se debe tener una organización adecuada y acorde a las necesidades propias de cada empresa.

A continuación, se identifican las cinco etapas principales de un ciclo de compras:

- Estudio de las Solicitud de Compras.
- Indagación y Selección de Proveedores.
- Negociación con el Proveedor (seleccionado).
- Acompañamiento de Pedido (Follow-Up).
- Revisión de la Recepción de la mercadería comprada.

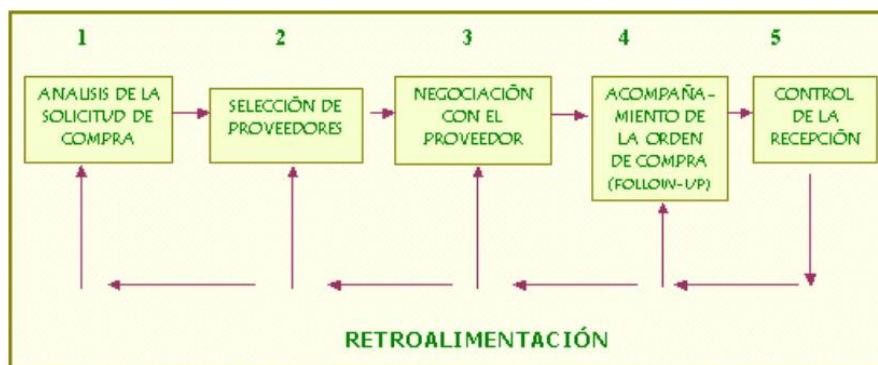


Figura 15: Ciclo de compras  
Fuente: (Camaño, 2010, p. 2)  
Elaborado por: Katherine Carrera

### El proceso de venta

Este es un ciclo constante para las empresas que requieren adquirir bienes y servicios de otras. El proceso de ventas se puede distribuir en las siguientes etapas:

- Recepción y Revisión de la Orden de Compra o Nota de Pedido, emitida por el cliente.
- Despacho de mercaderías o materiales requeridos.
- Revisión posterior al despacho realizado (sí corresponde emisión de la documentación para regularizar errores).
- Recepción de ingresos de valores involucrados en la venta.



## Indicadores de inventarios

**Tabla 5:** Indicadores de inventarios

| INDICADOR                             | DEFINICIÓN   | FÓRMULA   |
|---------------------------------------|--|---|
| <b>Rotación de mercancía</b>          | Proporción entre las ventas y las existencias promedio e indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas   | $Valor = \frac{Ventas\ acumuladas}{Inventario\ promedio} = \text{Número de veces}$                              |
| <b>Duración del Inventario</b>        | Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período e indica cuantas veces dura el inventario que se tiene             | $Valor = \frac{Inventario\ final}{Ventas\ promedio} \times 30\text{ días}$                                      |
| <b>Vejez del inventario</b>           | Nivel de mercancías no disponibles para despachos por obsolescencia, deterioro, averías, devueltas en mal estado, vencimientos, etc.             | $Valor = \frac{Unidades\ dañadas + obsoletas + vencidas}{Unidades\ disponibles\ en\ el\ inventario} \times 100$ |
| <b>Valor económico del inventario</b> | Mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del costo de venta de la mercancía   | $Valor = \frac{Costo\ venta\ del\ mes}{Valor\ inventario\ físico} \times 100$                                   |
| <b>Exactitud en inventarios</b>       | Se determina midiendo el número de referencias que presentan descuadres con respecto al inventario lógico cuando se realiza el inventario físico | $Valor = \frac{Valor\ diferencia\ \$}{Valor\ total\ inventario} \times 100$                                     |

Fuente: (Míguez y Bastos, 2006, p. 20)

Elaborado

por:

Katherine

Carrera

## **Contextualización de la variable dependiente. - Rentabilidad**

### **Gestión financiera**

De acuerdo a Osorio (2006), la gestión financiera “consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar” (p. 37). En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

### **Análisis financiero**

Según Pérez (1993), por análisis financiero “se entiende al estudio de los ingresos, costos y rentabilidad de empresa individuales, considerando todos los factores de producción como pagados a precios corrientes de mercado” (p. 10). En otras palabras, se puede decir que el análisis financiero es el instrumento fundamental que permite determinar la capacidad financiera de la empresa para llevar adelante un proyecto.

### **Tipo de análisis financieros**

- Análisis Horizontal
- Análisis Vertical

### **Análisis horizontal**

De acuerdo Tanaka (2005), con la aplicación del análisis horizontal es posible detectar un incremento importante en el saldo de cuentas por cobrar, el cual puede tener causas favorables tales como una nueva política de créditos a fin de incrementar las ventas. (p. 317) Mediante el análisis horizontal también se puede detectar que las utilidades operativas de un periodo a otro han disminuido, lo que puede tener diversas causas que indiquen mala gestión de la empresa.

## **Análisis vertical**

De acuerdo a Tanaka (2005), el análisis vertical “es llamado así porque compara dos o más partidas de un mismo periodo. El resultado obtenido se comparará ya sea con su equivalente en otro periodo pasado o contra el equivalente de otra empresa” (p. 317).

A demás, permite obtener una visión general de la estructura financiera de la empresa (Balance General) y de la productividad de sus operaciones (Estado de Ganancias y Pérdidas).

## **Indicadores financieros y de gestión**

Un indicador o índice financiero es una medida resumida de los resultados presentados en los estados financieros y otros informes contables de una empresa, con la finalidad de dar a conocer en forma objetiva el comportamiento de ésta. A demás, muestra en manera numérica, el desempeño de toda la empresa o una de sus partes.

El análisis de estos indicadores permite conocer si existe alguna desviación sobre la cual se podría tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.

Los indicadores se clasifican en los siguientes, estos son:

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

Por otra parte, de acuerdo a la Superintendencia de Compañías (2015), las empresas ecuatorianas deben aplicar los siguientes indicadores:

**Tabla 6:** Indicadores financieros y de gestión

| <b>FACTOR</b>       | <b>INDICADORES TÉCNICOS</b>   | <b>FÓRMULA</b>  |
|---------------------|---|---|
| <b>LIQUIDEZ</b>     | 1. Liquidez Corriente<br>2. Prueba Ácida  | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$  |
| <b>SOLVENCIA</b>    | 1. Endeudamiento del Activo<br>2. Endeudamiento Patrimonial<br>3. Endeudamiento del Activo Fijo<br>4. Apalancamiento<br>5. Apalancamiento Financiero  | $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$ $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $\frac{(\text{UAI} / \text{Patrimonio})}{(\text{UAI} / \text{Activos Totales})}$  |
| <b>GESTIÓN</b>      | 1. Rotación de Cartera<br>2. Rotación de Activo Fijo<br>3. Rotación de Ventas<br>4. Período Medio de Cobranza<br>5. Período Medio de Pago<br>6. Impacto Gastos Administración y Ventas<br>7. Impacto de la Carga Financiera | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$ $\frac{(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365)}{\text{Compras}}$ $\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$             |
| <b>RENTABILIDAD</b> | 1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)<br>2. Margen Bruto<br>3. Margen Operacional<br>4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)<br>5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio   | $\frac{(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})}{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ $\frac{(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})}{(\text{Ventas} / \text{Activo})}$ $(\text{UAI} / \text{Ventas}) *$ |

|  |                            |   |
|--|----------------------------|---|
|  | 6. Rentabilidad Financiera | (Activo/Patrimonio) *<br>(UAI/UAI) * (UN/UAI) |
|--|----------------------------|---|

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2015), obtenido de  
[http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)  
 Elaborado por: Katherine Carrera

## Rentabilidad

De acuerdo a Faga (2006), rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a través de la obtención de resultados positivos ella puede ir con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro, es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo. (p. 12).

Con esta perspectiva, se puede decir que la rentabilidad asegura el presente de la empresa, el aquí y el ahora, y al mismo tiempo provee a su desarrollo futuro, puesto que la rentabilidad es el beneficio que genera una inversión efectuada por el empresario o inversionista según sea el caso.

## Componentes de la rentabilidad

Es importante señalar que la rentabilidad de una inversión puede proceder de más de una fuente. La fuente más común es el pago periódico de dividendos o intereses, la otra fuente de rentabilidad es la apreciación en valor, es decir, la ganancia obtenida de la venta de un instrumento de inversión por un precio superior al original de compra:

**Flujos de rentas.** - Los flujos de rentas pueden tomar la forma de dividendos de las acciones, el interés recibido por bonos o dividendos recibidos de fondos de inversión. Para ser consideradas rentas, deben realizarse en formas de dinero o ser fácilmente convertibles en el mismo.

**Ganancias (o pérdida) de capital.** - La segunda dimensión de la rentabilidad trata del cambio, si lo hubiese, en el valor de mercado de una inversión, es decir, la cantidad de dinero por lo cual la venta de una inversión supera a su precio de compra original se llama ganancia del capital, es así que, que cuando una inversión es vendida por menos de

su precio original, resulta una pérdida de su precio original. (Gitman y Joehnk, Fundamentos de inversión, 2005, p. 90)

La rentabilidad posee dos componentes, es decir existe dos formas de generarla, la primera por dividendos e intereses y la segunda por la ganancia que genera una venta.

### **Rentabilidad económica**

De acuerdo a Eslava (2010), indica que “se entiende por rentabilidad económica la tasa con que la empresa remunera la totalidad de los recursos utilizados en su explotación, sea cual sea esta” (p. 91). En otras palabras, la rentabilidad económica procura medir la capacidad que tiene el activo de la empresa para producir beneficios, que es lo que importa para poder remunerar tanto al pasivo como a los propios accionistas de la empresa.

#### *Rentabilidad Económica*

$$= \frac{\text{Resultado Neto de la Explotación} + \text{Ingresos Financieros}}{\text{Inversión Neta}}$$

### **Rentabilidad financiera**

De acuerdo a García, Velar, y Cañadas (2008), “la rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, concerniente a un determinado periodo en cuanto al rendimiento obtenido por capitales propios, generalmente con autonomía de la distribución del resultado” (p.230). Por ello, es considerada una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas que la rentabilidad económica. Su cálculo se realiza dividiendo el resultado neto del periodo para los fondos propios:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado Neto}}{\text{Fondos Propios}}$$

## **Indicadores de rentabilidad**

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías (2015), “también conocidos como de rentabilidad o lucratividad, sirven para evaluar la efectividad con que se administra la empresa para controlar los costos y gastos, para de esta manera, transformar las ventas en utilidades”.

Estos indicadores permiten determinar y conocer la eficiencia con la cual se administra los diferentes recursos que una empresa posee.

### **Rentabilidad neta del activo – Dupont**

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías (2015), “esta indicador indica la capacidad que tiene el activo para producir utilidades, independientemente del modo como este haya sido financiado, es decir, con deuda o patrimonio”.

Los indicadores de rentabilidad del activo y del patrimonio sirven para observar cual es el real margen de rentabilidad de los propietarios con relación a su inversión, este valor debe compararse con el costo de oportunidad, es decir con otras alternativas posibles del mercado.

$$Rentabilidad\ Neta\ del\ Activo = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas} * \frac{Ventas}{Activo\ total}$$

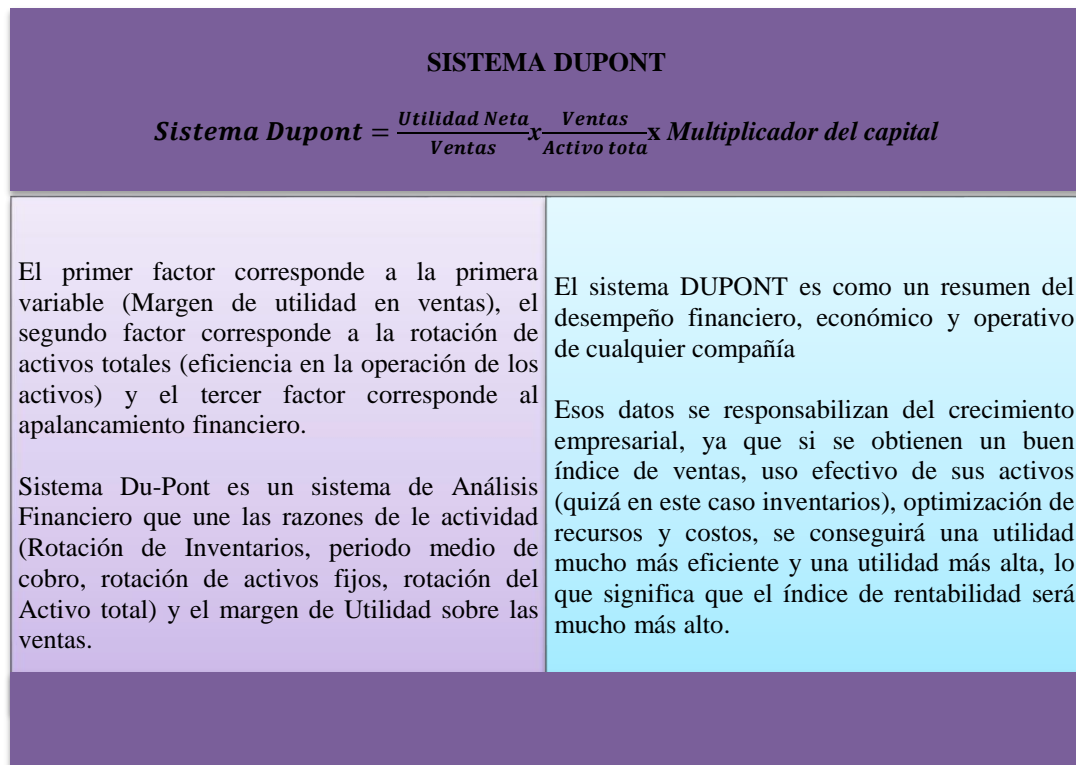


Figura 16: Sistema Dupont  
Fuente: (Haime, 2004, pp. 103-105)  
Elaborado por: Katherine Carrera

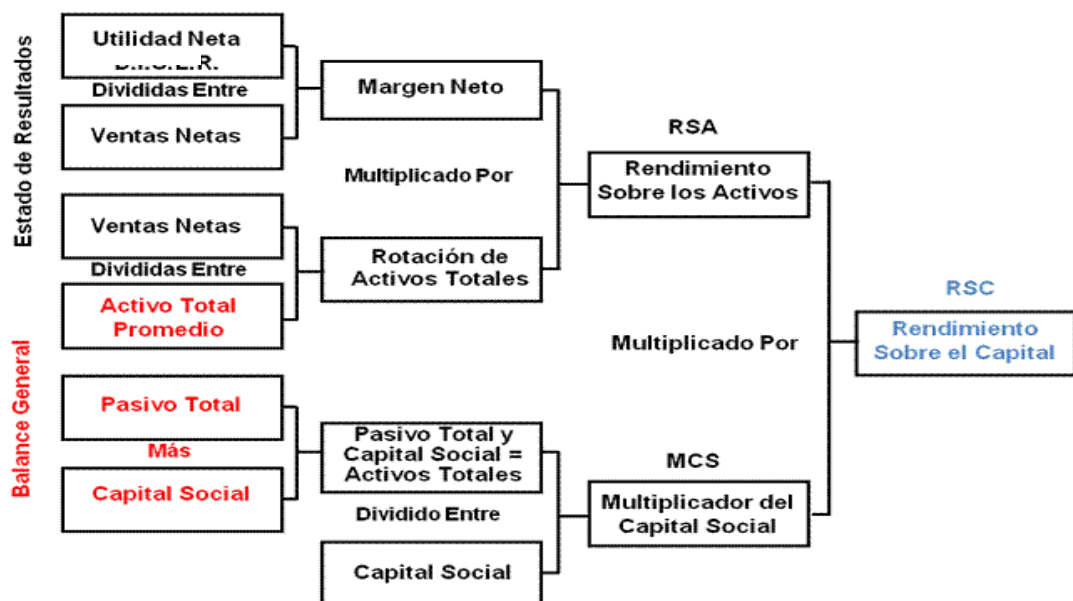


Figura 17: Método dupont  
Fuente: (Gitman, 1997, p. 101)



## **Valor Económico Agregado-EVA**

Según Franklin (2007), Valor Económico Agregado o más conocido como EVA, “es una herramienta para medir la riqueza producida por la empresa tomando en cuenta el nivel de riesgo con la que esta ópera” (p. 138).

### **Forma de cálculo**

De acuerdo a Franklin (2007), el EVA se calcula sobre la base de la misma información que se requiere para elaborar los balances financieros. Se toman las ganancias operativas netas después de impuestos restándoles el costo del capital utilizado para producirlas.

$$EVA = \text{Resultado operativo despues de impuestos} - (\text{Capital} \times \text{Costo de capital})$$

Si el EVA es positivo, la compañía está creando valor, pero si es negativo, está perdiendo capital, lo cual se refleja en el rendimiento que los accionistas no obtendrán, debido a que la empresa no está creando valor. A un largo plazo solo las empresas que generan valor podrán sobrevivir. (Franklin, 2007, p. 139)

Cabe indicar que el EVA es una cifra expresada en moneda, es una herramienta que gustan los inversionistas porque relaciona las utilidades con la suma de recursos necesarios para conseguirlos.

### **Margen de utilidad bruta**

De acuerdo a Gitman (2003), el margen de utilidad bruta:

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, es decir, cuanto más bajo es el costo relativo del costo de ventas, es mejor. (p. 56)

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Margen operacional**

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías (2015), la utilidad operacional está influenciada por el costo de ventas, los gastos operacionales (administrativos y de ventas). Los gastos financieros, no se consideran como gastos operacionales, pues, teóricamente no son indispensablemente necesarios para que la empresa pueda operar.

El índice de rentabilidad operacional puede tomar valores negativos, ya que la utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos operacionales, y no se toman en cuenta los ingresos no operacionales.

$$\text{Rentabilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Margen de utilidad neta**

Según Conrad (2003), “el margen de utilidad neta se enfoca en la rentabilidad, y resalta no solo las acciones de ventas, sino su capacidad de mantener bajos los costos de operación relacionados con las ventas” (p. 161). El margen de utilidad neta permite conocer en forma porcentual la utilidad que tiene la empresa o institución, para ser distribuido a cada uno de sus accionistas después de cubrir los gastos que tiene en el periodo económico.

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$$

### **Rentabilidad Operacional del Patrimonio**

Se encarga de valorar el rendimiento porcentual que representa la utilidad neta sobre el patrimonio neto, permite determinar la rentabilidad que les ofrece a los socios el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros, los impuestos y la participación de trabajadores.

$$\text{Rendimiento operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

### **Rentabilidad Financiera**

De acuerdo a García y Jordá (2004), indica que:

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 recogida en la cuenta de capitales propios. (p. 155)

*Rendimiento operacional del patrimonio*

$$= \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

#### **c) Preguntas directrices**

¿Cuáles son los puntos críticos en el manejo y control de inventarios de la empresa?

¿Cómo se puede evaluar la tendencia de crecimiento de la empresa?

¿Qué herramientas permitirán mejorar la gestión de inventarios y contribuir a obtener una rentabilidad competitiva?

#### **d) Hipótesis**

La gestión de inventarios incide sobre la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. provocando bajos niveles de rotación de inventarios.

## **CAPITULO III**

### **Metodología**

#### **a) Modalidad, enfoque y nivel de investigación**

##### **Modalidad básica de la investigación**

La modalidad básica utilizada en este proyecto de investigación es: De campo y Bibliográfica o documental.

##### **De campo**

De acuerdo a Jáñez (2008), la modalidad de investigación de campo:

Es un proceso metodológico riguroso que incluye:

- ✓ Problema relevante, solida justificación del mismo, objetivos de estudio.
- ✓ Marco teórico basado en estudios ciertos y en bibliografía confiable.
- ✓ Resumen previo de trabajos ya hechos en la misma área.
- ✓ Sistema coherente de hipótesis.
- ✓ Modelo metódico, que exponga los procedimientos a seguir, fuente de información, instrumentos, población y medio estadístico.
- ✓ Cuerpo de conclusiones y recomendaciones. (p. 124)

Se empleó la modalidad de investigación de campo, puesto que, este proyecto de investigación se lo realiza en base a un proceso metodológico ya establecido, cumpliendo rigurosamente con los procedimientos que contribuyan al cumplimiento de los objetivos planteados y la comprobación de la hipótesis.

## **Bibliográfica o documental**

Jáñez (2008), indico que la modalidad de investigación documental se encarga del:

Examen minucioso de un escenario específico, basándose estrictamente en documentos confiables y originales, el estudio debe tener un nivel de profundidad aceptable: ámbito del tema, criterios sistemático-críticos, resaltar los elementos esenciales que sean un aporte significativo al área del conocimiento. Han de exponerse las dificultades y limitaciones encontradas en el desarrollo del trabajo. (p. 125)

La modalidad de investigación bibliográfica, se aplicó en este proyecto de investigación, puesto que, se toma información que existe en libros, tesis de investigaciones anteriores que se relacionan con el tema de investigación, así también, se toma información que existe en documentos y otros archivos que posee la empresa. Toda esta información es analizada y descrita en el desarrollo del trabajo de investigación, sirviendo de sustento del mismo.

## **Enfoque**

El enfoque del proyecto de investigación es cuali-cuantitativo, ya que, estos dos enfoques utilizan 5 fases similares y relacionadas entre sí, de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2003), estas fases son:

- ✓ Llevan a cabo observación y evaluación de fenómenos.
- ✓ Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.
- ✓ Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.
- ✓ Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
- ✓ Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar, cimentar y/o fundamentar las suposiciones o ideas; o incluso para generar otras. (p.5)

## **Nivel o Tipo de Investigación**

El nivel o tipo de investigación empleada en el proyecto de investigación son: Exploratoria, descriptiva y explicativa. A continuación, se describe cada uno de ellos.

### **Exploratoria**

De acuerdo a Namakforoosh (2005), el objetivo principal de la investigación exploratoria “es captar una perspectiva general del problema. Este tipo de estudios ayuda a dividir un problema muy grande o llegar a unos subproblemas, más precisos hasta en la forma de expresar la hipótesis” (p. 89). Es decir, este tipo de investigación orienta a que el investigador tenga una idea general del problema objeto de estudio. Entonces, se aplicó este tipo de investigación, puesto que este permite recopilar información, aclarar conceptos para incrementar el grado de conocimiento del investigador respecto al problema y emitir un criterio propio.

### **Descriptiva**

“La investigación descriptiva tiene como objetivo primordial la descripción de la realidad, siendo sus principales métodos de recogida de información la encuesta e incluso la observación” (Mas, 2012, p. 191). Además, busca decir como es y cómo se manifiesta el problema objeto de estudio, describir sus características más relevantes, mide o evalúa todos sus aspectos. Se aplicó este tipo de investigación, puesto que se describe detalladamente el problema objeto de estudio, dando a conocer sus causas y efectos, además para recolectar información se aplica una encuesta dirigida al personal que labora en la empresa, para su posterior análisis y tabulación de resultados que permitirá emitir conclusiones del proceso investigativo.

### **Explicativa**

“La investigación explicativa tiene carácter predictivo cuando se propone pronosticar la realización de ciertos efectos. Tiene carácter correctivo cuando se propone estimular, atenuar eliminar los efectos” (Garza, 2007, p. 16). Cabe recalcar, que una

teoría o una explicación esta ordenada de forma sistemática y contienen un conjunto de definiciones y suposiciones relacionadas entre sí.

Mediante este tipo de investigación, se pretende a través del desarrollo de la investigación explicar el porqué del problema, sus causas, sus efectos y dar a conocer alternativas para solucionar el mismo, todo esto, recolectando, analizando e interpretando la información obtenida de las distintas fuentes.

## **b) Población y muestra**

### **Población**

Guardia y Perú (2001), indicaron que la población es un “Conjunto de todos los elementos que tienen en común una o varias características o propiedades” (p. 11). Cabe señalar, que no solo se habla de poblaciones humanas, una población puede estar integrada por empresas, escuelas, fases de una cadena de producción, entre otros.

Para el desarrollo de ésta investigación, se trabajó con la población total, es decir los 8 trabajadores que están directamente vinculados al área de inventarios de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.

**Tabla 7:** Nómina de empleados encuestados

| <b>N°</b> | <b>CÉDULA</b> | <b>NOMBRE</b>                     | <b>ENCUESTA</b> |
|-----------|---------------|-----------------------------------|-----------------|
| <b>1</b>  | 1801770445    | Alvarado Lascano Víctor Hugo      | <b>X</b>        |
| <b>2</b>  | 1803096708    | Cata Altamirano Amparo Margoth    | <b>X</b>        |
| <b>3</b>  | 1751422617    | Díaz Guerra Taidy                 | <b>X</b>        |
| <b>4</b>  | 1500658727    | Huatatoca Tanguila Patricio Lenin | <b>X</b>        |
| <b>5</b>  | 0904814464    | Moreira Flores Francisco Roberto  | <b>X</b>        |
| <b>6</b>  | 1803803186    | Mosquera Fiallos Ivonne Gabriela  | <b>X</b>        |
| <b>7</b>  | 1801623339    | Revelo García Gilberto            | <b>X</b>        |
| <b>8</b>  | 1803285731    | Robalino Viteri Klever Geovanny   | <b>X</b>        |

Fuente: Empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.

Elaborado por: Katherine Carrera

### c) Operacionalización de variables

#### Operacionalización variable independiente. - Gestión de inventarios

**Tabla 8:** Operacionalización variable independiente: Gestión de inventarios

| CONCEPTUALIZACIÓN  | CATEGORÍAS    | INDICADORES   | ÍTEMS BÁSICOS  | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS   |
|--|---------------|---|--|---|
| <p>Gestión de inventarios. -</p> <p>Es la acción de planificar, organizar y controlar los movimientos de las existencias pertenecientes a una empresa, es decir, se administra las entradas de mercadería como sus salidas, el control es de forma contable, física y control del nivel de ingresos de inversión</p> | Planificación | <p>✓ Porcentaje de cumplimiento de objetivos</p> <p>✓ Frecuencia de la planificación.</p>   | <p>¿Qué problema relacionado con la gestión de inventarios considera usted que necesita una solución prioritaria en la compañía?</p>       | <p>Observación, entrevista y encuesta.</p> <p>Otros como: Descripción de los procesos y análisis de la rotación del inventario.</p> |
|  | Organización  | <p>✓ Inventario total sobre costo bodega</p> <p>✓ Porcentaje de productos obsoletos</p>   | <p>¿Cómo se controla los inventarios en la empresa?</p>  |   |
|  | Control       | <p>✓ Variaciones entre el inventario físico y contable.</p> <p>✓ Frecuencia de la toma física de inventarios</p> <p>✓ Riesgo de control</p> | <p>¿La empresa aplica algún método de valoración de inventarios?</p> <p>¿Con que frecuencia se efectúa una toma física del inventario?</p> |   |
|  |               |   |  |   |
|  |               |   |  |   |
|  |               |   |  |   |

Fuente: Investigación  
Elaborado por: Katherine Carrera



## Operacionalización variable dependiente. - Rentabilidad

**Tabla 9:** Operacionalización variable dependiente: Rentabilidad

| CONCEPTUALIZACIÓN  | CATEGORÍAS              | INDICADORES            | ÍTEMS BÁSICOS   | TÉCNICAS E INSTRUMENTOS  |
|--|-------------------------|------------------------|---|--|
| <p>Rentabilidad. -</p> <p>Es el beneficio o ganancia adicional tanto económica como financiera sobre la inversión efectuada en una empresa durante un periodo de tiempo.</p> | Rentabilidad económica  | ROA (Return on equity) | <p>¿Considera usted que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa?</p> <p>¿Conoce usted cual es la rentabilidad que le genera cada producto que comercializa la empresa?</p> <p>¿Implementaría una nueva herramienta para mejorar la gestión de inventarios en la empresa?</p> | <p>Observación, entrevista y encuesta. Otros como: Descripción de los procesos y análisis de la rotación del inventario.</p> |
|  | Rentabilidad financiera | ROE (Return on assets) |   |  |

Fuente: Investigación  
Elaborado por: Katherine Carrera

**d) Descripción detallada del tratamiento de la información de fuentes primarias y secundarias**

**Plan de recolección de información**

Para cumplir los objetivos señalados y verificar la hipótesis de ésta investigación, el plan de recolección de información toma en cuenta estrategias metódicas que se necesita, de acuerdo con el enfoque cuali-cuantitativo, fundamentando en los siguientes elementos:

- ✓ **Definición de los sujetos: Personas u objetos que van a ser investigados.**  
La población con la que se trabajó son los 8 empleados que laboran en la empresa.
- ✓ **Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.**  
Se empleó la técnica de la observación, entrevista y encuesta. Otros como: Descripción del proceso y el análisis de la rotación del inventario.
- ✓ **Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.**  
El instrumento utilizado fue un cuestionario de preguntas.
- ✓ **Selección de recursos de apoyo**

**Tabla 10: Recursos de apoyo**

| RECURSOS   | DESCRIPCIÓN   |
|------------|---|
| Humano     | Investigador: Katherine Carrera   |
| Material   | 1 laptop<br>1 memory flash<br>1 impresora<br>Hojas de papel boon<br>Esferos, etc. |
| Financiero | 100.00 gastos varios  |

Fuente: Propia

Elaborado por: Katherine Carrera

- ✓ **Explicitación de procedimientos para la recolección de información, como se va aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio.**

Para la aplicación de la encuesta se efectuó directamente a la muestra seleccionada, durante 1 día, comprendido de 9:00 a 17:00.

**Tabla 11: Plan de recolección de información**

| <b>PREGUNTAS</b>                    | <b>EXPLICACIÓN</b>  |
|-------------------------------------|---|
| <b>¿Para qué?</b>                   | Para alcanzar los objetivos planteados en el proyecto de investigación y verificar la hipótesis.    |
| <b>¿A qué personas o sujetos?</b>   | Al Gerente, contador, auxiliar contable, encargado de bodega o inventarios.                         |
| <b>¿Sobre qué aspectos?</b>         | Impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. |
| <b>¿Quién?</b>                      | Katherine Carrera   |
| <b>¿Cuándo?</b>                     | Marzo 2016  |
| <b>¿Dónde?</b>                      | Empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.   |
| <b>¿Qué técnica de recolección?</b> | Observación y encuesta  |
| <b>¿Con qué?</b>                    | Cuestionario de preguntas   |
| <b>¿En qué situación?</b>           | Favorable   |

Fuente: Propia

Elaborado por: Katherine Carrera

## **Procesamiento y análisis**

### **Plan para procesamiento de la información**

- ✓ **Revisión crítica de la información; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.**

Se revisó, ordenó y clasificó la información recopilada a través de la entrevista y la encuesta.

✓ **Tabulación o cuadros según las variables de cada hipótesis: manejo de información**

Se ingresó la información o datos en tablas estadísticas elaboradas en una hoja de cálculo de Excel.

✓ **Representación gráfica**

Se representó gráficamente en un gráfico circular de sectores.

**Plan de análisis e interpretación de resultados**

✓ **Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos**

Una vez efectuado el procesamiento de la información se procede a realizar el análisis de los resultados obtenidos, tomando en cuenta los objetivos planteados.

✓ **Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.**

Luego de haber realizado el análisis de los resultados obtenidos, se procedió a interpretar los mismos.

✓ **Verificación de la hipótesis**

Se efectuó empleando el modelo estadístico t de student.

✓ **Conclusiones y recomendaciones**

Una vez recopilada, procesada la información y haber efectuado su análisis e interpretación se procedió a dar a conocer las conclusiones a las cuales se llegó, por otra parte, también se dará a conocer las recomendaciones para mejorar la gestión de los inventarios en la empresa.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. Resultados**

En este capítulo se detalla la información obtenida mediante la aplicación de la entrevista y encuesta al gerente, contadora y al personal que labora en la empresa VIALMOTOS IMPORTADORES S.A., Así también, se aplicará indicadores de rentabilidad a los estados financieros de la empresa para conocer el impacto de los inventarios en la rentabilidad de la misma. En este contexto, también se especifica cuáles son las herramientas que permitirán mejorar la gestión de inventarios en la empresa.

#### **a) Principales resultados**

##### **Resultados de la entrevista**

**Nombre del entrevistado:** Ing. Víctor Hugo Alvarado

**Cargo:** Gerente

**Entrevistador:** Katherine Carrera

**Fecha:** 02 de mayo del 2016

**Lugar:** Instalaciones de VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.

**Objetivo:** Conocer el impacto que tiene la gestión actual de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.

##### **Preguntas:**

#### **1. ¿Cómo se controla los inventarios en la empresa?**

Anteriormente con tarjetas kárdex y actualmente con el Sistema Microsoft Systems GP

#### **2. ¿La empresa aplica algún método de valoración de inventarios? ¿Cuál?**

En el año de transición de las NIIF se aplicó el Valor Neto de realización para los inventarios, para las motocicletas se aplica identificación específica.

#### **3. ¿La empresa tiene definido su nivel de stock por cada producto?**

La empresa se está transformando en empresa prestadora de servicios de

mantenimiento y abandonando temporalmente la comercialización. Para las materias primas de la nueva línea de negocios se aplicará la política de stock mínimo y máximo

**4. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios físicos en la empresa?**

Anteriormente cada año y cuando se finalice el inventario actual se fijó como política efectuarlo cada 6 meses.

**5. ¿Existe conformidad con el inventario físico y el que se encuentra en los registros contables?**

Existen diferencias porque en la transición del sistema informático no se registraron con una metodología adecuad

**6. ¿Qué problema relacionado a la gestión de inventarios considera usted que necesita una solución prioritaria en la compañía?**

La discontinuidad del negocio relacionada con las motocicletas ocasionó que disminuya considerablemente las ventas de repuestos y motocicletas quedando represado por mucho tiempo, se espera realizar un inventario físico para efectuar promociones hasta su liquidación total.

**7. ¿Cómo califica usted la actual gestión de inventarios en la empresa?**

Existía un control físico tradicional controlando el stock en cantidades, pero nos e registraban novedades como productos en mal estado y discontinuados. La gestión de inventarios no cumplía con el objetivo principal de soportar el proceso de ventas

**8. ¿Considera usted que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa?**

Si influye, La rotación adecuada de los inventarios genera más ventas y por ende utilidades.

**9. ¿Conoce usted cual es la rentabilidad que le genera cada producto que comercializa la empresa?**

Conozco solo de los artículos que son costosos como las motocicletas.

**10. ¿Implementaría una nueva herramienta para mejorar la gestión de inventarios en la empresa?**

Se está implementando para verificar el inventario físico con lo del sistema.

**11. ¿Conoce usted que magnitud tiene el costo financiero de mantener inventarios en la empresa?**

Si, mantener un alto inventario genera un efecto negativo en la rentabilidad de la empresa.

**12. ¿La empresa cuenta con políticas para la gestión de inventarios? ¿Cómo cuáles? Sí.**

- Todo lo que se compra ingresa al sistema y cuando se vende egresa del mismo.
- El bodeguero receipta la compra con la factura
- La asistente de ventas ingresa al sistema con firmas de respaldo
- Cada producto debe llevar un código.
- Todo producto es facturado en el sistema para registrar la salida del producto.
- La Contadora debe constatar el ingreso de la mercadería al sistema.

**13. ¿La empresa dispone de una base de datos de los productos que posee?**

Se encuentra en proceso de actualización la base de datos de inventarios.

**Conclusión**

Mediante la información obtenida de la entrevista efectuada al Gerente de VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. se puede concluir que la empresa no efectúa un eficiente control de sus inventarios, puesto que, no conocen con exactitud los productos con que cuenta físicamente la empresa. En este contexto, el entrevistado manifestó que en el presente año se encuentra realizando un inventario físico para la constatación de los productos y efectuar los ajustes contables de ser necesarios, para a partir de este ejecutar inventarios cada seis meses.

## Análisis e interpretación de la encuesta

**Pregunta 1.** ¿Considera que las políticas de recepción, almacenamiento y conservación de inventarios son?

Tabla 12: Políticas de inventarios

| CATEGORIA   | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|-------------|------------|--------------|
| Eficaz      | 4          | 50%          |
| Bueno       | 1          | 12%          |
| Inadecuado  | 2          | 25%          |
| Inexistente | 1          | 13%          |
| Total       | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

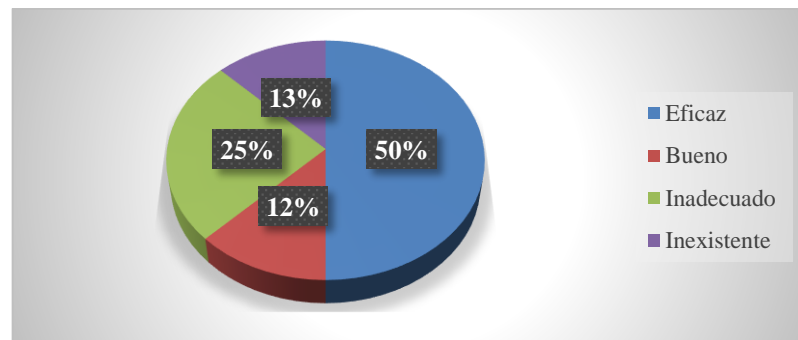


Figura 18: Políticas de inventarios

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

## Análisis

De los 8 empleados encuestados, 4 de ellos que representa el 50%, indicaron que en la empresa son eficaces las políticas aplicadas a inventarios, el otro 25%, indico que son inadecuadas y el 13% manifestó que es bueno e inexistente.

## Interpretación

Con los datos obtenidos se determina que la mayor parte de los encuestados creen que son eficaces las políticas aplicadas a los inventarios tanto en recepción, almacenamiento y conservación, pues, esto se sustenta con lo manifestado por el 50% de los encuestados que eligieron que es eficaz.



**Pregunta 2.** ¿Se realiza la codificación de los productos en la empresa?

**Tabla 13:** Codificación de los productos

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 0          | 0%           |
| Casi siempre | 4          | 50%          |
| A veces      | 2          | 25%          |
| Nunca        | 2          | 25%          |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

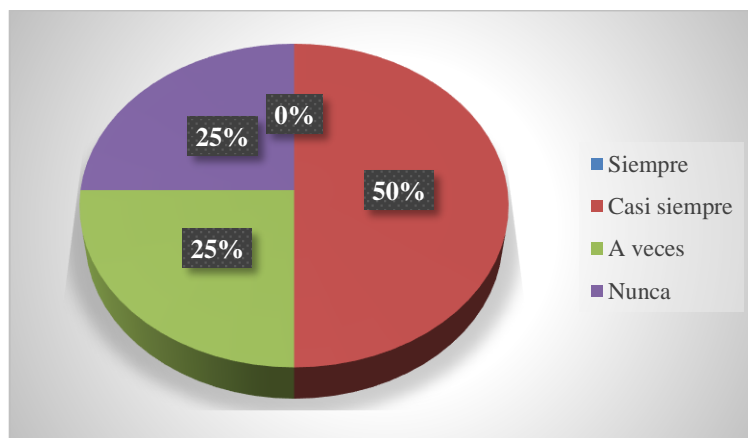


Figura 19: Codificación de los productos

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

### Análisis

De los 8 empleados encuestados, el 50% indicó que casi siempre se realiza una codificación clara para la identificación y rastreo de productos y un 25% manifiesta que a veces se realiza dicha práctica

### Interpretación

En la figura 19, se puede observar que la empresa no cuenta con una codificación clara de inventarios lo que se ve reflejado en el 50% de los encuestados que consideran que casi siempre se ha realizado y solo el 25% manifiesta que a veces se ha realizado.

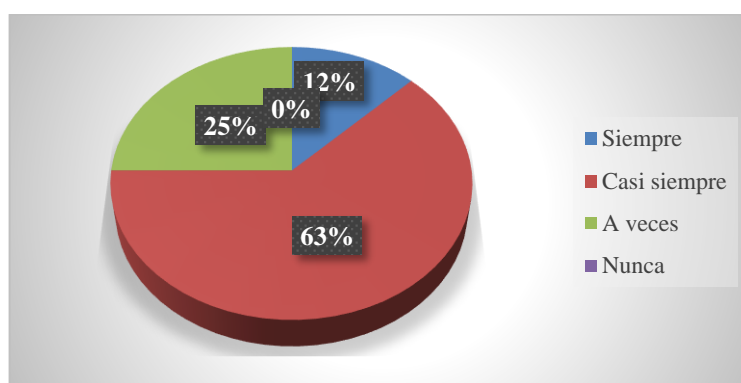
**Pregunta 3.** ¿Se verifica la recepción de los productos con factura o guía de remisión?

**Tabla 14:** Verificación de recepción del producto

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 1          | 12%          |
| Casi siempre | 5          | 63%          |
| A veces      | 2          | 25%          |
| Nunca        | 0          | 0%           |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera



**Figura 20:** Verificación en la recepción del producto

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

### **Análisis**

De los 8 empleados encuestados, 5 de ellos que representa el 63%, indicaron que casi siempre se verifica la recepción de los productos con factura o guía de remisión, mientras que el 25% dice que a veces y el 12% indicó que siempre se lo realiza.

### **Interpretación**

Como se puede observar en la figura 20, la mayoría de empleados señalaron que casi siempre se verifica la recepción de los productos con factura o guía de remisión, esto significa que no existe un control total de la cantidad de productos que recibe, su precio y calidad.

**Pregunta 4.** ¿Considera que las políticas para la gestión de inventarios permiten alcanzar los objetivos establecidos?

**Tabla 15:** Políticas de gestión de inventarios

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 0          | 0%           |
| Casi siempre | 4          | 50%          |
| A veces      | 1          | 12%          |
| Nunca        | 3          | 38%          |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

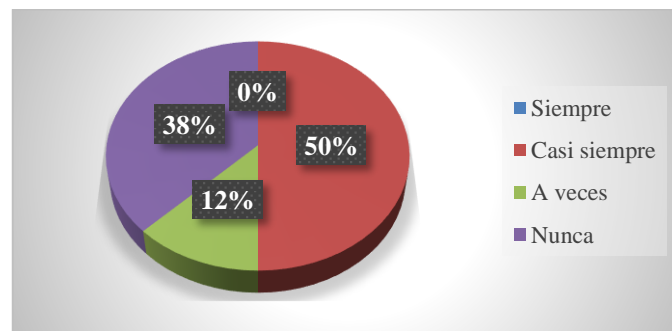


Figura 21: Políticas de gestión de inventarios

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

### Análisis

De los 8 empleados encuestados, 4 que representa el 50%, manifestaron que casi siempre las políticas de gestión de inventarios permiten cumplir los objetivos, mientras que 3 encuestados que representa el 38% manifiesta que nunca permite alcanzar objetivos y el 12% manifiesta que a veces y algunas veces se alcanzados objetivos establecidos.

### Interpretación

Como se puede observar en la figura 21, la mayoría de empleados indicaron que las políticas de gestión no ayudan a conseguir los objetivos establecidos debiendo tomar mucho en cuenta al momento de establecer estrategias y objetivos los mismos que deben cumplirse para el óptimo desarrollo empresarial.

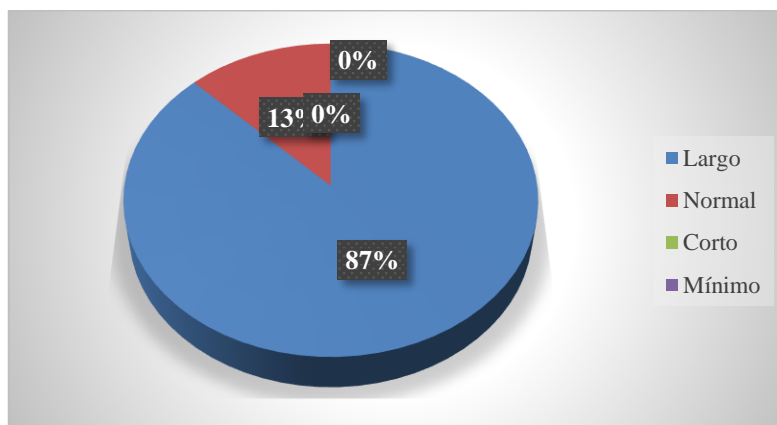
**Pregunta 5.** ¿Considera usted que el periodo de almacenamiento de inventarios es:

**Tabla 16:** Periodo de almacenamiento

| CATEGORIA     | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|---------------|------------|--------------|
| <b>Largo</b>  | 7          | 87%          |
| <b>Normal</b> | 1          | 13%          |
| <b>Corto</b>  | 0          | 0%           |
| <b>Mínimo</b> | 0          | 0%           |
| <b>Total</b>  | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera



**Figura 22:** Periodo de almacenamiento

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

## **Análisis**

De los 8 empleados encuestado, 7 que representan el 87% indican que el periodo de almacenamiento de inventario es largo. Mientras que 1 que representa el 13% manifestó que es normal.

## **Interpretación**

En la figura 22 se puede observar que a mayoría de los encuestados indicaron que en la empresa el periodo de almacenamiento de inventario es largo, mientras que solo uno de ellos considera que es normal, lo que evidencia que debe existir una mejora en la gestión de inventarios para que los productos roten frecuentemente y poder así atender de una manera más eficiente a los clientes.

**Pregunta 6.** ¿Están precisados niveles mínimos y máximos para determinar puntos de reposición?

Tabla 17: Niveles del inventario

| CATEGORIA           | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|---------------------|------------|--------------|
| <b>Siempre</b>      | 0          | 0%           |
| <b>Casi siempre</b> | 0          | 0%           |
| <b>A veces</b>      | 1          | 12%          |
| <b>Nunca</b>        | 7          | 88%          |
| <b>Total</b>        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

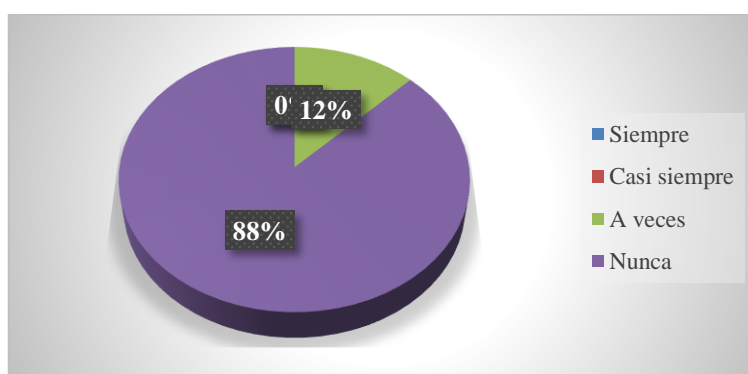


Figura 23: Niveles de inventarios

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

## **Análisis**

De los 8 empleados encuestados, 7 que representa el 88%, manifestaron que nunca se precisa los niveles mínimos y máximos para determinar puntos de reposición, mientras que el 12% indico que lo hacen algunas veces.

## **Interpretación**

Como se puede observar en la figura 23, la mayoría de los empleados indicaron que la empresa no establece los niveles mínimos y máximos para determinar puntos de reposición de los productos que comercializa, ya que, esta solo se ha preocupado por vender sus productos y no por tomar las medidas necesarias para efectuar un eficiente control y manejo de los productos.

**Pregunta 7.** ¿Dispone la empresa de mercancías en inventario que permitan cubrir posibles variaciones de la demanda?

**Tabla 18:** Cubrir posibles variaciones de la demanda

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 0          | 0%           |
| Casi siempre | 2          | 25%          |
| A veces      | 5          | 62%          |
| Nunca        | 1          | 13%          |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

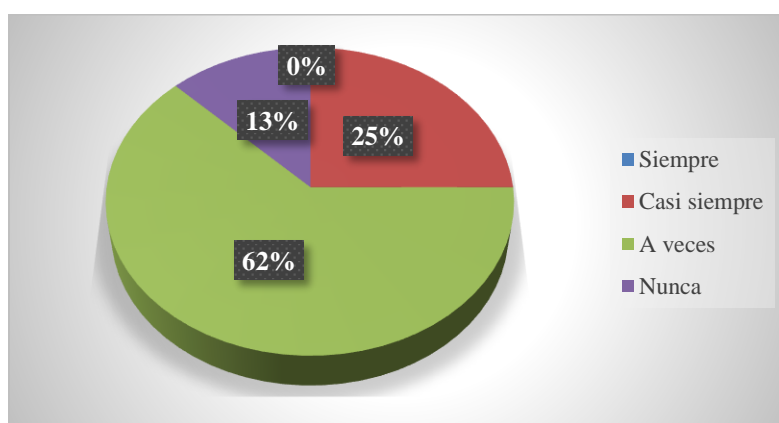


Figura 24: Cubrir posibles variaciones de la demanda

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

## Análisis

De los 8 encuestados, 5 de ellos que representa el 62% indicaron que a veces se realizan provisiones de inventarios para cubrir las demandas mientras que el 25% manifestó que casi siempre se las realiza, por otro lado, el 13% manifiesta que no se realiza.

## Interpretación

Como se puede observar en la figura 24, se puede concluir que la empresa realiza su abastecimiento cuando la empresa ha disminuido el número de sus productos por lo que no se tiene un control para el abastecimiento de los mismos.

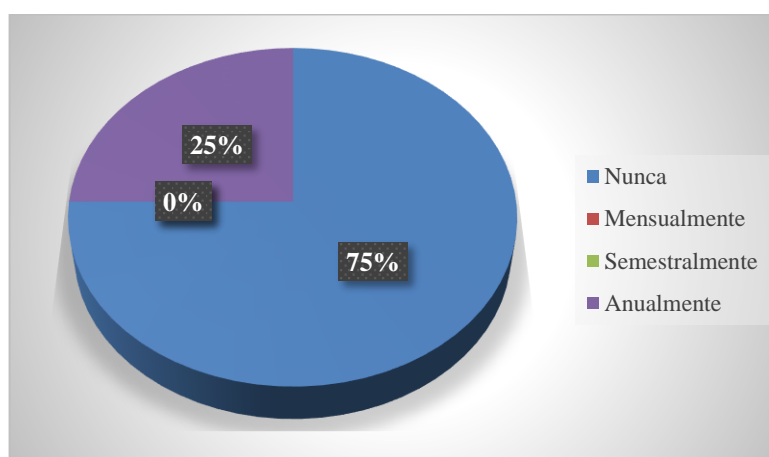
**Pregunta 8.** ¿Con que frecuencia se realiza un control de inventarios en la empresa?

**Tabla 19:** Se realizan inventarios

| CATEGORIA      | FRECUENCIA | FRECUENCIA% |
|----------------|------------|-------------|
| Nunca          | 6          | 75%         |
| Mensualmente   | 0          | 0%          |
| Semestralmente | 0          | 0%          |
| Anualmente     | 2          | 25%         |
| Total          | 8          | 100%        |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera



**Figura 25:** Se realizan inventarios

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

## Análisis

De los 8 empleados encuestados, 6 de ellos que representa el 75%, señaló que nunca se han efectuado un control de inventarios en la empresa, mientras que, 2 de los empleados, es decir el 25% indicaron que se efectúan inventarios de forma anual.

## Interpretación

Como se puede observar en la figura 25, la mayoría de empleados señalaron que no se han efectuado un control de inventarios físicos, sin embargo, han indicado que en el presente año están efectuando un inventario para conocer cuál es la situación de este, y que además a partir de los resultados obtenidos se realizan inventarios de forma semestral.

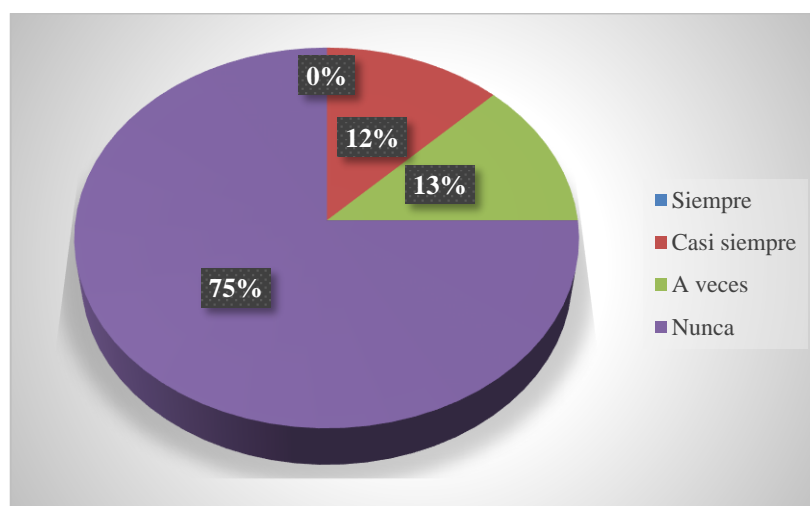
**Pregunta 9.** ¿Cree que la rentabilidad obtenida por la empresa es adecuada?

**Tabla 20:** Rentabilidad de la empresa

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 0          | 0%           |
| Casi siempre | 1          | 12%          |
| A veces      | 1          | 13%          |
| Nunca        | 6          | 74%          |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera



**Figura 26:** Rentabilidad de la empresa

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

### **Análisis**

El 74% de los encuestados perciben que la rentabilidad obtenida nunca es adecuada, el 12% manifiesta que casi nunca es adecuado de la misma forma que el otro 13% que indica que a veces es adecuada, mientras que nadie estima que la rentabilidad obtenida por la empresa siempre sea adecuada.

### **Interpretación**

En la figura 26, se pudo observar que la mayoría de empleados considera que la rentabilidad que genera la empresa no es adecuada, se cree que es necesario implementar medidas para incrementar la rentabilidad.



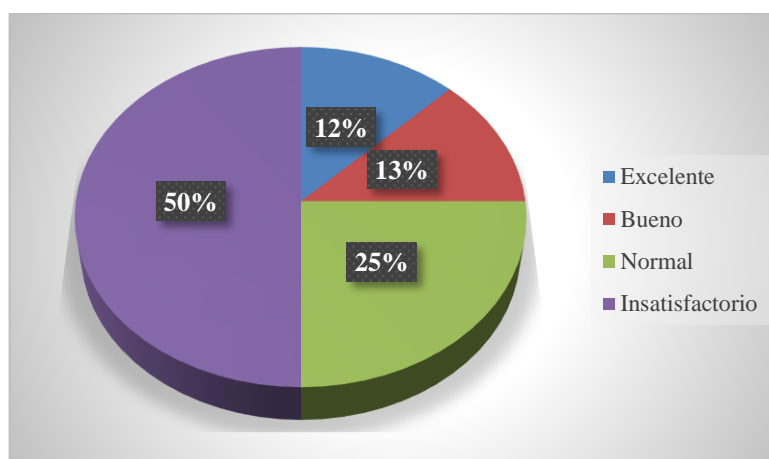
**Pregunta 10.** ¿Cómo calificaría la rentabilidad global de la empresa?

**Tabla 21:** Rentabilidad global

| CATEGORIA       | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|-----------------|------------|--------------|
| Excelente       | 1          | 12%          |
| Bueno           | 1          | 13%          |
| Normal          | 2          | 25%          |
| Insatisfactorio | 4          | 50%          |
| Total           | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera



**Figura 27:** Rentabilidad global

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

### **Análisis**

De los 8 empleados encuestados, 4, es decir el 50% indico que es insatisfactoria la rentabilidad de la empresa mientras que 2 encuestados que representan el 25% dan a conocer que es normal la rentabilidad global y finalmente el 13% manifiestan que es bueno y excelente.

### **Interpretación**

Como se puede observar en la figura 27, es notorio observar que es insatisfactoria la rentabilidad producida por la empresa debiendo mejorar las actividades de la empresa para alcanzar un mejor nivel de rentabilidad.

**Pregunta 11.** ¿Considera usted que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa?

**Tabla 22:** Gestión de los inventarios

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 6          | 75%          |
| Casi siempre | 1          | 12%          |
| A veces      | 1          | 13%          |
| Nunca        | 0          | 0%           |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

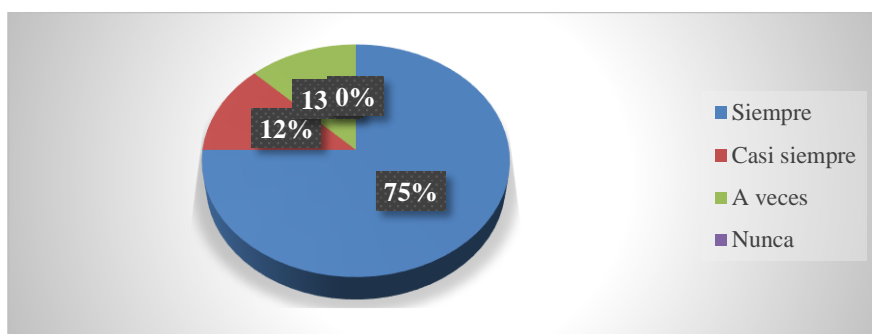


Figura 28: Gestión de los inventarios

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

## Análisis

De los 8 empleados encuestados, 6 de ellos que representa el 75% que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa, mientras que el 12% considera que casi siempre afecta y el 13% restante manifiesta que casi nunca la gestión de inventarios influye en la rentabilidad.

## Interpretación

Como se puede observar en la figura 28, la mayoría empleados dan a conocer que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa, puesto que mantener inventarios por mucho tiempo genera costos adicionales y disminuyen la rentabilidad de la empresa porque estos inventarios pueden perder su valor.

**Pregunta 12.** ¿La empresa determina el nivel de rotación y antigüedad de sus productos?

**Tabla 23:** Rotación y antigüedad de los inventarios

| CATEGORIA    | FRECUENCIA | FRECUENCIA % |
|--------------|------------|--------------|
| Siempre      | 1          | 12%          |
| Casi siempre | 4          | 50%          |
| Nunca        | 3          | 38%          |
| Total        | 8          | 100%         |

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

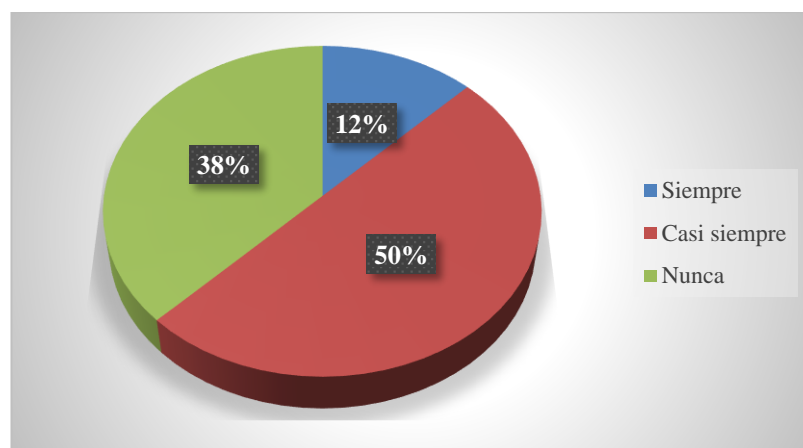


Figura 29: Rotación y antigüedad de los inventarios

Fuente: Encuesta

Elaborad por: Katherine Carrera

### Análisis

De los 8 empleados encuestados, 4 de ellos que representa el 50% indican que la empresa determina el nivel de rotación y antigüedad de sus productos casi siempre, mientras que el 38% señalo que nunca lo hace y el 12% restante indico que siempre.

### Interpretación

En la figura 29, se puede observar que la mayoría de empleados indicaron que la empresa casi siempre determina el nivel de rotación y antigüedad de sus productos, sin embargo, es recomendable que el encargado de esta área monitoree continuamente el estado de sus productos para una adecuada toma de decisiones.

## Análisis del Balance General

**Tabla 24: Balance general VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A.**

| <b>CUENTAS</b>                          | <b>AL 31 DE<br/>DICIEMBRE DE<br/>2014</b> | <b>AL 31 DE<br/>DICIEMBRE DE<br/>2015</b> | <b>VARIACION<br/>ABSOLUTA</b> | <b>VARIACION<br/>PORCENTUAL</b> |
|---|---|---|-------------------------------|---------------------------------|
| <b>ACTIVO</b>                           |   |   |                               |                                 |
| <b>CORRIENTE</b>                        | \$ 538.604,88                             | \$ 502.581,58                             | \$ -36.023,30                 | -6,69%                          |
| <b>DISPONIBLE</b>                       | \$ 5.195,39                               | \$ 38.867,69                              | \$ 33.672,30                  | 648,12%                         |
| Efectivo y equivalente de efectivo      | \$ 5.195,39                               | \$ 38.867,69                              | \$ 33.672,30                  | 648,12%                         |
| <b>EXIGIBLE</b>                         | \$ 65.731,48                              | \$ 54.232,69                              | \$ -11.498,79                 | -17,49%                         |
| Clientes                                | \$ 74.878,34                              | \$ 63.379,55                              | \$ -11.498,79                 | -15,36%                         |
| (-) Provisión cuentas incobrables       | \$ -9.146,86                              | \$ -9.146,86                              | \$ -                          |                                 |
| <b>REALIZABLE</b>                       | \$ 443.300,80                             | \$ 385.251,56                             | \$ -58.049,24                 | -13,09%                         |
| Inventario de Materia Prima             | \$ -                                      | \$ 10.280,99                              | \$ 10.280,99                  | -                               |
| Inventario de Productos en Proceso      | \$ -                                      | \$ -                                      | \$ -                          |                                 |
| Inventario de Suministros y Materiales  | \$ -                                      | \$ -                                      | \$ -                          |                                 |
| Inventario de Productos Terminados      | \$ 538.870,23                             | \$ 470.540,00                             | \$ -68.330,23                 | -12,68%                         |
| Provisión baja de inventarios           | \$ -95.569,43                             | \$ -95.569,43                             | \$ -                          | 0,00%                           |
| <b>PAGOS ANTICIPADOS</b>                | \$ 24.377,21                              | \$ 24.229,64                              | \$ -147,57                    | -0,61%                          |
| Seguros pagados por anticipado          | \$ 3.990,58                               | \$ -                                      | \$ -3.990,58                  | -100,00%                        |
| Activos fijos disponibles para la venta | \$ -                                      | \$ -                                      | \$ -                          | 0,00%                           |
| Crédito Tributario Renta                | \$ 20.386,63                              | \$ 24.229,64                              | \$ 3.843,01                   | 18,85%                          |
| <b>FIJOS</b>                            | \$ 391.694,38                             | \$ 475.092,90                             | \$ 83.398,52                  | 21,29%                          |

|                                  |               |               |                |         |
|----------------------------------|---------------|---------------|----------------|---------|
| <b>DEPRECIABLES</b>              | \$ 391.694,38 | \$ 475.092,90 | \$ 83.398,52   | 21,29%  |
| Terrenos                         | \$ 154.924,65 | \$ 154.924,65 | \$ -           |         |
| Construcciones en curso          | \$ 92.347,06  | \$ 312.557,11 | \$ 220.210,05  |         |
| Edificios                        | \$ -          | \$ -          | \$ -           |         |
| Maquinaria y Equipo              | \$ 29.790,87  | \$ 29.790,86  | \$ -0,01       | 0,00%   |
| Muebles y Enseres                | \$ 5.533,00   | \$ 5.533,00   | \$ -           | 0,00%   |
| Equipo de Computación y Software | \$ 798,39     | \$ 882,39     | \$ 84,00       | 10,52%  |
| Vehículos                        | \$ 133.096,92 | \$ -          | \$ -133.096,92 |         |
| Depreciación Acumulada           | \$ -24.796,51 | \$ -28.595,11 | \$ -3.798,60   | 15,32%  |
| <b>DIFERIDOS</b>                 | \$ -          | \$ -          | \$ -           |         |
| <b>CARGOS DIFERIDOS</b>          | \$ -          | \$ -          | \$ -           |         |
| Otros activos diferidos          | \$ -          | \$ -          | \$ -           |         |
| Activos por impuestos diferidos  | \$ -          | \$ -          | \$ -           |         |
| <b>TOTAL DEL ACTIVO</b>          | \$ 930.299,26 | \$ 977.674,48 | \$ 47.375,22   | 5,09%   |
| <b>PASIVO</b>                    | \$ 859.020,31 | \$ 905.199,13 | \$ 46.178,82   | 5,38%   |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>          | \$ 641.806,39 | \$ 709.101,57 | \$ 67.295,18   | 10,49%  |
| <b>EXIGIBLE</b>                  | \$ 641.806,39 | \$ 709.101,57 | \$ 67.295,18   | 10,49%  |
| Proveedores                      | \$ 54.708,35  | \$ 28.510,49  | \$ -26.197,86  | -47,89% |
| Anticipo de clientes             | \$ 12.434,54  | \$ 55.280,00  | \$ 42.845,46   | 344,57% |
| Obligaciones Tributarias         | \$ 23.063,53  | \$ 335,43     | \$ -22.728,10  | -98,55% |
| Préstamos de accionistas         | \$ 549.262,02 | \$ 588.944,00 | \$ 39.681,98   | 7,22%   |
| Obligaciones con el IESS         | \$ 2.337,95   | \$ 2.010,67   | \$ -327,28     | -14,00% |
| Obligaciones con inst. fin       | \$ -          | \$ 23.687,00  | \$ 23.687,00   | 0       |
| Provisión jubilación patronal    | \$ -          | \$ 9.468,53   | \$ 9.468,53    | 0,00%   |
| Obligaciones laborales           | \$ -          | \$ 865,45     | \$ 865,45      | 0,00%   |

|  |                |                |                |          |
|--|----------------|----------------|----------------|----------|
| <b>LARGO PLAZO</b>                                     | \$ 217.213,92  | \$ 196.097,56  | \$ -21.116,36  | -9,72%   |
| <b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>                          | \$ 217.213,92  | \$ 196.097,56  | \$ -21.116,36  | -9,72%   |
| Prestamos de instituciones financieras                 | \$ 204.381,92  | \$ 180.741,33  | \$ -23.640,59  |          |
| Provisiones para Jubilación Patronal                   | \$ 12.832,00   | \$ 15.356,23   | \$ 2.524,23    | 19,67%   |
| <b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>                          | \$ -           | \$ -           | \$ -           |          |
| Pasivo impuesto diferido                               | \$ -           | \$ -           | \$ -           |          |
| <b>PATRIMONIO</b>                                      | \$ 71.278,95   | \$ 72.475,35   | \$ 1.196,40    | 1,68%    |
| <b>CAPITAL</b>   | \$ 267.500,00  | \$ 267.500,00  | \$ -           | 0,00%    |
| Capital Social   | \$ 17.500,00   | \$ 243.213,00  | \$ 225.713,00  | 1289,79% |
| Aportes socios futura capitalización                   | \$ 250.000,00  | \$ 24.287,00   | \$ -225.713,00 |          |
| <b>RESERVAS</b>  | \$ -17.987,29  | \$ -17.079,25  | \$ 908,04      | -5,05%   |
| Reserva Legal  | \$ 7.957,49    | \$ 7.989,53    | \$ 32,04       | 0,40%    |
| Reserva Facultativa                                    | \$ -           | \$ -           | \$ -           |          |
| Resultados acumulados adopción primera vez de las NIIF | \$ -25.944,78  | \$ -25.068,78  | \$ 876,00      | -3,38%   |
| Reserva de Capital                                     | \$ -           | \$ -           | \$ -           |          |
| <b>RESULTADOS</b>                                      | \$ -178.233,76 | \$ -177.945,40 | \$ 288,36      | -0,16%   |
| Utilidad de Ejercicios Anteriores                      | \$ -27.566,37  | \$ -178.233,76 | \$ -150.667,39 | 546,56%  |
| Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio                     | \$ -150.667,39 | \$ 288,36      | \$ 150.955,75  | -100,19% |
| <b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>                   | \$ 930.299,26  | \$ 977.674,48  | \$ 47.375,22   | 5,09%    |

Fuente: Empresa VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A.

**Tabla 25:** Estado de resultados VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A.

| <b>CUENTAS</b>                      | <b>DEL 1 DE ENERO<br/>AL 31 DE<br/>DICIEMBRE DE<br/>2014</b> | <b>DEL 1 DE ENERO<br/>AL 31 DE<br/>DICIEMBRE DE<br/>2015</b> | <b>VARIACION<br/>ABSOLUTA</b> | <b>VARIACION<br/>PORCENTUAL</b> |
|-------------------------------------|--|--|-------------------------------|---------------------------------|
| <b>VENTAS</b>                       | \$ 250.044,89  | \$ 284.233,71  | \$ 34.188,82                  | 13,67%                          |
| Rendimientos financieros            | \$ -   | \$ -   | \$ -                          | 0,00%                           |
| Otras rentas gravadas               | \$ -   | \$ 13.384,96   | \$ 13.384,96                  | 0,00%                           |
| Utilidad en venta de activos fijos  | \$ -   | \$ -   | \$ -                          | 0,00%                           |
| <b>Total de ingresos</b>            | \$ 250.044,89  | \$ 297.618,67  | \$ 47.573,78                  | 19,03%                          |
| Inventario Inicial de Materia Prima | \$ 595.868,69  | \$ 411.207,92  | \$ -184.660,77                | -30,99%                         |
| <b>Compras Netas</b>                | \$ 60.110,80   | \$ 126.642,52  | \$ 66.531,72                  | 110,68%                         |
| Inventario Final de Materia Prima   | \$ -538.870,23   | \$ -480.820,99   | \$ 58.049,24                  | -10,77%                         |
| <b>MATERIA PRIMA UTILIZADA</b>      | \$ 117.109,26  | \$ 57.029,45   | \$ -60.079,81                 | -51,30%                         |
| Sueldos y Salarios                  | \$ 55.977,91   | \$ -   | \$ -55.977,91                 | -100,00%                        |
| Beneficios sociales                 | \$ 17.135,98   | \$ -   | \$ -17.135,98                 | -100,00%                        |
| <b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>         | \$ 73.113,89   | \$ -   | \$ -73.113,89                 | -100,00%                        |
| Depreciación de Activos fijos       | \$ 2.979,12  | \$ -   | \$ -2.979,12                  | -100,00%                        |
| Seguros                             | \$ 166,05  | \$ -   | \$ -166,05                    | -100,00%                        |
| Suministros y Materiales            | \$ 7.146,94  | \$ -   | \$ -7.146,94                  | -100,00%                        |
| Mantenimiento y Reparaciones        | \$ 4.087,74  | \$ -   | \$ -4.087,74                  | -100,00%                        |
| Arriendos                           | \$ -   | \$ -   | \$ -                          | 0,00%                           |
| Servicios públicos                  | \$ -   | \$ -   | \$ -                          | 0,00%                           |
| Combustibles y Lubricantes          | \$ 2.786,26  | \$ -   | \$ -2.786,26                  | -100,00%                        |
| Transporte                          | \$ 937,06  | \$ -   | \$ -937,06                    | -100,00%                        |

|  |               |               |                |          |
|--|---------------|---------------|----------------|----------|
| Otros costos                               | \$ 2.411,65   | \$ -          | \$ -2.411,65   | -100,00% |
| <b>GASTOS DE FABRICACION</b>               | \$ 20.514,82  | \$ -          | \$ -20.514,82  | -100,00% |
| <b>COSTO DE PRODUCCION</b>                 | \$ 210.737,97 | \$ 57.029,45  | \$ -153.708,52 | -72,94%  |
| Inventario Inicial de Productos en Proceso | \$ -          | \$ -          | \$ -           |          |
| Inventario Final de Productos en Proceso   | \$ -          | \$ -          | \$ -           |          |
| <b>COSTO DE PRODUCTOS TERMINADOS</b>       | \$ 210.737,97 | \$ 57.029,45  | \$ -153.708,52 | -72,94%  |
| Inventario Inicial de Productos Terminados | \$ -          | \$ -          | \$ -           | 0,00%    |
| Inventario Final de Productos Terminados   | \$ -          | \$ -          | \$ -           | 0,00%    |
| <b>COSTO DE VENTAS</b>                     | \$ 210.737,97 | \$ 57.029,45  | \$ -153.708,52 | -72,94%  |
| <b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>            | \$ 39.306,92  | \$ 240.589,22 | \$ 201.282,30  | 512,08%  |
| Sueldos y Salarios                         | \$ 41.561,49  | \$ 101.198,71 | \$ 59.637,22   | 143,49%  |
| Beneficios sociales                        | \$ 16.397,57  | \$ 42.607,29  | \$ 26.209,72   | 159,84%  |
| Honorarios Profesionales                   | \$ 4.222,80   | \$ 10.239,51  | \$ 6.016,71    | 142,48%  |
| Promoción y Publicidad                     | \$ 1.439,75   | \$ 426,46     | \$ -1.013,29   | -70,38%  |
| Combustibles y Lubricantes                 | \$ 1.069,63   | \$ 4.169,36   | \$ 3.099,73    | 289,79%  |
| Seguros                                    | \$ 2.104,70   | \$ 3.990,58   | \$ 1.885,88    | 89,60%   |
| Suministros y Materiales                   | \$ 6.663,15   | \$ 3.345,17   | \$ -3.317,98   | -49,80%  |
| Gastos de viaje                            | \$ 2.859,24   | \$ 1.969,98   | \$ -889,26     | -31,10%  |
| Gasto mantenimiento                        | \$ 4.490,91   | \$ 20.653,19  | \$ 16.162,28   | 359,89%  |
| Servicios públicos                         | \$ -          | \$ 203,23     | \$ 203,23      | 0,00%    |
| Impuestos y Contribuciones                 | \$ 920,69     | \$ 1.500,58   | \$ 579,89      | 62,98%   |
| Depreciación de Activos fijos              | \$ 726,45     | \$ 3.798,60   | \$ 3.072,15    | 422,90%  |
| Provisión de Cuentas Incobrables           | \$ -          | \$ -          | \$ -           | 0,00%    |
| <b>Otros gastos</b>                        | \$ 2.256,07   | \$ 15.931,26  | \$ 13.675,19   | 606,15%  |
| Arriendos                                  | \$ 875,00     | \$ -          | \$ -875,00     |          |



|   |                |               |               |          |
|---|----------------|---------------|---------------|----------|
| Provisión jubilación patronal y desahucio | \$ 3.354,68    | \$ 2.615,00   | \$ -739,68    |          |
| Provisión de inventarios                  | \$ 85.788,18   | \$ -          | \$ -85.788,18 | -100,00% |
| <b>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</b>  | \$ 174.730,31  | \$ 212.648,92 | \$ 37.918,61  | 21,70%   |
| Intereses y comisiones                    | \$ 10.392,30   | \$ 22.170,65  | \$ 11.778,35  | 113,34%  |
| Amortización de Pérdidas                  | \$ -           | \$ -          | \$ -          |          |
| <b>GASTOS FINANCIEROS</b>                 | \$ 10.392,30   | \$ 22.170,65  | \$ 11.778,35  | 113,34%  |
| <b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>                | \$ 185.122,61  | \$ 234.819,57 | \$ 49.696,96  | 26,85%   |
| <b>UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES</b> | \$ -145.815,69 | \$ 5.769,65   | \$ 151.585,34 | -103,96% |
| 15% Utilidad de los Trabajadores          | \$ -           | \$ 865,45     | \$ 865,45     | 0,00%    |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>        | \$ -145.815,69 | \$ 4.904,20   | \$ 150.719,89 | -103,36% |
| 22% Impuesto a la renta                   | \$ -           | \$ 4.583,80   | \$ 4.583,80   | 0,00%    |
| <b>UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b> | \$ -145.815,69 | \$ 320,40     | \$ 146.136,09 | -100,22% |

Fuente: Empresa VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A

## Indicadores Financieros

**Tabla 26:** Indicadores financieros

| CUENTAS   | 2014               | 2015               | VARIACION<br>ABSOLUTA | VARIACION<br>PORCENTUAL |
|---|--------------------|--------------------|-----------------------|-------------------------|
| <b>1. LIQUIDEZ</b>  |                    |                    |                       |                         |
| <b>Capital de Trabajo Neto</b>  | <b>-103.201,51</b> | <b>-206.519,99</b> | <b>-103.318,48</b>    | <b>100,11%</b>          |
| Se puede observar que el capital de trabajo en el año 2014 fue negativo por un valor de -103.201,51 del mismo modo que en el año 2015 ya que continúa siendo negativo, pero se incrementó en un 100,11%, por un valor de -103.318,48. Esto muestra que la empresa no tiene fluidez en su efectivo y representa inseguridad para los acreedores. |                    |                    |                       |                         |
| <b>Índice de Solvencia</b>  | <b>0,84</b>        | <b>0,71</b>        | <b>-0,13</b>          | <b>-15,54%</b>          |
| En el año 2014 la empresa por cada dólar de pasivo está respaldado por 0,84 ctvs. de dólar del activo circulante, mientras que en el año 2015 por cada dólar de pasivo está respaldado por 0,71 ctvs. de dólar del activo circulante. Tuvo una disminución de 0,13%   |                    |                    |                       |                         |
| <b>Índice de Liquidez</b>   | <b>0,15</b>        | <b>0,17</b>        | <b>0,02</b>           | <b>11,43%</b>           |
| En el año 2014 la empresa tiene una liquidez por cada dólar de 0,15 ctvs. Mientras que en el año 2015 se incrementó con 0,02, es decir se obtuvo 0,17 ctvs.   |                    |                    |                       |                         |
| <b>Índice de Liquidez Inmediata</b>   | <b>0,01</b>        | <b>0,05</b>        | <b>0,05</b>           | <b>577,12%</b>          |
| Por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con \$0,01 y \$0,05 para cubrir las deudas acorto plazo para los años 2014 y 2015 respectivamente.  |                    |                    |                       |                         |
| <b>Liquidez del Activo Corriente</b>  | <b>0,82</b>        | <b>0,77</b>        | <b>-0,06</b>          | <b>-6,87%</b>           |
| Este resultado nos dice que por cada \$1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con \$0,82 y \$0,77 de respaldo en el activo corriente, para los años 2014 y 2015 respectivamente.  |                    |                    |                       |                         |

## 2. EFICIENCIA

|                                  |             |             |             |              |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| <b>Rotación del activo total</b> | <b>0,27</b> | <b>0,29</b> | <b>0,02</b> | <b>8,16%</b> |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|

Por cada dólar invertido en los activos totales, la empresa vendió en el año 2014 \$0.27 y \$0.29 en 2015. También podemos decir que los activos totales rotaron en 2014 0.27 veces y en el 2015 0.29 veces.

|                                       |             |             |             |               |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| <b>Rotación de cuentas por cobrar</b> | <b>3,80</b> | <b>5,24</b> | <b>1,44</b> | <b>37,77%</b> |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|---------------|

Para el año 2014 la empresa roto su cartera 3,84 veces, o sea que del total de su cartera los convirtió a efectivo 3,84 veces y en la misma forma para el año 2015. Podemos concluir que en el año 2015 la conversión de la cartera a efectivo fue más ágil puesto que fue de 5,24 veces.

|  |              |              |               |                |
|--|--------------|--------------|---------------|----------------|
| <b>Plazo medio de cuentas por cobrar</b> | <b>94,64</b> | <b>68,69</b> | <b>-25,95</b> | <b>-27,42%</b> |
|--|--------------|--------------|---------------|----------------|

El plazo medio de cuentas por cobrar en el año 2014 fue de 94,64 días, en el año 2015 fue de 68,69 días. Es decir, se estuvo recuperando la cartera en un promedio 3 meses lo cual afecta la solvencia de la empresa.

|   |             |             |              |                |
|---|-------------|-------------|--------------|----------------|
| <b>Rotación de Productos Terminados</b> | <b>0,39</b> | <b>0,12</b> | <b>-0,27</b> | <b>-69,01%</b> |
|---|-------------|-------------|--------------|----------------|

La rotación de inventarios de productos en proceso fue de 0,39 veces en el año 2014 y en el año 2015 fue de 0,12 veces

|  |               |                 |                 |                |
|--|---------------|-----------------|-----------------|----------------|
| <b>Plazo medio de Productos Terminados</b> | <b>920,54</b> | <b>2.970,30</b> | <b>2.049,75</b> | <b>222,67%</b> |
|--|---------------|-----------------|-----------------|----------------|

El plazo medio de productos terminados fue de 920,54 días en el 2014 y en al año 2015 fue de 2970,00 días.

|                                      |             |             |             |                |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|----------------|
| <b>Rotación de cuentas por Pagar</b> | <b>1,10</b> | <b>4,44</b> | <b>3,34</b> | <b>304,27%</b> |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|----------------|

Para el año 2014 sus cuentas por pagar roto 1, 10 veces y para el año 2015 fue de 4,44 veces.

|   |               |              |                |                |
|---|---------------|--------------|----------------|----------------|
| <b>Plazo medio de cuentas por Pagar</b> | <b>327,65</b> | <b>81,05</b> | <b>-246,60</b> | <b>-75,26%</b> |
|---|---------------|--------------|----------------|----------------|

Para el año 2014 el plazo medio de pago fue de 327,65 días, mientras que para el año 2015 fue de 81,05 días.

## 3. ENDEUDAMIENTO

|                          |             |             |             |              |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| <b>Índice de Solidez</b> | <b>0,92</b> | <b>0,93</b> | <b>0,01</b> | <b>0,27%</b> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|

Por cada dólar que la empresa tiene en el activo, debe 0,92 para 2014 y 0,93 para 2015, es decir, que ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía.

|  |             |             |              |               |
|--|-------------|-------------|--------------|---------------|
| <b>Pasivo a largo plazo a capital permanente</b> | <b>0,75</b> | <b>0,73</b> | <b>-0,02</b> | <b>-3,03%</b> |
|--|-------------|-------------|--------------|---------------|

De los resultados anteriores se concluye que la empresa tiene comprometido su patrimonio 0,75 veces para el año 2014 y 0,73 veces en el 2015.

#### 4. CAPACIDAD DE PAGO

|   |               |             |              |                 |
|---|---------------|-------------|--------------|-----------------|
| <b>Índice de Cobertura de Intereses</b> | <b>-13,67</b> | <b>0,43</b> | <b>14,11</b> | <b>-103,16%</b> |
|---|---------------|-------------|--------------|-----------------|

En el año 2014 la empresa tuvo -13,67 para cubrir sus intereses, en el año 2015 tuvo para cobertura de intereses del 0,43. Es decir la empresa no cuenta con la liquidez necesaria para cubrir el préstamo.

#### 5. RENTABILIDAD

|                            |                |              |              |               |
|----------------------------|----------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Rentabilidad Global</b> | <b>-15,67%</b> | <b>0,03%</b> | <b>-0,16</b> | <b>99,79%</b> |
|----------------------------|----------------|--------------|--------------|---------------|

En el año 2014 la empresa obtuvo una rentabilidad general negativa de 15,67% es decir tubo perdida en el ejercicio. En el año 2015 obtuvo una rentabilidad del 0,03%, lo cual es muy bajo y evidencia un manejo deficiente de la empresa.

|                                    |                 |              |             |                 |
|------------------------------------|-----------------|--------------|-------------|-----------------|
| <b>Rentabilidad del Patrimonio</b> | <b>-204,57%</b> | <b>0,44%</b> | <b>2,05</b> | <b>-100,22%</b> |
|------------------------------------|-----------------|--------------|-------------|-----------------|

En el año 2014, se obtuvo una rentabilidad sobre el patrimonio negativa de 204,57% mientras que en el año 2015 se obtuvo una rentabilidad sobre el patrimonio del 0,44%. Es decir, en el año 2015 la empresa ha logrado mejorar su rentabilidad sobre el patrimonio.







Fuente: Empresa VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A

## Análisis de los procesos realizados por la empresa

Identificación e interpretación del proceso. - Se representará de manera gráfica y en forma general los procesos clave identificados. Para reconocer cada uno de los procesos existentes, se determinó las actividades que se efectúan diariamente en la empresa en compras y ventas.

Diagramación. - Una vez descrito el procedimiento, se realizará su representación gráfica, para ello se elabora un diagrama que simbolice el flujo de las actividades e información, y las interacciones entre las unidades involucradas en el proceso. Cabe indicar que estos flujogramas están elaborados en base a la información encontrada en la empresa.

**Tabla 27: Simbología**

| SIMBOLO   | REPRESENTA  |
|---|---|
|  | <b>Inicio o final del procedimiento,</b> cuando inicie el procedimiento se utilizará la palabra INICIO y cuando se termine la palabra FIN |
|  | <b>Conector de procedimiento.</b> - Indica que un procedimiento proviene del anterior.  |
|  | <b>Conector de página.</b> Este conector lleva asociado una especie de salto entre páginas.   |
|  | <b>Decisión o alternativa.</b> - Indica un punto dentro del flujo en el que hay varias alternativas de decisión.                          |
|  | <b>Conector.</b> - Representa una conexión o enlace con otra actividad.   |
|  | <b>Documento.</b> - Representa cualquier tipo de documento que entra, se utiliza, se generó o salga del procedimiento.                    |

Elaborado por: Katherine Carrera

## **Proceso de compra actual**

### **Descripción del proceso de compras actual de la empresa:**

1. Técnico responsable realiza una proforma con la lista de los productos que se requiere.
2. Envía esta lista a tres proveedores para cotizar
3. Analiza las tres proformas y escoge la de mejor precio
4. Se presenta al cliente o compañía de seguros para que nos de la aprobación
5. Una vez aprobado por el cliente se realiza la orden de compra del producto.
6. Los encargados de bodega receptan y revisan todo lo que se compra
7. Bodeguero ingresa al sistema el producto adquirido.

### **Puntos críticos identificados**

1: Omisión. - En el proceso de compras la empresa se halla omitiendo ciertos procesos que son importantes. Como son:

- ✓ Verificación de existencias
- ✓ Aprovisionamiento de los productos

2: Documentos. - No se elaboran todos los documentos que respalden el proceso de compras.

- ✓ Orden de pedidos, Orden de Compra, retenciones

3: Control. - La empresa no cuenta con un responsable que supervise y verifique el cumplimiento de todas las etapas del proceso.

- ✓ Únicamente el bodeguero recibe la factura y verifica la mercadería.

4: Funciones. - Solo se ha fijado un técnico responsable de la compra y el bodeguero recibe la mercadería. Debe existir una adecuada distribución y división de las funciones en el proceso.

- ✓ Cada área debe cumplir su función, es decir se debe distribuir mejores responsabilidades, Técnico vendedor debe cotizar, bodeguero debe recibir y despachar la mercadería, el contador debe registrar e ingresar al sistema el movimiento del inventario. Para evitar posibles fraudes.

Tabla 28: Flujograma de compras

| FLUJOGRAMA   | RESPONSABLE  | DOCUMENTO   | P. CRÍTICOS  |
|--|--|---|--|
| <pre> graph TD     INICIO([INICIO]) --&gt; A[Solicita 3 proformas para cotizar]     A --&gt; B[Presenta la proforma al cliente]     B -- No --&gt; C{Aprueba}     C -- Si --&gt; D[Emite orden de compra]     C -- No --&gt; E([Fin])     D --&gt; F[Recibe la factura y la mercadería]     F --&gt; G[Revisa la mercadería]     G --&gt; H[Ingresa al sistema]     H --&gt; I([Fin])     </pre> <p>2: Documentos</p> <p>1: Omisión de procesos</p> <p>3: Control y verificación</p> | <p>Técnico</p> <p>Técnico</p> <p>Cliente/Compañía de seguros</p> <p>Técnico</p> <p>Bodeguero</p> <p>Bodeguero</p> <p>Bodeguero</p> | <p>Requerimiento de Compra</p> <p>Proformas</p> <p>Proformas</p> <p>Orden de compra</p> <p>Factura y guía de remisión<br/>Factura y guía de remisión</p> <p>Registros Contables</p> | <p>1: Omisión</p> <p>2: Documentos</p> <p>3: Control</p> <p>4: Funciones</p> |

Elaborado por: Katherine Carrera

## Procedimientos de devolución en compras

3. El bodeguero recibe y revisa la mercadería
  4. Cuando no está conforme las especificaciones del pedido se devuelve el producto.
3. Carga la mercadería y la devuelve.

## Puntos críticos

Omisión de procedimientos.:

- ✓ Debe informar lo acontecido, es decir las razones por las cuales se debe devolver la mercadería.

Tabla 29: Flujograma de devolución en compras

[illegible]

Elaborado por: Katherine Carrera



## **Proceso de venta actual**

### **Descripción del proceso de compras actual de la empresa:**

1. Cuando un cliente solicita algún producto, el agente vendedor verifica si se tiene en stock.
2. Si se posee el producto se envía una cotización al cliente.
3. Una vez que se haya confirmado el pedido se elabora la factura.
4. El agente vendedor o la cajera recibe el pago de esa factura.
5. El bodeguero entrega el producto según las especificaciones de la factura.
6. El bodeguero actualiza en el sistema la salida del producto.

### **Puntos críticos identificados**

1: Omisión. - En el proceso de ventas la empresa se halla omitiendo ciertos procesos que son importantes. Como:

- ✓ Verificación del estado de la mercadería
- ✓ Segregación de funciones

2: Documentos. - No se elaboran ni se exigen todos los documentos que respalden la transacción.

- Nota de pedido
- Orden de compra
- Comprobante de retención
- Guía de remisión de ser necesaria

3: Control. - La empresa no cuenta con un responsable que supervise y verifique el cumplimiento de todas las etapas del proceso de ventas.

- ✓ Debe existir una revisión continua de la gestión de despachos.

4: Funciones. – Al igual que en el proceso de compras no se han distribuido las funciones de forma que permita tener un control de la transacción, pudiendo suscitarse errores involuntarios.

Tabla 30: Flujograma de ventas

| FLUJOGRAMA   | RESPONSABLE   | DOCUMENTO   | P. CRÍTICOS   |
|--|---|---|---|
| <pre> graph TD     INICIO([INICIO]) --&gt; Consulta[Consulta existencia]     Consulta --&gt; Stock{Material en stock}     Stock -- No --&gt; FIN1([FIN])     Stock -- Si --&gt; Cotiza[Elabora y envía cotización]     Cotiza --&gt; Confirm{Confirmación}     Confirm -- No --&gt; FIN2([FIN])     Confirm -- Si --&gt; Factura[Elabora la factura]     Factura --&gt; Cobra[Cobra el valor de la FC]     Cobra --&gt; Entrega[Entrega el producto]     Entrega --&gt; FIN3([FIN]) </pre> | <p>Agente vendedor</p> <p>Bodeguero</p> <p>Agente vendedor</p> <p>Cliente</p> <p>Agente vendedor</p> <p>Agente vendedor/Cajera</p> <p>Bodeguero</p> | <p>Requerimiento de Compra</p> <p>Proformas</p> <p>Factura y guía de remisión</p> <p>Factura</p> <p>Registros</p> | <p>1: Omisión de procesos</p> <p>2: No Documentos</p> <p>3: Control</p> <p>4: Funciones</p> |

Elaborado por: Katherine Carrera

Como se puede observar en el flujograma tanto de compras como de ventas no existe una gestión eficiente el stock que posee la empresa, además de no tener políticas definidas para un control eficiente de los diferentes procesos efectuados en esta área.

### **Proceso actual de devolución en ventas**

- ✓ Una vez concretada la venta el cliente revisa el producto que adquirió.
- ✓ Si está conforme se lleva.
- ✓ En el caso de no estar conforme con el producto el cliente informa al vendedor las causas y procede a la devolución.
- ✓ El vendedor emite la nota de crédito correspondiente si son ventas de días anteriores, si es del mismo día anula la factura y devuelve el pago por el producto.
- ✓ El bodeguero reingresa el producto al sistema.

### **Puntos Críticos**

- ✓ En el proceso de devolución debe recibir la mercadería y revisarla y procurar un posible cambio por otro, esto para no perder la venta.
- ✓ Se debe elaborar la respectiva nota de crédito especificando la razón de la devolución.
- ✓ El contador debe efectuar el respectivo registro de la transacción y de ser el caso ingresar nuevamente al sistema el producto.
- ✓ Cada trabajador debe efectuar una función específica.

Tabla 31: Flujograma de devolución en ventas

| FLUJOGRAMA   | RESPONSABLE   | DOCUMENTO  | P. CRÍTICOS  |
|--|---|--|--|
| <pre> graph TD     INICIO([INICIO]) --&gt; Entrega[Entrega el producto]     Entrega --&gt; Recibe[Recibe el producto]     Recibe --&gt; EstaConforme{Esta conforme}     EstaConforme -- Si --&gt; FIN1([FIN])     EstaConforme -- No --&gt; Devuelve[Devuelve el producto]     Devuelve --&gt; RecibeRevisa[Recibe y revisa el producto]     RecibeRevisa --&gt; Ingresa[Ingresa el producto a bodega]     Ingresa --&gt; EmiteNota[Emite Nota de crédito]     EmiteNota --&gt; FIN2([FIN])     FIN1 -.-&gt; 1: Omisión de procesos  Devuelve     FIN1 -.-&gt; 2: Documentos  Ingresa     FIN1 -.-&gt; 3: Control y verificación  EmiteNota </pre> | <p>Bodeguero</p> <p>Cliente</p> <p>Cliente</p> <p>Bodeguero</p> <p>Bodeguero</p> <p>Bodeguero</p> | <p>Factura</p> <p>Factura</p> <p>Factura</p> <p>Factura</p> <p>Nota de crédito</p> | <p>1: Omisión</p> <p>2: Documentos</p> <p>3: Control</p> <p>4: Funciones</p> |

Elaborado por: Katherine Carrera

## b) Verificación de la hipótesis

Para efectuar la verificación de la hipótesis se utilizará la prueba estadística llamada  $t$  de student, porque esta valora la hipótesis que trabaja con muestras pequeñas. Según Quintana (1996), es una distribución de probabilidad que brota de la dificultad de valorar la media de una población cuando el tamaño de la muestra es pequeño (p. 43). Se aplica esta prueba estadística, puesto que, la población estudiada está conformado por solo 8 personas que laboran en la empresa.

Formula:

$$t = \frac{x - \mu}{\frac{S}{\sqrt{n}}}$$

Simbología:

X= Valor promedio

S= Desviación estándar

T= Valor t de student

T<sub>i</sub>=  $\alpha = 0.05$

### **Planteamiento de la hipótesis**

H<sub>0</sub>= Hipótesis Nula

H<sub>1</sub>= Hipótesis Alterna

H<sub>0</sub>= La gestión de inventarios no incide sobre la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. provocando bajos niveles de rotación de inventarios.

H<sub>1</sub>= La gestión de inventarios incide sobre la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. provocando bajos niveles de rotación de inventarios.

**Grados de libertad.-** De acuerdo a Quintana (1996), los grados de libertad están dados por el número de valores que pueden ser asignados de forma arbitraria antes de que las variables tomen un valor automáticamente. (p. 44).

Para calcular los grados de libertad se utilizará la siguiente formula:

$$gl = n - 1$$

### **Simbología**

Gl= Grados de libertad

N= número de la población

### Cálculo

$$N=8$$

$$Gl=n-1$$

$$Gl=8-1$$

$$Gl=7$$

### Nivel de significancia

De acuerdo a Salkind (1999), “el nivel de significancia es el riesgo asociado a no tener una certeza de 100% de que la diferencia se debe a lo que creemos que se debe, pues podría deberse algún factor imprevisto” (p. 34).

El valor de alfa, también denominado nivel de significación, es definido por el investigador antes de recoger los datos.

- El nivel de significancia del 95% (0.95)
- Nivel de confianza del 5% (0.05)

### Cálculo del t de student según la tabla

Tabla 32: tabla del t -student

| A   | 0,25   | 0,2    | 0,15,  | 0,1    | 0,05   |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| n-1 |        |        |        |        |        |
| 1   | 1      | 1,3764 | 1,9626 | 3,0777 | 6,3138 |
| 2   | 0,8165 | 1,0607 | 1,3862 | 1,8856 | 2,92   |
| 3   | 0,7649 | 0,9785 | 1,2498 | 1,6377 | 2,3534 |
| 4   | 0,7407 | 0,941  | 1,1896 | 1,5332 | 2,1318 |
| 5   | 0,7267 | 0,9195 | 1,1558 | 1,4759 | 2,015  |
| 6   | 0,7176 | 0,9057 | 1,1342 | 1,4398 | 1,9432 |
| 7   | 0,7111 | 0,896  | 1,1192 | 1,4149 | 1,8946 |

Elaborado por: Katherine Carrera

Tabla 33: Distribución del T student

| CUESTIONARIO |          | RESPUESTA |              |         |       | Xi-X  | (Xi-X)2 |
|--------------|----------|-----------|--------------|---------|-------|-------|---------|
| No.          | PREGUNTA | Siempre   | Casi siempre | A veces | Nunca |       |         |
| 1            | 2        | 0         | 4            | 2       | 2     | -3,43 | 11,76   |
| 2            | 3        | 1         | 5            | 2       | 0     | -2,43 | 5,90    |
| 3            | 4        | 0         | 4            | 1       | 3     | -3,43 | 11,76   |
| 4            | 6        | 0         | 0            | 1       | 7     | -3,43 | 11,76   |
| 5            | 7        | 0         | 2            | 5       | 1     | -3,43 | 11,76   |
| 6            | 9        | 0         | 1            | 1       | 6     | -3,43 | 11,76   |
| 7            | 11       | 6         | 1            | 1       | 0     | 2,57  | 6,61    |
|              |          |           | 24           |         | 32    |       |         |
|              |          |           | X=           | 24      | 32    | 3,43  | 71,29   |

Elaborado por: Katherine Carrera

Tabla 34: Cálculo del t student

| Calculo de la Media Aritmética         | Calculo de la Desviación Estandar             | Calculo del valor de la t de Student           |
|--|---|--|
| $\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$ | $S = \frac{\sqrt{\sum (X_i - \bar{X})^2}}{n}$ | $t = \frac{\bar{X} - \mu}{\frac{S}{\sqrt{n}}}$ |
| $\bar{X} = \frac{24}{7}$               | $S = \sqrt{\frac{71,29}{7}}$                  | $t = \frac{3,43 - 2}{\frac{3}{\sqrt{7}}}$      |
| $\bar{X} = 3,43$                       | $S = \sqrt{10,18}$                            | $t = \frac{2,43}{2,64}$                        |
|  | $S = 3,19$                                    |  |
| $\mu = 1$                              | $s = 3$<br>aproximado                         | $t = \frac{2,43}{1,13}$                        |
|  |   | $t = 2,15$                                     |

Elaborado por: Katherine Carrera

## Decisión

Como el  $t_c = 2,15$  es mayor  $t_t = 1,89$  con un  $\alpha = 0,05$  rechaza la hipótesis Nula  $H_0$ = La gestión de inventarios no incide sobre la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. provocando bajos niveles de rotación de inventarios. Y se acepta la hipótesis Alterna  $H_1$ = La gestión de inventarios incide sobre la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A. provocando bajos niveles de rotación de inventarios.

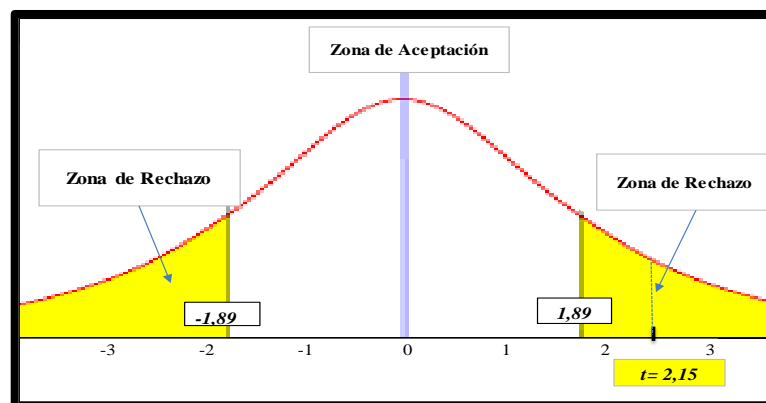


Figura 30: Representación gráfica del t student  
Elaborado por: Katherine Carrera

### c) Limitaciones del estudio

Para realizar el presente estudio y evaluar el nivel de incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de VIHALMOTOS importaciones S.A. y poder dar un diagnóstico razonable del problema planteado, se tuvo las siguientes limitaciones:

Tabla 35: Limitaciones del estudio

| TÉCNICA           | DESCRIPCIÓN   | LIMITACIONES  |
|-------------------|---|---|
| <b>Entrevista</b> | La entrevista se elaboró en base a un cuestionario de preguntas, estructuradas de acuerdo a los requerimientos de información del investigador. | Se aplicó al gerente de la empresa.   |
| <b>Encuesta</b>   | La encuesta se elaboró en base a un cuestionario de preguntas estructuradas de acuerdo a los requerimientos de información del investigador     | Se aplicó a los 8 empleados de la empresa.<br>Se efectuó la encuesta en las instalaciones de la empresa.<br>Los resultados obtenidos se ingresaron a una base de datos en Excel.<br>Los datos se tabularon en la hoja de cálculo y presentados gráficamente.<br>Posteriormente se elaboró el análisis e interpretación. |

Fuente: Investigación  
Elaborado por: Katherine Carrera



#### **d) Conclusiones**

Después de haber aplicado las diferentes técnicas de investigación para conocer la gestión actual de la empresa “VIHALMOTOS importaciones S.A.”, se llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ La empresa no ha establecido por escrito los procesos del área de inventarios y por ende omiten varios procedimientos que son importantes, además, no elaboran todos los documentos que sustentan las compras, almacenamiento y venta de los productos.
- ✓ El encargado de bodega tiene la responsabilidad de recibir e ingresar al sistema los productos que se comercializan, no existe un control adecuado en este proceso ni segregación de funciones, mismas que son importantes para mejorar el control interno de esta área.
- ✓ A través de la aplicación de los indicadores financieros se ha logrado conocer que durante el año 2014 la empresa tiene un rendimiento negativo en su rentabilidad global de -15,67%, pero en el año 2015 ha tenido una variación de 15.66, es decir tubo una rentabilidad positiva de 0,03%. Mientras que la rentabilidad del patrimonio en el año 2014 fue negativa, es decir la capacidad de generar beneficios respecto a la inversión realizada por los socios fue de – 204,57%, mientras que en el 2015 fue de 0,44% es decir género utilidad.
- ✓ La empresa mantuvo un inventario de 538.870,23 USD en el año 2014 mientras que en el año 2015 fue de 4 70.540,00 USD, el inventario disminuyo en un 12,68%, Sin embargo, se puede afirmar que la empresa mantiene sus niveles de inventario alto.
- ✓ En base al análisis teórico se dio a conocer los diferentes métodos y técnicas para mejorar la gestión de inventarios, llegando a determinar que la empresa VIHALMOTOS importaciones S.A, debe implantar el

modelo EOQ. Puesto que, es el modelo fundamental para el control de inventarios.

- ✓ El Modelo EOQ es un medio sencillo y efectivo para el control de los niveles de stock, pues, permite determinar con mejores resultados: El tamaño económico del lote, el inventario máximo, el inventario promedio, el punto de reorden, el tiempo requerido para consumir el inventario máximo, costo total del inventario y el número de pedidos.

#### **e) Recomendaciones**

- ✓ Se recomienda al gerente tomar en cuenta los procedimientos sugeridos para un mejor manejo de inventarios, A demás, se deben elaborar políticas y lineamientos para evitar incurrir en costos innecesarios por mantener un alto de nivel de inventarios.
- ✓ Se recomienda aplicar un plan de liquidación para los productos que se encuentra demasiado tiempo en stock.
- ✓ Implementar el modelo EOQ para mejorar la gestión de inventarios, puesto que este permitirá identificar el punto de pedido exacto, para que la empresa mantenga un stock adecuado. El modelo de cantidad económica de pedido se caracteriza por su sencillez a la hora de calcular la cantidad por orden o pedido. Así mismo, los supuestos que introduce este modelo facilitan su aplicación pues se asume la existencia de variables constantes como la demanda. A pesar de ello, es robusto a la hora de calcular la cantidad óptima por orden minimizando los costos, pues, aunque se produzcan cambios más o menos significativos en las variables que se asumían constantes, el aumento de los costes totales respecto a su punto mínimo es relativamente moderado.

Tabla 36: Modelo operativo de la propuesta

| <b>FASE</b>  | <b>OBJETIVOS</b>   | <b>ACTIVIDADES</b>   |
|--|--|--|
| <b>I. Rediseño de los proceso de gestión de inventarios.</b> | Mejorar la gestión de los procesos de compras, almacenamiento y ventas.  | Elaborar flujogramas de procesos.  |
| <b>II. Depuración de inventarios</b>                         | Reducir el inventario que mantiene la empresa.   | Establecer estrategias para disminuir en un 50% el inventario que mantiene la empresa. |
| <b>III. Modelo de gestión de inventarios</b>                 | Mejorar la rotación de inventarios.<br>Determinar cuándo y cuánto se debe pedir.<br>Mejorar la gestión de inventarios. | Aplicar el Modelo de gestión sugerido.   |
| <b>IV. Resultados</b>  | Demostrar la eficiencia y veracidad del modelo recomendado.  | Exponer los resultados obtenidos con la aplicación del modelo sugerido.                |

Elaborado por: Katherine Carrera

## **FASE I. REDISEÑO DE LOS PROCESO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS**

### **Flujogramas para mejorar la gestión de inventarios**

A continuación, se presenta el proceso que debería realizar la empresa para una adecuada gestión de inventarios:

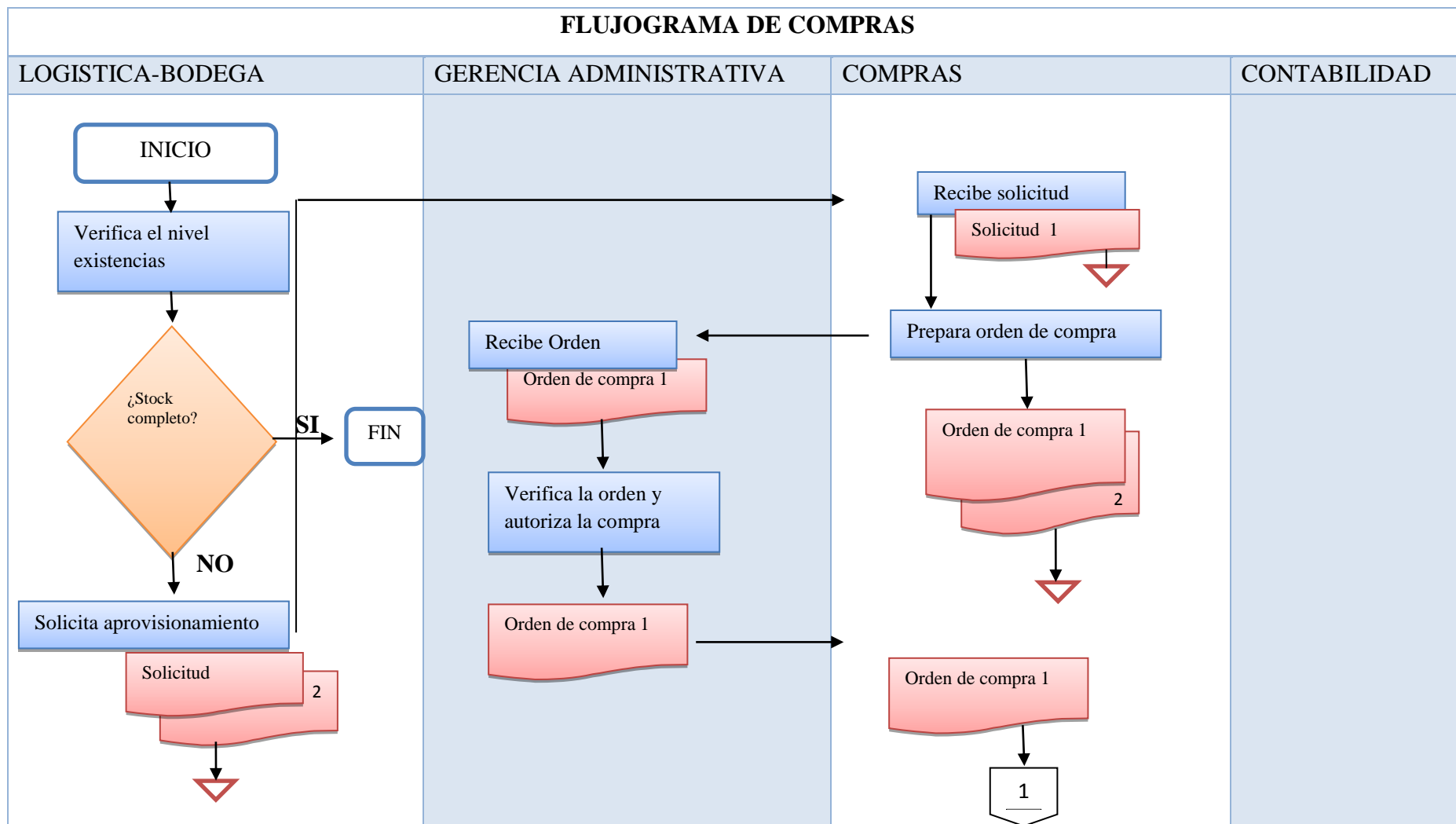
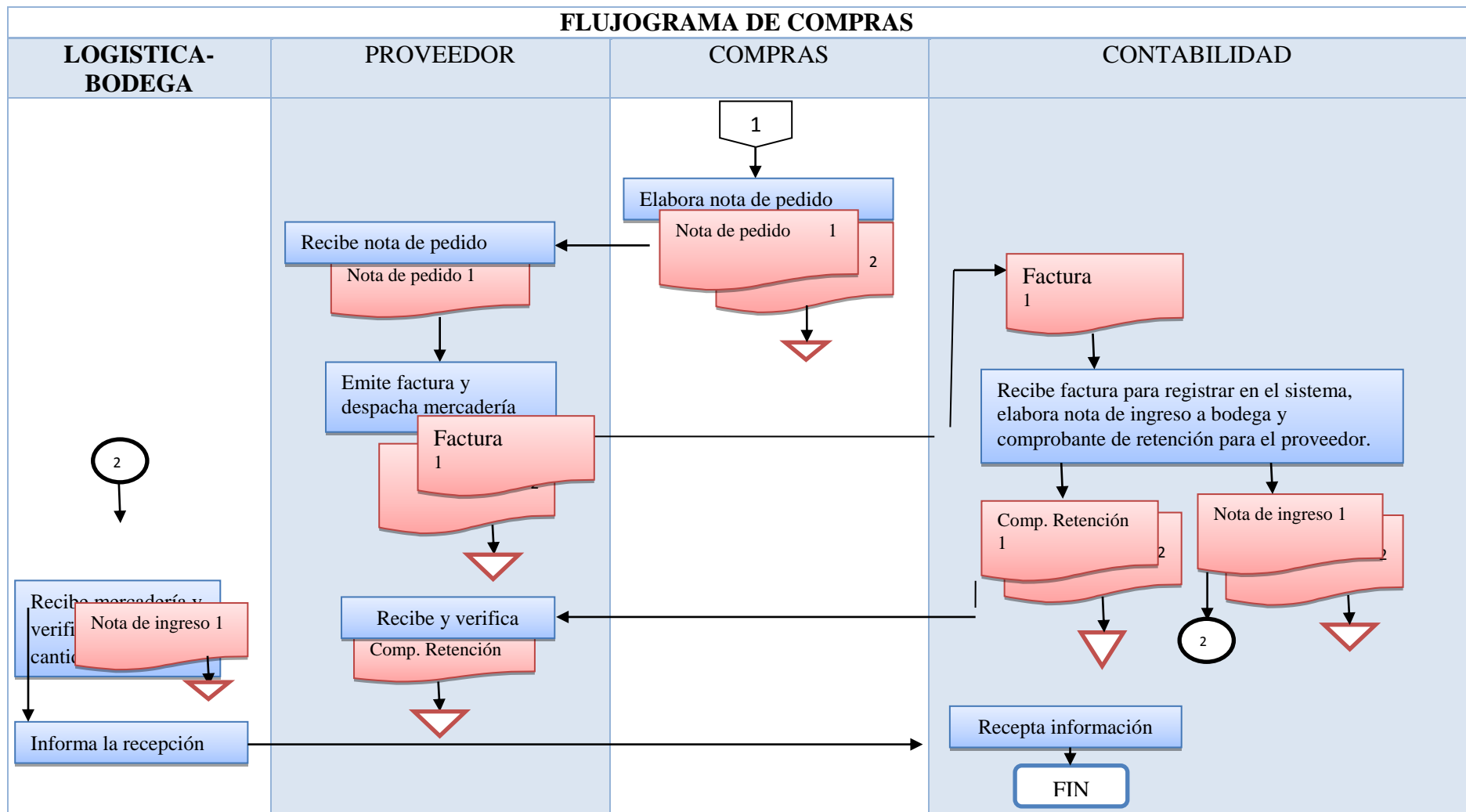


Figura 31: Flujograma de compras  
Elaborado por: Katherine Carrera



Continuación de la Figura 32: Flujoograma de compras  
Elaborado por: Katherine Carrera

Descripción del proceso de compras:

- ✓ El vendedor o técnico especialista debe verificar continuamente el stock.
- ✓ En el caso de tener suficiente mercadería debe solicitar el aprovisionamiento a su proveedor.
- ✓ El gerente recibe la hoja del pedido recibe y revisa para su aprobación
- ✓ El encargado de compras emite la orden de compra y envía al proveedor.
- ✓ El proveedor emite la factura y envía la mercadería.
- ✓ El encargado de bodega recibe y revisa la mercadería.
- ✓ Informa la conformidad de la mercadería recibida.
- ✓ Contabilidad recibe la mercadería y elabora la retención.
- ✓ Contabilidad debe realizar el ingreso del stock y efectuar el registro contable.

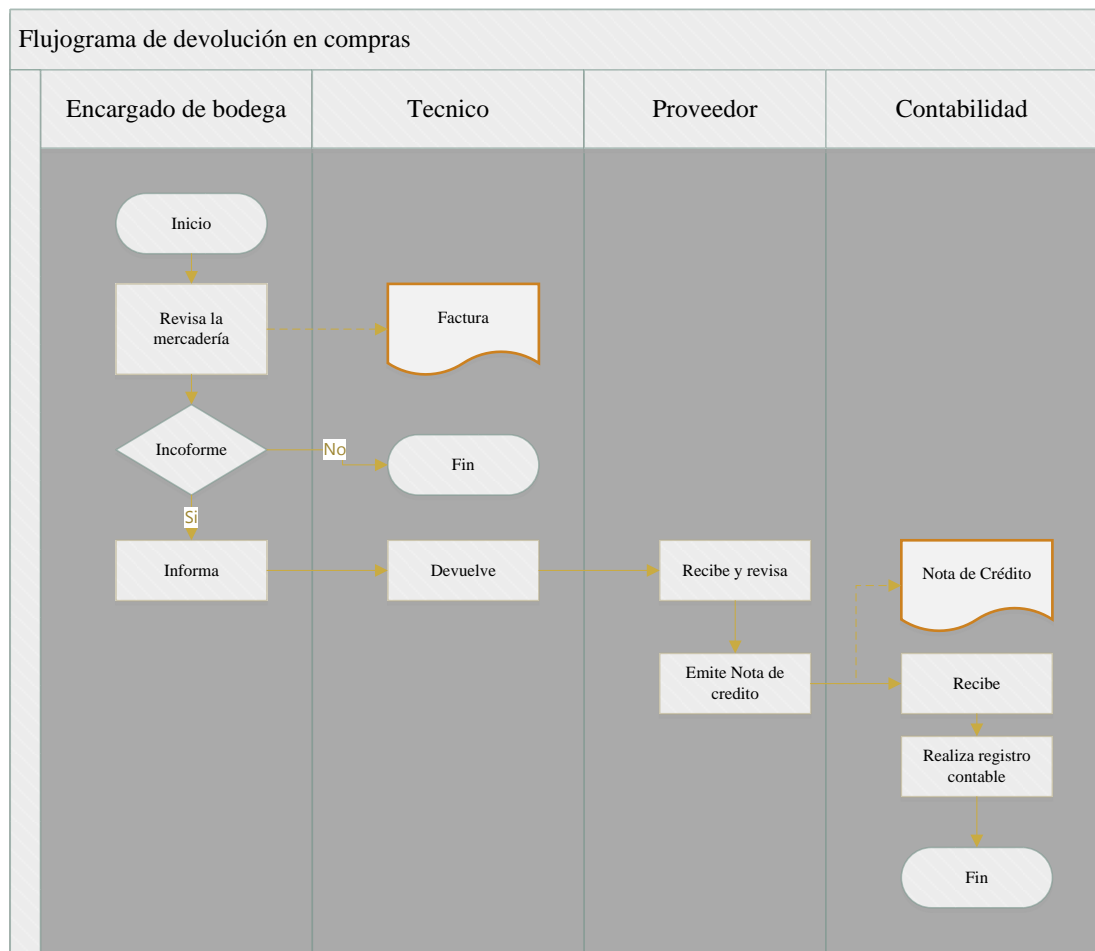


Figura 32: Flujograma de devolución en compras-sugerido

Elaborado por: Katherine Carrera

### **Procedimientos de devolución de compras**

- ✓ El bodeguero debe revisar la mercadería y de estar inconforme tiene que informar a gerencia.
- ✓ Gerencia aprueba e informa al proveedor la devolución y las razones.
- ✓ Una vez devuelta la mercadería el proveedor debe emitir y entregar la Nota de Crédito respectiva.
- ✓ Entregar la Nota de crédito a contabilidad.
- ✓ Contabilidad debe realizar el registro contable correspondiente.



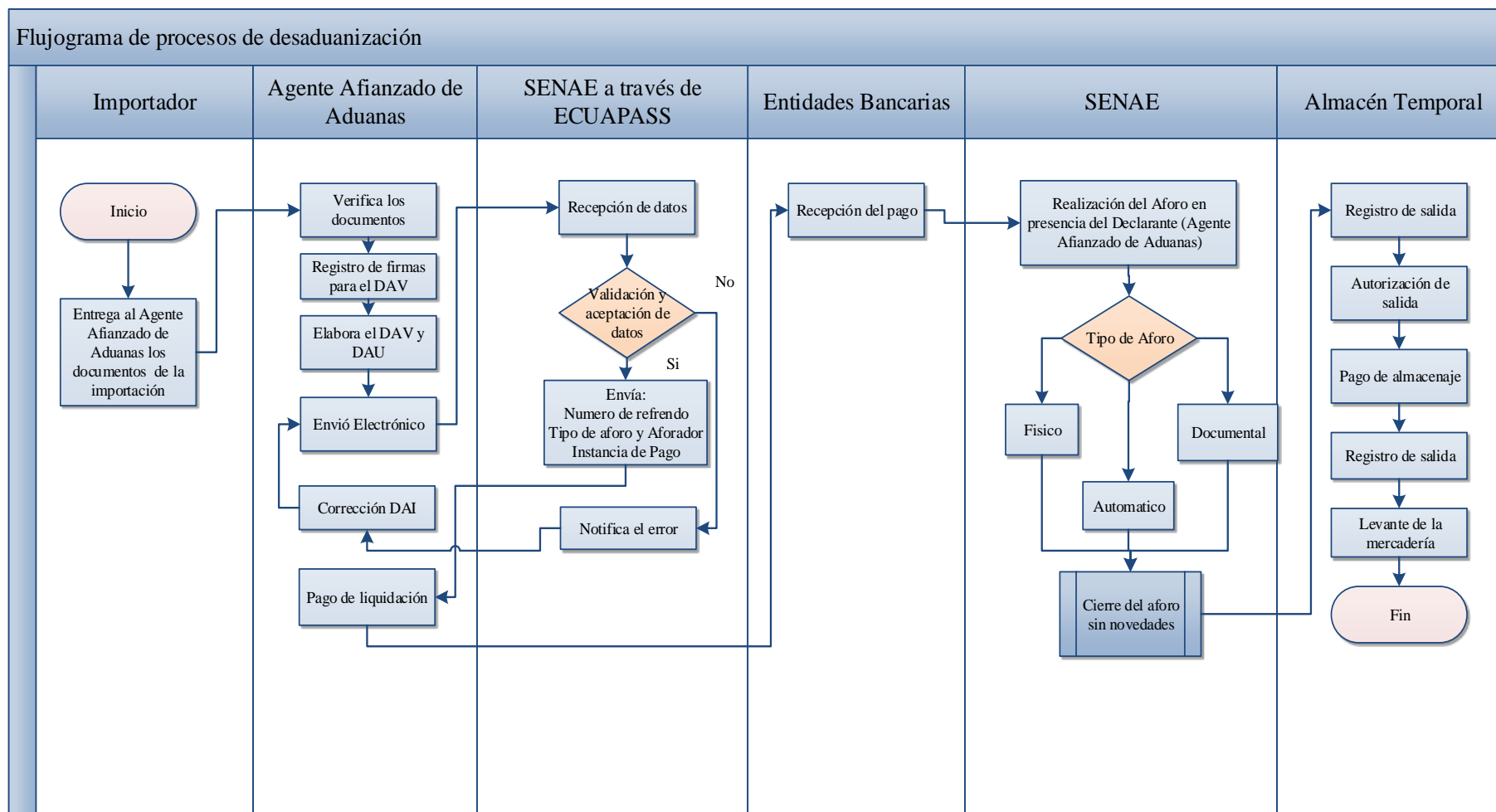


Figura 33: Flujograma del proceso de desaduanización  
Elaborado por: Katherine Carrera

Tomando en cuenta que la empresa en varias ocasiones requiere importar ciertos productos debe seguir los siguientes pasos:

1. Realizar contacto con el o los posibles proveedores del producto.
2. Solicitar un factura-proforma, donde se detalle el precio y se describa las características del producto a importar.
3. Averiguar los requisitos y costos necesarios para realizar la importación del producto.
4. Registrarse como importador.
5. Realizar la negociación y determinar la forma de pago
6. Confirmar la comprar al proveedor
7. Contratar el seguro
8. Determinar y contratar el tipo de transporta para la mercancía.
9. Siempre debe confirmar el embarque para el traslado de la mercancía
10. Recibir los documentos originales de la importación
11. Contratar un agente aduanero para que realice los trámites de desaduanización.
12. Realizar los pagos correspondientes a los impuestos, descarga, almacenaje y otros.
13. Retirar la mercancía libre para el uso

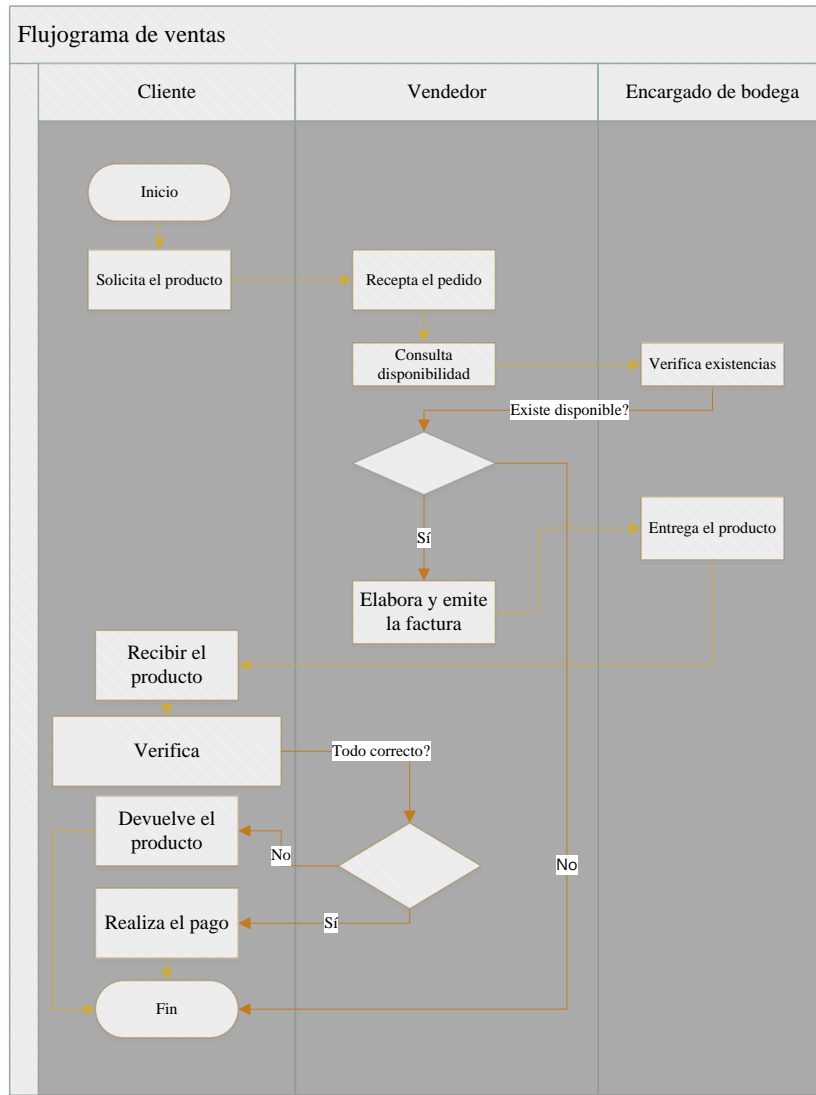


Figura 34: Flujograma de ventas-Sugerido  
Elaborado por: Katherine Carrera

## Procedimientos

- ✓ El cliente solicita un producto
- ✓ El vendedor recepta el pedido
- ✓ El vendedor debe consultar la existencia del producto.
- ✓ El bodeguero verifica e informa el nivel de existencias.
- ✓ Si se posee la mercadería en stock, el vendedor elabora y emite la factura, para su cobro y posterior despacho.
- ✓ El bodeguero entrega la mercadería descrita en la factura.
- ✓ El cliente revisa conjuntamente con el bodeguero el estado de la mercadería.

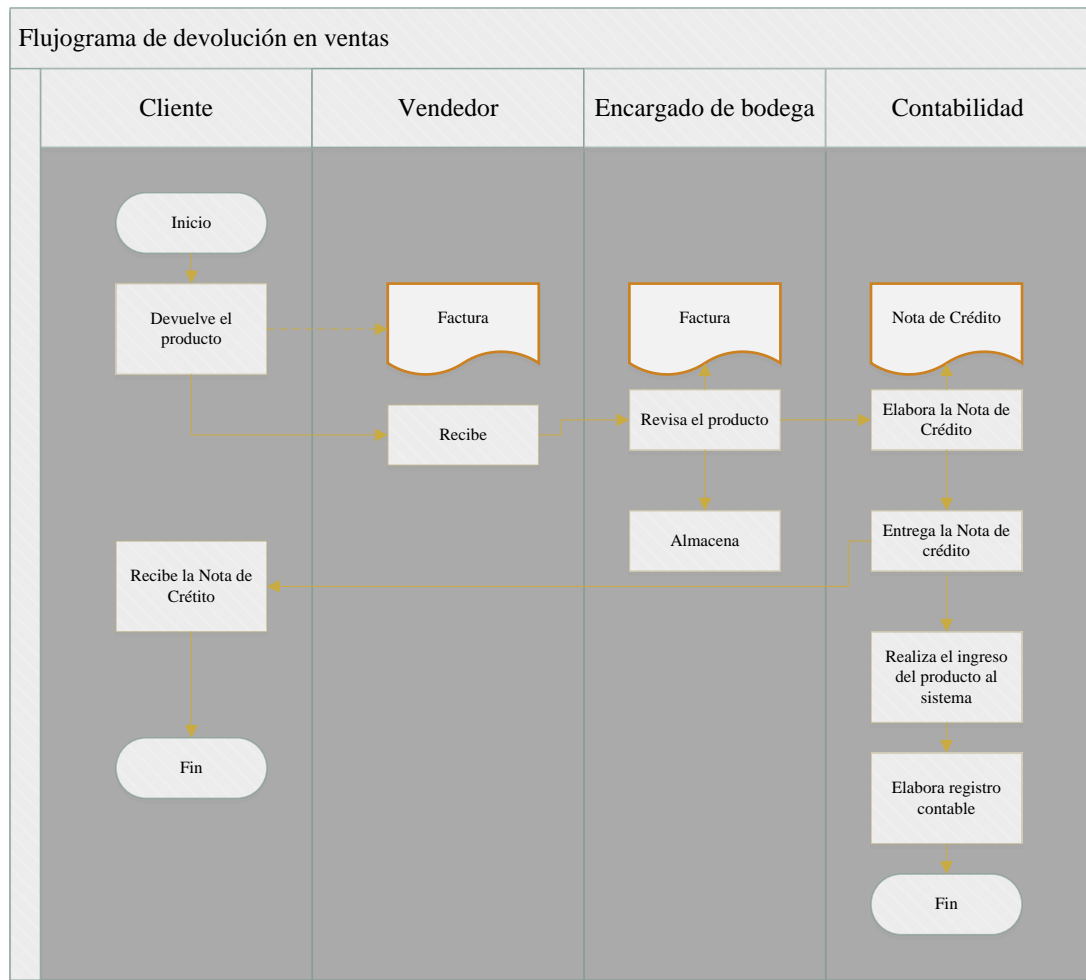


Figura 35: Flujograma de devolución en ventas-sugerido

Elaborado por: Katherine Carrera

## Procedimientos

- ✓ El cliente devuelve la mercadería
- ✓ El bodeguero recibe y revisa la mercadería e informa a contabilidad.
- ✓ Contabilidad elabora la nota de crédito y entrega al cliente.

## **FASE II: LIQUIDACIÓN DE INVENTARIOS**

### **Liquidación del inventario**

La liquidación de un inventario puede ser una actividad común para las empresas que necesitan deshacerse del inventario. Los artículos obsoletos, inventarios viejos o rotos están sujetos a proceso de liquidación de una empresa. En otras ocasiones, el exceso de inventario puede necesitar ser liquidado para preparar a la empresa para nuevos artículos para ofrecer a los clientes. Cuando liquida un inventario, la empresa no suele obtener el precio completo de los artículos o rentables, a veces la venta de estos productos es por debajo del costo.

Proceso de liquidación de inventarios:

1. Realizar un conteo físico de todos los productos a ser liquidada. Esto permite una contabilidad exacta para determinar la pérdida que una compañía puede esperar de la liquidación del inventario.
2. Calcular los costos totales del inventario y el costo unitario de todos los productos para su liquidación. Los registros contables deben ser capaces de proporcionar estos datos
3. Marcar o señalar el inventario al costo cuando se liquide. Esto permite a la empresa tratar de equilibrar incluso durante la liquidación.
4. Efectuar estrategias como ponerse en contacto con compradores mayoristas para ofrecerle los productos que se encuentran en liquidación.
5. Se debe negocia los precios con los posibles compradores. Obtener el mejor precio posible durante una liquidación reduce las pérdidas potenciales del proceso.

6. Se puede completar una liquidación donando el inventario remanente. Las empresas pueden reclamar una reducción de impuestos o usar la pérdida para compensar los ingresos.

Tabla 37: Balance general con el 50% del inventario liquidado

| CUENTAS                                 | AL 31 DE<br>DICIEMBRE DE 2015 | CON 50% DE<br>INVENTARIO<br>LIQUIDADO |
|---|-------------------------------|---------------------------------------|
| <b>ACTIVO</b>                           |                               |                                       |
| <b>CORRIENTE</b>                        | <b>\$ 502.581,58</b>          | <b>\$ 502.581,58</b>                  |
| <b>DISPONIBLE</b>                       | <b>\$ 38.867,69</b>           | <b>\$ 274.137,69</b>                  |
| Efectivo y equivalente de efectivo      | \$ 38.867,69                  | \$ 274.137,69                         |
| <b>EXIGIBLE</b>                         | <b>\$ 54.232,69</b>           | <b>\$ 54.232,69</b>                   |
| Clientes                                | \$ 63.379,55                  | \$ 63.379,55                          |
| (-) Provisión cuentas incobrables       | \$ -9.146,86                  | \$ -9.146,86                          |
| <b>REALIZABLE</b>                       | <b>\$ 385.251,56</b>          | <b>\$ 149.981,56</b>                  |
| Inventario de Materia Prima             | \$ 10.280,99                  | \$ 10.280,99                          |
| Inventario de Productos en Proceso      | \$ -                          | \$ -                                  |
| Inventario de Suministros y Materiales  | \$ -                          | \$ -                                  |
| Inventario de Productos Terminados      | \$ 470.540,00                 | \$ 235.270,00                         |
| Provisión baja de inventarios           | \$ -95.569,43                 | \$ -95.569,43                         |
| <b>PAGOS ANTICIPADOS</b>                | <b>\$ 24.229,64</b>           | <b>\$ 24.229,64</b>                   |
| Seguros pagados por anticipado          | \$ -                          | \$ -                                  |
| Activos fijos disponibles para la venta | \$ -                          | \$ -                                  |
| Crédito Tributario Renta                | \$ 24.229,64                  | \$ 24.229,64                          |
| <b>FIJOS</b>                            | <b>\$ 475.092,90</b>          | <b>\$ 475.092,90</b>                  |
| <b>DEPRECIABLES</b>                     | <b>\$ 475.092,90</b>          | <b>\$ 475.092,90</b>                  |
| Terrenos                                | \$ 154.924,65                 | \$ 154.924,65                         |
| Construcciones en curso                 | \$ 312.557,11                 | \$ 312.557,11                         |
| Edificios                               | \$ -                          | \$ -                                  |
| Maquinaria y Equipo                     | \$ 29.790,86                  | \$ 29.790,86                          |
| Muebles y Enseres                       | \$ 5.533,00                   | \$ 5.533,00                           |
| Equipo de Computación y Software        | \$ 882,39                     | \$ 882,39                             |
| Vehículos                               | \$ -                          | \$ -                                  |
| Depreciación Acumulada                  | \$ -28.595,11                 | \$ -28.595,11                         |
| <b>DIFERIDOS</b>                        | <b>\$ -</b>                   | <b>\$ -</b>                           |
| <b>CARGOS DIFERIDOS</b>                 | <b>\$ -</b>                   | <b>\$ -</b>                           |
| Otros activos diferidos                 | \$ -                          | \$ -                                  |
| Activos por impuestos diferidos         | \$ -                          | \$ -                                  |
| <b>TOTAL DEL ACTIVO</b>                 | <b>\$ 977.674,48</b>          | <b>\$ 977.674,48</b>                  |
| <b>PASIVO</b>                           | <b>\$ 905.199,13</b>          | <b>\$ 905.199,13</b>                  |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>                 | <b>\$ 709.101,57</b>          | <b>\$ 709.101,57</b>                  |
| <b>EXIGIBLE</b>                         | <b>\$ 709.101,57</b>          | <b>\$ 709.101,57</b>                  |
| Proveedores                             | \$ 28.510,49                  | \$ 28.510,49                          |

|  |           |                    |           |                    |
|--|-----------|--------------------|-----------|--------------------|
| Anticipo de clientes                                   | \$        | 55.280,00          | \$        | 55.280,00          |
| Obligaciones Tributarias                               | \$        | 335,43             | \$        | 335,43             |
| Préstamos de accionistas                               | \$        | 588.944,00         | \$        | 588.944,00         |
| Obligaciones con el IESS                               | \$        | 2.010,67           | \$        | 2.010,67           |
| Obligaciones con inst. fin                             | \$        | 23.687,00          | \$        | 23.687,00          |
| Provisión jubilación patronal                          | \$        | 9.468,53           | \$        | 9.468,53           |
| Obligaciones laborales                                 | \$        | 865,45             | \$        | 865,45             |
| <b>LARGO PLAZO</b>                                     | <b>\$</b> | <b>196.097,56</b>  | <b>\$</b> | <b>196.097,56</b>  |
| <b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>                          | <b>\$</b> | <b>196.097,56</b>  | <b>\$</b> | <b>196.097,56</b>  |
| Prestamos de instituciones financieras                 | \$        | 180.741,33         | \$        | 180.741,33         |
| Provisiones para Jubilación Patronal                   | \$        | 15.356,23          | \$        | 15.356,23          |
| <b>OBLIGACIONES POR PAGAR</b>                          | <b>\$</b> | <b>-</b>           | <b>\$</b> | <b>-</b>           |
| Pasivo impuesto diferido                               | \$        | -                  | \$        | -                  |
| <b>PATRIMONIO</b>                                      | <b>\$</b> | <b>72.475,35</b>   | <b>\$</b> | <b>72.475,35</b>   |
| <b>CAPITAL</b>   | <b>\$</b> | <b>267.500,00</b>  | <b>\$</b> | <b>267.500,00</b>  |
| Capital Social   | \$        | 243.213,00         | \$        | 243.213,00         |
| Aportes socios futura capitalización                   | \$        | 24.287,00          | \$        | 24.287,00          |
| <b>RESERVAS</b>  | <b>\$</b> | <b>-17.079,25</b>  | <b>\$</b> | <b>-17.079,25</b>  |
| Reserva Legal  | \$        | 7.989,53           | \$        | 7.989,53           |
| Reserva Facultativa                                    | \$        | -                  | \$        | -                  |
| Resultados acumulados adopción primera vez de las NIIF | \$        | -25.068,78         | \$        | -25.068,78         |
| Reserva de Capital                                     | \$        | -                  | \$        | -                  |
| <b>RESULTADOS</b>                                      | <b>\$</b> | <b>-177.945,40</b> | <b>\$</b> | <b>-177.945,40</b> |
| Utilidad de Ejercicios Anteriores                      | \$        | -178.233,76        | \$        | -178.233,76        |
| Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio                     | \$        | 288,36             | \$        | 288,36             |
| <b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>                   | <b>\$</b> | <b>977.674,48</b>  | <b>\$</b> | <b>977.674,48</b>  |

Fuente: Empresa VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A

Elaborado por: Katherine Carrera

Tabla 38: Indicadores con el 50% del inventario liquidado

| CUENTAS                       | ÍNDICE      |             | VARIACIÓN |
|-------------------------------|-------------|-------------|-----------|
| 1. LIQUIDEZ                   |             |             |           |
| Capital de Trabajo Neto       | -206.519,99 | -206.519,99 | -         |
| Índice de Solvencia           | 0,71        | 0,71        | -         |
| Índice de Liquidez            | 0,17        | 0,50        | 0,33      |
| Índice de Liquidez Inmediata  | 0,05        | 0,39        | 0,34      |
| Liquidez del Activo corriente | 0,77        | 0,30        | 0,47      |

Fuente: Empresa VIHALMOTOS IMPORTADORA S.A

Elaborado por: Katherine Carrera

Se puede observar en la tabla 29, que si la empresa liquida el 50% de los inventarios su índice de liquidez se incrementa en 0,33, es decir, la empresa podrá generar por cada dólar 0,50 ctvs. En cuanto a su liquidez inmediata la empresa puede generar 0,39 ctvs.

### **Rotación de inventario**

$$RI = \frac{Ventas}{Inventario}$$

$$RI = \frac{284.233,71}{235.270,00}$$

$$RI = 1,20$$

Este índice nos indica que el inventario de los productos que comercializa la empresa roto 1,20 veces, siempre y cuando se realice una liquidación del 50% del inventario que posee la empresa.

$$EVA = \text{Resultado operativo despues de impuestos} - (\text{Capital} \times \text{Costo de capital})$$

$$EVA = 288,36 - (267.500,00 \times 9,93\%)$$

$$EVA = -24669,39$$

### **FASE III. MODELO DE INVENTARIOS EOQ**

Para indicar como se debe calcular el EOQ, se establece que la empresa enfrenta una demanda anual de 1.000 unidades de su principal producto. El costo de emitir una orden es de \$10,00 y se ha estimado que el costo de almacenamiento unitario del producto durante un año es de \$2,50. Se asume que el Lead Time (Tiempo de Espera) desde que se emite una orden hasta que se recibe es de 7 días.

Calculo:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2RS}{c}}$$



$$EOQ = \sqrt{\frac{2(1000)(10)}{2,50}}$$

$$EOQ = 89,4 = 89 \text{ unidades}$$

$$d = \frac{\text{Unidades al año}}{\text{Días del año}}$$

$$d = \frac{1.000}{365}$$

$$d = 2,74 \text{ Unidades por día}$$

$$ROP = \text{Unidades por día} * 7 \text{ días}$$

$$ROP = 2.74 * 7$$

$$ROP = 19,18 = 19$$

El tamaño óptimo de pedido (Q) que minimiza los costos totales es 89 unidades y cada vez que el inventario llega a 19 unidades se emite un nuevo pedido por 89 unidades.

#### **FASE IV: RESULTADOS**

El rediseño que se realizó a los procesos efectuados para mejorar la gestión de inventarios identifican claramente los pasos a seguir para compras, ventas, devoluciones, se estableció responsables por cada uno de estos.

Si la empresa liquida el 50% de los inventarios su índice de liquidez se incrementa en 0,33, es decir, la empresa podrá generar por cada dólar 0,50 ctvs. En cuanto a su liquidez inmediata la empresa puede generar 0,39 ctvs.

Tomando en cuenta la rotación de su principal producto que son las motos, se logró identificar que el tamaño óptimo de pedido (Q) que minimiza los costos totales es 89 unidades y que cada vez que el inventario llega a 19 unidades se debe emitir un nuevo pedido por 89 unidades.

## 5. Bibliografía

- Brenes, L. (2005). *Dirección Estratégica Para Organizaciones Inteligentes*. Mercedes, Costa Rica: EUNED.
- Camaño, D. (2010). *Módulo Gestión en Aprovisionamiento*. Vilcun, Chile: Centro de Innovación Educativa para el Desarrollo Emprendedor.
- Chavez, E. (2005). *Administración de materiales*. San José: EUNED.
- Conrad, C. (2003). *Análisis de los negocios con Excel XP*. México: Pearson Educación.
- Correa, C. (2005). *Administración estratégica y calidad integral* (3a ed.). Bogotá: Coop. Editorial Magisterio.
- Errasti, A., Chackelson, C., y Santos, J. (2010). *Sistema experto de mejora de la gestión de inventarios soportado en*. San Sebastián: Universidad de Navarra.
- Eslava, J. d. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa* (2a ed.). Madrid: ESIC.
- Faga, H. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones* (2a ed.). Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Fernández, A. (2011). *Dirección y Planificación Estratégica en las Empresas y Organizaciones*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Franklin, E. (2007). *Auditoria administrativa: gestión estratégica del cambio*. México D.F., México: Pearson Educación.
- García, F. (2013). *Dirección y gestión de la producción*. Barcelona: Marcombo.
- García, M., y Jordá, J. (2004). *Dirección financiera* (Vol. 81). Barcelona: UPC.
- García, R., Velar, L., y Cañadas, A. (2008). *Análisis a los estados contables en el nuevo PGC 2008*. Madrid: ESIC.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera* (10a ed.). México D.F., México: Pearson Educación.
- Gitman, L., y Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de inversión*. México D. F.: Pearson Educación.
- González, J. (2002). *Control y gestión del área comercial y de producción de la PYME*. Coruña: Netbiblo.
- Granados, I., Latorre, L., y Ramirez, E. (2005). *Contabilidad gerencial*. Bogotá:

Universidad Nacional de Colombia.

Guardia, J., y Però, M. (2001). *Esquemas de estadística*. Barcelona, España: Publicaciones de la Universidad de Barcelona.

Guerrero, I., y Gurumendi, J. (Abril de 2013). "Implementación de un modelo de gestión de inventarios para el mejoramiento del proceso de compras en el comercial CADVILL de la ciudad de milagro, año 2013". Milagro, Ecuador: Universidad Estatal de Milagro.

Haime, L. (2004). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México: ISEF.

Jáñez, T. (2008). *Metodología de la investigación en Derecho*. Caracas, Colombia: UCAB.

Jiménez, F., y Espinoza, C. (2007). *Costos industriales* (1a ed.). Cartago: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Johnson, R., y Melicher, R. (2007). *Administración Financiera*. México D.F.: Continental.

López Fernandez, R. (2010). *Logística comercial* (2a ed.). Madrid: Paraninfo.

López, A. (2011). "Control interno al ciclo de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la Ferretería Ángel López". Ambato, Tungurahua, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.

López, R. (2006). *Operaciones de almacenaje*. Madrid: Paraninfo.

Meza, C. (2007). *Contabilidad. Análisis de cuentas* (1a ed.). San José: EUNED.

Míguez, M., y Bastos, A. (2006). *Introducción a la gestión de stock* (2a ed.). Vigo: Ideas Propias.

Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: Lumisa.

Ortiz, M., Felipe, P., y Arias, E. (2013). *Desempeño logístico y rentabilidad económica*. Cuba: Universidad de La Habana.

Osorio, J. (2006). *Gestión financiera empresarial*. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.

Padilla, M. (2015). *Dogs.google.com*. Obtenido de [https://docs.google.com/document/d/1i\\_7JycioRV35bxTWytsbN1k7fQx-6ET8feWO9zoCcBk/edit?pli=1#](https://docs.google.com/document/d/1i_7JycioRV35bxTWytsbN1k7fQx-6ET8feWO9zoCcBk/edit?pli=1#)

Peña, O. (2013). *De acuerdo a Optimización de la Gestión de Inventarios en la*

- Sucursal Cimex de las Tunas*. Cuba: Universidad Vladimir I Lenin.
- Perez, L. (1993). *Un Metodo Eficaz Para el Analisis Financiero de Pequenos y Medianos Proyectos de inversión*. San José, Costa Rica: IICA.
- Pérez, N. (2015). "Control de inventarios de la canasta Disensa y su incidencia en la rentabilidad de Ferretería Ambato Cía Ltda.". Ambato, Tungurahua, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.
- Pinzón, I., Pérez, G., y Arango, M. (12 de Agosto de 2010). Mejoramiento en la gestión de inventarios. *Revista Universitaria EAFIT*, 9-21.
- Ponce, M. (2014). *IMPACTO DE LOS INDICADORES DE CONTROL DE INVENTARIOS EN LA CADENA DE SUMINISTRO*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.
- Quintana, C. (1996). *Elementos de Inferencia Estadística*. San José, Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Reyes, A. (2004). *Administración moderna*. México: Lumisa.
- Salkind, N. (1999). *Métodos de investigación*. México D.F., México : Pearson Educación.
- Sarabia, A. (1996). *La investigación operativa: Una herramienta para la adopción de decisiones*. Madrid: UPCO.
- Superindendencia de Compañías. (2015). *Superindendencia de Compañías*. Obtenido de [http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf)
- Tanaka, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones* (Segunda edición reimpresión ed.). Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Urresta, S., y Arciniegas, G. (2013). *Modelo de gestión de inventarios para empresas Comerciales de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*. Ambato: Uniandes.
- Zarategui, J. (1999). *Economía industrial*.

## ANEXOS

### Anexo 1: Encuesta

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA**  
**VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.**

**Objetivo:** Conocer el impacto que tiene la gestión actual de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente las preguntas para que las pueda contestar correctamente. Al ser anónima la encuesta se ruega contestarla con la verdad. Marque con una X en la respuesta que crea conveniente.

#### **PREGUNTAS:**

1. ¿Considera que las políticas de recepción, almacenamiento y conservación de inventarios son?

Eficaz            \_\_\_\_\_

Bueno            \_\_\_\_\_

Inadecuado    \_\_\_\_\_

Inexistente    \_\_\_\_\_

2. ¿Se realiza la codificación de los productos en la empresa?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Pregunta 3. ¿Se verifica la recepción de los productos con factura o guía de

remisión?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

4. ¿Considera que las políticas para la gestión de inventarios permiten alcanzar los objetivos establecidos?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

5. ¿Considera usted que el periodo de almacenamiento de inventarios es:

Largo \_\_\_\_\_

Normal \_\_\_\_\_

Corto \_\_\_\_\_

Mínimo \_\_\_\_\_

6. ¿Están precisados niveles mínimos y máximos para determinar puntos de reposición?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

7. ¿Dispone la empresa de mercancías en inventario que permitan cubrir posibles variaciones de la demanda?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

Pregunta 8. ¿Con que frecuencia se realiza un control de inventarios en la empresa?

Mensualmente \_\_\_\_\_

Semestralmente \_\_\_\_\_

Anualmente \_\_\_\_\_

Pregunta 9. ¿Cree que la rentabilidad obtenida por la empresa es adecuada?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

10. ¿Cómo calificaría la rentabilidad global de la empresa?

Excelente \_\_\_\_\_

Bueno \_\_\_\_\_

Normal \_\_\_\_\_

Insatisfactorio \_\_\_\_\_

11. ¿Considera usted que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca

12. ¿La empresa determina el nivel de rotación y antigüedad de sus productos?

Siempre

Casi siempre

A veces

Nunca





## **Anexo 2: Entrevista**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
**ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTEORA DE VIHALMOTOS**  
**IMPORTACIONES S.A.**

**Nombre del entrevistado:**

**Cargo:**

**Entrevistador:**

**Fecha:**

**Lugar:**

**Objetivo:** Conocer el impacto que tiene la gestión actual de inventarios en la rentabilidad de la empresa VIHALMOTOS IMPORTACIONES S.A.

### **PREGUNTAS:**

1. ¿La empresa presenta algún problema en la gestión de inventarios? ¿Cuál?

---

---

2. ¿Cómo se controla los inventarios en la empresa?

---

---

3. ¿La empresa aplica algún método de valoración de inventarios? ¿cuál?

---

---

4. ¿La empresa tiene definido su nivel de stock por cada producto?

---

---

5. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios en la empresa?

---

---

6. ¿Existe conformidad con el inventario físico y el que se encuentra en los registros contables?

---

---

7. ¿Cómo considera usted que es la gestión actual de inventarios?

---

---

8. ¿Considera usted que la gestión actual de los inventarios influye en la rentabilidad económica y financiera de la empresa?

---

---

9. ¿Conoce usted cual es la rentabilidad que genera cada producto que comercializa la empresa?

---

---

10. ¿Implementaría una nueva herramienta para mejorar la gestión de inventarios en la empresa?

---

---

11. ¿Conoce usted qué magnitud tiene el costo financiero de mantener inventarios en la empresa?

---

---

12. ¿La empresa cuenta con políticas para la gestión de inventarios? ¿Cómo cuáles?