



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

**TEMA:**

LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA "SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI" DEL CANTÓN AMBATO.

**Autor:**

WALTER FABRICIO VILLACÍS ORTIZ

**Tutor**

Mg. MARCO ALTAMIRANO NARANJO

**Ambato- Ecuador**

2015

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Marco Altamirano Naranjo con C.I. 1801105634 en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación sobre el tema LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA "SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI" DEL CANTÓN AMBATO, desarrollado por Walter Fabricio Villacís Ortiz, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne todos los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad de trabajo estructurado de manera independiente 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 la Comisión de Calificador designado por el Honorable Consejo Directivo.

Ambato, 03 de febrero del 2015

EL TUTOR

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large initial 'M' followed by several vertical strokes and a long horizontal stroke extending to the right. The signature is positioned above a dashed horizontal line.

Dr. Marco Altamirano Naranjo

## AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Walter Fabricio Villacís Ortiz, con C.I. 1804354940, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación: LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA "SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI" DEL CANTON AMBATO Como también todos los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Trabajo de Graduación.

Ambato, 03 de febrero del 2015

AUTOR



FABRICIO VILLACIS

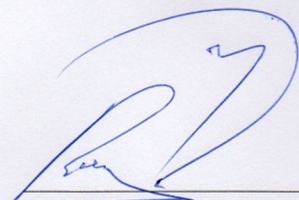
## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

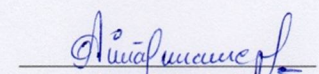
El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema:

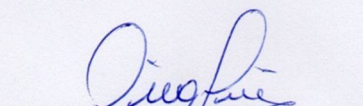
**“LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI DEL CANTÓN AMBATO”**, elaborado por Villacís Ortiz Walter Fabricio, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 30 de Abril del 2015

Para constancia firma

  
\_\_\_\_\_  
Dr. Remigio Medina  
PROFESOR CALIFICADOR

  
\_\_\_\_\_  
Abg. Anita Labre  
PROFESOR CALIFICADOR

  
\_\_\_\_\_  
Eco. Diego Proaño C.  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo investigativo está dedicado a Dios quién me otorgó la sabiduría y fortaleza necesaria para continuar y seguir adelante con mis deseos.

A mis padres y hermano quienes siempre han velado por mi bienestar y me han brindado todo el apoyo incondicional durante mi desarrollo profesional, por su ayuda constante que permitió mejorar cada día en mi carrera profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

Un especial Agradecimiento a la Universidad Técnica de Ambato, por haberme abierto sus puertas y permitir labrar mi mente y mi espíritu por medio de mis maestros de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, en forma particular agradezco a Ing. María Augusta Albornoz y Dra. Cecilia Toscano por compartir sus conocimientos para el desarrollo del presente trabajo, además al Dr. Marco Altamirano que a través de sus enseñanzas permitió direccionar el presente trabajo de investigación.

## TABLA DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TUTOR .....	II
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN .....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
DEDICATORIA .....	VI
AGRADECIMIENTO .....	VI
RESUMEN EJECUTIVO .....	XV
INTRODUCCIÓN .....	XVI
CAPÍTULO I .....	1
EL PROBLEMA .....	1
1.1 Tema .....	1
1.2 Planteamiento del problema .....	1
1.3 Justificación .....	10
1.4 Objetivos .....	12
CAPÍTULO II .....	13
MARCO TEÓRICO .....	13
2.1 Antecedentes Investigativos .....	13
2.2 Fundamentación Filosófica .....	26
2.3 Fundamentación Legal .....	26
2.4 Categorías Fundamentales .....	29
2.5 Hipótesis .....	39
2.6 Señalamiento de las variables .....	39
CAPÍTULO III .....	40
METODOLOGÍA .....	40
3.1 Enfoque de la Investigación .....	40
3.2 Modalidad básica de la investigación .....	42
3.3 Nivel o tipo de Investigación .....	43
3.4 Población y Muestra .....	47
3.5 Operacionalización de Variables .....	50
3.6 Plan de recolección de información .....	55
3.7 Plan de procesamiento de la información .....	57
CAPÍTULO IV .....	58
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	58

4.1	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	58
4.2	VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS.....	89
	CAPÍTULO V.....	94
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	94
5.1	Conclusiones .....	94
5.2	Recomendaciones .....	95
	CAPÍTULO VI .....	96
	PROPUESTA.....	96
6.1	DATOS INFORMATIVOS .....	96
6.2	ANTECEDENTES.....	97
6.3	JUSTIFICACIÓN.....	98
6.4	OBJETIVOS .....	99
6.5	ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	99
6.6	FUNDAMENTACIÓN CIENTIFICO-TÉCNICO.....	101
6.7	MODELO OPERATIVO .....	101
	FASE 1 .....	102
	FASE 2 .....	107
	Recomendaciones de Control Interno.....	119
	FASE 3 .....	120
	FASE 4 .....	125
6.8	ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA.....	130
6.9	PREVISION DE LA EVALUACIÓN.....	130
	Bibliografía.....	133
	ANEXOS.....	146
	ENCUESTA .....	147
	INFORMACION DE LA EMPRESA.....	154
	MATRIZ FODA .....	155
	RESUMEN DE ACTIVIDADES .....	157



## INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Operacionalizacion variable independiente -----	52
Tabla No. 2 Operacionalizacion variable dependiente-----	54
Tabla No. 3 Rotación de Inventario -----	59
Tabla No. 4 Análisis de rotación de inventario-----	60
Tabla No. 5 Método de valuación del inventario -----	61
Tabla No. 6 Baja rotación de inventario-----	62
Tabla No. 7 Consecuencias de baja rotación de inventarios-----	63
Tabla No. 8 Frecuencia de análisis del inventario -----	64
Tabla No. 9 Forma de almacenamiento-----	65
Tabla No. 10 Nuevos procedimientos -----	66
Tabla No. 11 Número de personal -----	67
Tabla No. 12 Capacitación al personal-----	68
Tabla No. 13 Fechas de adquisición-----	69
Tabla No. 14 Suministro de inventario-----	70
Tabla No. 15 Variación de índices a través de empresas-----	71
Tabla No. 16 Comparación de índices -----	72
Tabla No. 17 Aprovisionamiento de mercadería -----	73
Tabla No. 18 Liquidez-----	74

Tabla No. 19 Influencia de la liquidez-----	75
Tabla No. 20 Activo mayor liquidez -----	76
Tabla No. 21 Activo menor liquidez -----	77
Tabla No. 22 Liquidez similar-----	78
Tabla No. 23 Relación de análisis-----	79
Tabla No. 24 Evolución de liquidez -----	80
Tabla No. 25 Influencia sobre liquidez-----	81
Tabla No. 26 Necesidad de liquidez -----	82
Tabla No. 27 Riesgo de liquidez-----	83
Tabla No. 28 Factoring-----	84
Tabla No. 29 Inventario con mayor liquidez-----	85
Tabla No. 30 Inventario con menor liquidez-----	86
Tabla No. 31 Insolvencia -----	87
Tabla No. 32 Fondo de contingencia -----	88
Tabla No. 33 Tabla de valores críticos de la distribución t de Student----	91
Tabla No. 34 Distribución Estadística-----	92
Tabla No. 35 Costo de la propuesta -----	97
Tabla No. 36 Identificación de grupos y principios-----	102
Tabla No. 37 Matriz axiológica empresarial -----	103

Tabla No. 38 FODA-----	105
Tabla No. 39 Matriz de calificación del riesgo de control (Inventarios) --	107
Tabla No. 40 Matriz de calificación del riesgo de control (Compras)-----	109
Tabla No. 41 Matriz de calificación del riesgo de control (Ventas)-----	111
Tabla No. 42 Matriz de calificación del riesgo inherente (Inventarios)---	113
Tabla No. 43 Matriz de calificación del riesgo inherente (Compras) -----	115
Tabla No. 44 Matriz de calificación del riesgo inherente (Ventas) -----	117
Tabla No. 45 Muestra de Inventario-----	121
Tabla No. 46 Clasificación ABC de la muestra de inventario -----	123
Tabla No. 47 Cantidad vendida de cemento -----	126
Tabla No. 488 Aplicación de las fórmulas -----	127
Tabla No. 499 Aplicación del modelo Holt-Winters-----	128

## INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Árbol de problemas.....	7
Gráfico No. 2 Superordinacion.....	29
Gráfico No. 3 Infraordinación Variable Dependiente.....	30
Gráfico No. 4 Infraordinación Variable Independiente .....	30
Gráfico No. 5 Rotación de Inventario .....	59
Gráfico No. 6 Análisis de rotación.....	60
Gráfico No. 7 Método de valuación del inventario.....	61
Gráfico No. 8 Baja rotación de inventario.....	62
Gráfico No. 9 Consecuencias de baja rotación de inventarios.....	63
Gráfico No. 10 Frecuencia de análisis del inventario .....	64
Gráfico No. 11 Forma de almacenamiento .....	65
Gráfico No. 12 Nuevos procedimientos .....	66
Gráfico No. 13 Número de personal .....	67
Gráfico No. 14 Número de personal .....	68
Gráfico No. 15 Fechas de adquisición .....	69
Gráfico No. 16 Suministro de inventario.....	70
Gráfico No. 17 Variación de índices a través de empresas .....	71
Gráfico No. 18 Comparación de índices .....	72

Gráfico No. 19 Aprovisionamiento de mercadería .....	73
Gráfico No. 20 Liquidez.....	74
Gráfico No. 21 Influencia de la liquidez.....	75
Gráfico No. 22 Activo mayor liquidez.....	76
Gráfico No. 23 Activo menor liquidez.....	77
Gráfico No. 24 Liquidez similar .....	78
Gráfico No. 25 Relación de análisis financiero.....	79
Gráfico No. 26 Evolución de liquidez .....	80
Gráfico No. 27 Influencia sobre liquidez .....	81
Gráfico No. 28 Necesidad de liquidez.....	82
Gráfico No. 29 Riesgo de liquidez.....	83
Gráfico No. 30 Factoring.....	84
Gráfico No. 31 Inventario con mayor liquidez .....	85
Gráfico No. 32 Inventario con menor liquidez .....	86
Gráfico No. 33 Insolvencia.....	87
Gráfico No. 34 Fondo de contingencia.....	88
Gráfico No. 35 Verificación t de Student .....	93
Gráfico No. 36 Fases de la propuesta .....	102
Gráfico No. 37 Pronóstico de ventas .....	129

## RESUMEN EJECUTIVO

Para el desarrollo del proyecto se analizó aspectos relevantes que afectan la actividad comercial de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” como la acumulación innecesaria de inventario disponible para la venta, razón por la cual el presente trabajo investigativo se desarrolla en seis capítulos que se presentan a continuación:

**Capítulo I** determina el problema de investigación, se estudia las causas y se prevé los efectos, además se delimita el mismo. Se da a conocer la justificación del trabajo investigativo y se determina los objetivos con los que se espera dar solución al problema planteado.

**Capítulo II** describe el marco teórico, donde figuran los referentes conceptuales que cimienta la investigación. Esclarece investigaciones anteriores que sirven de base para el estudio, así como el establecimiento de la hipótesis y determina las variables a estudiar.

**Capítulo III** trata sobre la metodología de la investigación donde se establece el enfoque de estudio, la modalidad que alcanza junto con los niveles investigativos, y se determina la población, empleando instrumentos necesarios para la recolección de información.

**Capítulo IV** constituye el análisis e interpretación de resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta al personal administrativo y la verificación de la hipótesis.

**Capítulo V** establece conclusiones y recomendaciones basadas en el análisis de las encuestas que se han aplicado.

**Capítulo VI** finalmente propone encontrar la solución al problema planteado y los objetivos, a través del desarrollo de fases que se deben cumplir para la adopción del plan.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito estimar la implementación de un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de venta, para mejorar la rotación de inventarios y liquidez en la empresa “Sus materiales de Construcción Fraxi”, donde se encontraron falencias que afectan los resultados económicos obtenidos.

Una característica principal de este modelo de gestión de compras es mejorar la rotación de inventario de las empresas comercializadoras y maquiladoras que presentan problemas similares a los expuestos en esta investigación, que además busca reemplazar a procedimientos considerados obsoletos como por ejemplo el modelo de lote económico EOQ.

Para analizar esta problemática es necesario mencionar causas que originan el problema, como la acumulación de stock disponible para la venta que causa efectos negativos en la liquidez.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA**

#### **1.1 Tema**

La rotación de inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del Cantón Ambato.

#### **1.2 Planteamiento del problema**

##### ***1.2.1 Contextualización***

###### *1.2.1.1 Macrocontextualización*

Desde tiempos muy antiguos en nuestro continente al igual que en el resto del mundo se viene comercializando artículos de ferretería en sus distintas variedades, además de materiales para la construcción. Gran parte de estos negocios surgen como pequeñas tiendas situadas en viviendas donde ofertaban abarrotes, suministros para los hogares entre otros. Con el transcurrir del tiempo y la evolución de las necesidades del sector constructor y pequeños clientes, cada vez se incrementa este tipo de microempresas empezando a diversificar los productos con el fin de abastecer a trabajadores de obras que realizaban edificaciones, incluso reparaciones y mantenimiento (Hernandez, Quintanilla Paniagua, & Ruíz Juárez, 2009).

Cabe recalcar que se tiene indicios de la “primera ferretería” en los años 600 D.C. cuyo propietario era San Baldomero, herrero de Lyon Francia que vivía en austeridad y fue ordenado por el obispo Gundriano como subdiácono y falleció en el año 660 y se lo consideraba patrono de los herreros. (Santoral, n.d.)

En otros países más desarrollados como México responden a la incertidumbre de cómo anda el sector ferretero positivamente puesto que



prevé que la desaceleración económica de Estados Unidos, la incertidumbre en Europa y cambios en la vocación exportadora china favorecerán al avance de la industria ferretera nacional. La caída en la competitividad de los países asiáticos como consecuencia de retrasos en entregas de mercancía y encarecimiento de productos, (Islas., 2011 - 2012) añade que “Esto le brinda una gran oportunidad a los productores nacionales para ser más competitivos y exportar, sobre todo a Centro y Sudamérica, y a Estados Unidos”. (Fernandez, 2011)

Una de las circunstancias que dieron origen a estas empresas reside en el abastecimiento de materiales y herramientas a los artesanos, fontaneros, electricistas, albañiles, entre otros, convirtiéndose en fortalezas que mantienen en pie estos negocios. Al lograr mantener la estabilidad comercial e incrementar los montos de ventas comienzan a denominarse “venta de materiales para reparación y mantenimiento de obras” aproximadamente en la década de 1870 siendo pioneros en la creación de estas empresas (Hernandez, Quintanilla Paniagua, & Ruíz Juárez, 2009).

Hoy por hoy, la globalización ha traído entre otras consecuencias, la competencia de empresas multinacionales, así como la posibilidad de ofertar los productos en mercados internacionales gracias al avance de la tecnología. Este ámbito altamente competitivo exige a quienes dirigen las empresas la actualización en sus conocimientos y uso de tecnologías, que permitirá asegurar su permanencia a largo plazo.

En otros países vecinos se analiza la participación de este tipo de negocios dentro del sector económico, “Según FENALCO (2009), actualmente, el 95,3% de las ferreterías en Colombia son PYMES y en términos generales conservan las características con las que nacieron hace más de cinco décadas. Entre ellas el alto grado de informalidad tanto en su estructura como en procesos administrativos, desconocimiento de la oferta y la demanda y la forma en que se

relacionan los agentes de mercado, la estructura de costos y precios y del mercado en general". (LLanos & Solís Mesa, 2011).

A nivel general, las empresas independientemente de la actividad que realicen deberían tomar medidas de precaución para disminuir los riesgos que atraviesan y maximizar los márgenes de utilidad que obtienen al terminar un período contable.

Dado que los inventarios representan una inversión alta sus efectos se ven reflejados en los resultados económicos que obtiene la empresa, además las actividades comerciales que realizan crea demandas de inventario y surge la importancia de tener información actualizada sobre su rotación, para analizar el impacto generado en distintos indicadores como el de liquidez.

#### *1.2.1.2 Mesocontextualización*

En nuestro país el sector ferretero se ha considerado como una corriente económica favorable, gracias al abastecimiento del sector de la construcción, debido a que provee a uno de los mercados que más demanda creciente tiene (Salazar, 2008). Existen varias empresas dedicadas a la comercialización y distribución de materiales de construcción, una de estas la constituye "Sus materiales de construcción Fraxi". Sin embargo como en muchos negocios, no se encuentra libre de inconvenientes como falta de liquidez, mala administración o fraude como consecuencia de la inestabilidad económica y otros factores.

Pero en nuestra economía esta problemática se da a nivel de PYMES que a falta de una organización sólida tienen problemas para enfrentar adversidades, siendo en su mayoría de carácter familiar que crecieron sin planificación y se encuentran menos dispuestas al cambio, reestructuración y a la inserción de profesionales externos al negocio.

“El incremento de importaciones, comercialización y ventas, son índices que demuestran el constante desarrollo de las ferreterías a nivel nacional. Son 5374 el total de establecimientos de venta al por menor de artículos de ferretería, según la Clasificación Uniforme de Actividades Económicas (CIIU) del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC). Dicha cifra indica un incremento de este tipo de negocio durante la última década” (Generamedios, 2013).

Según (Trávez, 2013) “considera que el sector ferretero ecuatoriano está en constante evolución y para que se desarrolle más debe adaptarse a las nuevas tendencias técnicas y constructivas y así ofrecer productos de última tecnología”. En la opinión de (Espinoza, 2013) “la mayoría de negocios ferreteros del país iniciaron sus labores desde cero y para crecer han aplicado estrategias que las han fortalecido entre las que destacan el surtido y la calidad del producto, la atención, credibilidad, precios interesantes entre otras”. Otro aspecto fundamental para el crecimiento del mercado ferretero es la credibilidad y confianza con la que se maneja la relación entre proveedores, ferreterías y usuarios finales. Además consideran muy importante que jamás se debe engañar al cliente porque tendría un efecto perjudicial para la imagen del negocio.

(Diario el Universo, 2013) En su publicación da a conocer que “el sector ferretero del país ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos cinco años, ligado al boom de la construcción y expansión de la economía nacional”. Según representantes del sector las causas mencionadas anteriormente han impulsado a que estos negocios diversifiquen su oferta.

La oferta del negocio complementario para las ferreterías en el ámbito nacional: construcción, acabados y decoración para el hogar está ganando nuevos mercados. El objetivo comercial de este tipo de estrategias es incluir a la mujer en la tarea de compras de este tipo de

artículos. Siempre se consideró que este mercado era activado principalmente por hombres. (HOY, 2013).

Gracias a este tipo de estrategias de comercialización muchos establecimientos de este tipo han logrado superar expectativas en cuanto a ventas, e incrementar la cantidad de productos que ofertan al mercado ganando terreno frente a sus competidores y en ciertas ocasiones sacarlas del mercado.

Pero, los problemas de no poseer información oportuna sobre los inventarios ha dado lugar a pérdidas significativas en la empresa, a más de la falta de capacitación en materia contable para administrar eficientemente los recursos y maximizarlos, exponiéndose a riesgos que sin darse cuenta afectará la liquidez y por consiguiente la rentabilidad.

#### *1.2.1.3 Microcontextualización*

“Sus materiales de construcción Fraxi” es una empresa familiar que surge tras la liquidación de “Fraxa” en el año 2002, ubicada en la ciudad de Ambato se dedica a la comercialización de artículos de ferretería y materiales de construcción que con el transcurrir del tiempo ha incrementado su stock.

Mantener un nivel bajo de inventario puede dar lugar a la disminución de ventas, consecuentemente los productos que los clientes necesitan pueden ser inaccesibles a tiempo. No obstante la liquidez que posee la organización con el fin de cubrir obligaciones inmediatas, constituye el aspecto más importante dentro del activo, es por eso que se le debe dar prioridad en su manejo.

En la empresa no se han definido procedimientos ni políticas que ayuden al manejo de inventarios, tropezando la fluidez de las operaciones. Producto de la naturaleza comercializadora será inevitable realizar una planificación de adquisiciones, y controlar rigurosamente la rotación de

inventarios para beneficiar el nivel de ventas, asimismo el buscar estrategias para ser más competitivos. Es notorio que la competencia es uno de los factores que incurre en el comportamiento de los ingresos, y esta premisa debe convertirse en una pauta que encamine a cambiar procedimientos para disminuir costos e incrementar la demanda de productos.

## 1.2.2 Análisis Crítico

### 1.2.2.1 Árbol de Problemas

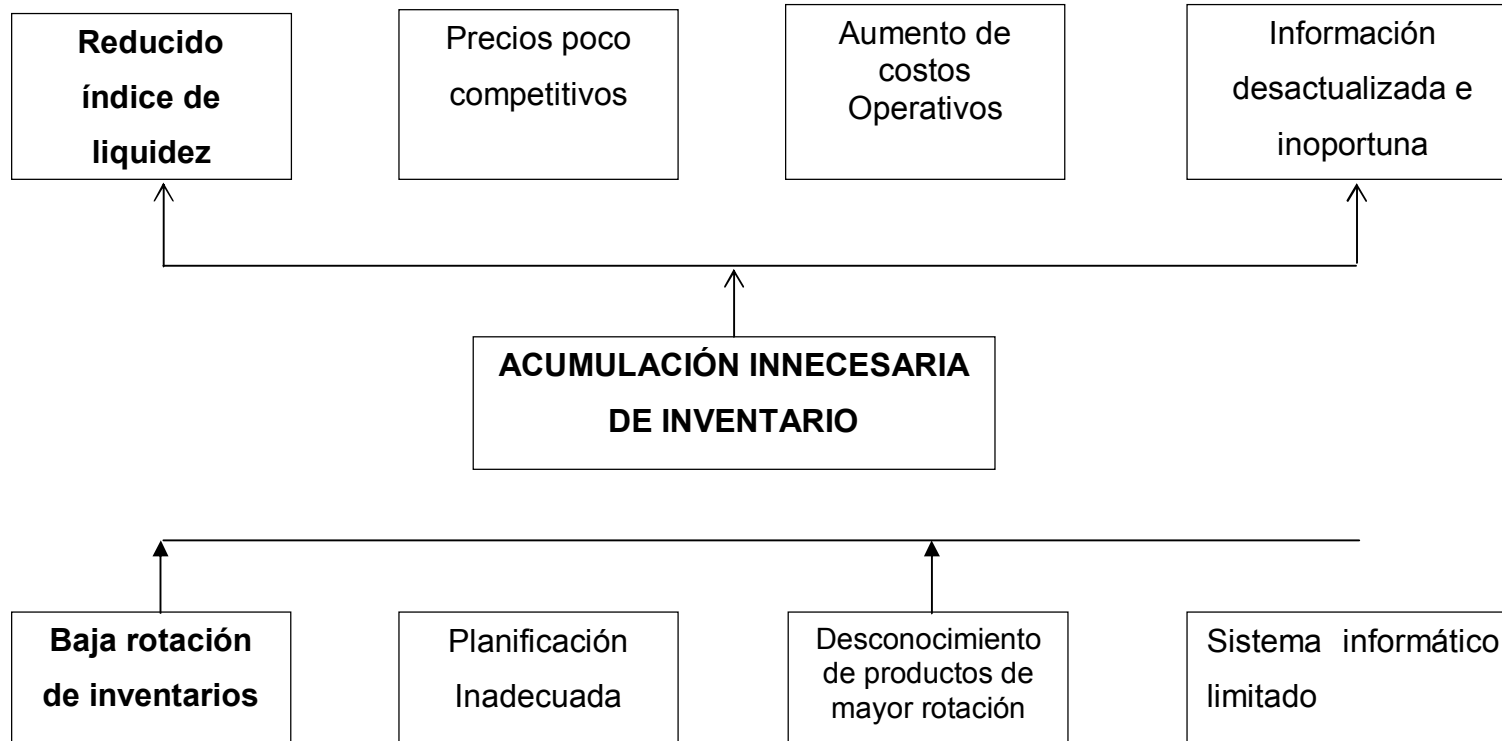


Gráfico No. 1 Árbol de problemas

Elaborado por: Fabricio Villacís

La acumulación de inventario en la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato obedece a factores como aprovechar descuentos que los proveedores ofrecen al adquirir grandes cantidades, ocasionando un gran mantenimiento de existencias y la presencia de inventario muerto. Resultado del que se obtiene un bajo nivel de rotación que para los propietarios significa tener inmovilizados recursos de los que no obtendrá beneficio económico alguno, esto se reflejará en la liquidez que posee la empresa tanto para afrontar obligaciones contraídas o para cubrir todas las operaciones del negocio, es decir, la liquidez es el motor de la economía empresarial.

Los problemas de liquidez generalmente es repetitivo y común en las empresas, más aún cuando son empresas pequeñas y quieren crecer. La rotación ideal de inventarios, dependerá del tiempo que le tome a la empresa adquirir nuevo surtido. Al recurrir a créditos para superar el inconveniente aumentará el monto de obligaciones, su nivel de ventas o cobranzas no alcanza para que sus recursos sean suficientemente fuertes para satisfacer las necesidades.

La ausencia de planificación se manifiesta en la toma de decisiones que los propietarios realizan, y consideran adecuadas en base a la experiencia, crea la necesidad de conocer herramientas financieras y su aplicación que permitirá tener una visión diaria de cómo hay que pagar y cobrar. Consecuentemente beneficiaría a participar en el mercado con precios competitivos, logrando integrar y realizar de forma eficiente todos los aspectos de operación. Por lo tanto los directivos de la empresa deberían introducir mejoras en su gestión, dando paso a planificar operaciones que mejoren la toma de decisiones.

La rotación no debe ser tan alta que comprometa la disponibilidad de productos, ni tan baja que implique tener mercadería acumulada por mucho tiempo. De la misma manera se debe tomar en cuenta el

desconocimiento de productos con mayor rotación, que conllevan a un aumento de los costos operativos minimizando significativamente el beneficio esperado.

### **1.2.3 Prognosis**

Al analizar la situación actual de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato se pudo determinar que si no se da prioridad al análisis de rotación de inventarios continuará manteniendo recursos inmovilizados y podría desequilibrar su economía porque no se puede dar un seguimiento adecuado a estos, además no permitirá establecer los costos de almacenamiento real.

Si no se realiza planificación para mejorar las operaciones comerciales que desarrolla se conseguirá el mismo resultado ineficiente, teniendo en cuenta que su propósito es crecer como empresa y mejorar su nivel económico.

Si se desconoce los productos de mayor rotación ocasionaría un manejo inapropiado de artículos disponibles para la venta, induciendo al deterioro y ocupación de espacio físico que podría utilizarse para albergar a los artículos de fácil comercialización, al mismo tiempo incurriendo en gastos que no serán recuperables.

### **1.2.4 Formulación del Problema**

¿Cómo incide la rotación de inventarios en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato?

### **1.2.5 Interrogantes**

¿Determina adecuadamente la rotación de inventarios la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato?



¿Es razonable el sistema de comunicación interna aplicado por la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato?

¿Cuenta con algún modelo de gestión de compras que ayude a optimizar recursos y mejorar la liquidez?

### **1.2.6 Delimitación del Problema**

Campo: Contabilidad y Auditoría

Área: Contabilidad

Aspecto: Rotación de inventarios

Temporal: Período comprendido de Enero a Diciembre del 2014

Espacial: Cantón Ambato, perteneciente a la provincia de Tungurahua

Poblacional: Pequeñas y Medianas empresas ubicadas en el cantón Ambato

### **1.3 Justificación**

El presente trabajo de investigación tiene gran relevancia debido a que se encuentra encaminada al manejo y control de sus recursos, por esta razón los resultados obtenidos de la presente investigación ayudará a optimizar la planificación y procedimientos para ofrecer una garantía del cumplimiento de objetivos.

El interés de realizar el presente trabajo radica en alcanzar sólidos conocimientos del desarrollo económico de la empresa y obtención de experiencia en la temática a investigar gracias a la apertura brindada para desarrollar el trabajo investigativo, al mismo tiempo detectar riesgos y dificultades que envuelvan el funcionamiento eficaz de la empresa.

Por considerar el inventario parte esencial de la actividad que desarrolla y con la implementación mejoras significativas accederá a una ventaja competitiva, generando utilidades para el beneficio de los propietarios conjuntamente de ofrecer un adecuado servicio al cliente por tratarse de una empresa de carácter comercial.

Además la presente investigación tiene gran importancia metodológica debido a la integración del mundo económico existente hoy en día con el fin de integrar procedimientos en los niveles administrativos y operativos respondiendo a las nuevas exigencias empresariales

Los resultados comprometen a la administración, asumir el criterio de responsabilidad y organización en el momento de establecer liderazgo dentro de la organización, orientándola de forma hábil con la predisposición de promover un buen desempeño y alcanzar sus nuevas metas planteadas.

Los beneficiarios directos de este trabajo son Sra. Carmen Salazar y Lic. Ligia Barrionuevo propietarias de “Sus materiales de construcción Fraxi”, que optimizarán la inversión que realizan y beneficiarán la pronta transformación en dinero circulante que permitirá continuar con el flujo comercial.

Por consiguiente esta investigación es factible por cuanto se dispone de bibliografía sobre el tema, se posee acceso a la información de campo, además se cuenta con recursos humanos y económicos, implementos tecnológicos que serán necesarios para llevar a cabo el presente trabajo

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar la influencia de la rotación de inventarios en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” para la toma de decisiones.

### **1.4.1 Objetivos Específicos**

- Analizar como determina la rotación de inventarios la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato para la determinación de existencias.
- Analizar el sistema de comunicación interna que maneja la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato para la constatación del cumplimiento y efectividad de actividades operativas del giro del negocio.
- Proponer una alternativa de solución que permita diseñar un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de venta con la finalidad de obtener mejor liquidez y optimizar recursos.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes Investigativos**

“La gestión de inventarios es una actividad compleja dado que para evaluarla no es posible tener en cuenta, de forma aislada indicadores y parámetros determinados, solo con una integración de resultados es posible determinar el nivel económico en el que se encuentra la empresa. Se debe considerar oportunamente que el inventario es dinero inmovilizado y afecta directamente la liquidez de la empresa, como resultado de un inadecuado manejo podría afectar toda una organización”. (Lopez Martinez, Gomez Acosta, & Acevedo Suarez , 2012).

“La tutela de inventarios constituye una de las gestiones empresariales fundamentales, además de representar una considerable inversión de capital afecta directamente el servicio al cliente.

Para la toma de decisiones acertadas en la administración de inventarios, se debe considerar si la demanda de productos puede planificarse con certeza dependiendo si puede relacionarse directamente con alguna actividad empresarial programada o se encuentra sujeta a condiciones aleatorias, tanto internas como ajenas a la empresa a causa de existir sistemas de administración diferentes para uno u otro caso”. (Leal & Oliva, 2012)

La gestión de inventario debe ser adecuada manejando procedimientos que faciliten la toma de decisiones para optimizar la inversión económica realizada, teniendo en cuenta que el inventario representa recursos inmovilizados hasta que puedan ser vendidos y convertidos en dinero o equivalentes.

“El análisis de rotación de inventario permite una mirada detallada y ayuda en los esfuerzos para controlar el inventario inflado. Después de todo, la lenta rotación de inventario conlleva un mayor riesgo de obsolescencia de los artículos que se mantienen dentro de este, perjudicando la obtención del beneficio económico esperado”. (inventoryanalysis.info, 2012)

“La rotación de inventarios es una medida útil de eficiencia, dado que refleja lo bien que las empresas manufactureras y comercializadoras realizan sus labores y cumplen sus objetivos satisfaciendo las necesidades del mercado más que un programa de producción. En empresas manufactureras también refleja como eficazmente reducen el número de partes y productos semielaborados”. (Cusumano, review 2013)

Analizar la rotación de inventario facilita entre otros determinar qué tiempo tarda en venderse el mismo, mientras más alta sea la rotación significa que permanece menos tiempo almacenado, por otro lado, una baja rotación se asocia a menudo a la demasía de inventario, a un excesivo mantenimiento de existencias y la presencia de inventario muerto, asimismo conlleva a problemas de liquidez generando presión en aumento sobre el capital de trabajo.

“La demanda de los clientes puede ayudar a predecir en nivel micro-segmentos y establecer precios que maximicen el retorno de la inversión fija para el comerciante. Incluso los patrones de la demanda se pueden analizar y determinar los periodos de exceso de inventario, para periodos o lugares de baja demanda tanto a clientes frecuentes como nuevos podrán ofrecerse descuentos con el propósito de mejorar la rotación del stock”. (Juang & Rane, 2012)

“Si expendedores minoristas con alta rotación de inventarios tienen plazos de entrega más cortos o costos de pedido más pequeños, serán capaces de mitigar los efectos de exceso y escases en el rendimiento financiero de

las empresas a cargo comparados con minoristas que manejen baja rotación en sus inventarios”. (Saravanan Kesavan & Vishal , 2012)

Considerar la demanda de los diferentes artículos puede optimizar la cantidad que se mantienen disponibles para la venta, facilitando la rotación y evitando acumulaciones ocasionadas por mala toma de decisiones basadas en criterios personales del personal a cargo de la administración.

“En la dinámica actual de las industrias y cadenas de suministro, la gestión de inventarios ha pasado a ser un factor crítico de éxito dado el impacto en las finanzas corporativas por el nivel de capital de trabajo que involucran y por su incidencia en el servicio oportuno al consumidor. Cada día es más importante tener el inventario justo que permita servir las necesidades de los clientes sin aumentar la inversión requerida”. (Arango, Castrillon, & Giraldo , 2012)

“Para mejorar la rotación de inventarios, los bienes en el almacén se deberían encontrar ubicados de acuerdo al orden de llegada y a los códigos de productos, así permitirá su fácil identificación en los estantes de acuerdo a la experiencia en el manejo del almacén”. (Beltran, 2013)

Mantener cantidades justas y necesarias de inventario disponible para la venta que satisfaga las necesidades de los clientes, ordenadamente e identificadas por códigos agilizará los tiempos de entrega buscando la satisfacción de ellos.

“La teoría de inventarios vincula que las empresas con menores costos operativos y plazos de entrega cortos poseen una alta rotación de inventario, es así que comercializadores minoristas con alta rotación son más sensibles a las perturbaciones de la demanda comparados con los de baja rotación cambiando el periodo de compra más rápidamente. Un minorista con baja rotación que no puede ajustar sus niveles de inventario rápidamente como uno de alta rotación podría optar por cambiar los

precios para gestionar perturbaciones en la demanda”. (Saravanan Kesavan & Vishal , 2012)

“La rotación de inventario a menudo se utiliza para evaluar el desempeño gerencial y es un componente común de cualquier análisis de la competencia en las diferentes industrias”. (McVay, Skaife, Feng, & Li , 2014)

“Excesos y carencias de inventario impactan el desempeño financiero de diferentes formas. El exceso aumenta los costos directos para un comercializador minorista debido al capital inmovilizado y costes físicos ocasionados por la tenencia innecesaria de inventario reduciendo significativamente la rotación”. (Saravanan Kesavan & Vishal , 2012)

La rotación de inventario se ve influida significativamente por la demanda en comercializadoras minoristas, como resultado directo aquellas empresas minoristas que poseen baja rotación considerarían la posibilidad de ajustar los precios de venta para tratar de hacer frente a fluctuaciones de la demanda.

“Tras la problemática surgen alternativas para superar excesos o deterioros, usando un adecuado enfoque de mejoramiento para el problema de clasificación de inventario donde los artículos se almacenan basados en un objetivo específico o múltiples objetivos tal como minimizar costos de almacenaje, maximizar el índice de rotación de inventario”. (Mohammaditabar, Ghodsypour, & O'Brien, 2012)

“La tarea de rotación de inventarios envuelve dos atenciones opuestas: para un determinado margen de beneficio sobre los productos en venta, las empresas prefieren vender tantos como sean posibles con un mínimo de activos inmovilizados en inventarios. Un aumento en la tasa de rotación de inventarios entre períodos indica reducción de costos en la financiación de estos. Por otra parte la administración no pretende tener poco inventario debido a que las carencias dan lugar a pérdida de ventas,

decrementos en el índice de rotación de inventario causado por escases del mismo puede ser señal de una pérdida de clientes, descompensando así cualquier ventaja obtenida por la reducción de la inversión en adquirir inventario”. (Weil, Schipper, & Francis , 2012)

“Lo que se considera buena rotación de inventarios varía dependiendo del tipo de este, compañía e industria en el que se desenvuelve. Por ejemplo las tiendas de comestibles tienen alta rotación de inventario comparado con joyerías o tiendas de muebles, asimismo, alimentos perecederos tienen mayor rotación que jabones y limpiadores”. (Warren, Reeve, & Duchac, Financial & Managerial Accounting, 2011)

Además de factores como la demanda, la rotación de inventario igualmente dependerá del tipo producto que se esté comercializando tomando en cuenta que las empresas aspirarán vender gran cantidad como sea posible, cuidando no caer en desabastecimiento y acumulaciones que perjudicaran el tiempo de recuperación de los recursos económicos invertidos.

“El inventario de mercadería representa una gran inversión para muchos negocios de comercialización, por lo tanto un bajo índice de rotación de inventario usualmente indica un bajo retorno de la inversión. Mientras mayor es el número de días de almacenamiento la mercadería tiende a permanecer sin vender, un negocio puede incrementar el índice de rotación y reducir el número de días de venta disminuyendo el tamaño del stock almacenado”. (Gilbertson, Lehman, & Passalacqua, 2014)

(Vahid Taghizadeh, Mohsen Akbari , & Mohammad Reza , 2012) En su estudio recomienda que los administradores pueden reducir la rotación de inventario en días y mejorar la rentabilidad de las empresas, que en última instancia crea valor para los accionistas manejando adecuadamente el inventario”.



“El índice de rotación de inventario puede regularmente ser usado como medida comparativa de rendimiento de inventario entre empresas, o en evaluaciones de eficacia de la gestión del mismo. Para evaluar la administración del inventario es deseable obtener medidas de rendimiento adecuadas.” (Kolias, Dimelis, & Filios, 2011)

Debido al monto considerable que se invierte en adquisición de inventario, resulta prudente comparar el índice de rotación entre empresas del mismo sector para analizar ventajas o desventajas externas y buscar nuevos mecanismo para mejorar la forma de administrar el inventario, enfocados en mejorar la rentabilidad de dichos recursos invertidos.

“La capacidad de una empresa para administrar su inventario de manera efectiva se evalúa utilizando análisis de inventario. El exceso de mercaderías reduce la liquidez debido a la vinculación de fondos económicos para su adquisición, aumenta el gasto de seguro en caso de tenerlo, costo de almacenaje y otros gastos relacionados”. (Warren, Survey of Accounting, 2012)

“A menudo, los resultados de la cadena de suministro y servicio al cliente se armonizan con el inventario. La escasa rapidez de la rotación de inventario y dinero invertido es señal de problemas. No importa donde reside el problema en el inventario, la cuestión es cómo mejorar la cadena de suministro y el servicio al cliente al tiempo que mejora la rotación reduciendo costos al mismo tiempo”. (Trahan & Sharma, 2014)

Acaparamientos de inventario reducen notablemente la liquidez de la empresa porque se encuentra ligado dinero que debe ser recobrado con una utilidad ya definida, además debe incluirse cómo optimar la cadena de suministro que es a través de esta que el producto comercializado llega al consumidor final.

“Al analizar la evolución reciente de Mercados Alternativos Bursátiles para empresas en expansión se observa baja liquidez de los valores en el

mercado, como un pequeño resultado de que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) siempre han tenido mayores dificultades en su acceso a la financiación que las de mayor tamaño”. (Soto Araneta, Téllez Valle, & Berenguer, 2013)

“Muchas personas usan el término “liquidez”, que a menudo hace referencia a iliquidez o falta de liquidez. Por ejemplo cuando mencionan “riesgo de liquidez” se refieren al riesgo de enfrentarse a un mercado con carencia de esta por un bien o una garantía financiera, sería más apropiado técnicamente referirse como riesgo de falta de liquidez o iliquidez, debido a que es esto lo que causa problemas en los mercados financieros y no la liquidez.” (Chacko, Evans, Gunawan, & Sjomman, 2011)

“Empresas con un ciclo de conversión en efectivo más eficiente poseen mayor grado de liquidez, requieren menos deuda y capital, obtienen mayor rentabilidad. Además los beneficios económicos obtenidos indican que los propietarios o gerentes de pequeñas empresas reaccionan positivamente y mejoran la gestión, siendo el ciclo de conversión de efectivo una herramienta proactiva para estas empresas”. (Ebben & Johnson, 2012)

Es crucial identificar claramente que es la liquidez para analizarla eficazmente dentro de la empresa, debido a que en empresas pequeñas es común el criterio errado que poseen los propietarios y administradores sobre esta.

(Uygur, Meric, & Meric, 2013) Concluyen que grandes empresas tienden a centrarse en la adquisición de empresas mal administradas con baja rentabilidad. Además dan a conocer que la liquidez no es un factor significativo en las decisiones de adquisición para compradores extranjeros.

“La liquidez de una organización es la habilidad de hacer pagos a su vencimiento, quizás más importante son las consecuencias de iliquidez

que es más susceptible de ocasionar un cese de actividades de comercio en un negocio en marcha”. (Moir, 2013)

“La liquidez del mercado se deteriora cuando muchos inversores o consumidores salen al mismo tiempo causando liquidaciones en algunos casos, centrarse en la amplia liquidez del mercado utilizando estrategias de temporada son esencialmente condiciones de mercado agregadas. El tiempo de liquidez representa buena habilidad de gestión agregando fondos a financiar a través de inversores independientes o relacionados con la empresa”. (Cao, Chen , Liang , & Lo, 2013)

Las consecuencias que resultan de una falta de liquidez conllevan a la interrupción de actividades comerciales indistintamente del tipo de negocio en el que se desenvuelvan las empresas, además se debe considerar el comportamiento del mercado para evitar problemas futuros.

“La reducción en la liquidez es un síntoma de problemas agravados, la tensa agitación del mercado, la capacidad de absorción de inventario en sectores donde dan inicio pequeños negocios, ya sea por un aumento en la demanda de liquidez de los creadores de mercado (compradores o inversionistas), o porque se redujo la oferta de liquidez en respuesta a elevados niveles de riesgo causando mayores restricciones de financiamiento y reducción de la competencia”. (Nagel , 2012)

“El riesgo de liquidez surge porque los ingresos y gastos no están sincronizados (Holmström and Tirole, 1998). Esto no tendría importancia si agentes bancarios podrían emitir contratos financieros a terceros comprometiendo sus ingresos futuros como garantía. Dadas las fricciones esto no siempre es posible en la realidad y los agentes podrían perder liquidez.” (Drehmann & Nikolaou, 2013)

“Es importante señalar que la liquidez y provisión de liquidez en mercados de bienes trabajan de la misma manera que en los mercados financieros. Por ejemplo cuando un cliente asiste a una tienda para comprar pasta de

dientes, la tienda está proporcionando transacción inmediata con el mercado de pasta de dientes, es decir, permite su acceso inmediato a la compra de este producto en lugar de tener que esperar y encontrar un vendedor o fabricante de pasta de dientes.” (Chacko, Evans, Gunawan, & Sjoman, 2011)

“La cantidad de dinero se puede medir de forma inequívoca, mientras que otros tratamientos contables pueden ser más subjetivos. La cantidad de efectivo utilizado en el capital de trabajo es particularmente importante y en situaciones de falta de liquidez a menudo se puede exprimir primero para generar liquidez, donde otros activos tardaran mucho más tiempo en convertirse en efectivo.” (Moir, 2013)

La rotación de inventario indica el número de veces por año que las compañías como minoristas o manufactureras son capaces de liquidar o agotar completamente su inventario, materia prima o productos terminados.

“Como ha señalado Frank Fernández (1999), la liquidez es la sangre vital de los mercados financieros. Afecta la valoración de activos, riesgo de crédito, el desarrollo del mercado financiero, la estructura del capital, valoración de opciones, la microestructura del mercado y la política monetaria. Apenas hay un área de actividad económica que no es explícita o implícitamente ligado a la liquidez.” (Casey & Lannoo, 2005)

“La liquidez es lo que distingue el dinero del cualquier otra forma de activos. Es la facilidad con que un activo puede ser convertido en un medio intercambio, algunos activos son perfectamente líquidos, es decir, pueden servir inmediatamente como dinero, pero otros tienen menos liquidez y no representan fuentes rápidas de conversión en efectivo. La mayoría de activos son altamente ilíquidos muy lejos de llegar a ser una forma de dinero”. (Gottheil, 2013)

“Cada vez más los hogares con ingresos bajos requieren mayormente intervención financiera aunque en un nivel micro. Dada la incertidumbre y la falta de opciones financieras, la teoría económica sugiere la importancia de ahorros líquidos (efectivo) en hogares más pobres. El acceso a la intermediación financiera formal puede aumentar la liquidez mediante la inclusión a facilidades de depósito seguro bien diseñado y otorgado por una institución financiera”. (Paxton & Young, 2011)

“El impacto de la liquidez fuera de la inversión y la actividad económica depende de la potencia relativa de dos efectos: el efecto de la liquidez y el efecto del apalancamiento. Por el lado de la demanda, el acaparamiento de liquidez por parte de la empresa hace que se beneficien de un aumento de la oferta y una reducción en el precio de la liquidez. Por el lado de la oferta, la emisión de títulos o acciones para financiar la inversión los vuelven vulnerables a las condiciones de tasas de interés altas: un incremento de la liquidez exterior aumenta los tipos de interés y compite con los valores emitidos por las empresas, reduciendo su apalancamiento”. (FARHI & TIROLE , April 2012)

“La liquidez es el grado en que una orden se puede ejecutar dentro de un corto período de tiempo a un precio cercano al valor seguro de consenso. Por el contrario, un precio que se desvía sustancialmente de este valor de consenso indica la presencia de iliquidez, en un mercado que presenta falta de liquidez las órdenes de compra tienden a empujar los precios hacia arriba (alza de precios) mientras que las órdenes de venta tienden a hacer lo contrario. En otras palabras en un mercador con iliquidez el mejor precio al que se puede comprar será muy superior al mejor precio que se puede vender”. (Foucault , Pagano , & Röel , 2013)

Las empresas dedicadas a la comercialización de productos deberían considerar el progreso económico del mercado en que se desenvuelven, para mantener niveles adecuados de inventario, considerando un nivel

óptimo de rotación ayudado por la correcta gestión que ejecuten administradores y personal encargado del almacenamiento.

“La gran importancia de la liquidez en un negocio ha llevado a una muy fuerte tendencia hacia la centralización de dinero en efectivo y la dirección general de tesorería en grupos. Los pequeños negocios siempre tienen que concentrarse en el flujo de caja, esto también se da en grupos multinacionales grandes”. (Moir, 2013)

“La liquidez y su inversa, la falta de liquidez son conceptos elusivos: Un valor líquido se caracteriza por la habilidad de comprar o vender grandes cantidades a bajo costo. Por otra parte comerciar un valor con falta de liquidez es difícil, consume tiempo y es más costoso. La falta de liquidez se observa cuando hay una gran diferencia entre el precio de venta ofrecido y la oferta de precio de adquisición, si el comercio de una gran cantidad de valores (bienes o servicios) mueve su precio por mucho o cuando se necesita mucho tiempo para descargar una posición”. (Amihud, Mendelson , & Pedersen , 2012)

De acuerdo con (Hançerlioğulları, 2010) La rotación de inventario es quizás el índice más utilizado para medir el rendimiento operacional de una empresa. Este puede ser utilizado para evaluar el progreso del rendimiento a través del tiempo y compararlo con otras empresas con el propósito de renovar estrategias y mejorar resultados.

“No puede establecerse un valor óptimo del indicador de rotación del inventario ya que varía de un sector a otro; pero es convencional que se tenga en cuenta que en general las empresas manufactureras suelen tener índices de rotación entre 4 y 5; los grandes almacenes o centros de distribución procuran llegar a 8 vueltas al año y los hipermercados que sirven a los consumidores finales pueden llegar a 25 vueltas al año en algunos artículos del rubro de alimentación. Cuanto mayor es el índice,

cuantas más son las vueltas al año, mejor es la gestión del inventario y su impacto en la rentabilidad.” (Bianchi, 2012)

Según (Meneses, 2012) en su trabajo “La gestión financiera operativa y su incidencia en la toma de decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo de la empresa distribuidora Salazar Mayorga cía. Ltda.” dice: “La liquidez de una empresa se refiere a la relación que en un tiempo determinado, existe entre sus recursos líquidos y las obligaciones que le son exigibles en ese momento. El riesgo de iliquidez se refiere a la posibilidad de que la empresa no pueda cumplir cabalmente con sus compromisos como consecuencia de una falta de recursos líquidos”.

Según (Manciu, 2012) da a conocer que “El desarrollo de alguna actividad económica está ante todo condicionado por la existencia de liquidez en términos de dinero en la mano y cuentas bancarias, así como derivados del dinero, y la supervivencia de una compañía en el mercado dependerá del recibo de reclamos y el pago de deudas en los plazos previstos. Por otra parte la noción de liquidez/efectivo es confundida frecuentemente con la noción de liquidez/coeficiente de caja, y es cierto dado que existe una correlación entre los dos términos. El índice de liquidez está determinado por la ayuda de efectivo, pero la liquidez de una entidad económica se refiere a las derivaciones de efectivo y disponibilidad del mismo, mientras que el índice se refiere a los activos con mayor facilidad a ser convertidos en dinero en efectivo.”

“Riesgo de liquidez es el riesgo de que un valor (bien o servicio) será más ilíquido o perderá liquidez cuando su dueño necesite vender en el futuro, y una crisis de liquidez es un momento en que muchos bienes o servicios poseen muy poca liquidez al mismo tiempo”. (Amihud, Mendelson , & Pedersen , 2012)

(MILLER, 2012 april 30 ) Menciona que “la liquidez de mercado se modela como está determinado por la oferta y demanda de inmediatez. Eventos

de liquidez exógenos junto con el riesgo de retraso en el comercio crean una demanda de inmediatez. Creadores de mercado proporcionan inmediatez por su continua presencia y la disposición a asumir el riesgo durante el periodo de tiempo entre compradores finales y vendedores. A la larga estos creadores de mercado ajustan para equiparar el suministro y demanda de inmediatez, esto equilibra el nivel de equilibrio de liquidez en el mercado.”

“La rotación del inventario es uno de los indicadores empleados para el control de gestión de la función logística o comercial de una empresa. La rotación del inventario expresa el número de veces o vueltas que se han renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima, de todas las existencias que se tienen en stock, etc.) durante un período (habitualmente se toma un año). Este indicador constituye un buen índice sobre la calidad de la gestión del suministro por parte de los proveedores, de la gestión del stock y sus políticas y de las prácticas de ventas (o de suministro interno) de una empresa.” (CUJI, 2013)

Usualmente un alto índice de rotación indica una eficiente administración del inventario, las mercancías se venden más rápido en relación a la cantidad promedio de inventario que posee en stock. Un bajo índice de rotación muestra un deficiente manejo de inventarios donde las mercancías no se venden rápidamente.

“Las empresas en varios sectores se encuentran actualmente implementado la producción ajustada (“lean manufacturing”) para mejorar el rendimiento de la rotación de inventario a través del uso de estas prácticas. De acuerdo al estudio aquellas empresas que aplican ampliamente este tipo de producción tienen alta rotación de inventario en comparación con las que no aplican, además varios factores de contingencia como sistemas de producción, tipos de órdenes y tipos de productos influyen en la rotación de inventario de empresas productoras de bienes”. (Matyusz, 2013)



## 2.2 Fundamentación Filosófica

Posición Ontológica: La presente investigación se encuentra orientada bajo el paradigma crítico propositivo, dado que es el más adecuado para desarrollar un conocimiento referente a las ciencias económicas y administrativas. En el paradigma; Crítico- Propositivo se interpretará la realidad del problema objeto de estudio y la constante evolución de la logística en la empresa.

Posición Epistemológica: Interactúa el objeto de estudio con el investigador directamente debido a que tendrá que interpretar, comprender y proporcionar mecanismos o alternativas de solución.

Posición Axiológica: En esta investigación se aplicara valores como respeto, responsabilidad y modestia para que mejore la calidad de vida del hombre y de esta manera se beneficie la empresa.

## 2.3 Fundamentación Legal

La empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del Cantón Ambato por estar legalmente constituida y frente a los organismos de control de una persona natural obligada a llevar contabilidad se encuentra supeditado a:

- Ley del Registro Único de Contribuyentes

Que en su capítulo I, de las disposiciones generales en su Art. 1 se da a conocer que el **RUC** “es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria” (LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN, 2004).

En su Art. 3 **De la Inscripción Obligatoria**, expresa que “Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en

forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes” (LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN, 2004).

Además el representante legal de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” cumple con la obligatoriedad y condiciones de ser persona natural obligada a llevar contabilidad: “que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas” (Dirección Nacional Jurídica, 2015). Asimismo están obligadas a emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

- Código de Trabajo

La empresa da cumplimiento al Art. 8.- Contrato Individual de Trabajo, del Título I del mismo, con cada uno quienes laboran dentro de la institución, y menciona "es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre” (Dirección Nacional Jurídica D. , 2014)

“El Art. 11 detalla la clasificación de contratos de trabajo, los que legalmente se pueden ofertar según los requerimientos o necesidades de “Sus materiales de construcción Fraxi”, y son:

- a) Expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal;
- b) A sueldo, a jornal, en participación y mixto;
- c) Por tiempo fijo, por tiempo indefinido, de temporada, eventual y ocasional;
- d) A prueba;
- e) Por obra cierta, por tarea y a destajo;
- f) Por enganche;
- g) Individual, de grupo o por equipo; y,
- h) (Derogado por la Disposición Final Primera del Mandato Constituyente 8, R.O. 330-S, 6-V-2008)”. (Dirección Nacional Jurídica, 2015)

Dando cumplimiento al numeral N°1 del Art. 42 “Obligaciones del empleador” del Capítulo IV “De las obligaciones del empleador y del trabajador”, “se cancelan las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones del código de trabajo”. (Dirección Nacional Jurídica, 2015)

“Art. 48.- Pago Anticipado.- En toda venta o prestación de servicio a crédito, el consumidor siempre tendrá derecho a pagar anticipadamente la totalidad de lo adeudado, o a realizar pre-pagos parciales en cantidades mayores a una cuota. En estos casos los intereses se pagarán únicamente sobre el saldo pendiente. Lo prescrito en el presente artículo incluye al sistema financiero.” (LEY ORGÁNICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR, 2000)

- Otras disposiciones legales pertinentes

## 2.4 Categorías Fundamentales

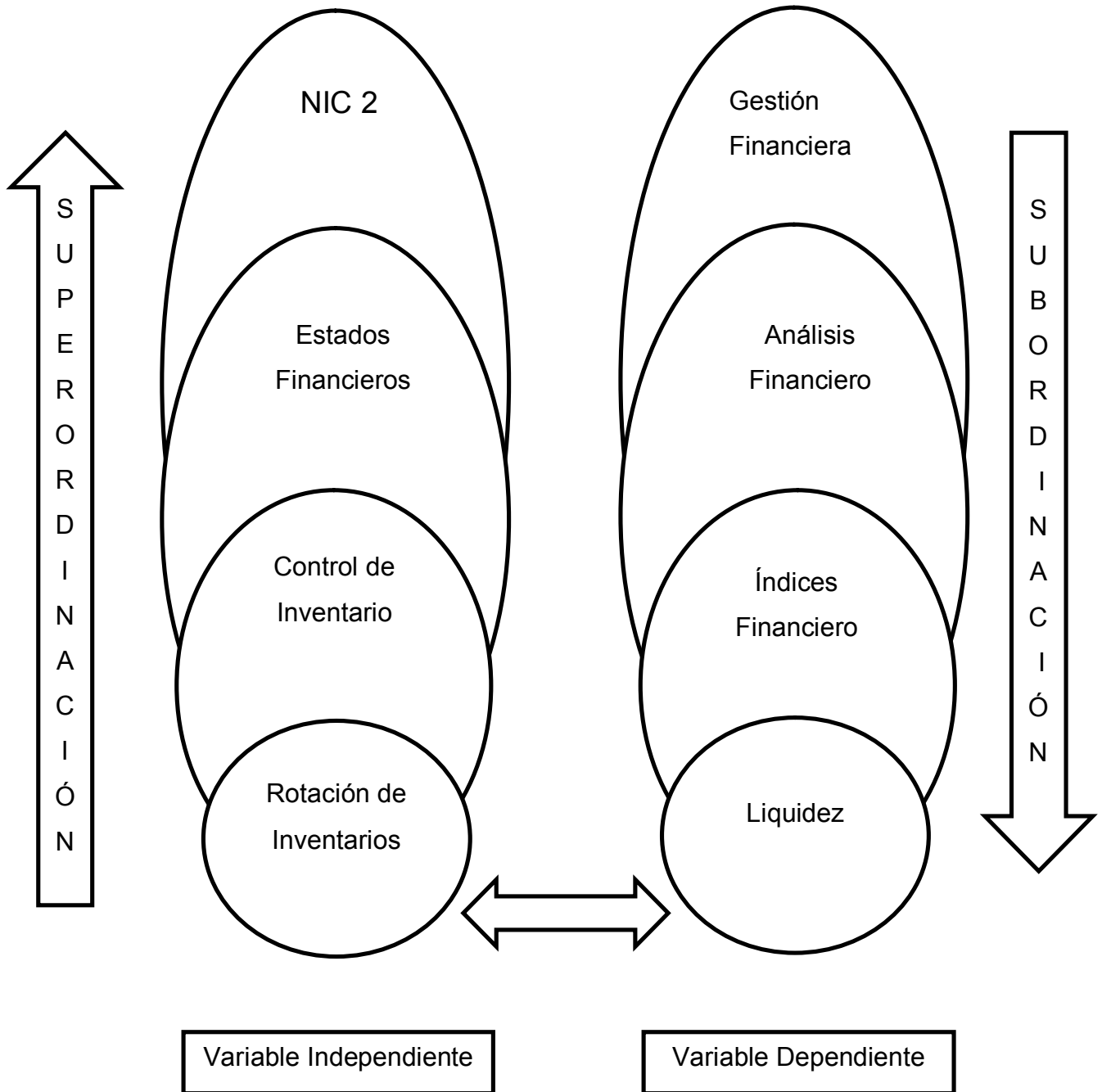


Gráfico No. 2 Superordinacion  
Elaborado por: Fabricio Villacís

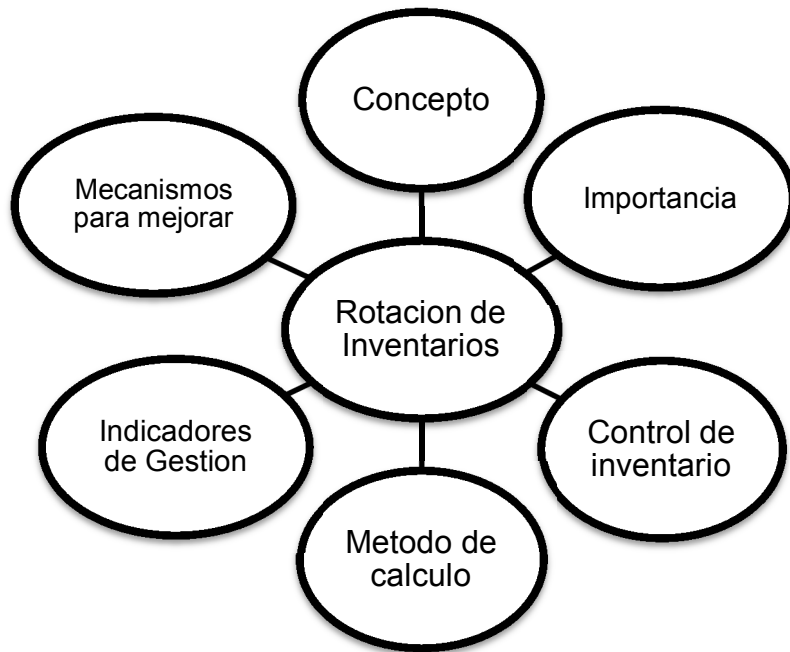


Gráfico No. 3 Infraordinación Variable Dependiente

Elaborado por: Fabricio Villacís

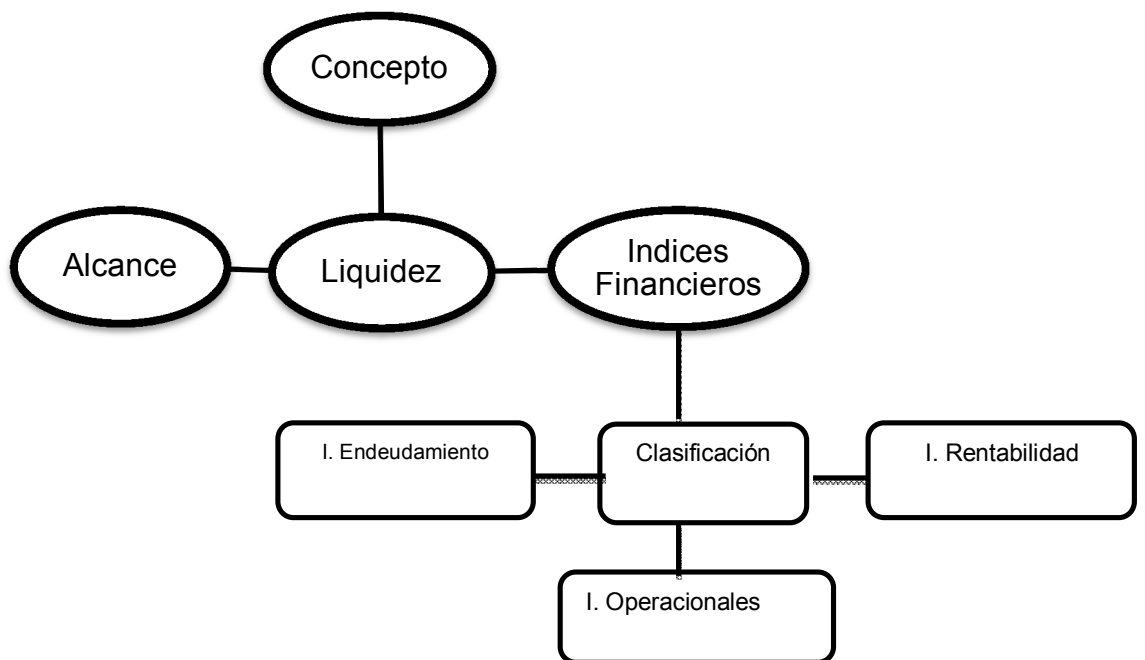


Gráfico No. 4 Infraordinación Variable Independiente

Elaborado por: Fabricio Villacís

### **2.4.1 Descripción de Variable Independiente**

#### **NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD 2**

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

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

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

El costo de los inventarios será asignado siguiendo el método de primera entrada primera salida (FIFO) o el coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes. El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales”. (IFRS, 2012)

## **Estados Financieros**

“Los estados financieros son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad”. (Zapata Sanchez , 2011)

“La consolidación de estados financieros es una técnica que nos permite obtener los estados financieros agregados de un grupo de empresas que está vinculado bajo una dirección única”. (Moya Gutierrez & Gómez Valls, 2012)

“Los estados financieros son la fuente de información para los hombres de negocios, para discutir, tanto en las juntas directivas como en asambleas, sobre el acontecer de la empresa. Su responsabilidad está a cargo del gerente y del contador, quienes deben certificarlos antes de presentarlos a los órganos de decisión”. (Fierro Martínez , 2011)

(Cuéllar Díaz, Vargas Rojas, & Castro Lozada, 2012) Hacen referencia a los estados financieros en los siguientes términos “Los estados financieros son un conjunto de informes técnicamente preparados, bajo la responsabilidad de los administradores del ente económico, que dan a conocer a unos usuarios interesados la situación financiera a una fecha determinada, los cambios financieros sufridos en un periodo de tiempo, los resultados alcanzados, los cambios en el patrimonio y el flujo de efectivo”.

“Los estados financieros de períodos intermedios son los que se preparan durante el transcurso de un período, para satisfacer, entre otras, necesidades de los administradores de las organizaciones o de las autoridades que ejercen inspección, vigilancia y control. Estos deben ser confiables y oportunos”. (Cardozo Cuenca, 2011)

“Los estados financieros básicos deben cumplir con objetivos de informar: La situación financiera de la empresa en cierta fecha (balance), los resultados de sus operaciones por el período contable terminado en dicha fecha (estado de resultados) además de los cambios en su situación financiera por el período contable terminado en dicha fecha”. (Calleja Bernal, 2011)

La necesidad de conocer la situación contable y financiera de un ente económico es común a los administradores, propietarios, el Estado; de tal manera circulan para satisfacer necesidades, cuya preparación y presentación es responsabilidad de los administradores a cargo del ente.

### **Control de inventarios**

“El control de inventarios es uno de los temas más complejos en Logística y Gestión de la Cadena de Abastecimiento. Uno de los problemas más típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes. Lo interesante de este problema es que ocurre en cualquier empresa del sector industrial, comercial o de servicios, que mantienen el inventario en mayor o menor medida y sus causas principales son las fluctuaciones aleatorias de la demanda de los consumidores y la producción o suministro de dichos productos. (Osorio, 2013)

“El control de inventarios es un elemento de particular importancia en el ciclo de abasto por el impacto significativo que tiene en la capacidad del ente para prestar suficientes servicios de alta calidad a sus clientes. La implementación de mecanismos formales de control de inventarios, como comparaciones automatizadas de datos disponibles así como auditorías físicas de inventarios periódicas ayudarán a detectar e investigar discrepancias”. (OECD, 2013)

Los inventarios representan bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios o instituciones, así como aquellos que se



hallen en proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos.

“Normalmente se presenta que en las empresa industriales y comerciales, entre el 40% y el 80% de los ingresos por ventas se destinan a pago de proveedores por concepto de compras de mercancías. De allí la necesidad de la administración y control de los inventarios con el fin de garantizar que la empresa tenga disponibles los productos indicados y evite faltantes o excesos que significan capital inmovilizado y crean liquidez o pérdida de ventas”. (Palacio Montoya, 2010)

“Para realizar un control en almacén de la empresa deberá de comprobar los siguientes conceptos en cada uno de los pedidos recibidos:

- Verificar cantidades, realizando un recuento independientemente de su origen y valor.
- Verificar la calidad, con relación a sus propiedades físicas, químicas y dimensiones.
- Verificar las facturas de proveedores, para comprobar si la mercadería recibida responde a las cantidades y especificaciones estipuladas en las facturas.
- Prevenir errores a través de una organización que permita desarrollar su actividad comercial de la mejor forma”. (Suárez Cervera, 2012)

Gracias al avance de investigaciones a lo largo del tiempo se ha logrado mejorar el control de inventarios a través de métodos sistematizados que permiten optimizar el tiempo y lograr la eficiencia de los recursos que posee un ente financiero, para mejorar el rendimiento económico y alcanzar objetivos y metas planteadas.

## **Rotación de Inventario**

“El seguimiento a la rotación se puede definir como una etapa importante del proceso de compra, debido al impacto de la rotación del producto para que el ciclo se repita en forma continua y produzca liquidez o no represente un lucro cesante por falta de movimiento”. (Palacio Montoya, 2010)

“Para las empresas, la rotación es la cantidad de negociaciones que se llevan a cabo dentro de un período de tiempo. Una alta rotación se traduce en llevar a cabo buenos negocios y una buena gestión. Generar ventas es un factor clave para que los distintos tipos de negocios tengan éxito en negociaciones, compañías con alta rotación podrían tener fondos suficientes para implementar programas de gestión de riesgos empresariales”. (YAZID, RAZALI, & HUSSIN, 2012)

“La rotación de inventario proporciona una medida de cuán rápido una empresa logra vender sus mercaderías. Si el inventario está creciendo con el tiempo (temporadas) o exhibe patrones estacionales analistas utilizan a veces el nivel promedio de inventario durante todo el año, más que el saldo final para calcular este índice”. (Smart & Graham , 2011)

### ***2.4.2 Descripción de variable dependiente***

#### **Gestión Financiera**

“La gestión financiera, también llamada finanzas corporativas se centra en las decisiones relativas a la cantidad y el tipo de activos para adquirir, cómo reunir el capital necesario para comprar activos y como dirigir la empresa con el propósito de maximizar su valor. Los mismos principios se aplican tanto a organizaciones con fines de lucro y no lucrativas.” (Brigham & Houston , Fundamentals of Financial Management, Concise Edition , 2011)

“La meta principal de la gestión financiera es crear valor para los accionistas mediante la inversión en proyectos positivos de presente valor neto, y minimizar el costo de financiación. Por supuesto, la toma de decisiones financieras requiere considerables aportaciones de la contabilidad.” (Chandra, 2011)

“Los objetivos primarios de la gestión financiera son maximizar el valor intrínseco de las empresas y ayudar a garantizar que el precio actual de la acción se iguale con este valor, el conocimiento del valor del mercado es importante para cualquier persona involucrada con la administración de un negocio.” (Brigham & Ehrhardt, Financial Management Theory and Practice, 2013)

“Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte en realidad a la visión y misión en operaciones monetarias”. (Padilla, 2011)

“La planificación financiera es una herramienta muy importante para las organizaciones en los procesos de toma de decisiones. Por esto, las empresas se toman muy en serio esta herramienta y le dedican abundantes recursos. El objetivo final de esta planificación es un "plan financiero" en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hacen previsiones al futuro basadas en los diferentes estados contables y financieros de la misma. El plan lo que pretende es plantear unos objetivos a cumplir (posibles y óptimos) para ser evaluados con posterioridad.” (Aldaz Bolaños, 2011)

“La gestión financiera es en muchas formas una parte integral del trabajo de gerentes quienes están envueltos en la planificación, asignación y control de recursos. Las responsabilidades de la gestión financiera están dispersos en toda la organización, sin embargo, hay muchas tareas de la

gestión financiera y áreas afines como la contabilidad que están especializadas en la naturaleza de las operaciones y son atendidas por especialistas”. (Chandra, 2011)

### **Análisis Financiero**

“El análisis financiero se lleva a cabo mediante el empleo de métodos que pueden ser horizontales y verticales. Los métodos horizontales permiten el análisis comparativo de los estados financieros. Los métodos verticales son efectivos para conocer las proporciones de los diferentes conceptos que conforman los estados financieros con relación al todo.

Los métodos de análisis financiero se consideran como procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables”. (Mendez, 2012)

Se puede concluir que el análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

### **Índices Financieros**

“Los ratios son índices, razones, divisiones que comparan dos partidas de los estados financieros. Según la CONASEV los ratios se dividen en índices de liquidez, de gestión, solvencia e índices de rentabilidad”. (Nakasone, 2005)

“Los indicadores recogen aspectos tanto financieros como no financieros. El cuadro de mando integral favorece la transparencia en la gestión y es establecimiento de un equilibrio entre las acciones inmediatas y las líneas estratégicas”. (Kaplan & Norton, 2005). “Son la relación de las cifras

extractadas de los estados financieros con el objetivo de formarse una idea de la empresa. Permite tomar tres clases de decisiones: decisiones operativas, de inversión y de financiación”. (Turmero, 2008)

“Es un numero abstracto que representa el movimiento en conjunto de varios activos financieros que lo componen acciones, bonos, monedas, commodities etc. Cada uno de estos activos tiene un peso relativo dentro del índice, medido según parámetros establecidos previamente, y la variación del índice será mayor o menor según el peso del activo”. (Asensio, 2008)

“También llamados ratios financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella. Las Razones Financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas”. (Condoy, NN)

“Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, podemos obtener resultados más significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de una empresa. Adicionalmente, nos permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras”. (Rueda, 2012).

“La detección de dificultades operativas y financieras de la empresa es un tema que ha sido particularmente susceptible a análisis de razones financieras. Antes del desarrollo de las medidas cuantitativas de los resultados de la empresa, se crearon organismos para suministrar un tipo cualitativo de la información para evaluar la solvencia de los comerciantes particulares. La detección de dificultades operativas y financieras de la empresa es un tema que ha sido particularmente susceptible a análisis de razones financieras. Antes del desarrollo de las medidas cuantitativas de los resultados de la empresa, se crearon organismos para suministrar un tipo cualitativo de la información para evaluar la solvencia de los comerciantes particulares”. (Altman, 2012)

## **Liquidez**

“La consecución de un mercado con grandes dosis de liquidez tendrá un mayor atractivo para inversores nacionales, extranjeros o privados, así como para las compañías que deciden utilizar el mercado de valores como medio de obtener financiación”. (Escudero Prado, 2003)

## **2.5 Hipótesis**

La rotación de inventarios incide significativamente en la liquidez de la empresa “Sus Materiales de Construcción Fraxi” del cantón Ambato.

## **2.6 Señalamiento de las variables**

### **2.6.1 Variable Independiente**

Rotación de Inventario

### **2.6.2 Variable Dependiente**

Liquidez

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1 Enfoque de la Investigación

La presente investigación será de carácter cualitativo debido a que se encuentra relacionado con la Contabilidad y Auditoría, es decir a través del estudio de campo se recogerá datos, los que serán tabulados para obtener resultados en forma objetiva a través de gráficos.

“La investigación cualitativa es un campo de investigación por derecho propio. Atraviesa disciplinas, campos y temáticas. Una compleja e interrelacionada familia de términos, conceptos y supuestos rodea al término investigación cualitativa. Estos incluyen las tradiciones asociadas con el foundationalism, positivismo, post-foundationalism, post-positivismo, post-estructuralismo, y las muchas perspectivas de investigación cualitativas, y/o métodos conectados con estudios culturales e interpretativos”. (Denzin & Lincoln, 2012)

“La investigación cualitativa busca comprender la realidad para intentar transformarla. El investigador tiene un papel preponderante. Recurre al entorno en que se desarrollan los fenómenos para realizar la investigación. Emplea como estrategias de obtención de información como “la observación, la entrevista, el análisis documental”. Los datos obtenidos con estas técnicas se plasman en textos para ser analizados, sin pretender la generalización de los resultados, (Bisquerra, 2012). A partir de estos conceptos, entendemos la investigación cualitativa como la comprensión del significado y sentido construido por los sujetos tanto de sus ideas, pensamientos y creencias así como de las acciones que realizan en los diferentes entornos de pertenencia. Implica un acercamiento del investigador a dichas subjetividades, para interpretar las descripciones que los individuos realizan de su ser y estar en el mundo”. (Balderas Gutierrez, 2013)

“La ciencia moderna registra varias maneras de concebir la investigación cualitativa. Algunos muestran inclinación a valorar diferentes aspectos de la investigación, ya sean los alcances de la indagación, los métodos o la epistemología. La contradicción entre los enfoques de investigación cualitativa y los convencionales no sólo se constituye en la contradicción metodológica, sino también aparece, en su carácter contradictorio, en el campo epistemológico. Es decir, que no sólo aparece en los instrumentos, sino en los procesos centrales que caracterizan la producción de conocimiento”. (González Ávila, 2014)

“Pasamos con las características que nos permite entender los aspectos centrales que la distinguen. Taylor y Bodgan, (1986) plantean las siguientes:

- Es inductiva, desarrolla conceptos a partir de los datos y no a la inversa, en que los datos permiten comprobar teorías.
- Visión como un todo, estudiando a los sujetos temporalmente y en su contexto.
- El investigador influye en la investigación aunque no sea su finalidad.
- Es comprensiva del actuar de los sujetos y sus descripciones.
- El investigador debe estar abierto a la información generada en la investigación.
- Busca dar voz a todos los sujetos de la situación a investigar.
- Es humanista su interés está centrado en las personas.
- Es importante la validez con base en lo expresado por la gente y no a la confiabilidad y reproducibilidad.
- Son importantes para investigarse todos los escenarios y personas.
- Se equipara con un arte, ya que el investigador articula su propio su método”. (Balderas Gutierrez, 2013)

“La investigación cualitativa abarca enfoques que por definición, no se basan en medidas numéricas. Se sirve de entrevistas en profundidad o de



análisis de materiales históricos. Utiliza el método discursivo e intenta estudiar de forma global un acontecimiento. Se dice cualitativa-humanista-discursiva”. (Campos Hernández , 2013)

Teniendo en cuenta que se realizará un análisis a la rotación de los inventarios y se determinará cómo afecta a la liquidez con el propósito de comprobar su razonabilidad.

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

#### **3.2.1 Investigación de Campo**

“En la investigación de campo cualitativa, esa casi siempre vital establecer una buena relación con los que está observando, sobre todo si sus observaciones incluyen entrevistas detalladas e interacciones en profundidad. Es importante para los investigadores de campo desarrollar la habilidad para controlar la conversación, de esta manera, deberán estar alertas a distracciones que apuntan a aspectos inesperadamente importantes de interés en la investigación”. (Babbie , The Basics of Social Research sixth edition, 2013)

“La investigación de campo es muy adecuado para el estudio de los procesos sociales a través del tiempo, por tanto el investigador de campo podría estar en condiciones de examinar los rumores y explosión final de un motín como eventos que actualmente ocurren en lugar de después de una reconstrucción de los hechos”. (Babbie, The Practice of Social Research, 2012)

“Los investigadores trabajan en grupos, por lo general uno o más profesores con un puñado de estudiantes de posgrado. Estos grupos tienen dos necesidades: inducción de nuevos talentos en su círculo y encontrar ayuda gratuita con la investigación de campo y otras actividades intensivas”. (Boles, 2013)

### **3.2.1 Investigación Bibliográfica - Documental**

“Una búsqueda bibliográfica es una recopilación sistemática de la información publicada relacionada con un tema. Es un proceso complejo y fundamental en el contexto de un proyecto de investigación. Una planificación de búsqueda bibliográfica requiere la preparación de una estrategia efectiva mediante la combinación de términos y conceptos con la ayuda de operadores lógicos”. (Vilanova, 2012)

La investigación bibliográfica – documental se utilizó en el marco teórico, recopilando datos de diversos autores sobre conceptos que mantienen concordancia con las dos variables en estudio, es decir, la rotación de inventarios y la liquidez.

Según, (Amador, 2011) “El objetivo de la investigación documental es elaborar un marco teórico conceptual para formar un cuerpo de ideas sobre el objeto de estudio y descubrir respuestas a determinados interrogantes a través de la aplicación de procedimientos documentales. Técnica documental que permite la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos. Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia”.

### **3.3 Nivel o tipo de Investigación**

Los tipos de investigación se refiere a la utilización de métodos y técnicas que serán útiles acorde al estudio de la realidad, dentro de un marco teórico y referencial que sirva de orientación y conducción en el proceso investigativo.

#### **3.3.1 Investigación Exploratoria**

“La investigación exploratoria permite precisar con mayor profundidad aspectos del problema, profundizando aquellas cuestiones no resueltas

con la información secundaria. La metodología utilizada en este tipo de diseños, de carácter cualitativo, permite proporcionar ideas pero no sacar conclusiones, ya que las muestras utilizadas no son lo suficientemente grandes para ese propósito". (García Ferrer, 2012)

Tendremos investigación exploratoria cuando no conocemos el tema por investigar, o cuando nuestro conocimiento es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más circunstanciales conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no. Para explorar un tema relativamente desconocido disponemos de un amplio espectro de medios para recolectar datos en diferentes ciencias: bibliografía especializada, entrevistas y cuestionarios hacia personas, observación participante (y no participante) y seguimiento de casos.

“Los estudios exploratorios son pequeñas muestras diseñados principalmente para adquirir puntos de vista e ideas sobre problemas de investigación, variables y cuestiones relacionadas con el problema. La recolección de información en la investigación exploratoria puede involucrar estrategias cuantitativas o cualitativas o la combinación de ambas. Este tipo de investigación a menudo conlleva la realización de entrevistas personales a personas con conocimientos de dentro o fuera de la organización, llamándose informantes clave”. (McNabb, 2012)

“Como su nombre lo expresa, la investigación explora la naturaleza del problema y es libre de proceder de cualquier manera que quiera. Cuando el investigador se embarca en un estudio exploratorio, su enfoque es muy flexible. Un estudio exploratorio está en la naturaleza de una investigación preliminar en la que el investigador no está suficientemente informado y, por lo tanto, inhábil de formular preguntas detalladas de investigación”. (Beri, 2013)

### **3.3.2 Investigación Descriptiva**

“Es un tipo de investigación que tiene como objetivo describir las cosas, eventos y fenómenos bajo investigación, para distinguirse así misma del tipo de investigación histórica, se enfoca en conocer y describir las cosas relacionadas con situaciones actuales en lugar de eventos que pertenecen al pasado”. (MANGAL & MANGAL , 2013)

“De la misma forma que con cualquier estudio de investigación, el primer paso en la investigación descriptiva es señalar un tema de interés, revisar la bibliografía pertinente y formular una pregunta de investigación basado con el problema identificado. Las preguntas en este tipo de investigación incluyen algunos elementos comunes, se especifica la población de interés, cómo es el conflicto de interés”. (Academic Dean Rueckert-Hartman College for Health Professions Regis University Denver Colorado Janet Houser, 2013)

“El análisis de contenido que se sitúa en el ámbito de la investigación descriptiva, busca descubrir los componentes básicos de un fenómeno determinado extrayéndolos de un contenido dado, a través de un proceso que se caracteriza por el intento de medición”. (López Noguero, 2011)

La investigación descriptiva se caracteriza por descripción precisa del fenómeno, primero clasifica y luego relaciona los elementos observados para lograr un mayor detalle. Responde: quién, qué, dónde, cuándo, cuántos.

La presente investigación se utiliza para frecuencias, promedios y otros cálculos estadísticos. A menudo el mejor enfoque, antes de la escritura de investigación descriptiva, es llevar a cabo un estudio. La investigación cuantitativa a menudo tiene el objetivo de la descripción, y los investigadores de seguimiento, con exámenes de por qué las observaciones existen y cuáles son las implicaciones de los hallazgos.

### **3.3.3 Investigación Correlacional**

“Su objetivo es revelar la relación entre distintas variables, así como ofrecer explicaciones de cómo las variaciones observadas entre las variables dependen unas de otras; describir el conjunto de relaciones existentes entre un grupo de variables que intervienen en un determinado fenómeno o contexto tratando de averiguar la magnitud y sentido de dicha relación en términos de covariación.” (Gutiérrez Pérez, 2013)

“Las hipótesis correlacionales especifican las relaciones entre dos o más variables, corresponden a los estudios correlacionales y establecen la asociación entre dos variables de estudio. Es bueno comprender que puede ocurrir que una investigación se inicie como correlacional (con una hipótesis de diferencia de grupos) y termine como explicativa (en los resultados se expongan los motivos de esas diferencias). Sin embargo, los estudios correlacionales se caracterizan por tener hipótesis correlacionales, hipótesis de diferencias de grupos o ambos tipos”. (Abreu, 2012)

“La investigación correlacional implica la recolección de dos conjuntos de datos y determina el grado en que covarían (o varían juntos). El conjunto de datos pueden ser obtenidos a partir del mismo grupo, en el mismo punto en el tiempo, o en dos o más puntos en el tiempo. También el conjunto de datos puede ser obtenido de dos o más grupos. En esencia el método correlacional es una forma particular de recolección y análisis de datos para descubrir la relación entre las variables y, dependiendo de los procedimientos de análisis de datos utilizados, las causas de un patrón de comportamiento”. (Martella, Ron Nelson, Morgan, & Marchand-Martella, 2013)

Para (Whitley & Kite, 2013) “la investigación correlacional puede desarrollarse de varias formas. Sin embargo, varios asuntos están involucrados en todas las formas de investigación correlacional.

Generalmente el uso de este tipo de investigación asume que la relación entre las variables independiente y dependiente es lineal, esto es, que la relación puede ser graficada como una línea recta”.

Algunos estadígrafos correlacionales y de significación son: coeficiente Ji o chi cuadrado, coeficiente phi, coeficiente de contingencia, prueba “T” de student, coeficiente “r” de Pearson.

Una diferencia respecto de las investigaciones descriptiva e histórica, es que proporciona indicios de la relación que podría existir entre dos o más cosas, o de que uno o más datos podrían predecir un resultado específico.

### **3.4 Población y Muestra**

#### **3.4.1 Población**

“Población es todo el grupo que un investigador desea estudiar, es todo el conjunto de las personas de interés para una pregunta de investigación particular. Como se puede imaginar, una población puede ser bastante grande por ejemplo, todo el conjunto de hombres en el planeta tierra. La población obviamente puede variar en tamaño desde muy grandes hasta muy pequeños, dependiendo sobre como el investigador defina la población. Adicionalmente la población no necesariamente consiste en personas, esta puede ser una población de animales, corporaciones, partes producidas en una fábrica o algo más que el investigador quiera estudiar”. (Gravetter & Wallnau, 2013)

“Una investigación típicamente se centrará en una colección bien definida de objetos que constituyen una población de interés. Cuando la información deseada está disponible para todos los objetos de la población, tenemos lo que se llama un censo. Por ejemplo en un estudio la población podría consistir en todas las cápsulas de gelatina de un tipo particular producida un período determinado”. (Devore, 2011)

Se puede considerar a la población como la totalidad de elementos o individuos que tienen determinadas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia o unidad de análisis.

La población objeto de investigación es finita y estará constituido por los directivos financieros de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi del cantón Ambato” los mismos que están involucrados en el manejo de inventarios y su liquidez.

### **3.4.1 Muestra**

“Es un conjunto de individuos seleccionados de una población, generalmente con la intención de representar a la población en un estudio de investigación. Una muestra pretende ser representativa de su población, y siempre debería ser identificada en términos de la población de la que fue seleccionada”. (Gravetter & Wallnau, 2013)

“Donde se utiliza una muestra para representar una población objeto de estudio, suele haber algún error entre el verdadero parámetro de la población y el estadístico de contraste utilizado para estimarla. El tamaño de la muestra para un estudio depende de un número de factores, esto puede requerir un poco de estudio exploratorio que proporciona una indicación de las estadísticas de la muestra que se pueden encontrar en un estudio más amplio”. (O'Donoghue, 2013)

Para que una muestra sea representativa, y por tanto útil, debe de reflejar las similitudes y diferencias encontradas en la población, ejemplificar las características de las mismas. Cuando decimos que la muestra es representativa indicamos que reúne aproximadamente las características de la población que son importantes para la investigación.

Para el presente trabajo no se calculara muestra, se trabajara con toda la población, es decir no se realizara muestreo pero la forma de cálculo se da a conocer a continuación.

$$n = \frac{Z^2 N p q}{(N - 1)^2 e^2 + Z^2 p q}$$

Simbología:

Z = nivel de confianza

N = población

E = error

p = probabilidad de éxito

q = probabilidad de fracaso

n = muestra



### 3.5 Operacionalización de Variables

#### 3.5.1 Variable Independiente: Rotación de Inventarios

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES CATEGORICAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA E INSTRUMENTO
<p>La rotación del inventario es uno de los indicadores empleados para el control de gestión de la función logística o comercial de una empresa. La rotación del inventario expresa el número de veces o vueltas que se han renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima, de todas las existencias que se tienen en stock, etc.) durante un período</p>	<p>INDICADORES DE EFICIENCIA</p>	<p>Rotación del activo total</p>	<p>¿Considera que ha crecido a través del tiempo el índice de rotación del activo total?</p>	<p>Encuesta</p>
		<p>Rotación de cuentas por cobrar</p>	<p>¿Conoce el número de veces que se ha utilizado el activo total para generar ventas?</p> <p>¿Identifica claramente el número de veces que se ha recuperado las ventas a crédito?</p>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>
		<p>Plazo medio de cuentas por cobrar</p>	<p>¿Ha otorgado plazos de cobro reducidos respecto a la competencia?</p> <p>¿Conoce el número de días que se demora para recuperar las ventas a crédito?</p>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>
			<p>¿Ha incrementado el monto</p>	

			de la cartera de cuentas por cobrar?	Encuesta
		Rotación de cuentas por pagar	¿Sabe con claridad el número de veces que se ha cancelado las compras a crédito?	Encuesta
			¿Considera que se debe elevar la rotación de cuentas por pagar?	Encuesta
		Plazo medio de cuentas por pagar	¿Conoce cuántos días se demora en cancelar sus compras a crédito?	Encuesta
			¿Considera adecuado el tiempo de demora en la cancelación de compras a crédito?	Encuesta
		Rotación de inventarios	¿La actual rotación de inventarios permite cumplir con las metas financieras?	Encuesta
			¿Considera adecuado el grado de satisfacción de clientes cuando realizan la compra?	Encuesta
	INDICADORES DE EFICACIA	Grado de satisfacción de clientes con relación a los pedidos	¿Logra alcanzar la venta	

			total del pedido realizado por el cliente?	Encuesta
		Quejas reportadas por el cliente	¿Consideraría la renovación de procedimientos para reducir al mínimo las quejas?	Encuesta
			¿Cree usted que se da un manejo adecuado a las quejas reportadas?	Encuesta
		Servicio al cliente	¿Cree oportuno y ágil el servicio que se da a los clientes?	Encuesta
	INDICADORES DE CALIDAD		¿Consideraría apropiado mejorar el servicio?	Encuesta
		Nivel de aceptación del servicio	¿Considera que hay aceptación del servicio ofrecido?	Encuesta
			¿Considera que hay aumento en la afluencia de clientes?	Entrevista

Tabla No. 1 Operacionalización variable independiente

Elaborado por: Fabricio Villacís

### 3.5.2 Variable Dependiente: Liquidez

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES CATEGORICAS	INDICADORES	ITEMS	TECNICA E INSTRUMENTO
La capacidad de un activo para ser convertido en dinero en efectivo de forma rápida sin pérdida de su valor. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez, La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.	INDICADORES DE LIQUIDEZ	<p>CAPITAL DE TRABAJO NETO</p> <p>INDICE DE SOLVENCIA (RELACION CORRIENTE)</p> <p>INDICE DE LIQUIDEZ (PRUEBA ACIDA)</p>	<p>¿Se encuentra en condiciones de realizar inversiones temporales?</p> <p>¿El monto de los recursos económicos destinados a cubrir las obligaciones a corto plazo es adecuado?</p> <p>¿Conoce de cuánto dinero dispone la empresa para cancelar cada dólar del pasivo corriente?</p> <p>¿Cree necesario incrementar la cantidad de recursos económicos disponibles para cancelar obligaciones?</p> <p>¿Considera adecuado su capacidad de pago del pasivo corriente?</p>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta Entrevista</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>

			¿Está de acuerdo en implementar liquidaciones de mercadería para mejorar el rendimiento financiero?	Encuesta
		INDICE DE LIQUIDEZ INMEDIATA	¿Considera adecuada la cantidad de efectivo disponible para cubrir obligaciones vencidas?	Encuesta
			¿Estaría de acuerdo en liquidar inversiones temporales si las hubiere para cancelar obligaciones inmediatas?	Encuesta
		LIQUIDEZ DEL ACTIVO CORRIENTE	¿Ha tomado en cuenta el tiempo que le tomaría vender el inventario para cancelar obligaciones?	Encuesta

Tabla No. 2 Operacionalizacion variable dependiente

Elaborado por: Fabricio Villacís

### 3.6 Plan de recolección de información

“Las preguntas de investigación y las proposiciones teóricas servirán de referencia o punto de partida para la recolección de datos desde los distintos niveles del análisis del caso, y para su posterior análisis. Se sugiere la utilización de varias fuentes de datos y el cumplimiento del principio de triangulación para garantizar la validez interna de la investigación, esto ayudará a verificar si los datos obtenidos guardan relación entre sí”. (Martínez Carazo, 2011)

“La estadística descriptiva utiliza técnicas de recolección de datos y análisis que produce informes relativos a las medidas de tendencia central, variación y correlación. La combinación de su resumen de características y estadísticas correlacionales, junto con su enfoque en los tipos específicos de preguntas de investigación, métodos y resultados es lo que distingue a la investigación descriptiva de los demás tipos de investigación”. (Abreu, 2012)

#### a) *¿Para qué?*

La recolección de la información permitirá cumplir con el objetivo general de la investigación que es Determinar la incidencia de la rotación de inventarios en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” para la toma de decisiones.

#### b) *¿De qué personas u objetos?*

Para la presente investigación se indagará al gerente de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del Cantón Ambato, además de la información financiera.

#### c) *¿Sobre qué aspectos?*

Sobre la rotación de inventarios y liquidez.

d) *¿Quién o quiénes?*

El investigador para el presente trabajo es Fabricio Villacís

e) *¿A quiénes?*

Las personas que proporcionaran la información serán Gerente y Contador general.

f) *¿Cuándo?*

El desarrollo del trabajo de campo se realizará en el segundo trimestre del 2014

g) *¿Dónde?*

El lugar seleccionado para la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos será la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” de la provincia de Tungurahua cantón Ambato ubicado en el km 7 vía a Guaranda s/n y vía antigua a Santa Rosa.

h) *¿Cuántas veces?*

La técnica de recolección de información ha sido aplicada una sola vez, puesto que se trata de una investigación de carácter transversal.

i) *¿Cómo?*

La técnica principal utilizada para obtener la información será la encuesta por cuanto constituye un método descriptivo con el que se pueden las ideas y opiniones de los involucrados respecto a la problemática.

j) *¿Con que?*

El instrumento que se utilizará en la investigación consiste en un cuestionario.

### **3.7 Plan de procesamiento de la información**

Para el caso del presente estudio el procesamiento de datos comprenderá:

a) Revisión de la información:

Es decir una limpieza de información defectuosa como contradictoria, incompleta o no pertinente.

b) Repetición de la recolección:

En casos individuales para corregir errores de contestación.

c) Tabulación según variables de cada hipótesis:

Manejo de información y estudio estadístico de datos y presentación de la información.



## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

Se ha desarrollado la presente investigación en los predios de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi del Cantón Ambato”, en base a la información proporcionada por la misma. Cabe reiterar que proveyeron todos los datos necesarios para cumplir con los objetivos de la investigación.

En el presente capítulo se da a conocer el análisis y la interpretación de los resultados, obtenidos a través del uso de la encuesta dirigida a la administración y empleados.

La tabulación de datos se efectuó mediante una hoja de cálculo de Excel, incorporada mediante una tabla en la que se encuentra las opciones que tiene cada pregunta, la frecuencia, y frecuencia representada en porcentajes, su propósito es informar de manera sencilla la interpretación de los resultados obtenidos en las encuestas.

Para la tabulación de los datos se utilizó el gráfico circular, el cual muestra la contribución de cada valor respecto al total, y el porcentaje de equivalencia para una mejor percepción y explicación, asimismo cada pregunta presenta análisis e interpretación individual.

#### 4.1.1 Encuesta dirigida a la administración y gerencia

1.- Actualmente no se utiliza indicadores financieros ni de gestión para medir el rendimiento de la empresa. ¿Conoce con certeza que es la rotación de inventario?

Tabla No. 3 Rotación de Inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	60%
No	2	40%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 5 Rotación de Inventario



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

#### Análisis

Los datos dan a conocer que del total de la información procesada el 60% del personal conoce plenamente que es la rotación de inventario, mientras el 40% restante no saben con certeza que es.

#### Interpretación

El personal ha concluido que desconoce que es la rotación de inventarios o lo que tiene relación con indicadores financieros o de gestión, y solo conocen una administración empírica.

2.- Los indicadores ayudan a medir la efectividad de distintas actividades e interpretar resultados dentro de la empresa. ¿Se analiza adecuadamente la rotación de inventario para determinar cuántas veces se convierte en dinero o cuentas por cobrar?

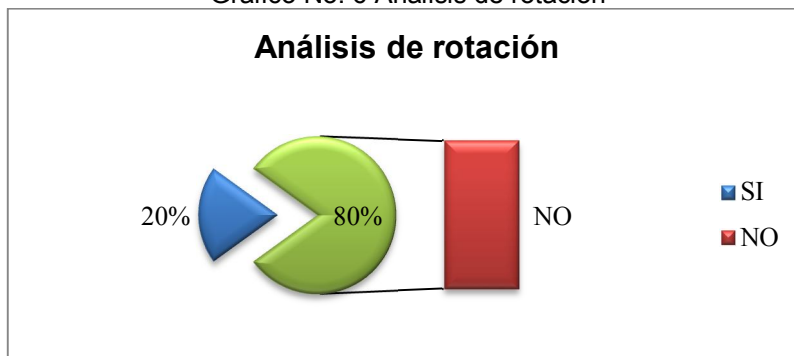
Tabla No. 4 Análisis de rotación de inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 6 Análisis de rotación



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Los datos obtenidos dan a conocer que del total de la información procesada, el 80% concuerda con que no se analiza la rotación de inventario, caso contrario da a conocer el 20% que manifiesta que sí.

## Interpretación

El personal encuestado ha concluido que no analizan adecuadamente la rotación de inventarios y desconocen cuántas veces se convierte en dinero efectivo o cuentas por cobrar, además omiten otros indicadores que ayudarían a medir la efectividad de las actividades llevadas a cabo dentro de la empresa.

3.- Actualmente utiliza el método UEPS para la valuación del inventario.  
 ¿Está de acuerdo con el método utilizado para este propósito?

Tabla No. 5 Método de valuación del inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
 Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 7 Método de valuación del inventario



Elaborado por: Fabricio Villacís  
 Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Los datos de la gráfica muestran que el 80% de encuestados no están de acuerdo con el actual método de valuación de inventario, consecuentemente el 20% si acepta este método.

### Interpretación

El personal encargado manifiesta que no ha sido adecuado el actual método y no está acorde a las necesidades de la empresa, asimismo han desestimado la opción de buscar mecanismos adicionales para mantener actualizado el inventario. Por desconocimiento no han considerado que las NIIF no permiten la aplicación del método UEPS porque el inventario queda subvalorado.

4.- ¿Está de acuerdo con que una baja rotación de inventario puede afectar la liquidez de la empresa?

Tabla No. 6 Baja rotación de inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 8 Baja rotación de inventario



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

El 100% del personal encuestado está de acuerdo con que una baja rotación del inventario disponible para la venta afectaría la liquidez de la empresa.

### Interpretación

El personal da a conocer que están al tanto de la consecuencia de una disminución en la rotación de inventario, y conllevaría a problemas de liquidez y por tanto de rentabilidad, además desconocen que pueden ser ocasionados por razones ajenas a la empresa.

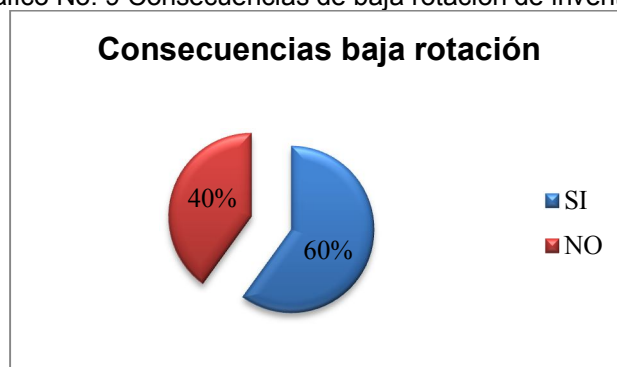
5.- La desinformación ocasiona desconocimiento de causas y efectos sobre un mal manejo de inventarios. ¿Conoce plenamente las consecuencias de una baja rotación de inventarios?

Tabla No. 7 Consecuencias de baja rotación de inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	60%
No	2	40%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 9 Consecuencias de baja rotación de inventarios



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Los datos de las gráficas muestran que el 60% de los encuestados conocen oportunamente cuales son las principales consecuencias de una baja rotación de inventarios, mientras que el 40% restante no conoce.

### Interpretación

El personal encuestado ha logrado concientizar sobre las consecuencias que resultarían de una baja rotación de inventarios, adicionalmente no han conseguido mantener un nivel de inventario óptimo.

6.- El inventario es analizado anualmente al término del ejercicio económico. ¿Considera oportuno la frecuencia con que se analiza la rotación de inventario?

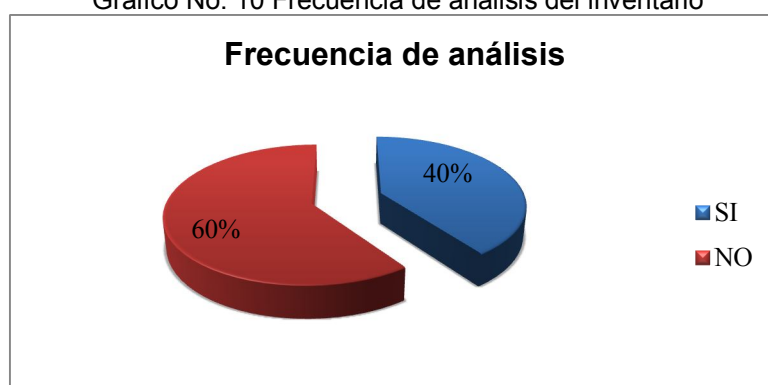
Tabla No. 8 Frecuencia de análisis del inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	40%
No	3	60%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 10 Frecuencia de análisis del inventario



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Los datos muestran que del total de los datos analizados el 40% considera que es oportuno el período de tiempo con que se analiza la rotación del inventario y el 60% no lo considera así, puesto que se debería contar con información más actualizada.

### Interpretación

El personal concluye que no es oportuno el período de tiempo que consideran necesario para analizar la rotación de inventario y empíricamente no pueden mantener información verificable y actualizada con lo procedimientos que han venido utilizando.

7.- El inventario es acumulado según el orden de recepción de adquisiciones ¿Está de acuerdo con la forma de almacenamiento?

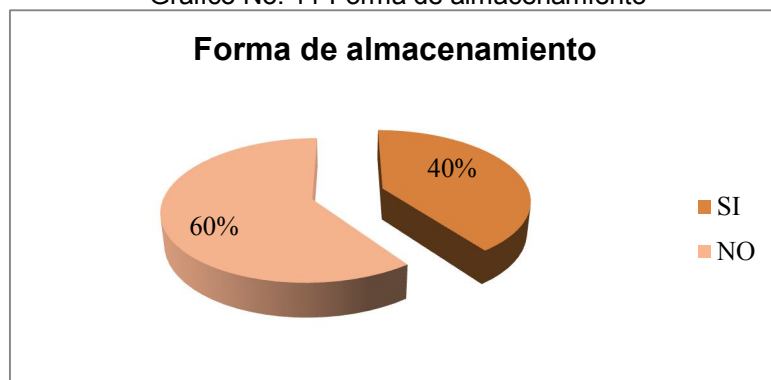
Tabla No. 9 Forma de almacenamiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	40%
No	3	60%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 11 Forma de almacenamiento



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Los gráficos dan a conocer que el 40% de los encuestados se encuentran de acuerdo con la forma actual de almacenamiento, caso contrario da a conocer el 60% restante que no está conforme.

### Interpretación

Llegaron a la conclusión que han sabido adaptar sus necesidades ha esta forma de almacenamiento, aprovechando la facilidad de recepción y almacenamiento que este método de almacenaje brinda, sin embargo, concuerdan que no es eficiente al momento de despachar mercadería.



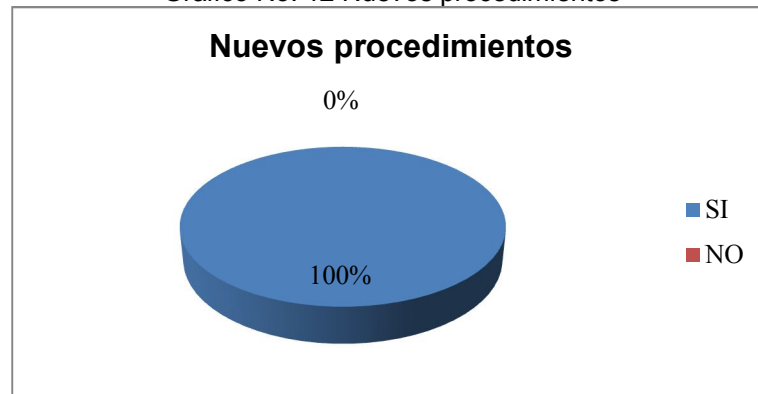
8.- La forma actual de almacenamiento crea conflictos a la hora de despachar el inventario. ¿Estaría de acuerdo en aplicar nuevos procedimientos para mejorar su forma de almacenar?

Tabla No. 10 Nuevos procedimientos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 12 Nuevos procedimientos



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

El 100% del personal encuestado da a conocer que estaría de acuerdo en aplicar nuevos procedimientos que mejoren la forma de almacenamiento actual.

### Interpretación

El personal concluye que no han aplicado nuevos procedimientos que mejoren el almacenaje y distribución, debido a que estos procedimientos venían haciéndolos empíricamente y a través del tiempo se han adaptado a los mismos.

9.- ¿Está de acuerdo con el número de personal utilizado para manejar el inventario?

Tabla No. 11 Número de personal

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 13 Número de personal



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

El 100% del personal encuestado da a conocer que es suficiente el número de empleados que están a cargo del manejo de inventarios.

### Interpretación

El personal manifiesta que es suficiente el personal que actualmente se encarga del manejo de inventario en sus etapas de almacenamiento y comercialización.

10.- El personal encargado no ha sido capacitado sobre cómo debería almacenar el inventario ¿Está de acuerdo en capacitar al personal para mejorar los procedimientos?

Tabla No. 12 Capacitación al personal

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 14 Número de personal



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Las gráficas muestran que el 80% estaría conforme con capacitar al personal para mejorar los procedimientos, mientras el 20% no lo considera oportuno.

## Interpretación

Han dado a conocer que no se capacitan en temas como gestión de inventarios, indicadores de gestión y financieros, que ayudaría a renovar procedimientos cotidianos y podrían beneficiar los resultados obtenidos al final del período.

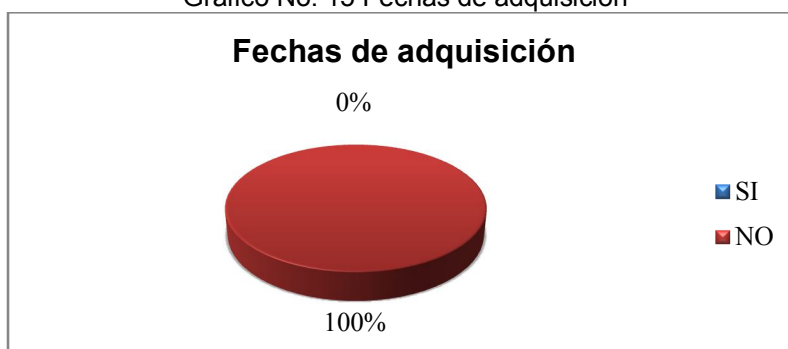
11.- Los proveedores se acercan indistintamente dos veces al mes para ofrecer sus productos ¿Se han coordinado fechas de adquisición para evitar acumulación del mismo?

Tabla No. 13 Fechas de adquisición

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 15 Fechas de adquisición



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Las gráficas muestran que de la información procesada el 100% de los encuestados indican que no se han coordinado fechas de adquisición.

### Interpretación

Concluyen que al no coordinar fechas de adquisición tienen como resultado acumulaciones innecesarias, repercutiendo negativamente en la rotación de inventarios.

12.- Se ha reducido la cantidad de artículos adquiridos para la venta en el último semestre. ¿Está de acuerdo con que se encuentra balanceado el suministro de inventario con la demanda?

Tabla No. 14 Suministro de inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 16 Suministro de inventario



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Las gráficas muestran que de la información procesada el 80% está de acuerdo con que se encuentra balanceado el inventario atendiendo las necesidades de los consumidores, mientras el 20% no está de acuerdo.

## Interpretación

El personal concluye que mantener equilibrado el inventario para satisfacer la demanda minimizando faltantes y evitando excedentes es importante, pero actualmente no sucede esto porque han administrado según su experiencia en el negocio.

13.- Los beneficios económicos obtenidos por las empresas varían según el sector económico al que pertenecen. ¿Concuerda que el índice de rotación de inventario varía a través de las empresas comerciales y de manufactura?

Tabla No. 15 Variación de índices a través de empresas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 17 Variación de índices a través de empresas



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

El 100% de la información obtenida manifiesta que concuerdan en que el índice de rotación de inventarios varía dependiendo el sector comercial al que pertenece la empresa.

### Interpretación

El personal concluye que desconocen sobre indicadores y cómo varía a través del sector comercial al que pertenecen esta clase de empresas.

14.- Compararse con empresas grandes del mismo sector comercial ayuda al mejoramiento continuo. ¿Estaría de acuerdo en comparar su índice de rotación con el promedio de la industria?

Tabla No. 16 Comparación de índices

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 18 Comparación de índices



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Las gráficas muestran que de la información procesada el 80% de los encuestados creen oportuno comparar su índice con el promedio de la industria y hacer un análisis comparativo para determinar falencias, mientras que el 20% no está de acuerdo.

## Interpretación

De este resultado concluyeron que no se han comparado con empresas de mayor tamaño y desconocen que podría ayudarles a buscar nuevas estrategias que mejoren el rendimiento financiero, además de determinar posibles desventajas.

15.- El aprovisionamiento de mercadería ayuda a prevenir desabastecimiento como resultado de causas ajenas a la empresa. ¿Está de acuerdo con aprovisionar mercadería para evitar desabastecimiento?

Tabla No. 17 Aprovisionamiento de mercadería

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 19 Aprovisionamiento de mercadería



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

El total de los encuestados ha manifestado estar de acuerdo en aprovisionar mercadería tratando de cubrir carencias y no caer en excedentes innecesarios que incrementen costos.

### Interpretación

El personal concluye que provisionar oportunamente el inventario de mercadería ayudará a prevenir desabastecimientos futuros que ocasionalmente son consecuencia indirecta de agentes económicos ajenos a la administración de la empresa.



16.- La liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en efectivo de manera inmediata sin que pierdan su valor. ¿Conoce con certeza que es la liquidez?

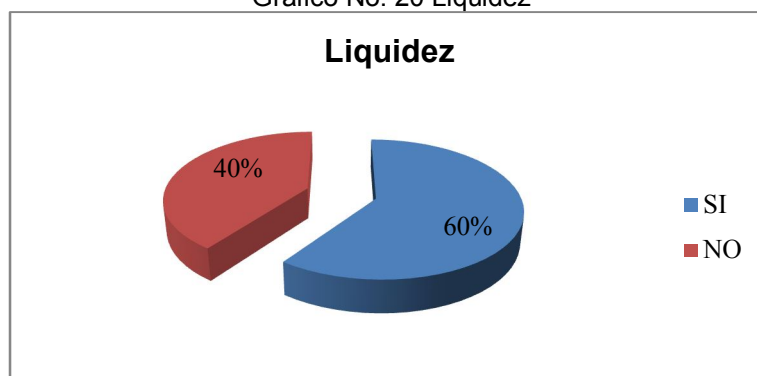
Tabla No. 18 Liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	60%
No	2	40%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 20 Liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Los datos dan a conocer que del total de la información procesada el 60% conocen sobre liquidez, mientras el 40% restante no saben que es.

## Interpretación

Concluyen que conocen sobre la liquidez, y para un manejo adecuado de este indicador se deberán capacitar continuamente enfocados en mejorar el rendimiento de la empresa.

17.- ¿Está de acuerdo con que la liquidez influye en el rendimiento financiero de la empresa?

Tabla No. 19 Influencia de la liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 21 Influencia de la liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

La información analizada da a conocer que el 100% está de acuerdo con que la liquidez influye en la rentabilidad de la empresa.

### Interpretación

El personal acuerda que el rendimiento financiero se ve afectado en parte por la liquidez que mantiene la empresa para solventar sus obligaciones financieras.

18.- ¿Conoce con claridad cuál es el activo con mayor liquidez?

Tabla No. 20 Activo mayor liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	20%
No	4	80%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 22 Activo mayor liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

La información analizada da a conocer que el 80% de los encuestados no conocen con certeza cuál es el activo más líquido que posee la empresa, lo contrario sucede con el 20% restante.

### Interpretación

De este resultado define el personal que es importante conocer cuál es el activo más líquido debido a que la empresa debe tener la suficiente liquidez para afrontar obligaciones y aprovechar oportunidades de inversión.

19.- ¿Conoce con certeza cuál es el activo con menor liquidez?

Tabla No. 21 Activo menor liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	5	100%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 23 Activo menor liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

La información procesada muestra que el 100% no conoce con certeza cuál es el activo menos líquido que posee la empresa.

### Interpretación

Con el resultado alcanzado concluyen que es importante conocer cuál es el activo menos líquido, dado que si la empresa enfrenta obligaciones financieras deberá obtener dinero rápidamente para solventar las mismas.

20.- ¿Está de acuerdo con que otras empresas del mismo sector comercial tienen niveles de liquidez similares?

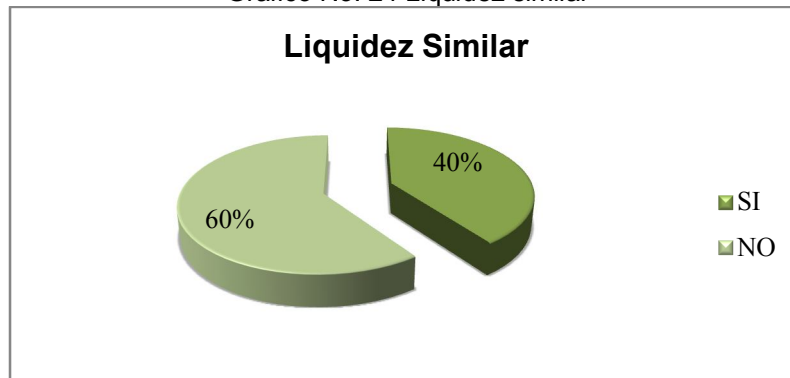
Tabla No. 22 Liquidez similar

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	40%
No	3	60%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 24 Liquidez similar



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Las gráficas dan a conocer que el 40% cree que empresas del mismo sector comercial poseen niveles de liquidez similares. Caso contrario sucede con el 60% que concuerda en que no es así.

## Interpretación

Del logro alcanzado de esta pregunta el personal pudo deducir que, la falta de información induce a conocimientos equívocos sobre otras causas

que afectan a la liquidez de las empresas así sean del mismo sector económico.

21.- ¿Está de acuerdo con que el análisis de la liquidez está conexo con otros aspectos del análisis financiero?

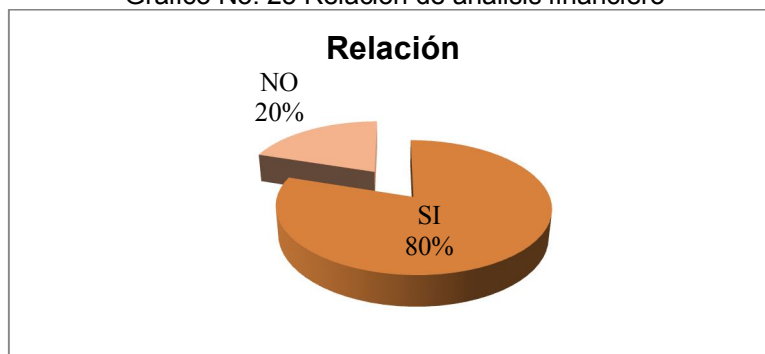
Tabla No. 23 Relación de análisis

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 25 Relación de análisis financiero



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Las gráficas dan a conocer que el 80% si está de acuerdo con que el análisis de la liquidez se relaciona con otros aspectos del análisis financiero, mientras el 20% no está de acuerdo.

## Interpretación

Con el resultado obtenido de esta pregunta el personal pudo determinar que el análisis de la liquidez es parte esencial del análisis financiero, es por esto que si existe relación.

22.- ¿Está de acuerdo con que ha evolucionado la liquidez de la empresa?

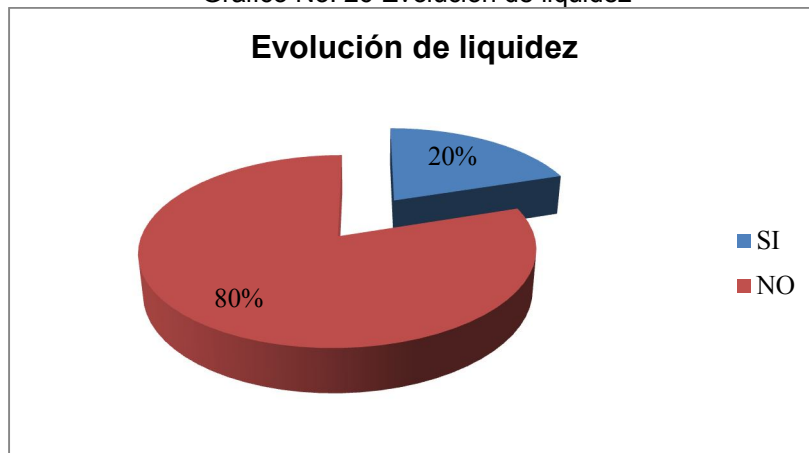
Tabla No. 24 Evolución de liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100%
No	4	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 26 Evolución de liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Las gráficas dan a conocer que el 20% se manifiesta de acuerdo en que ha evolucionado la liquidez pero el 80% no lo considera así.

### Interpretación

El personal concluye que mantener buenos procedimientos de control interno ayudaría a mejorar la administración y gestión del inventario, e identificar posibles activos ociosos que de igual forma afectarían los resultados económicos que se obtendrán al final del ejercicio económico.

23.- ¿Concuerda con que la rotación de inventarios influye sobre la liquidez?

Tabla No. 25 Influencia sobre liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 27 Influencia sobre liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

El 100% del personal encuestado da a conocer que la rotación de inventarios si influye sobre la liquidez, y 0% estuvo en desacuerdo con esta interrogante.

### Interpretación

Con el resultado alcanzado el personal da a conocer que la rotación de inventarios si influye en la liquidez de la empresa, mientras mayor sea la rotación de inventarios en diferentes períodos dentro del año obtendrá mejores oportunidades de hacer frente a obligaciones contraídas sin necesidad de vender otros activos o recurrir a créditos.



24.- Entendiendo que la necesidad de liquidez es el tiempo que creemos, podríamos necesitar de regreso el dinero de la inversión. ¿Concuerda que la necesidad de liquidez se ve afectada según el sector comercial al que pertenece la empresa?

Tabla No. 26 Necesidad de liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 28 Necesidad de liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Los datos exhiben que el 80% coinciden que la necesidad de liquidez si se ve afectada por el sector comercial al que pertenece la empresa, mientras el 20% está en desacuerdo.

## Interpretación

Con el resultado alcanzado concluyen que la necesidad de liquidez de la empresa si se ve afectado por el sector comercial al que pertenece, se debe tener en cuenta que período de tiempo sería adecuado para cubrir oportunamente sus obligaciones presentes y a largo plazo.

25.- El riesgo de liquidez se considera como la posibilidad de que una empresa no sea capaz de atender sus compromisos de pago a corto plazo. ¿Está de acuerdo con que la empresa ha incurrido en iliquidez ocasionado por causas ajenas a la administración?

Tabla No. 27 Riesgo de liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 29 Riesgo de liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Los datos de las gráficas muestran que el 80% está de acuerdo con que se ha incurrido en falta de liquidez como consecuencia de causas ajenas a la administración de la empresa, mientras el 20% no está de acuerdo.

## Interpretación

Con el resultado alcanzado se determina que existen otros factores externos a la administración que pueden ocasionar problemas de liquidez como fluctuaciones de precios, entorno político-económico.

26.- Una forma de obtener liquidez en cualquier empresa es a través del Factoring, que es una línea de financiación que permite recibir el dinero que está pendiente por pago de facturas inmediatamente. ¿Estaría de acuerdo en aplicar nuevos procedimientos para generar liquidez de forma inmediata?

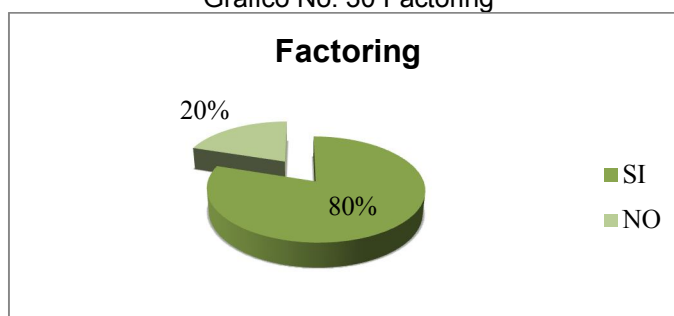
Tabla No. 28 Factoring

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 30 Factoring



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

## Análisis

Los datos de las gráficas muestran que el 80% está de acuerdo en aplicar nuevos procedimientos como Factoring para obtener liquidez inmediatamente, pero el 20% no está de acuerdo por desconocimiento a garantías y convenios que exigirán las entidades financieras de ser el caso.

## Interpretación

Instrumentos de financiación a corto plazo como el Factoring que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas, pueden ayudar

a la gestión de cobro de facturas emitidas a crédito, ayudando a solventar eficientemente la liquidez.

27.- ¿Conoce con certeza que producto del inventario disponible para la venta posee mayor grado de liquidez?

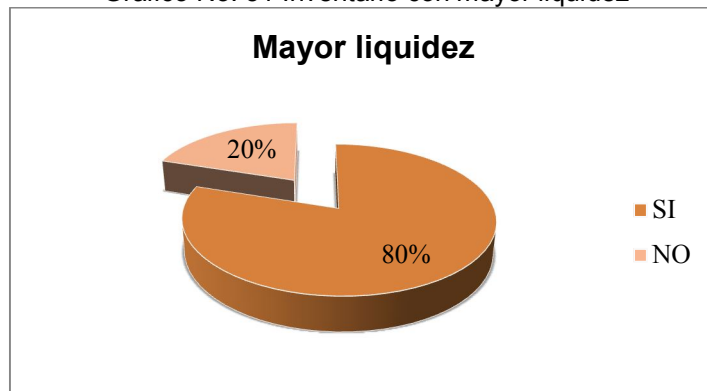
Tabla No. 29 Inventario con mayor liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 31 Inventario con mayor liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Los datos obtenidos dan a conocer que el 80% del personal encuestado conoce con certeza que producto del inventario disponible para la venta posee mayor grado de liquidez mientras el 20% no conoce.

### Interpretación

El personal pudo concluir que conocen el grado de liquidez que poseen algunos artículos disponibles para la venta.

28.- ¿Conoce con certeza que producto del inventario disponible para la venta posee menor grado de liquidez?

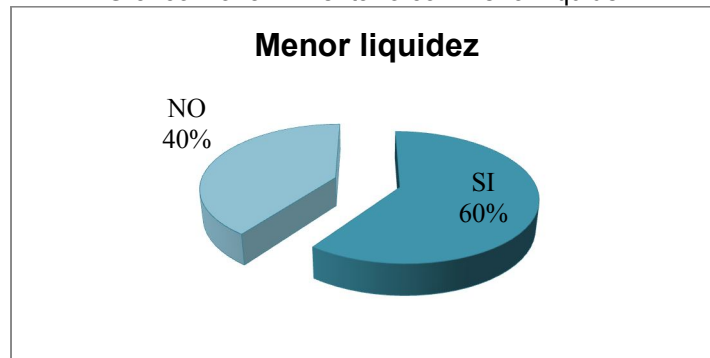
Tabla No. 30 Inventario con menor liquidez

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	60%
No	2	40%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 32 Inventario con menor liquidez



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Los datos obtenidos dan a conocer que el 60% del personal encuestado conoce con certeza que producto del inventario disponible para la venta posee menor grado de liquidez mientras el 40% no conoce.

### Interpretación

Con el resultado alcanzado se puede concluir que el desconocimiento se produce por despreocupación en adquirir mejores conocimientos que ayudaría a mejorar el desempeño general de la empresa.

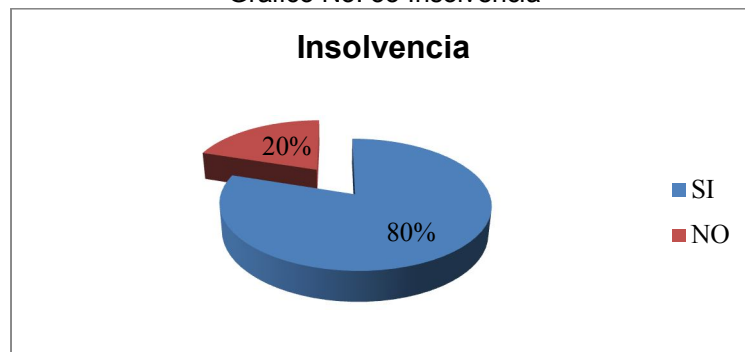
29.- La insolvencia es una situación que enfrentan las empresas cuando ya no existe forma alguna de poder pagar sus deudas. ¿Está de acuerdo con que mantener problemas de liquidez en la empresa puede conducir a la insolvencia?

Tabla No. 31 Insolvencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 33 Insolvencia



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

Las gráficas dan a conocer que el 80% está de acuerdo en que si llegase a mantener problemas de liquidez sería muy probable caer en insolvencia, caso contrario sucede con el 20% restante que no piensa de igual manera.

### Interpretación

Mantener problemas de liquidez además de otras causas puede llevar a insolvencia que se produce cuando sus activos no son suficientes para respaldar sus pasivos.

30.- Un fondo de contingencia es la cantidad de dinero en efectivo provisionado de forma independiente a las demás cuentas para solventar imprevistos reales. ¿Estaría de acuerdo en provisionar dinero para hacer frente a problemas de liquidez futuros?

Tabla No. 32 Fondo de contingencia

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	80%
No	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

Gráfico No. 34 Fondo de contingencia



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Análisis

La información obtenida a través de las gráficas da a conocer que el 80% de los encuestados está de acuerdo en provisionar un fondo para hacer frente de manera fácil a problemas de liquidez futuros, caso contrario el 20% no está de acuerdo.

### Interpretación

Mantener un fondo económico permanente destinado a solventar únicamente problemas de liquidez podría ayudar a manejar eficientemente como resolver en parte este problema.

## **4.2 VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS**

Realizada la investigación de campo y subsiguientemente efectuadas las encuestas al nivel administrativo, se procede a plantear la hipótesis, aplicando la estimación estadística “t de student”, con la cual se verificará y comprobará la hipótesis planteada, este estadístico se calcula a través de datos cualitativos.

### **4.2.1 Planteamiento de la hipótesis**

#### **Modelo Lógico**

##### **Hipótesis Nula ( $H_0$ ):**

La rotación de inventario no influye significativamente en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato.

##### **Hipótesis Alternativa ( $H_1$ ):**

La rotación de inventario influye significativamente en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato.

#### **Modelo Matemático**

$$H_0: O = E$$

$$H_1: O \neq E$$

Es dar a conocer que la hipótesis nula en la frecuencia observada (O) es igual a la frecuencia esperada (E), contrariamente, en la hipótesis alterna la frecuencia observada (O) es diferente a la frecuencia esperada (E).



## Modelo Estadístico

El modelo estadístico que se presentará, corresponde a muestras independientes de t de student:

Fórmula:

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

En donde:

$P_1$  = Proporción de la pregunta 1

$P_2$  = Proporción de la pregunta 2

$\hat{p}$  = Porcentaje de acierto

$\hat{q}$  = Porcentaje de fracaso

$n_1$  = Población pregunta 1

$n_2$  = Población pregunta 2

## Grados de libertad

$$gl = n_1 + n_2 - 2$$

## Regla de decisión

$$1 - 0.05 = 0.95$$


$$gl = n_1 + n_2 - 2$$

$$gl = 5 + 5 - 2$$

$$gl = 8$$

Al 95% de nivel de confianza y con 8 grados de libertad (gl) t de student tabular se encuentra entre  $\pm 2,306$ . Se acepta la hipótesis nula ( $H_0$ ), si el valor de t de student calculado es menor o igual a t de student tabular, caso contrario esta se rechaza con un nivel de significación de 0,05 y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ).

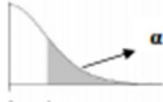
Tabla No. 33 Tabla de valores críticos de la distribución t de Student



**Niveles de Significancia DOS COLA**

	0.500	0.250	0.200	0.100	0.050	0.025	0.020	0.010	0.005
1	1.00	2.41	3.08	6.31	12.71	25.45	31.82	63.66	127.32
2	0.82	1.60	1.89	2.92	4.30	6.21	6.96	9.92	14.09
3	0.76	1.42	1.64	2.35	3.18	4.18	4.54	5.84	7.45
4	0.74	1.34	1.53	2.13	2.78	3.50	3.75	4.60	5.60
5	0.73	1.30	1.48	2.02	2.57	3.16	3.36	4.03	4.77
6	0.72	1.27	1.44	1.94	2.45	2.97	3.14	3.71	4.32
7	0.71	1.25	1.41	1.89	2.36	2.84	3.00	3.50	4.03
8	0.71	1.24	1.40	1.86	2.31	2.75	2.90	3.36	3.83
9	0.70	1.23	1.38	1.83	2.26	2.69	2.82	3.25	3.69
10	0.70	1.22	1.37	1.81	2.23	2.63	2.76	3.17	3.58
11	0.70	1.21	1.36	1.80	2.20	2.59	2.72	3.11	3.50
12	0.70	1.21	1.36	1.78	2.18	2.56	2.68	3.05	3.43
13	0.69	1.20	1.35	1.77	2.16	2.53	2.65	3.01	3.37
14	0.69	1.20	1.35	1.76	2.14	2.51	2.62	2.98	3.33
15	0.69	1.20	1.34	1.75	2.13	2.49	2.60	2.95	3.29
16	0.69	1.19	1.34	1.75	2.12	2.47	2.58	2.92	3.25
17	0.69	1.19	1.33	1.74	2.11	2.46	2.57	2.90	3.22
18	0.69	1.19	1.33	1.73	2.10	2.45	2.55	2.88	3.20
19	0.69	1.19	1.33	1.73	2.09	2.43	2.54	2.86	3.17
20	0.69	1.18	1.33	1.72	2.09	2.42	2.53	2.85	3.15
21	0.69	1.18	1.32	1.72	2.08	2.41	2.52	2.83	3.14
22	0.69	1.18	1.32	1.72	2.07	2.41	2.51	2.82	3.12
23	0.69	1.18	1.32	1.71	2.07	2.40	2.50	2.81	3.10
24	0.68	1.18	1.32	1.71	2.06	2.39	2.49	2.80	3.09
25	0.68	1.18	1.32	1.71	2.06	2.38	2.49	2.79	3.08
26	0.68	1.18	1.31	1.71	2.06	2.38	2.48	2.78	3.07
27	0.68	1.18	1.31	1.70	2.05	2.37	2.47	2.77	3.06
28	0.68	1.17	1.31	1.70	2.05	2.37	2.47	2.76	3.05
29	0.68	1.17	1.31	1.70	2.05	2.36	2.46	2.76	3.04
30	0.68	1.17	1.31	1.70	2.04	2.36	2.46	2.75	3.03
31	0.68	1.17	1.31	1.70	2.04	2.36	2.45	2.74	3.02
32	0.68	1.17	1.31	1.69	2.04	2.35	2.45	2.74	3.01
33	0.68	1.17	1.31	1.69	2.03	2.35	2.44	2.73	3.01
34	0.68	1.17	1.31	1.69	2.03	2.35	2.44	2.73	3.00
35	0.68	1.17	1.31	1.69	2.03	2.34	2.44	2.72	3.00
36	0.68	1.17	1.31	1.69	2.03	2.34	2.43	2.72	2.99
37	0.68	1.17	1.30	1.69	2.03	2.34	2.43	2.72	2.99
38	0.68	1.17	1.30	1.69	2.02	2.33	2.43	2.71	2.98
39	0.68	1.17	1.30	1.68	2.02	2.33	2.43	2.71	2.98
40	0.68	1.17	1.30	1.68	2.02	2.33	2.42	2.70	2.97
	0.250	0.125	0.100	0.050	0.025	0.013	0.010	0.005	0.003

**Niveles de Significancia UNA COLA**



(webdelprofesor.ula.ve/forestal/amora/Estadistica21/tabla\_t\_student.pdf, n.d.)  
Fuente: Internet

## Aplicación de la prueba estadística

Tabla No. 34 Distribución Estadística

Variable	Pregunta	Respuesta		TOTAL	P1	P2	p	q
		SI	NO					
<b>Independiente</b>	¿Está de acuerdo con que una baja rotación de inventario puede afectar la liquidez de la empresa?	5	0	5	1,000	-	0,600	-
<b>Dependiente</b>	¿Está de acuerdo con que ha evolucionado la liquidez de la empresa?	1	4	5	-	0,200	-	0,400

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo – encuesta

### Desarrollo ecuación T de Student

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

$$t = \frac{1,0000 - 0,2000}{\sqrt{0,6000 * 0,4000\left(\frac{1}{5} + \frac{1}{5}\right)}}$$

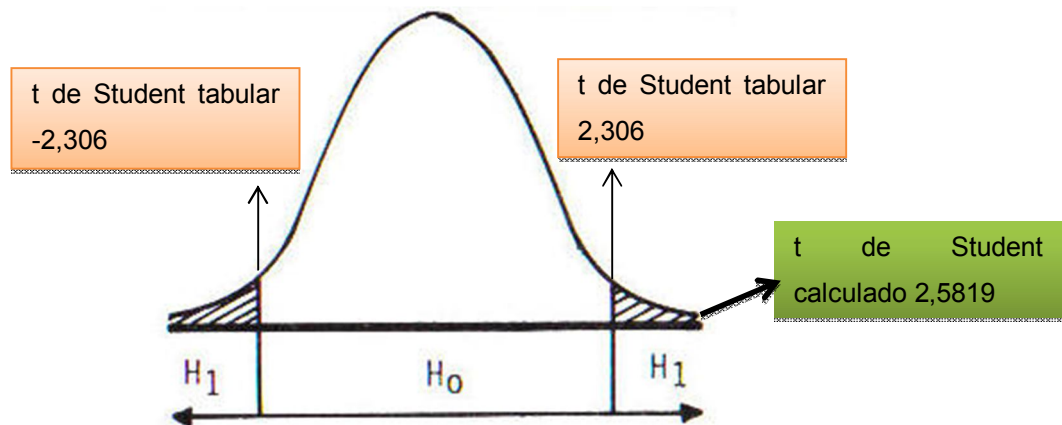
$$t = \frac{1,0000 - 0,2000}{\sqrt{0,6000 * 0,16}}$$

$$t = \frac{1,0000 - 0,2000}{\sqrt{0,096}}$$

$$t = \frac{0,8}{\sqrt{0,096}}$$

$$t = 2,5819$$

Gráfico No. 35 Verificación t de Student



Se determina que con un nivel de significancia de 0.05,  $t$  calculada no se encuentra en la zona de aceptación de  $H_0$ , entonces esta se rechaza y se acepta la hipótesis alterna  $H_1$ .

#### 4.2.2 Conclusión

Finalizada la comprobación de hipótesis, en función que el valor de  $t$  de student calculado es igual a 2,5819 que es mayor al valor de  $t$  de student tabular de 2.306 con 8 grados de libertad y un nivel de significancia de 0,05 se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ), es decir, La rotación de inventario influye significativamente en la liquidez de la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1 Conclusiones

Finalizado el estudio de trabajo de campo y a base de los objetivos de la investigación, además de utilizar herramientas estadísticas, se puede estipular las siguientes conclusiones:

- La baja rotación de inventarios influye significativamente sobre la liquidez de la empresa, y como consecuencia no mantiene recursos monetarios suficientes para solventar los pagos a proveedores y reabastecer el inventario disponible para la venta; que además para cumplir con este propósito se impone cierta carga al capital circulante o de trabajo, cuyos recursos no están disponibles a corto plazo para cubrir las obligaciones y necesidades de la misma; tampoco se puede realizar una adecuada toma de decisiones. Cabe mencionar que la empresa no realiza ventas a crédito como resultado de experiencias negativas que han afectado el ingreso económico.
- No se maneja un adecuado sistema de comunicación interna para todo el personal de la empresa, a todo nivel por lo que se desconoce los planes u objetivos que se pretende alcanzar.
- No se analiza correctamente la rotación de inventarios, por tanto no se conoce que tiempo permanece la mercadería en la empresa lo que es consecuencia de una mala administración y gestión de inventarios, incluyendo el desconocimiento de cuánto comprar según la demanda de productos que consecuentemente origina información desactualizada.

## 5.2 Recomendaciones

- Implementar el uso de indicadores financieros y de gestión para evaluar el rendimiento económico y operativo de la empresa, a fin de mejorar la administración del capital de trabajo enfocándose en el uso racional de los recursos propios para eliminar cuellos de botella en la generación de liquidez.
- Manejar políticas de crédito y pago que faciliten la recuperación de cuentas por cobrar de forma ordenada, de modo que contribuyan con la generación de liquidez. También es necesario que se defina una política de crédito y cobranza que facilite la toma de decisiones.
- Incentivar el mejoramiento de la comunicación vertical ascendente y descendente relacionada con el giro del negocio, entre el personal administrativo y demás subordinados de la empresa para fortalecer los procesos dentro de la organización.
- Desarrollar un modelo de gestión de compra basado en inventarios por demanda a partir del pronóstico de ventas, lo que ayudará a optimizar el manejo del inventario disponible para la venta.

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1 DATOS INFORMATIVOS**

##### **Título**

Modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas con la finalidad de obtener mejor liquidez y optimizar recursos.

##### **Institución ejecutora**

Sus materiales de construcción Fraxi

##### **Beneficiarios**

Empresas ferreteras, de igual manera los propietarios y empleados que forman parte de la empresa Sus materiales de construcción Fraxi del Cantón Ambato.

##### **Ubicación**

Cantón: Ambato

Provincia: Tungurahua

Dirección: Km 7 Vía a Guaranda s/n y vía antigua a Santa Rosa

##### **Tiempo estimado para la ejecución**

El tiempo estimado para la ejecución de la propuesta comprende el primer trimestre del año 2015.

##### **Equipo técnico responsable**

Personal administrativo y demás empleados de Sus materiales de construcción Fraxi.

Tutor: Dr. Marco Altamirano

Investigador: Fabricio Villacís

### **Costo**

Se estima el costo para la ejecución que se detalla a continuación:

Tabla No. 35 Costo de la propuesta

<b>No.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>
1	Proyecto	250
1	Material de oficina	90
2	Textos y material bibliográfico	200
3	Asesoramiento Profesional	300
5	Copias	60
6	Informe Final	200
7	Imprevistos	100
	<b>TOTAL</b>	<b>1200</b>

Elaborado por: Fabricio Villacís

Fuente: Investigación de campo

## **6.2 ANTECEDENTES**

Como parte del resultado de la investigación se dio a conocer que no se analiza correctamente la rotación de inventarios como resultado de la inapropiada administración y gestión de inventarios que no contribuye a la generación de liquidez.

Investigaciones de otros contextos relacionados con el tema mencionan que “La implementación de un modelo de gestión de compras en empresas comerciales ha concebido trascendentales ahorros en capital de trabajo y mejoras en los niveles de servicio. Como línea de trabajo



futuro, se recomienda adaptar el modelo a entornos industriales.” (A Arango, D Castrillón, & A Giraldo , 2012)

“La toma de decisiones relacionadas con inventario son cruciales para aumentar la eficiencia, sin embargo, el sistema de control de stock es a menudo examinado independientemente del proceso de precisión de la demanda y como tal las interacciones entre estos son ignorados”. (Ferber Tratar, 2010)

A partir de este resultado se concibe ineludible implementar un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas para optimizar la obtención de liquidez en la empresa.

### **6.3 JUSTIFICACIÓN**

El interés para el desarrollo de la presente propuesta se basa en la implementación de un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas, como una alternativa viable para solucionar el problema investigado.

Mediante un análisis adecuado la empresa estaría en capacidad de manejar las adquisiciones evitando acumulaciones innecesarias que no contribuyen al desarrollo económico de la empresa.

Es importante por cuanto, la propuesta busca comenzar un elevado crecimiento económico de la empresa en servicio de la sociedad. Es novedoso, porque se cuenta con un mecanismo eficiente para mantener el nivel adecuado de inventario disponible para la venta, y como eje central de operaciones se encuentran las necesidades de clientes, de esta forma modernizará el servicio que permitirá la fidelización de los mismos.

Es factible porque contribuye con el crecimiento socio-económico y empresarial, socorriendo con la generación de impuestos para el fisco, un soporte fundamental al sector de la construcción con el abastecimiento pertinente de materiales, además de la creación de fuentes de trabajo.

## **6.4 OBJETIVOS**

### **6.4.1 Objetivo General**

Diseñar un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas, que contribuya con la generación de liquidez a través de la rotación de inventario en la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato.

### **6.4.2 Objetivos Específicos**

- Crear direccionamiento estratégico como misión, visión, FODA.
- Evaluar el control interno de los componentes inventarios, compras y ventas.
- Aportar la metodología ABC para mejorar la administración del inventario, además de, analizar la liquidez de la empresa Sus materiales de construcción Fraxi del Cantón Ambato.
- Contribuir con un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas.

## **6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

Es factible realizar un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas de acuerdo a los factores que se manifiestan a continuación:

### **6.5.1 Factibilidad Social**

Al establecer un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas se pretende mejorar y

planificar el proceso de compras, a fin de evitar acumulaciones y prevenir la pérdida de recursos económicos y liquidez a través de procedimientos que permitan contar con inventario disponible para la venta de forma oportuna; además mejoraría el servicio a clientes siendo así una empresa competitiva en el mercado ferretero.

#### **6.5.2 Factibilidad Organizacional**

El desarrollo de la propuesta será viable gracias a que cuenta con apoyo del recurso humano de la empresa que se encuentra dispuesto a actuar conjuntamente para alcanzar un objetivo común, además poner todo el empeño necesario y predisposición para realizar cambios precisos para un adecuado desenvolvimiento comercial de la empresa y establecerse favorablemente ante la sociedad.

#### **6.5.3 Factibilidad Económico – Financiero**

Es viable por la utilidad que genera con la realización de la presente propuesta que ayudará a mejorar la rotación de inventario disponible para la venta optimizando tiempo y recursos, consiguiendo así mejorar la liquidez, su desarrollo y crecimiento empresarial.

#### **6.5.4 Factibilidad Tecnológica**

La empresa posee un nivel tecnológico alto que al momento solo se utiliza el 50%, es así que se podría cubrir totalmente la capacidad para mantener el modelo de gestión de compras planteado, incluso permitirá participar en mercados competitivos y exigentes.

#### **6.5.5 Factibilidad Legal**

La presente propuesta se basa en la normativa contable “NIC 2 cuyo objetivo es prescribir el tratamiento contable de inventarios, NIC 7 que a través del Estado de Flujo de Efectivo permite evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y determinar necesidades de liquidez, por

lo tanto el modelo a aplicar se puede ejecutar sin ningún problema”. (IFRS, 2012)

## **6.6 FUNDAMENTACIÓN CIENTIFICO-TÉCNICO**

“Peter Bernstein (1996) señaló que el desarrollo de pronósticos en los negocios durante el siglo XVII fue una gran innovación, además dio a conocer que el pronóstico largamente desacreditado como una pérdida de tiempo en el mejor de los casos, y como un pecado en el peor, se convirtió en una necesidad absoluta en el curso del siglo señalado, para algunos empresarios audaces que estaban dispuestos a tomar el riesgo de dar forma al futuro, de acuerdo a su propio diseño.” (Hanke & Wichern, 2010)

“El procedimiento de predicción Holt-Winters es una variante de suavizado exponencial que es simple, pero en general funciona bien en la práctica, y es particularmente adecuado para la producción de pronósticos de corto plazo para las ventas o los datos de series de tiempo de la demanda. El cálculo de previsiones fiables es una importante tarea en muchas áreas, hay una amplia variedad de problemas de predicción que requieren diferente procedimiento.” (Chatfield & Yar, 2012)

## **6.7 MODELO OPERATIVO**

El proceso de implementación ayudará a mejorar la rotación del stock disponible para la venta, y mantener cantidades óptimas evitando acumulaciones que no contribuyen a la generación de liquidez.

## FASES DE LA PROPUESTA

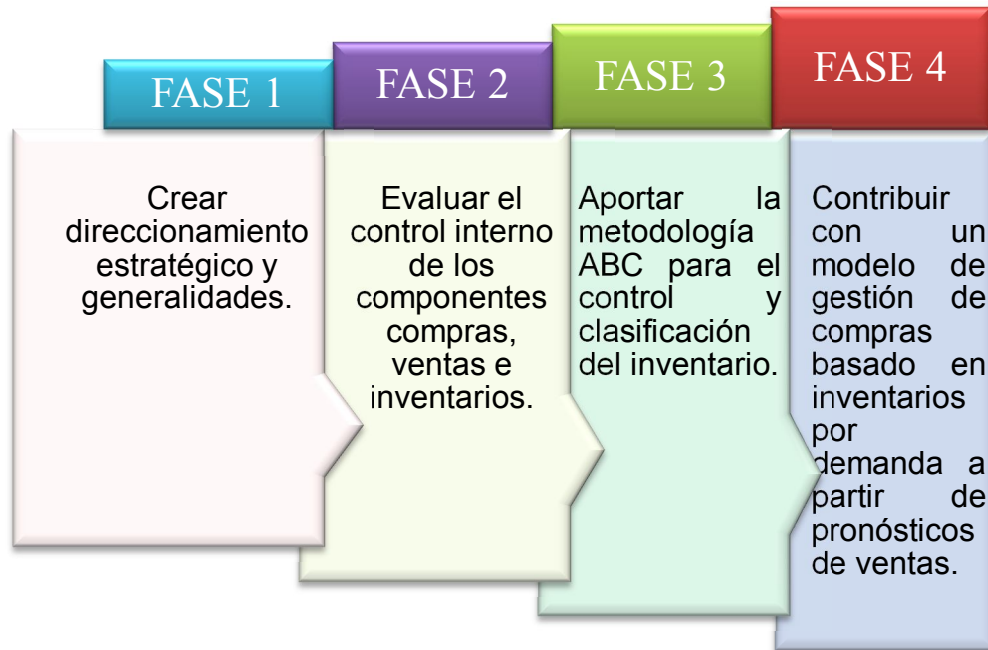


Gráfico No. 36 Fases de la propuesta

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

### FASE 1

#### **1.1 Creación de direccionamiento estratégico y generalidades**

Dado que la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” no cuenta con un direccionamiento estratégico, la intención es orientarla hacia una aspiración que si bien no es cuantificable formará parte de la cultura empresarial que debe ser conocida por todos.

Identificación de grupos y principios

Tabla No. 36 Identificación de grupos y principios

GRUPOS DE REFERENCIA	PRINCIPIOS Y VALORES
Entidades del Estado	Transparencia en el pago de impuestos y obligaciones
Clientes	Honestidad

Empleados	Comunicación y trabajo en equipo
Proveedores	Lealtad y responsabilidad
Propietarios	Respeto

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

Ya definidos los grupos de referencia y principios se puede elaborar la matriz en la cual se identificará horizontalmente los valores que le corresponden a cada uno de los grupos de referencia, estos deberán ser divulgados y conocidos por todo el personal de la empresa.

Tabla No. 37 Matriz axiológica empresarial

Grupos de referencia Valores y principios	Entidades del Estado	Clientes	Empleados	Proveedores	Propietarios
Transparencia	X	X	X		X
Honestidad	X	X	X	X	X
Comunicación		X	X	X	X
Trabajo en equipo		X	X	X	X
Lealtad	X	X	X		X
Responsabilidad	X	X	X	X	X
Respeto	X	X	X	X	X

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

### **1.2 Formulación de los valores y principios**

A continuación se da a conocer los valores y principios que regirán el comportamiento de la vida empresarial

**Transparencia:** Es permitir que los demás entiendan claramente el mensaje que se transmitirá con planteamientos y acciones, que incluso perciban un mensaje que exprese lo que realmente deseamos.

**Honestidad:** Sentido y percepción crítico-constructivo, expresar con coherencia y franqueza de acuerdo a la verdad que se transmite.

Lealtad: Con clientes y proveedores ofreciéndoles tranquilidad según disposiciones establecidas por la empresa.

Responsabilidad: Cumplir con lo que se promete y caracterizarse por ofrecer soluciones oportunas y de calidad.

Respeto: Valorar y tratar de mantener las relaciones cordiales desde empleados hasta clientes.

### ***1.2.1 Elementos de la cultura empresarial***

Trabajo en equipo: Unión de conocimientos con los empleados y demás colaboradores que aportan soluciones a las necesidades de los clientes.

Comunicación: Intercambiar ideas entre todo el personal de la empresa para mejorar las relaciones y realizar retroalimentación de conocimientos.

Servicio al cliente: Destacarse por la satisfacción de las necesidades de clientes.

Orientación a la obtención de resultados: Contar con un equipo de trabajo comprometido con alcanzar los objetivos propuestos.

### ***1.3 Misión***

Satisfacer de manera eficiente las necesidades y expectativas de consumidores como constructoras, amas de casa, industriales, carpinteros y demás público en general, abasteciéndolos de productos de calidad garantizada acorde a su precio y lograr al mismo tiempo, generar beneficios económicos que permitan retribuir equitativamente al personal de la empresa.

### ***1.4 Visión***

Con el apoyo de todo el personal consolidarse como una de las principales organizaciones comercializadoras de herramientas y

materiales para la construcción, manteniendo liderazgo en el mercado como sinónimo de éxito para el beneficio de clientes y de la sociedad.

### 1.5 **Objetivos Empresariales**

- ✚ Rentabilidad: Lograr una rentabilidad creciente que asegure la permanencia y competitividad a través del tiempo, utilizando eficientemente los recursos para obtener el retorno esperado.
- ✚ Desarrollo Humano: Capacitar y desarrollar al personal haciéndolos más competitivos en el mercado, siendo específicos en las metas por las cuales fueron contratados, orientándolos al cumplimiento de las mismas.
- ✚ Servicio al cliente: Enfocarse en consolidar un adecuado servicio a través del rendimiento del equipo de trabajo el cuál marcará la diferencia e incrementará la competitividad.
- ✚ Cumplimiento: Aplicarse por consolidar una empresa líder en la comercialización de materiales para la construcción y artículos de ferretería, cumpliendo con los compromisos y en los plazos determinados.

### 1.6 **FODA**

Tabla No. 38 FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Servicio al cliente.	Decadente control de inventarios.
Asesoramiento al cliente post venta.	Único establecimiento de ventas.
Experiencia y conocimiento del área.	Empleados no capacitados.
Precios competitivos.	Deficiente sistema de comunicación interna.
Vehículos propios para entrega de	Desconocimiento de estrategias de



<p>mercadería.</p> <p>Tiempo oportuno de entrega.</p> <p>Productos de calidad.</p> <p>Diversificación de productos.</p> <p>Entrega a domicilio sin recargo.</p> <p>Buena relación con proveedores.</p>	<p>comercialización.</p> <p>Delegación de funciones mal definidas.</p> <p>Personal ineficiente.</p> <p>No vender a crédito.</p> <p>Carencia de publicidad.</p> <p>Falta de capital.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<p>Garantía de proveedores.</p> <p>Ventas sin intermediarios.</p> <p>Facilidad de ampliación del establecimiento.</p> <p>Alianzas comerciales con arquitectos.</p> <p>Creación de incentivos comerciales.</p> <p>Acceso a tecnología.</p> <p>Valor agregado al servicio.</p> <p>Créditos.</p>	<p>Competencia desleal.</p> <p>Ingreso de nuevos competidores.</p> <p>Incremento en el precio de proveedores.</p> <p>Inestabilidad económica.</p> <p>Ordenanzas municipales.</p> <p>Inseguridad.</p> <p>Cambios en tendencias y gustos del consumidor.</p> <p>No posee página web.</p> <p>Estrategias comerciales de proveedores.</p> <p>Incremento del costo de arriendo.</p>

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

## FASE 2

### 2.1 Evaluar el control interno de los componentes Compras, Ventas e Inventarios a través de cuestionarios y matrices.

Tabla No. 39 Matriz de calificación del riesgo de control (Inventarios)

**SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI  
MATRIZ DE CALIFICACION DEL RIESGO DE CONTROL  
COMPONENTE: INVENTARIOS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA Si=1 No=0		
		PT	SI-NO	C.T
		15		10
1	Existe políticas establecidas para el control del inventario?		0	
2	Cuenta la organización con sistemas de registro que permita generar reportes de inventario detallado?		1	
3	Se manejan políticas de máximos y mínimos en el almacenaje?		0	
4	Se utiliza un método para el control y registro de los mismos?		1	
5	El número de funcionarios o empleados es el adecuado para manejar el inventario?		1	
6	Se realizan procesos de verificación frecuentes con el propósito de controlar las existencias físicas del inventario?		0	
7	Al momento de recepción se compara la cantidad recibida con las facturas de adquisición?		1	
8	Las partidas que conforman el inventario se cuentan físicamente al menos una vez al año?		1	
9	Existe personal encargado específicamente del almacenamiento en bodega?		1	
10	Se aplica algún tipo de sanción en caso de pérdida de inventario?		1	
11	Posee la organización espacio físico adecuado para el almacenamiento?		1	
12	El espacio físico de almacenamiento se encuentra resguardado?		0	

13	Se verifica la salida de inventario con su respectiva factura de venta?		1	
14	Existe un registro para insumos que son tomadas para consumo interno?		1	
15	Existe control sobre la caducidad de los productos?		0	

CALIFICACIÓN TOTAL	10
PONDERACIÓN TOTAL	15
NIVEL DE CONFIANZA CT/PT *100	66,67%
RIESGO DE CONTROL 100%-NC	33,33%

Se evidenció un riesgo de control moderado considerando la ausencia de políticas que regulen el control del inventario que posee la empresa.

Se pudo determinar que no manejan políticas para el control de inventarios y no se realiza verificaciones continuas con el propósito de determinar su existencia detallada, afectando directamente al rubro. Además se establecen sanciones económicas por el valor de la pérdida cuando se comprueba en la revisión anual.

#### NIVEL DE CONFIANZA

Alto	Moderado	Bajo
76% - 95%	51% - 75%	15% - 50%

#### RIESGO

Alto	Moderado	Bajo
50% - 95%	25% - 49%	5% - 24%

Elaborado por: Fabricio Villacís Fecha: 06/05/2014
---

Tabla No. 40 Matriz de calificación del riesgo de control (Compras)

**SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI  
MATRIZ DE CALIFICACIÓN DEL RIESGO DE CONTROL  
COMPONENTE: COMPRAS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA Si=1 No=0		
		PT	SI-NO	C.T
		15		9
1	Se ha definido claramente personal específico para realizar adquisiciones?		1	
2	Se utilizan órdenes de compra?		0	
3	Verifican el detalle de compras al momento de recepción?		1	
4	Se verifican los cálculos en las facturas?		1	
5	Solicitan cotizaciones con varios proveedores antes de realizar las adquisiciones?		1	
6	Existen normas o procedimiento para realizar las compras?		0	
7	Se evidencia por escrito?		0	
8	Son las cantidades requeridas determinadas en base a métodos cuantitativos adecuados?		1	
9	Mantienen información actualizada que permiten determinar momentos oportunos de compra?		0	
10	Existe un catálogo de proveedores actualizado?		1	
11	Definen presupuesto para compras?		1	
12	Se verifica la calidad del producto antes de comprar?		0	
13	Rotan periódicamente entre sí los empleados que realizan las compras?		1	
14	Existe una política que regule el límite de los montos para compras?		0	
15	Se ha definido un plazo de recepción para adquisiciones?		1	

CALIFICACION TOTAL  
PONDERACION TOTAL

9  
15

NIVEL DE CONFIANZA CT/PT \*100 60%  
RIESGO DE CONTROL 100%-NC 40%

Se puede observar que existe un riesgo significativo en el proceso de compras del 40% además de la ausencia de políticas para definir procesos de compras y montos máximos.

Podemos definir que no se utilizan órdenes de compra por desconocimiento del personal a cargo de esta actividad dentro de la organización, además no hay procedimientos específicos para la actividad añadiendo que no se verifica físicamente la calidad del producto que ofrecen los proveedores.

#### NIVEL DE CONFIANZA

Alto	Moderado	Bajo
76% - 95%	51% - 75%	15% - 50%

#### RIESGO

Alto	Moderado	Bajo
50% - 95%	25% - 49%	5% - 24%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fecha: 06/05/2014

Tabla No. 41 Matriz de calificación del riesgo de control (Ventas)

**SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI  
MATRIZ DE CALIFICACIÓN DEL RIESGO DE CONTROL  
COMPONENTE: VENTAS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA Si=1 No=0		
		PT	SI-NO	C.T
		15		9
1	La lista de precios son aprobados por un funcionario de nivel apropiado?		1	
2	Se realiza cambios en la lista de precios frecuentemente?		0	
3	Los pedidos y datos sobre precios son ingresados para su procesamiento en forma completa y solo una vez?		1	
4	Se adjunta a su respectiva factura la nota de pedido?		0	
5	Se prepara simultáneamente la factura con la orden de embarque?		1	
6	Se ha definido políticas para el manejo adecuado del ciclo de ventas?		0	
7	Existe incremento significativo en la cantidad y monto de las notas de crédito?		0	
8	Los límites de crédito se encuentran sujetos a autorización?		0	
9	Las cantidades despachadas difieren de las pedidas?		1	
10	Se verifica constantemente las cantidades despachadas con la factura de venta?		1	
11	Maneja estrategias de marketing para mejorar la actividad?		1	
12	Las diferencias entre facturación y despacho se investigan en forma oportuna?		1	
13	Las facturas y las notas de crédito se registran en las cuentas individuales de los deudores?		1	
14	Es adecuado la custodia de los valores obtenidos por concepto de ventas?		0	
15	Realizada la venta se contabiliza las facturas?		1	

CALIFICACIÓN TOTAL	9
PONDERACIÓN TOTAL	15
NIVEL DE CONFIANZA CT/PT *100	60%
RIESGO DE CONTROL 100%-NC	40%

Se puede observar que existe un riesgo moderado en el manejo de procesos del 40%, además carece de ventas a crédito debido a problemas de cobro en anteriores períodos.

Se pudo determinar que no se adjunta las notas de pedido a las respectivas facturas, además de no poseer políticas para la regularización del proceso de ventas.

#### NIVEL DE CONFIANZA

Alto	Moderado	Bajo
76% - 95%	51% - 75%	15% - 50%

#### RIESGO

Alto	Moderado	Bajo
50% - 95%	25% - 49%	5% - 24%

Elaborado por: Fabricio Villacís Fecha: 06/05/2014
---

Tabla No. 42 Matriz de calificación del riesgo inherente (Inventarios)

**SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI  
MATRIZ DE CALIFICACIÓN DEL RIESGO INHERENTE  
COMPONENTE: INVENTARIOS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA Si=1 No=0	
		PT	SI-NO C.T
		15	9
1	La totalidad del inventario es de propiedad de la empresa?		1
2	El inventario se encuentra en buenas condiciones?		1
3	Se ha determinado mercaderías obsoletas?		0
4	Se encuentra valorado correctamente?		0
5	Está definido claramente la naturaleza del negocio?		1
6	Los productos en stock son lo suficientemente distintos en apariencia física para facilitar su identificación?		1
7	Existe variedad respecto a los tipos de producto en el inventario?		0
8	Los productos en existencia son susceptibles a pérdida o hurto?		1
9	La cantidad de productos en existencia es alta?		1
10	Existe consistencia en el nivel de inventario?		1
11	La propiedad de los productos vendidos normalmente se traspasa antes de que el producto sea despachado?		1
12	Hay existencias significativas en poder de terceros (almacenes de depósito)?		0
13	La valoración de las existencias es un proceso complejo?		1
14	La valoración de las existencias está sujeta a estimaciones significativas?		0
15	Existe sucursales en varias localidades?		0

CALIFICACIÓN TOTAL 9  
 PONDERACIÓN TOTAL 15  
 NIVEL DE CONFIANZA CT/PT \*100 60%  
 RIESGO 100%-NC 40 %  
 Obtuvimos un riesgo inherente del 40% comprobando que existen problemas en el entendimiento de la valorización del inventario por parte



de la administración.

Se ha obtenido un nivel de confianza moderado y se constató que no hay controles para determinar mercaderías obsoletas, sin pasar por alto que la variedad de productos ofertados son los que más se venden. Incluyendo la susceptibilidad de la mercadería a hurto o pérdida

#### NIVEL DE CONFIANZA

Alto	Moderado	Bajo
76% - 95%	51% - 75%	15% - 50%

#### RIESGO

Alto	Moderado	Bajo
50% - 95%	25% - 49%	5% - 24%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fecha: 06/05/2014

Tabla No. 43 Matriz de calificación del riesgo inherente (Compras)

**SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI  
MATRIZ DE CALIFICACIÓN DEL RIESGO INHERENTE  
COMPONENTE: COMPRAS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA Si=1 No=0		
		PT	SI-NO	C.T
		15		9
1	La mercadería adquirida incluye partidas de gran valor?		0	
2	Existen variaciones significativas con respecto al costo estándar?		1	
3	Existen compromisos o promesas de compra pendientes con algún proveedor?		0	
4	Los principales proveedores atraviesan dificultades financieras que amenazan con interrumpir el suministro?		0	
5	Los proveedores han modificado las condiciones de incentivo o descuento?		1	
6	La organización ha realizado compras significativas que involucran condiciones especiales?		1	
7	La organización adeuda algún monto significativo a proveedores?		1	
8	Se realizan compras cuyo plazo se extienda a más de un año?		0	
9	Las decisiones tomadas por la administración han llevado a tener exceso de existencia?		1	
10	Ha definido otros proveedores en caso de desabastecimiento de los principales?		1	
11	Los compromisos han establecido precios y cantidades fijas?		1	
12	Existen transacciones significativas entre organizaciones vinculadas?		0	
13	El precio ofertado por el proveedor se ha visto afectado por algún problema político - económico?		1	
14	Las adquisiciones con otros proveedores han representado algún desabastecimiento con proveedores frecuentes?		0	
15	Actualmente se mantiene deudas significativas con instituciones financieras por compras?		0	

CALIFICACIÓN TOTAL	8
PONDERACIÓN TOTAL	15
NIVEL DE CONFIANZA CT/PT *100	53.33%
RIESGO 100%-NC	46.67%

El riesgo inherente obtenido en este componente es moderado, reluciendo que los proveedores han cambiado sus políticas de descuentos y promociones para beneficiar a quienes compran de contado por determinadas cantidades.

Se obtuvo un nivel de confianza moderado observando que hubo cambios en los precios del proveedor debido a causas relacionadas con cambios en las políticas que rigen al país.

#### NIVEL DE CONFIANZA

Alto	Moderado	Bajo
76% - 95%	51% - 75%	15% - 50%

#### RIESGO

Alto	Moderado	Bajo
50% - 95%	25% - 49%	5% - 24%

Elaborado por: Fabricio Villacís Fecha: 06/05/2014
---

Tabla No. 44 Matriz de calificación del riesgo inherente (Ventas)

**SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI  
MATRIZ DE CALIFICACIÓN DEL RIESGO INHERENTE  
COMPONENTE: VENTAS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA Si=1 No=0		
		PT	SI-NO	C.T
		15		8
1	Los productos destinados a la venta están sujetos a cambios significativos de precios?		1	
2	La organización depende de un número reducido de clientes?		0	
3	La empresa depende de un número reducido de contratos a precio fijo?		0	
4	La introducción de nuevos productos de los competidores ha modificado la participación de mercado?		1	
5	Se ha visto afectada la empresa en márgenes de utilidad a causa de políticas económicas?		1	
6	Se utiliza un método complejo de estimaciones de ingresos por ventas?		0	
7	Las ventas se contabilizan aun cuando existe el derecho de devolución?		1	
8	Existen compromisos de ventas adversos?		0	
9	Se ha incrementado las devoluciones de productos vendidos?		1	
10	Las estimaciones de gerencia han sido incorrectas?		1	
11	Los deudores pertenecen a industrias que experimentan condiciones desfavorables?		0	
12	Existe deterioro significativo en la antigüedad de las cuentas a cobrar relacionadas con las ventas?		0	
13	Existen transacciones significativas entre empresas vinculadas al giro del negocio?		0	
14	Los precios de venta se encuentran sujetos a un control gubernamental?		1	
15	El margen de utilidad en ventas está impuesto por organismos de control?		1	

CALIFICACIÓN TOTAL	8
PONDERACIÓN TOTAL	15
NIVEL DE CONFIANZA CT/PT *100	53.33%
RIESGO 100%-NC	46.67%

El riesgo inherente en este caso es moderado resultado de factores como la influencia de políticas económicas que han ocasionado una reducción en la rentabilidad de la organización además de las estimaciones realizadas por gerencia que resultaron desfavorables.

Se ha puntuado un nivel de confianza moderado - bajo dado que es muy significativo determinados aspectos como la introducción de nuevos competidores al mercado que han reducido la participación de la organización en el mismo.

#### NIVEL DE CONFIANZA

Alto	Moderado	Bajo
76% - 95%	51% - 75%	15% - 50%

#### RIESGO

Alto	Moderado	Bajo
50% - 95%	25% - 49%	5% - 24%

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fecha: 06/05/2014

## **Recomendaciones de Control Interno**

Culminado la evaluación del control interno se podría sugerir la implementación de políticas que ayuden a prevenir procedimientos inadecuados.

### **Inventarios:**

- a. Definir políticas que faciliten el control.
- b. Establecer procedimientos de máximos y mínimos en el almacenaje.
- c. Verificar con mayor frecuencia las existencias físicas.
- d. Resguardar adecuadamente el espacio donde se almacena.
- e. Identificar la caducidad de productos.

### **Ventas:**

- a. Manejar adecuadamente cambios en el listado de precios.
- b. Adjuntar copia de la factura de venta a la orden de pedido.
- c. Implementar ventas a crédito previo análisis del cliente.
- d. Resguardar los montos recaudados por ventas.

### **Compras:**

- a. Utilizar órdenes de compra.
- b. Determinar períodos de tiempo oportunos.
- c. Revisar la calidad de productos.
- d. Definir límites económicos para adquisiciones.
- e. No realizar promesas de compra si no están seguros de lo que realmente necesitan para abastecer el inventario.

## **FASE 3**

### ***3.1 Implementar el método de categorización de inventario ABC***

El objetivo del método ABC consiste en clasificar los artículos del inventario disponible para la venta en tres categorías A, B, C, además este método busca llamar la atención de los gerentes hacia los pocos artículos de vital importancia (categoría A) en lugar de los demás artículos de baja rotación (categoría C).

Basados en el principio de Pareto que menciona el 80 % del valor de consumo total se basa solo sobre el 20 % de los artículos totales del inventario. De otra forma, la demanda no se encuentra distribuida uniformemente entre los artículos, como consecuencia de los que más se venden superan ampliamente a los demás.

El método ABC establece que, al revisar el inventario, una empresa debería clasificar los artículos de la A hasta la C, basando su clasificación en las siguientes reglas:

Los artículos A son artículos cuyo valor de consumo anual es el más elevado. El principal 70-80 % del valor de consumo anual de la empresa generalmente representa entre el 10 y el 20 % de los artículos de inventario totales.

Los artículos C son generalmente al inverso, artículos con el menor valor de consumo. El 5% más bajo del valor de consumo anual generalmente representa el 50 % de los artículos de inventario totales.

Los artículos B son artículos de clase intermedia, con un valor de consumo medio. El 15-25% de valor de consumo anual generalmente representa el 30% de los artículos de inventario totales.

**Sus materiales de construcción Fraxi**

**Muestra de Inventario disponible para la venta**

**Selección para clasificación ABC**

**Fecha de toma del inventario 30/09/2014**

Tabla No. 45 Muestra de Inventario

No.	Producto	Porcentaje de cantidad vendida	Cantidad vendida	Costo unitario	Costo Total	Porcentaje de volumen vendido
1	Abrazadera Titan 5/16	0,87	60	0,26	15,60	0,02
2	Acople Rap.P/Comp Jgo	0,36	25	2,90	72,50	0,08
3	Alambre de pua Motto 200mtr	0,04	3	21,45	64,35	0,07
4	Carbonato de calcio	1,13	78	4,88	380,64	0,40
5	Aceite 3 en 1 Lubrimax	2,07	143	1,78	254,54	0,27
6	Alambre Galvanizado #12-44 lbr	1,30	90	1,21	108,90	0,12
7	Hierro Adelca	18,82	1300	47,34	61542,00	65,04
8	Pala cuadrada Bellota	0,67	46	10,07	463,22	0,49
9	Caja Térmica 2 puntos	1,16	80	37,58	3006,40	3,18
10	Espátula Stanley 28-081 2"	1,55	107	1,54	164,78	0,17
11	Cinta métrica Stanley 50 mtr	0,43	30	20,19	605,70	0,64
12	Cemento Rocafuerte	34,74	2400	7,51	18024,00	19,05
13	Malla Electrosoldada 4-15	0,54	37	36,68	1357,16	1,43
14	Palanca de fuerza ½ x15crossman (96-415)	0,04	3	9,59	28,77	0,03
15	Rastrillos Famastil c/mango 14 dientes	0,07	5	2,73	13,65	0,01



16	Tijera Hojalatero Stanley 10"	0,14	10	11,16	111,60	0,12
17	Rueda p/carretilla ¾ masiza	3,40	235	8,51	1999,85	2,11
18	Válvula de compuerta 1"	5,91	408	5,51	2248,08	2,38
19	Tubo de abasto inodoro 5/8 fv	4,31	298	3,21	956,58	1,01
20	Bondex Estándar Funda Verde	2,36	163	5,07	826,41	0,87
21	Cinzel Famastil 10" ¾	0,55	38	3,71	140,98	0,15
22	Esponjas para enlucidos negras	2,30	159	0,49	77,91	0,08
23	Liana T/Alemana	0,26	18	2,55	45,90	0,05
24	Pega para tubo PVC Adheplas ½ ltr	3,52	243	2,67	648,81	0,69
25	Rodillo de felpa Blanca	1,55	107	2,81	300,67	0,32
26	Sifón de 2" Macrotubo	0,69	48	0,80	38,40	0,04
27	Teflón amarillo	6,12	423	0,31	131,13	0,14
28	Tirafondo metal ¼" 2	2,17	150	0,12	18,00	0,02
29	Hojas de sierra bellota para madera #21	1,58	109	1,29	140,61	0,15
30	Candado globe negro	0,98	68	5,72	388,96	0,41
31	Picaporte 3	0,33	23	0,54	12,42	0,01
32	Tanque Plastigama tipo botella 2500 ltrs	0,03	2	214,29	428,58	0,45
	<b>TOTAL</b>	100,00	6909		94617,10	100,00

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

## Sus materiales de construcción Fraxi

### Muestra de Inventario disponible para la venta

#### Clasificación por metodología ABC

Tabla No. 46 Clasificación ABC de la muestra de inventario

Clasificación	Producto	Porcentaje de cantidad vendida	Cantidad vendida	Costo unitario	Costo Total	Porcentaje de volumen vendido	Porcentaje acumulado del volumen vendido
A	Hierro Adelca (quintal)	19,38	1300	47,34	61542,00	66,09	66,09
A	Cemento Rocafuerte	32,79	2200	7,51	16522,00	17,74	83,84
B	Caja Térmica 2 puntos	1,19	80	37,58	3006,40	3,23	3,23
B	Válvula de compuerta 1"	6,08	408	5,51	2248,08	2,41	5,64
B	Rueda p/carretilla ¾ masiza	3,50	235	8,51	1999,85	2,15	7,79
B	Malla Electro soldada 4-15	0,55	37	36,68	1357,16	1,46	9,25
B	Tubo de abasto inodoro 5/8 fv	4,44	298	3,21	956,58	1,03	10,28
B	Bondex Estándar Funda Verde	2,43	163	5,07	826,41	0,89	11,16
B	Pega para tubo PVC Adheplas ½ ltr	3,62	243	2,67	648,81	0,70	11,86
B	Cinta métrica Stanley 50 mtr	0,45	30	20,19	605,70	0,65	12,51
B	Pala cuadrada Bellota	0,69	46	10,07	463,22	0,50	13,01
C	Tanque Plastigama tipo botella 2500 ltrs	0,03	2	214,29	428,58	0,46	0,46
C	Candado globe negro	1,01	68	5,72	388,96	0,42	0,88
C	Carbonato de calcio	1,16	78	4,88	380,64	0,41	1,29

C	Rodillo de felpa Blanca	1,59	107	2,81	300,67	0,32	1,61
C	Aceite 3 en 1 Lubrimax	2,13	143	1,78	254,54	0,27	1,88
C	Espátula Stanley 28-081 2"	1,59	107	1,54	164,78	0,18	2,06
C	Cinzel Famastil 10" ¾	0,57	38	3,71	140,98	0,15	2,21
C	Hojas de sierra bellota para madera #21	1,62	109	1,29	140,61	0,15	2,36
C	Teflón amarillo	6,30	423	0,31	131,13	0,14	2,50
C	Tijera Hojalatero Stanley 10"	0,15	10	11,16	111,60	0,12	2,62
C	Alambre Galvanizado #12-44 lbr	1,34	90	1,21	108,90	0,12	2,74
C	Esponjas para enlucidos negras	2,37	159	0,49	77,91	0,08	2,82
C	Acople Rap.P/Comp Jgo	0,37	25	2,90	72,50	0,08	2,90
C	Alambre de pua Motto 200mtr	0,04	3	21,45	64,35	0,07	2,97
C	Liana T/Alemana	0,27	18	2,55	45,90	0,05	3,02
C	Sifón de 2" Macrotubo	0,72	48	0,80	38,40	0,04	3,06
C	Palanca de fuerza ½ x15crosman (96-415)	0,04	3	9,59	28,77	0,03	3,09
C	Tirafondo metal ¼" 2	2,24	150	0,12	18,00	0,02	3,11
C	Abrazadera Titan 5/16	0,89	60	0,26	15,60	0,02	3,13
C	Rastrillos Famastil c/mango 14 dientes	0,07	5	2,73	13,65	0,01	3,14
C	Picaporte 3	0,34	23	0,54	12,42	0,01	3,16

Elaborado por: Fabricio Villacis  
Fuente: Investigación de campo

Previamente se procedió a calcular el tamaño de la muestra y el inventario dado a conocer fue seleccionado mediante muestreo aleatoriamente simple. Del tratamiento que se dio al inventario a petición de los propietarios y por seguridad no se ha hecho constar el listado general. Con uno de los productos más vendidos en la ferretería, se va a ejemplificar el modelo de gestión de compras.

## FASE 4

### ***4.1 Proponer un modelo de gestión de compras basado en inventarios por demanda a partir de pronósticos de ventas, que contribuya con la generación de liquidez a través de la rotación de inventario.***

Etapa 1.- Definir el modelo matemático con el procedimiento Holt-Winters.

El pronóstico con el modelo Holt-Winters se obtiene aplicando las siguientes formulas:

$$\text{Nivel } A_t = \alpha * \left( \frac{\text{Ventas}_t}{I_t} \right) + (1 - \alpha) * (A_{t-1} + T_{t-1})$$

$$\text{Tendencia } T_t = \beta * (A_t - A_{t-1}) + (1 - \beta) * T_{t-1}$$

$$\text{Estacionalidad } I_t = \gamma * \left( \frac{\text{Ventas}_t}{A_t} \right) + (1 - \gamma) * I_t$$

$$\text{Pronóstico } Y_{t+1} = (A_t + i * T_t) * I_{t-l+i}$$

Y representa:

$A_t$  = Base del pronóstico (nivel de venta cuando  $t = 0$ )

$\alpha$  = Factor entre 0 y 1 para ponderar la base del pronóstico

$t$  = periodo de tiempo considerado

Ventas  $t$  = Ventas reales del período  $t$

$I_t$  = Factor de estacionalidad del período  $t$

$T_t$  = Tendencia de las ventas en el período  $t$

$\beta$  = Factor entre 0 y 1 para ponderar la tendencia

$\gamma$  = Factor entre 0 y 1 para ponderar la estacionalidad

$i$  = Índice del período para el que se está pronosticando a partir del período actual

$l$  = Número de períodos en el ciclo estacional

$Y_t$  = Pronóstico para el período  $t$

Etapa 2.- Aplicación del modelo de gestión de compras

Se realiza la ejemplificación de un producto de alta rotación que posee un precio competitivo y sus ventas han sido favorables, cuya demanda en los últimos 12 períodos ha sido la siguiente:

Tabla No. 47 Cantidad vendida de cemento

Período	VENTAS (Unidades)
1	1316
2	1569
3	1802
4	1618
5	1539
6	1591
7	1813
8	1613
9	1473
10	1786
11	1830
12	1619

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

La estacionalidad es de 4 períodos.

$$\alpha = 0,4$$

$$\beta = 0,4$$

$$\gamma = 0,4$$

Tabla No. 488 Aplicación de las fórmulas

$$I_t = \gamma * \left( \frac{Ventas_t}{A_t} \right) + (1 - \gamma) * I_t$$

Mes	VENTAS	Nivel	Tendencia	Estacionalidad	Pronóstico
Noviembre	1316	1316,00	0	1,00	
Diciembre	1569	1417,20	40,48	1,04	$0,4*(1569/1417,20)+(1-0,4)*1$
Enero	1802	1595,41	95,57	1,05	1457,68
Febrero					
Marzo					
Abril					
Mayo					
Junio					
Julio					
Agosto					
Septiembre					
Octubre					
Noviembre					
Diciembre					

$$A_t = \alpha * \left( \frac{Ventas_t}{I_t} \right) + (1 - \alpha) * (A_{t-1} + T_{t-1})$$

$0,4*(1569/1,00)+(1-0,4)*(1316+0)$

$$T_t = \beta * (A_t - A_{t-1}) + (1 - \beta) * T_{t-1}$$

$0,4*(1417,20-1316)+(1-0,4)*0$

$$Y_{t+i} = (A_t + i * T_t) * I_{t-l+i}$$

$(1417,20+1(40,48))*1$

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

Mes	VENTAS	Nivel	Tendencia	Estacionalidad	Pronóstico
Noviembre	1316	1316,00	0	1,00	
Diciembre	1569	1417,20	40,48	1,04	
Enero	1802	1595,41	95,57	1,05	1457,68
Febrero	1618	1661,79	83,89	0,99	1690,98
Marzo	1539	1663,01	50,83	0,97	1745,68
Abril	1591	1638,55	20,71	1,01	1787,26
Mayo	1813	1685,05	31,03	1,06	1745,21
Junio	1613	1681,72	17,28	0,98	1697,99
Julio	1473	1626,71	-11,63	0,94	1648,32
Agosto	1786	1673,52	11,74	1,04	1637,85
Septiembre	1830	1700,78	17,95	1,07	1788,82
Octubre	1619	1693,86	8,00	0,97	1679,77
Noviembre					1607,08
Diciembre					1770,29
Enero					1833,41
Febrero					1671,88

Tabla No. 499 Aplicación del modelo Holt-Winters

Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

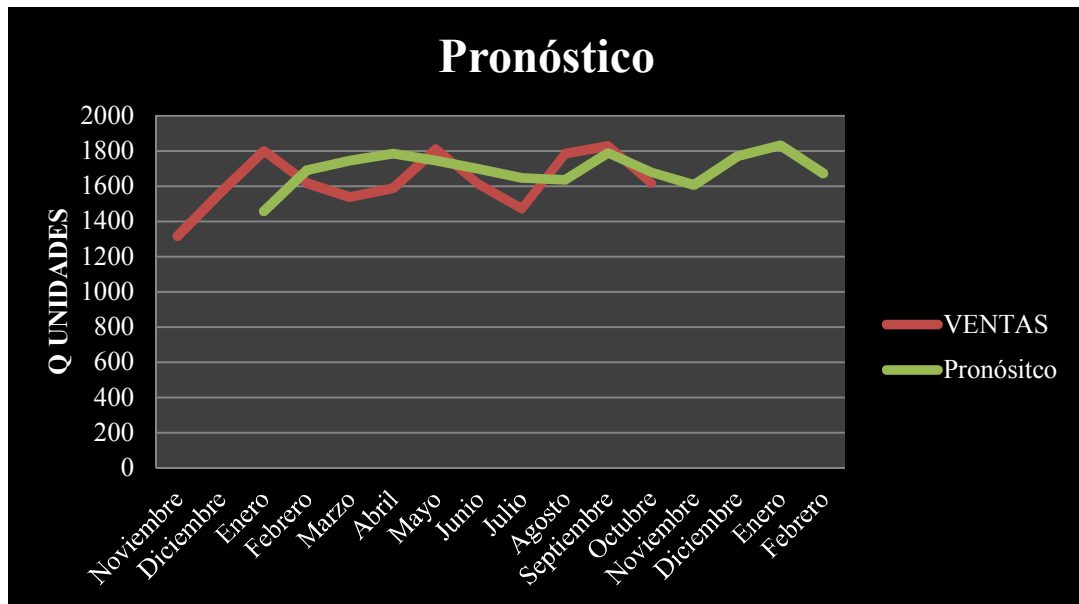
$$\text{Noviembre} = [1693,86 + 8(1)] * 0,94 = 1607,08$$

$$\text{Diciembre} = [1693,86 + 8(2)] * 1,04 = 1770,29$$

$$\text{Enero} = [1693,86 + 8(3)] * 1,07 = 1833,41$$

$$\text{Febrero} = [1693,86 + 8(4)] * 0,97 = 1671,88$$

Gráfico No. 37 Pronóstico de ventas



Elaborado por: Fabricio Villacís  
Fuente: Investigación de campo

Partiendo de la aplicación de las fórmulas, los pronósticos para los siguientes 4 períodos serían: 1607, 1770, 1883, 1672. Si el producto es clase A y se busca un nivel de servicio del 95% para esa categoría, la constante que le corresponde es 1,64 (de acuerdo a la distribución normal); la desviación estándar calculada es:

Media

N=12

$$\bar{x} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i$$

$$\bar{x} = 1/12 * (1316+1569+1802+1618+1539+1591+1813+1613+1473+1786+1830+1619)$$

$$\bar{x} = 1630,75$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}$$



$\sigma = 155,13$

El lead time es de 1 período y la frecuencia entre pedidos es de 2 períodos; entonces la cantidad a mantener en existencias debe ser, teniendo en cuenta 3 períodos completos (1 de lead time y 2 de frecuencia entre pedidos):

$$(1607+1770+1833)+1,64*155,13=5464.$$

Si la existencia actual del producto es 4207 sacos de cemento, la cantidad a pedir será de 1257 unidades del producto.

## **6.8 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA**

La propuesta se pondrá en marcha con la aprobación de la gerencia de Sus materiales de construcción Fraxi, bajo la supervisión y ejecución del departamento administrativo.

El departamento a cargo de contabilidad desarrollará las políticas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la precisión de registrar los ingresos y salidas del inventario, así como el presupuesto para futuras adquisiciones.

Será necesario el apoyo de todas las áreas de la empresa para ejecutar el modelo antes planteado y el pleno cumplimiento del mismo, de modo que se desarrollen bajo estos parámetros con el propósito de mejorar la liquidez de la empresa sus materiales de construcción Fraxi.

## **6.9 PREVISION DE LA EVALUACIÓN**

La implementación del modelo de gestión compras que aporte a mejorar la liquidez de la empresa sus materiales de construcción Fraxi del cantón Ambato, implica que tanto la gerencia y las distintas áreas involucradas sean quienes estén a cargo del cumplimiento del mismo y de cada uno de los procedimientos con el fin de enmendar equivocaciones anteriores.

A continuación se muestran ciertos parámetros para una comprensión idónea de cómo se va a realizar estas actividades.

### **¿Qué evaluar?**

Al efectuar la evaluación de los procedimientos de adquisición y clasificación de la mercadería, se deberá poner énfasis en la correcta utilización de los recursos económicos y medios tecnológicos, se espera mejorar la rotación del inventario y de esta manera contribuir con la mejora de la liquidez en la empresa.

### **¿Por qué evaluar?**

Se debe evaluar para determinar si se cumple oportunamente con el modelo propuesto y posibles causas por las que no, y si han realizado correcciones para cumplir con el propósito.

### **¿Para qué evaluar?**

Al evaluar, el gerente con ayuda del contador deben determinar si están cumpliendo los procedimientos del modelo establecido con el proceso de adquisición de la mercadería y determinar si es necesario hacer algún tipo de corrección para cumplir los objetivos propuestos por la empresa.

### **¿Quién evalúa?**

Gerente y Contador

Es importante la comunicación entre departamentos, con el fin de que no se presenten equivocaciones y problemas.

### **¿Cuándo evaluar?**

Se debe llevar a cabo la evaluación en el momento en el cual se entregue la propuesta a la empresa. Se debe recalcar a la entidad que la evaluación deber ser continua para la correcta ejecución.

**¿Cuál es la fuente de información?**

La fuente de información para implementar el modelo de gestión de compras fue la empresa “Sus materiales de construcción Fraxi” del cantón Ambato.

## Bibliografía

- A Arango, J., D Castrillón, O., & A Giraldo , J. (2012). *www.iis.org*.  
Obtenido de <http://www.iis.org/p-proceedings/march2012/CICIC-I/CICIC-Book-Vol-I-Postconferencia.pdf>
- Abreu, J. (2012). Hipótesis, Método & Diseño de Investigación. *International Journal of Good Conscience*, 190.
- Academic Dean Rueckert-Hartman College for Health Professions Regis University Denver Colorado Janet Houser, J. H. (2013). *NURSING RESEARCH Reading, Using, and Creating Evidence*. En J. H. Academic Dean Rueckert-Hartman College for Health Professions Regis University Denver Colorado Janet Houser, *NURSING RESEARCH Reading, Using, and Creating Evidence* (pág. 254). Burlington, MA 01803: Jones & Bartlett Publishers.
- Aldaz Bolaños, E. G. (2011). LA GESTION FINANCIERA Y SU TRASCENDENCIA EN LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO AMBATO LTDA., EN EL AÑO 2010. Ambato.
- Altman, E. I. (12 de Abril de 2012). *The Journal of FINANCE*. Obtenido de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1968.tb00843.x/full>
- Amador, M. G. (13 de Septiembre de 2011). *manuelgalan.blogspot.com*. Obtenido de [http://manuelgalan.blogspot.com/2011/09/la-investigacion-documental\\_1557.html](http://manuelgalan.blogspot.com/2011/09/la-investigacion-documental_1557.html)
- Amihud, Y., Mendelson , H., & Pedersen , L. H. (2012). *Market Liquidity: ASSET PRICING, RISK, AND CRISES*. 32 Avenue of the Americas, New York, NY 10013-2473, USA: Cambridge University Press.

- Arango, J., Castrillon, O., & Giraldo, J. (2012). *www.iiis.org*. Obtenido de [http://www.iiis.org/CDs2012/CD2012IMC/CICIC\\_2012/PapersPdf/CB952WF.pdf](http://www.iiis.org/CDs2012/CD2012IMC/CICIC_2012/PapersPdf/CB952WF.pdf)
- Asensio, E. (18 de Abril de 2008). Instrumentos, inversiones, riesgo y financiamiento.
- Babbie, E. (2013). *The Basics of Social Research* sixth edition. Belmont, CA 94002-3098: WADSWORTH CENGAGE Learning.
- Babbie, E. (2012). *The Practice of Social Research*. Belmont, CA: WADSWORTH CENGAGE Learning.
- Balderas Gutierrez, I. (2013). *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. Recuperado el 19 de Agosto de 2014, de <http://xn--caribeaza.eumed.net/investigacion-cualitativa/>
- Beltran, L. D. (Mayo de 2013). *repositorio digital ipn mexico*. Obtenido de <http://repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/17612/manual%20admon%20de%20inventarios%20y%20almacenes%202013.pdf?sequence=1>
- Beri, G. (2013). Marketing Research. En G. C. Beri, *Marketing Research* (págs. 71-72). New Delhi: McGraw Hill Education (India) Private Limited.
- Bianchi. (2012).
- Boles, B. (2013). *College Without High School: A Teenager's Guide to Skipping High School and Going to College*. NEW SOCIETY PUBLISHERS.
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2013). Financial Management Theory and Practice. En E. Brigham, & M. Ehrhardt, *Financial Management*

*Theory and Practice* (pág. 30). Mason, OH 45040: SOUTH-WESTERN CENGAGE Learning.

Brigham, E., & Houston, J. (2011). *Fundamentals of Financial Management, Concise Edition*. En E. Brigham, & J. Houston, *Fundamentals of Financial Management, Concise Edition* (pág. 5). Mason, OH 45040: SOUTH-WESTERN CENGAGE Learning.

Calleja Bernal, F. (2011). *Contabilidad 1*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Campos Hernández, C. (abril de 2013). *www.senasica.gob.mx*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0CDUQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwww.senasica.gob.mx%2Fincludes%2Fasp%2Fdownload.asp%3FIdDocumento%3D25485%26IdUrl%3D60930%26down%3Dtrue&ei=ySryU6nxG6PmsASP04LoDA&usg=AFQjCNFq>

Cao, C., Chen, Y., Liang, B., & Lo, A. (2013). Can hedge funds time market liquidity? *Journal of Financial Economics*.

Cardozo Cuenca, H. (2011). *Contabilidad de entidades de economía solidaria*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Casey, J.-P., & Lannoo, K. (2005). *Europe's Hidden Capital Markets: Evolution, Architecture and Regulation of the European Bond Market*. Brussels: Centre for European Policy Studies.

Chacko, G., Evans, C. L., Gunawan, H., & Sjoman, A. L. (2011). *THE GLOBAL ECONOMIC SYSTEM: HOW LIQUIDITY SHOCKS AFFECT FINANCIAL INSTITUTIONS AND LEAD TO ECONOMIC CRISES (Google eBook)*. New Jersey: Pearson Education, Inc.

- Chandra, P. (2011). Financial Management Theory and Practice. En P. Chandra, *Financial Management Theory and Practice* (pág. 16). New Delhi: Tata McGraw Hill.
- Chatfield, C., & Yar, M. (2012). Holt-Winters Forecasting: Some Practical Issues. *JSTOR: Journal of the Royal Statistical Society*, 129.
- Condoy, M. G. (NN). Razones financieras.
- Cuéllar Díaz, L., Vargas Rojas, H., & Castro Lozada, C. A. (2012). *Contabilidad: un enfoque práctico*. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.
- CUJI, P. E. (2013). ANÁLISIS DE LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS VERSUS LA ROTACIÓN DE CARTERA Y SU IMPACTO EN EL FLUJO DE EFECTIVO, APLICADO A LA COMPAÑÍA INDUSTRIAS GUAPÁN S.A. PERIODO. En P. E. CUJI. Cuenca.
- Cusumano, M. A. (review 2013). *MIT Sloan Management Review*. Obtenido de <http://sloanreview.mit.edu/article/manufacturing-innovation-lessons-from-the-japanese-auto-industry/>
- Denzin , N., & Lincoln, Y. (2012). *www.catedras.fsoc.uba.ar*. Recuperado el 2014, de [https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCAQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.catedras.fsoc.uba.ar%2Fmasseroni%2Ftraduccion%2520Denzin%2520\\_%2520Lincoln\\_Introduccion%2520resumida.doc&ei=AT\\_yU9yHCKnD8QHW4oFA&usg=AFQjC](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCAQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.catedras.fsoc.uba.ar%2Fmasseroni%2Ftraduccion%2520Denzin%2520_%2520Lincoln_Introduccion%2520resumida.doc&ei=AT_yU9yHCKnD8QHW4oFA&usg=AFQjC)
- Devore, J. L. (2011). Probability and Statistics for Engineering and the Sciences. En J. L. Devore, *Probability and Statistics for Engineering and the Sciences* (pág. 3). Boston, MA: BROOKS/ COLE CENGAGE Learning.

- Diario el Universo. (13 de Junio de 2013). *Impulsado por construcción, sector ferretero creció 46,8%*.
- Drehmann, M., & Nikolaou, K. (2013). Funding liquidity risk: Definition and measurement. *Journal of Banking & Finance*, 2 (2174).
- Ebben, J., & Johnson, A. (19 de Diciembre de 2012). *www.tandfonline.com*. Obtenido de Journal of Small Business & Entrepreneurship:  
<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08276331.2011.10593545#.U-I7-ON5Mg0>
- Espinoza, J. (28 de 03 de 2013). *El oficial información que construye*. Recuperado el 05 de 2014, de [http://www.eloficial.com.ec/significativo-avance-del-sector-ferretero-nacional/#.U4Qflnbp2\\_I](http://www.eloficial.com.ec/significativo-avance-del-sector-ferretero-nacional/#.U4Qflnbp2_I)
- FARHI, E., & TIROLE , J. (April 2012). Bubbly Liquidity. *Oxford Journals* , 679 (2).
- Ferbar Tratar, L. (2010). Joint optimisation of demand forecasting and stock control parameters. *International Journal of Production Economics*, 1.
- Fernandez, A. (Noviembre - Diciembre de 2011). Cómo anda el mercado ferretero? *Mundo Ferretero*, pág. 12.
- Fierro Martínez , Á. (2011). *Contabilidad general*. Bogotá, DC.: Ecoe Ediciones.
- Foucault , T., Pagano , M., & Röel , A. (2013). *Market Liquidity THEORY, EVIDENCE, AND POLICY*. 198 Madison Avenue, New York, NY 10016: Oxford University Press 2013.



- García Ferrer, G. (2012). Investigación comercial 3a EDICIÓN. En G. García Ferrer, *Investigación comercial* (págs. 29-30). Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Generamedios. (28 de Marzo de 2013). *www.eloficial.com.ec*. Recuperado el Mayo de 2014, de [http://www.eloficial.com.ec/significativo-avance-del-sector-ferretero-nacional/#.U4Qflnbp2\\_I](http://www.eloficial.com.ec/significativo-avance-del-sector-ferretero-nacional/#.U4Qflnbp2_I)
- Gilbertson, C., Lehman, M., & Passalacqua, D. (2014). Century 21 Accounting: Advanced. En C. Gilbertson, M. Lehman, & D. Passalacqua, *Century 21 Accounting: Advanced* (pág. 161). Mukwonago Wisconsin: Cengage Learning.
- González Ávila, M. (19 de Agosto de 2014). *Organizacion de Estados Iberoamericanos Para la Educacion la Ciencia y la Cultura*. Obtenido de <http://www.oei.es/salactsi/mgonzalez5.htm>
- Gottheil, F. (2013). *Principles of Economics* . Mason, OH 45040: Cengage Learning.
- Gravetter, F., & Wallnau, L. (2013). Essentials of Statistics for the Behavioral Sciences. En F. Gravetter, & L. Wallnau, *Essentials of Statistics for the Behavioral Sciences* (págs. 5-6). Belmont, CA: WADSWORTH CENGAGE Learning.
- Gutiérrez Pérez, J. (2013). Pluralismo metodológico y sostenibilidad: metanálisis contemporáneo de la investigación socioambiental. *Sustentabilidad (es)*, 11.
- Hançerlioğulları, G. (Julio de 2010). *SALES FORECAST INACCURACY AND INVENTORY TURNOVER PERFORMANCE: AN EMPIRICAL ANALYSIS OF U.S. RETAIL SECTOR*. Obtenido de <http://www.thesis.bilkent.edu.tr/0004035.pdf>

Hanke, J., & Wichern, D. (2010). PRONÓSTICOS EN LOS NEGOCIOS. En J. E. Hanke, & D. W. Wichern, *PRONÓSTICOS EN LOS NEGOCIOS* (pág. 1). México: PEARSON EDUCACIÓN.

Hernandez, J. I., Quintanilla Paniagua, R. A., & Ruíz Juárez, A. M. (2009). "DISEÑO DE UNA GUÍA ESTRATÉGICA DE MERCHANDISING QUE PERMITA INCREMENTAR LAS VENTAS DE LAS FERRETERÍAS UBICADAS EN EL MUNICIPIO DE ZACATECOLUCA, DEPARTAMENTO DE LA PAZ". SAN SALVADOR.

HOY, D. (18 de Junio de 2013). *Las ferreterías se dinamizan en el país.*

IFRS. (01 de Enero de 2012). [www.ifrs.org/Documents/IAS02.pdf](http://www.ifrs.org/Documents/IAS02.pdf). Recuperado el 2013, de [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

*inventoryanalysis.info*. (2012). Obtenido de <http://inventoryanalysis.info/inventory-turnover-analysis/>

Islas., E. C. (Noviembre - Diciembre de 2011 - 2012). Como anda el mercado ferretero? *Mundo Ferretero*, pág. 12.

Juang , D., & Rane, R. R. (18 de Diciembre de 2012). *Google Patents*. Obtenido de <http://www.google.com/patents/US8335720>

Kaplan, R. S., & Norton, D. (2005). *El cuadro de mando integral*.

Kolias, G., Dimelis, S., & Filios, V. (2011). An empyrical analysis of inventory turnover behaviour in Greek retail sector: 2000-2005. *International Journal of Production Economics*, 144.

Leal , A., & Oliva, K. (2012). Criterios para la gestion de los sistemas de inventarios. *Revista Tecnocientifica URU*, 12.

- LLanos, A. G., & Solís Mesa, M. (2011). *ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA LAS FERRETERÍAS PYME EN CALI: UN ENFOQUE MICROECONÓMICO*. Santiago de cali.
- Lopez Martinez, I., Gomez Acosta, M. I., & Acevedo Suarez , J. A. (2012). Situacion de la gestion de inventarios en cuba. *Scielo Cuba*.
- López Noguero, F. (2011). El análisis de contenido como método de investigación. *Revista Internacional de Investigación e Innovación Educativa*, 174. Obtenido de <http://uhu.es/publicaciones/ojs/index.php/xxi/article/view/610/932>
- Manciu, A. (2012). CASH AND LIQUIDITY/LIQUIDITY AND LIQUIDITY RATIO. *Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series*, 78.
- MANGAL, S., & MANGAL , S. (2013). RESEARCH METHODOLOGY IN BEHAVIOURAL SCIENCES. En S. K. MANGAL, & S. MANGAL, *RESEARCH METHODOLOGY IN BEHAVIOURAL SCIENCES* (pág. 69). Delhi: PHI Learning Private Limited.
- Martella, R., Ron Nelson, J., Morgan, R., & Marchand-Martella, N. (2013). Understanding and Interpreting Educational Research. En R. C. Martella, J. Ron Nelson, R. L. Morgan, & N. E. Marchand-Martella, *Understanding and Interpreting Educational Research* (pág. 208). New York: The Guilford Press.
- Martínez Carazo, P. C. (2011). El método de estudio de caso Estrategia metodológica de la investigación científica. *Revistas Científicas*, 185.
- Matyusz, K. D. (2013). <http://www.sciencedirect.com>. Recuperado el 2010, de

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0925527310000393>

McNabb, D. (2012). Research Methods in Public Administration and Nonprofit Management: Quantitative and Qualitative Approaches. En D. E. McNabb, *Research Methods in Public Administration and Nonprofit Management: Quantitative and Qualitative Approaches* (pág. 105). New York: M.E.Sharpe, Inc.

McVay, S., Skaife, H., Feng, M., & Li, C. (17 de Abril de 2014). *Social Science Research Network*. Obtenido de [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2187599](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2187599)

Mendez, P. W. (Octubre de 2012). Analisis de Estados Financieros. Colombia.

Meneses, F. G. (2012). La gerstion financiera operativa y su incidencia en la toma de decisiones de inversion y financiamiento a corto plazo de la empresa distribuidora Salazar Mayorga cia Ltda.

MILLER, S. J. (2012 april 30 ). Liquidity and Market Structure. *THE JOURNAL OF FINANCE*, 617.

Mohammaditabar, D., Ghodsypour, S. H., & O'Brien, C. (Mohammaditabar, D., Hassan Ghodsypour, S., & O'Brien, C. (2012). Inventory control system design b de 2012). Inventory Control System design by integrating inventory classification and policy selection. *International Journal of Production Economics*, 140(2), 655-659.

Moir, L. (2013). Managing Corporate Liquidity. En L. Moir, *Managing Corporate Liquidity* (pág. 1). New York : Glenlake Publishing Company, Ltd.

- Moya Gutierrez, S., & Gómez Valls, F. (2012). *Consolidación de los estados financieros*. Barcelona: UOC.
- Nagel , S. (25 de Junio de 2012). Evaporating Liquidity. *OXFORD JOURNALS*, 1 (2005). Obtenido de OXFORD JOURNALS: <http://rfs.oxfordjournals.org/content/25/7/2005.short>
- Nakasone, G. T. (2005). *Analisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones*. Lima: Editorial de la Pontificia Universidad Catolica del Peru.
- O'Donoghue, P. (2013). Statistics for Sport and Exercise Studies: An Introduction. En P. O'Donoghue, *Statistics for Sport and Exercise Studies: An Introduction* (pág. 10). USA and CANADA: Routledge.
- OECD. (2013). *Estudio sobre la contratación pública del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado en Mexico*. OECD Publishing.
- Osorio, C. A. (2013). Modelos para el control de inventarios en las pymes. *OPEN JOURNAL SYSTEM POLITÉCNICO GRAN COLOMBIANO*, 5.
- Padilla, L. A. (Mayo de 2011). [www.unac.edu.pe](http://www.unac.edu.pe). Obtenido de [http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes\\_Finales\\_Investigacion/Mayo\\_2011/IF\\_TORRE\\_PADILLA\\_FCE/CAP.I.PDF](http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/Mayo_2011/IF_TORRE_PADILLA_FCE/CAP.I.PDF)
- Palacio Montoya, A. (2010). *ADMINISTRACIÓN DE COMPRAS*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Paxton , J., & Young, L. (2011). Liquidity Profiles of Poor Mexican Households . *Elsevier*, 600-601.
- Rueda, H. M. (2012). *Indicadores Financieros y su interpretacion*.

- Salazar, C. L. (2008). *PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EMPRESA "FERRETSA" DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN*. Sangolqui.
- Santoral, O. j. (s.f.). <http://es.catholic.net>. Recuperado el 27 de Febreo de 2014, de <http://es.catholic.net/santoral/articulo.php?id=35329>
- Saravanan Kesavan , T. K., & Vishal , G. (Agosto de 2012). *public.KENAN-FLAGLER BUSINESS SCHOOL University of North Carolina*. Obtenido de <http://public.kenan-flagler.unc.edu/faculty/kesavans/DemandShock.pdf>
- Smart , S., & Graham , J. (2011). En S. Smart, & J. Graham, *Introduction to Corporate Finance: What Companies Do, Abridged Edition* (pág. 42). Mason, OH 45040: Cengage Learning.
- Soto Araneta, M., Téllez Valle, C., & Berenguer, E. (2013). El comportamiento de la liquidez de valores de Pymes en una mercado alternativo bursátil. *Atlantic Review of Economics-2nd Volume*, 3.
- Suárez Cervera, M. (2012). *Gestión de inventarios Una nueva fórmula de calcular la competitividad*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Trahan, A., & Sharma, N. (2014). SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: INVENTORY VELOCITY AS A KEY TO SUPPLY CHAIN SUCCESS. *GLOBAL JOURNAL OF MULTIDISCIPLINARY STUDIES*, 123.
- Trávez, N. (28 de Marzo de 2013). *El Oficial información que construye*. Recuperado el 05 de 2014, de [http://www.eloficial.com.ec/significativo-avance-del-sector-ferretero-nacional/#.U4Qflnbp2\\_I](http://www.eloficial.com.ec/significativo-avance-del-sector-ferretero-nacional/#.U4Qflnbp2_I)

Turmero, M. I. (Abril de 2008). *www.unexpo.edu.ve*.

Uygur, O., Meric, G., & Meric, I. (2013). THE FINANCIAL CHARACTERISTICS OF U.S. COMPANIES ACQUIRED BY FOREIGN COMPANIES. *GLOBAL JOURNAL OF BUSINESS RESEARCH*, 1.

Vahid Taghizadeh, K., Mohsen Akbari , K., & Mohammad Reza , E. (2012). An Investigation of the Association between Working Capital Management and Corporate Performance. *International Journal of Management and Business Research*, 217.

Vilanova, J. (2012). Revisión bibliográfica del tema de estudio de un proyecto de investigación. *www.sciencedirect.com*, 109.

Warren, C. (2012). Survey of Accounting. En C. Warren, *Survey of Accounting* (pág. 333). Cengage Learning.

Warren, C., Reeve, J., & Duchac, J. (2011). Financial & Managerial Accounting. Mason, OH 45040 USA: Cengage Learning.

*webdelprofesor.ula.ve/forestal/amora/Estadistica21/tabla\_t\_student.pdf*.

(s.f.). Obtenido de *webdelprofesor.ula.ve/forestal/amora/Estadistica21/tabla\_t\_student.pdf*

Weil, R., Schipper, K., & Francis , J. (2012). Financial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods and Uses. En R. Weil, K. Schipper, & J. Francis, *Financial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods and Uses* (pág. 230). South Western Mason, OH 45040 USA: Cengage Learning.

Whitley, B., & Kite, M. (2013). Principles of Research in Behavioral Science. En B. E. Whitley, & M. E. Kite, *Principles of Research in Behavioral Science* (pág. 313). New York: Routledge.

YAZID, A. S., RAZALI, A., & HUSSIN, M. (2012). Determinants of Enterprise Risk Management (ERM): A Proposed Framework for Malaysian Public Listed Companies . *International Business Research* , 84.

Zapata Sanchez , P. (2011). *Contabilidad general Con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.



# ANEXOS

## ANEXO 1

### ENCUESTA

**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO  
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

Encuesta dirigida al Gerente y Personal administrativo de la empresa Fraxi del Cantón Ambato.

**Objetivo:** Conocer la opinión sobre la implementación de mecanismos y procedimiento para mejorar el rendimiento financiero de la empresa Fraxi del cantón Ambato.

**Instrucciones:** Lea detenidamente y conteste las siguientes interrogantes, recuerde que de la veracidad de la información que proporcione favorecerá a mejorar el desempeño de la empresa.

**Datos informativos:**

Nombre: .....

Cargo: .....

**Variable Independiente: Rotación de Inventarios**

1. Actualmente no se utiliza indicadores financieros ni de gestión para medir el rendimiento de la empresa. ¿Conoce con certeza que es la rotación de inventario?

SI	NO

2. Los indicadores ayudan a medir la efectividad de distintas actividades e interpretar resultados dentro de la empresa. ¿Es

conveniente analizar la rotación de inventario para conocer el desempeño?

SI	NO

3. Actualmente utiliza el método UEPS para la valuación del inventario. ¿Está de acuerdo con el método utilizado para este propósito?

SI	NO

4. Está de acuerdo con que una baja rotación de inventario puede afectar la rentabilidad de la empresa

SI	NO

5. La desinformación ocasiona desconocimiento de causas y efectos sobre un mal manejo de inventarios. ¿Conoce plenamente las consecuencias de una baja rotación de inventarios?

SI	NO

6. El inventario es analizado anualmente al término del ejercicio económico. ¿Considera oportuno la frecuencia con que se analiza la rotación de inventario?

SI	NO

7. El inventario es acumulado según el orden de recepción de adquisiciones ¿Está de acuerdo con la forma de almacenamiento?

SI	NO

8. La forma actual de almacenamiento crea conflictos a la hora de despachar el inventario. ¿Estaría de acuerdo en aplicar nuevos procedimientos para mejorar su forma de almacenar?

SI	NO

9. ¿Está de acuerdo con el número de personal utilizado para manejar el inventario?

SI	NO

10. El personal encargado no ha sido capacitado sobre cómo debería almacenar el inventario ¿Está de acuerdo en capacitar al personal para mejorar los procedimientos?

SI	NO

11. Los proveedores se acercan indistintamente dos veces al mes para ofrecer sus productos ¿Se han coordinado fechas de adquisición para evitar acumulación del mismo?

SI	NO

12. Se ha reducido la cantidad de artículos adquiridos para la venta en el último semestre. ¿Está de acuerdo con que se encuentra balanceado el suministro de inventario con la demanda?

SI	NO

13. Los beneficios económicos obtenidos por las empresas varían según el sector económico al que pertenecen. ¿Concuerda que el índice de rotación de inventario varía a través de las empresas comerciales y de manufactura?

SI	NO

14. Compararse con empresas grandes del mismo sector comercial ayuda al mejoramiento continuo. ¿Estaría de acuerdo con cotejar su índice de rotación con el promedio de la industria?

SI	NO

15. El aprovisionamiento de mercadería ayuda a prevenir desabastecimiento como resultado de causas ajenas a la empresa. ¿Está de acuerdo con aprovisionar mercadería para evitar desabastecimiento?

SI	NO

**Variable Dependiente: Liquidez**

16. La liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en efectivo de manera inmediata sin que pierdan su valor. ¿Conoce con certeza que es la liquidez?

SI	NO

17. ¿Está de acuerdo con que la liquidez influye en el rendimiento financiero de la empresa?

SI	NO

18. ¿Conoce con claridad cuál es el activo más líquido?

SI	NO

19. ¿Conoce con certeza cuál es el activo menos líquido?

SI	NO

20. ¿Está de acuerdo con que otras empresas del mismo sector comercial tienen niveles de liquidez similares?

SI	NO

21. ¿Está de acuerdo con que el análisis de la liquidez está conexo con otros aspectos del análisis financiero?

SI	NO

22. ¿Está de acuerdo con que ha evolucionado la liquidez de la empresa?

SI	NO

23. ¿Concuera con que la rotación de inventarios influye sobre la liquidez?

SI	NO

24. Entendiendo que la necesidad de liquidez es el tiempo que creemos, podríamos necesitar de regreso el dinero de la inversión. ¿Concuera que la necesidad de liquidez se ve afectada según el sector comercial al que pertenece la empresa?

SI	NO

25. El riesgo de liquidez se considera como la posibilidad de que una empresa no sea capaz de atender sus compromisos de pago a corto plazo. ¿Está de acuerdo con que la empresa ha incurrido en iliquidez ocasionado por causas ajenas a la administración?

SI	NO

26. Una forma de obtener liquidez en cualquier empresa es a través del Factoring, que es una línea de financiación que permite recibir el dinero que está pendiente por pago de facturas inmediatamente.

¿Estaría de acuerdo en aplicar nuevos procedimientos para generar liquidez de forma inmediata?

SI	NO

27. ¿Conoce con certeza que producto del inventario disponible para la venta es más líquido?

SI	NO

28. ¿Conoce con certeza que producto del inventario disponible para la venta es el menos líquido?

SI	NO

29. La insolvencia es una situación que enfrentan las empresas cuando ya no existe forma alguna de poder pagar sus deudas. ¿Está de acuerdo con que mantener problemas de liquidez en la empresa puede conducir a la insolvencia?

SI	NO

30. Un fondo de contingencia es la cantidad de dinero en efectivo provisionado de forma independiente a las demás cuentas para solventar imprevistos reales. ¿Estaría de acuerdo en provisionar dinero para hacer frente a problemas de liquidez futuros?

SI	NO



INFORMACION DE LA EMPRESA					
Nombre de la Empresa	<b>SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI</b>				
Dirección	<b>TUNGURAHUA / AMBATO / KM 7 VIA A GUARANDA S/N Y VIA ANTIGUA A SANTA ROSA</b>				
Nº de Teléfono		Nº Fax			
Página Web	---				
Información del Representante					
Nombre del Representante	<b>Sra. SALAZAR RODRIGUEZ CARMEN DOLORES</b>		RUC	<b>1801986769001</b>	
Actividad comercial	<b>Venta al por mayor y menor de artículos de ferretería</b>				
Información de Actividades					
Actividades	Visita general al establecimiento y bodega (28 de Abril)				
	Definir el FODA conjuntamente con la gerencia (30 de Abril)				
	Reconocimiento de riesgos relacionados con el giro del negocio (6 de Mayo)				
Tipo de Reunión	<b>Especial</b>		<b>Ordinaria</b>		<b>Seguimiento X</b>
Personal Asistente					
Sra. Carmen Salazar	Gerente				
Sra. Alexandra Barrionuevo	Administración				
Sr. Fabricio Villacís	Investigador				

Sra. Carmen Salazar

Gerente

Sra. Alexandra Barrionuevo

Administración

Sr. Fabricio Villacís

Investigador

## SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI

### MATRIZ FODA

<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p> <p>Servicio al cliente. Asesoramiento al cliente post venta. Experiencia y conocimiento del área. Precios competitivos. Vehículos propios para entrega de mercadería. Tiempo oportuno de entrega. Productos de calidad (ofertada por proveedores). Diversificación de productos. Entrega a domicilio sin recargo. Buena relación con proveedores.</p>	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Decadente control de inventarios. Único establecimiento de venta. Empleados no capacitados. Deficiente sistema de comunicación interno. Desconocimiento estrategias de comercialización. Delegación de funciones mal definidas. Personal ineficiente. No vender a crédito. Carencia de publicidad. Falta de capital.</p>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Garantía de proveedores. Ventas sin intermediarios. Facilidad de ampliación del establecimiento. Alianzas comerciales con arquitectos. Creación de incentivos comerciales. Acceso a tecnología. Valor agregado al servicio.</p>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <p>Competencia desleal. Ingreso de nuevos competidores. Incremento en el precio de productos. Inestabilidad económica. Ordenanzas municipales. Inseguridad. Cambios en tendencias y gustos del consumidor.</p>

Créditos.	No posee página web. Estrategias comerciales de proveedores. Alza del costo de arriendos.
-----------	--

Sra. Carmen Salazar

Gerente

Sra. Alexandra Barrionuevo

Administración

## **RESUMEN DE ACTIVIDADES**

### **SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI**

TUNGURAHUA / AMBATO / KM 7 VIA A GUARANDA S/N Y VIA ANTIGUA A SANTA  
ROSA

Ambato, 06 de Mayo de 2014

En reunión ordinaria y proceso de seguimiento a la actividad de investigación realizada los días 28, 30 de Abril y 06 de Mayo se resolvió la implementación y definición de la matriz FODA pensando el beneficio de la organización, además de la participación en una entrevista tipo encuesta donde se dio a conocer los diferentes problemas y riesgos que actualmente atraviesa la empresa. Los criterios que se utilizó para la elaboración de la matriz fueron de independencia e imparcialidad.

Atentamente

Sra. Carmen Salazar  
Gerente  
CI. 180198676-9