

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**



**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

---

“GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y SU RENTABILIDAD EN LA  
FARMACIA POPULAR Nº1 DE LA CIUDAD DE AMBATO.”

---

**AUTORA:** Alejandra Beatriz Espín Chimbo

**TUTOR:** Eco. Alejandro Álvarez

Ambato – Ecuador

2014

## APROBACIÓN DEL TUTOR

### CERTIFICA:

Yo, Eco. Alejandro Dostoiewski Álvarez Freire, con CC. 1801444504 en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación o Titulación, sobre el tema: “GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y SU RENTABILIDAD EN LA FARMACIA POPULAR N°1 DE LA CIUDAD DE AMBATO, desarrollado por la egresada Alejandra Beatriz Espín Chimbo, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad **Trabajo estructurado de manera individual** de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de los proyectos de investigación 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 el profesor calificador designado por el H. Consejo Directivo.

Ambato, Enero del 2014

EL TUTOR



ECO. ALEJANDRO ÁLVAREZ

## AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, **Alejandra Beatriz Espín Chimbo**, con C.I. # **180425063-5** tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de investigación **“GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y SU RENTABILIDAD EN LA FARMACIA POPULAR N°1 DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de investigación.

Ambato, Enero del 2014



.....  
**Alejandra Beatriz Espín Chimbo**

**C.C. 180425063-5**

**AUTORA**

## APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Investigación, sobre el tema: **“GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS Y SU RENTABILIDAD EN LA FARMACIA POPULAR Nº1 DE LA CIUDAD DE AMBATO”**, elaborado por **Alejandra Beatriz Espín Chimbo**, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 24 de Abril del 2014.

Para constancia firman,

  
.....  
Eco. Washington Romero

  
.....  
Dr. Mauricio Arias

  
.....  
Eco. Diego Proaño, Mg

## **DEDICATORIA**

*Al culminar mi presente trabajo de graduación  
Dedico a mi Señor Jesús quien me dio la fe, la  
Fortaleza y la salud para lograr este paso  
Importante en mi vida, dedico también a  
Mis padres ya que ellos han sido el pilar  
Fundamental en este largo camino, y que  
Gracias a sus consejos, sus palabras de  
Apoyo y sus recomendaciones han  
Hecho posible este sueño.*

## *AGRADECIMIENTO*

*Quiero agradecer a Dios por llenarme de sabiduría e inteligencia, para culminar este trabajo.*

*A mis padres porque han sido quienes me han enseñado lo valioso que es el tiempo y cuanto hay que aprovecharlo, a pesar de tantas luchas y esfuerzos he podido llegar a concluir mis metas, gracias porque con sus enseñanzas plantadas en mí, me han enseñado a ser una mujer de bien, no tengo palabras para expresar la alegría que siento de haber llegado a la meta final, gracias papitos por las palabras de aliento, los consejos que he recibido y por haberme dado el regalo más valioso que es el estudio.*

*Quiero agradecer también a mis hermanos que de una u otra forma han estado ahí para animarme y darme ánimos para seguir adelante, a mi tía Mary que con sus palabras me ha ayudado a continuar y seguir progresando en mi vida profesional y también como persona.*

*Agradezco de todo corazón a mi esposo y sobre todo a mi hijo que me han dado fuerzas y ánimo para concluir esta meta tan añorada, y a todas aquellas personas que han estado pendientes de mí.*

*Finalmente quiero agradecer al Economista Alejandro Álvarez por su guía en el desarrollo de este trabajo y a todos quienes me han apoyado para la realización de esta investigación.*

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN O TITULACIÓN	ii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	vii
INDICE DE GRAFICOS	x
INDICE DE CUADROS	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
INTRODUCCIÓN	1
<b>CAPITULO I</b>	<b>2</b>
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1. Tema de Investigación	2
1.2. Planteamiento del Problema	2
1.2.1. Contextualización	2
1.2.2. Análisis Crítico	4
1.2.3. Prognosis	5
1.2.4. Formulación del Problema	5
1.2.5. Preguntas Directrices	5
1.2.6. Delimitación del objeto de investigación	6
1.3. JUSTIFICACIÓN	6
1.4. OBJETIVOS	7
1.4.1. Objetivo General	7
1.4.2. Objetivos Específicos	7
<b>CAPITULO II</b>	<b>8</b>
MARCO TEÓRICO	8
2.1. Antecedentes Investigativos	8
2.2. Fundamentación Filosófica	10
2.3. Fundamentación Legal	10

2.4. Categorías Fundamentales	17
2.4.1. Supraordinación	17
2.4.2. Infraordinación	18
Variable Independiente	18
Variable Dependiente	18
2.4.1. Definiciones de la Variable Independiente	19
2.4.2. Definiciones de la Variable Dependiente	27
2.5. Hipótesis	38
2.6. Señalamiento De Variables	38
Variable Independiente	38
Variable Dependiente	38
<b>CAPITULO III</b>	39
<b>METODOLOGÍA</b>	39
3.1. Enfoque	39
3.2. Modalidad Básica De La Investigación	39
3.3. Nivel o Tipo De Investigación	40
3.4. Población	40
3.4.2. MUESTRA	41
3.5. Operacionalización De Las Variables	41
Variable Independiente	42
Variable Dependiente	43
3.6. Técnicas De Investigación	44
3.7. Procesamiento y Análisis de la Información	44
<b>CAPÍTULO IV</b>	45
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</b>	45
4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	45
4.2. VERIFICACIÓN DE HIPOTESIS	55
4.2.1. Planteamiento de la hipótesis	55
4.2.2. Planteamiento de la hipótesis Nula	55
4.2.3. Planteamiento de la hipótesis Alternativa	55
4.2.4. Nivel de Significancia	55

<b>CAPITULO V</b>	58
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
5.1. CONCLUSIONES	58
5.2. RECOMONDACIONES	59
<b>CAPITULO VI</b>	60
PROPUESTA	60
6.1. Datos Informativos	60
6.1.1. Título	60
6.1.2. Institución Ejecutora	60
6.1.3. Beneficiarios	60
6.1.4. Ubicación	60
6.1.5. Tiempo de ejecución	60
6.1.6. Equipo Técnico Responsable	60
6.1.7 Gastos	61
6.2. Antecedentes de la Propuesta	61
6.3. Justificación	63
6.4. OBJETIVOS	64
6.4.1. Objetivo General	64
6.4.2. Objetivos específicos	64
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	64
6.6. Fundamentación Científico – Técnica	65
6.7. Metodología	74
6.8. Modelo Operativo	75
BIBLIOGRAFIA	106
REFERENCIA DE LA WEB	107
ANEXOS	108
ANEXO 1	109

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1 Árbol de problemas .....	4
Gráfico N° 2 V. Independiente .....	17
Gráfico N° 3 V. Dependiente .....	17
Gráfico N° 4 Variable Independiente.....	18
Gráfico N° 5 Variable Dependiente .....	18
Gráfico N° 6 Transacciones revisadas y autorizadas .....	45
Gráfico N° 7 Documentos de respaldo.....	46
Gráfico N° 8 Gestión Logística de inventarios.....	47
Gráfico N° 9 Pago a los proveedores.....	48
Gráfico N° 10 Caducidad de los productos .....	49
Gráfico N° 11 Controles auxiliares .....	50
Gráfico N° 12 Documentos preimpresos y Prenumerados.....	51
Gráfico N° 13 Facturas en el sistema .....	52
Gráfico N° 14 Rentabilidad .....	53
Gráfico N° 15 Delimitación de funciones.....	54
Gráfico N° 16 Regla de decisión.....	57

## INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Población .....	41
Cuadro N° 2 Variable Independiente: Gestión logística de Inventarios .....	42
Cuadro N° 3 Variable Dependiente: Rentabilidad .....	43
Cuadro N° 4 Técnicas De Investigación .....	44
Cuadro N° 5 Transacciones Revisadas y Autorizadas.....	45
Cuadro N° 6 Documentos de Respaldo.....	46
Cuadro N° 7 Gestión Logística de Inventarios .....	47
Cuadro N° 8 Pago a los Proveedores.....	48
Cuadro N° 9 Caducidad de los Productos .....	49
Cuadro N° 10 Controles Auxiliares .....	50
Cuadro N° 11 Documentos Preimpresos y Prenumerados .....	51
Cuadro N° 12 Facturas en el Sistema .....	52
Cuadro N° 13 Rentabilidad.....	53
Cuadro N° 14 Delimitación de Funciones .....	54
Cuadro N° 15 Regla de Decisión.....	56
Cuadro N° 16 Frecuencias Esperadas .....	56
Cuadro N° 17 Chi Cuadrado.....	56
Cuadro N° 18 Gastos .....	61
Cuadro N° 19 Inventario en término de importes totales .....	88
Cuadro N° 20 Inventario en término de salidas .....	89
Cuadro N° 21 Inventario en término de entrada .....	89
Cuadro N° 22 Aporte ABC del inventario en función del valor .....	90
Cuadro N° 23 Aporte ABC del inventario en función del número de los productos .....	90
Cuadro N° 24 Ventas realizadas .....	91
Cuadro N° 25 Tiempos de Entrega.....	92
Cuadro N° 26 Política para nivel de reorden y stock de seguridad ....	92
Cuadro N° 27 Planificación de la rotación de los productos.....	95

Cuadro N° 28 Fecha de pedidos e ingresos de los productos farmacéuticos.....	97
Cuadro N° 29 Pedido e ingreso de productos.....	102
Cuadro N° 30 Ficha de detalle de Compras .....	102
Cuadro N° 31 Control ingreso de pedidos .....	103
Cuadro N° 32 Formato para la anulación de pedidos .....	103
Cuadro N° 33 Control de realización de pedidos .....	104

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis se concretó en investigar el tema: “Gestión Logística de Inventarios y su Rentabilidad en la Farmacia Popular N°1 de la ciudad de Ambato.”

Debido a que era importancia implementar un sistema de control de inventarios en la empresa para garantizar la correcta comercialización de los productos mejorando el incremento de las ventas y así también su rentabilidad, se cree que es necesario realizar este trabajo y se especifica en VI capítulos los cuales van detallando el problema y buscando una propuesta adecuada que dé solución y está estructurada de la siguiente manera:

**El Capítulo I** contiene el tema, planteamiento del problema, contextualización, análisis crítico, prognosis, formulación del problema, interrogantes, delimitación, justificación, objetivo general y objetivos específicos.

Mientras que en **el Capítulo II** se encuentra los siguientes temas: marco teórico, antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, categorías fundamentales, hipótesis y señalamiento de las variables.

**En el Capítulo III** se desarrolla, metodología, enfoque, modalidad básica de la investigación, nivel o tipo de estudio, población y muestra y operacionalización de variables.

**En el Capítulo IV** se desarrolla los siguientes temas; análisis e interpretación de resultados, encuesta aplicada al personal de la empresa y verificación de hipótesis.

**En el Capítulo V** se especifica Conclusiones y Recomendaciones.

**En el Capítulo VI se desarrolla** la propuesta, título de la propuesta:

Sistema del Método ABC que ayudará a clasificar y determinar los productos o fármacos, que sirva para mejorar la rotación de los medicamentos en la farmacia, antecedentes de la propuesta, justificación, objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación, metodología modelo operativo, administración, previsión de la evaluación y materiales de referencia como son bibliografía, anexos.

Cada uno de estos capítulos cubren las necesidades del problema investigado y se pone a consideración de todos y cada uno de los lectores que busquen llegar con una educación de calidad.

## INTRODUCCIÓN

La Farmacia Popular N° 1 es una empresa que se dedica a la comercialización de fármacos para complacer a todos los clientes que necesitan de los servicios de dicha empresa que siempre se encuentra dispuesta a brindar la mejor atención, y también por su competitividad como por la calidad de su producto.

La logística es importante en las farmacias puesto que ayuda a tener un control de inventario para cumplir con las necesidades de los clientes.

Se puede decir que la logística de inventario forma parte de la gestión de inventarios que pertenece al área administrativa, la cual está integrada por los departamentos de compras y bodegas los cuales deben decidir que, cuánto y cuando pedir, los proveedores que deben seleccionar, días de inventario para hacer el pedido, fijar cantidades optimas de pedido, auxiliar a las funciones de compras y seguir en la búsqueda para la ampliación del campo de nuevos proveedores.

Además, la logística de inventarios persigue dos fines esenciales: mantener un nivel de los productos que esté acorde a la demanda y mantener un nivel de productos adecuado a los costos más bajos. La importancia de implementar un sistema de control de inventarios en una empresa es la de garantizar la correcta comercialización de los productos que garantice el incremento de las ventas y por ende las utilidades de la farmacia Popular No.- 1 de la Ciudad de Ambato.

# CAPITULO I

## EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1. Tema de Investigación

Gestión logística de inventarios y su rentabilidad en la farmacia popular N°1 de la ciudad de Ambato.

### 1.2. Planteamiento del Problema

#### 1.2.1. Contextualización

##### **Macro**

La alta competitividad en el ámbito empresarial y los ajustados márgenes de beneficios en muchos sectores económicos hacen que una buena gerencia de los recursos disponibles sea esencial para aumentar los beneficios de las empresas. Así, el Control de Inventarios se ha convertido en un factor crítico para el éxito de las organizaciones.

Las empresas en nuestro país compiten en los mercados probando sus habilidades, para sobrevivir y generar valor, que es su principal objetivo. Pero, además, combinan sus recursos, acciones e iniciativas en forma productiva, tratando de minimizar sus costos.

Esto es algo conocido: a la acción de producción a costo mínimo se suma la necesidad de armar una estrategia de inserción y crecimiento en los mercados. Todas las acciones de las empresas, se orientan al objetivo del crecimiento y bienestar económico.

En el Ecuador las pequeñas y medianas empresas son de carácter familiar por lo cual varían en tamaño, sector y otros, por lo que son muy

importantes para el sector económico del país. Estas empresas son aquellas que se oponen algún tipo de cambio ya que creen que no es importante el apoyo de profesionales externos dentro de su negocio.

### **Meso**

La economía de Tungurahua es una de las más altas y sólidas de la zona central que es la sierra, con base en la industria y comercio, tal como lo indican los porcentajes de las Cámaras de Producción, el 24.37% de industrias incluidas las PYMES se encuentran en la provincia de Tungurahua, obteniendo un crecimiento y desarrollo del 2.64% anual.

La dedicación del pueblo tungurahense ha logrado hacer que esta provincia surja económicamente, mediante el emprendimiento en diversos campos útiles para toda la comunidad, logrando resaltar empresas tales como de calzado, confección y sin dejar de lado la salud.

La evolución constante de las empresas hace que sus propietarios estén obligados a desarrollar mejoras continuas para cada uno de sus negocios, no solamente en la parte física sino también en el aspecto intelectual e intangible dentro de esta.

### **Micro**

La FARMACIA POPULAR N°1 es una empresa de carácter familiar situada en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua, desde hace 15 años, la misma que se encuentra ubicada en las calles Olmedo y Guayaquil (Plaza Urbina).

La salud es uno de los “bienes” más preciados del ser humano y la Sra. Elina Ortega Naranjo, ha encontrado la manera de mantener este bien mediante el expendio de medicamentos en su FARMACIA POPULAR N°1

de la ciudad de Ambato, de una manera legal y cumpliendo con todos los requisitos impuestos por la dirección de salud y a su vez con todos los del gobierno; teniendo 4 colaboradores, una bodega y la sección de despacho para cumplir esta ardua misión.

### 1.2.2. Análisis Crítico

#### Árbol de problemas

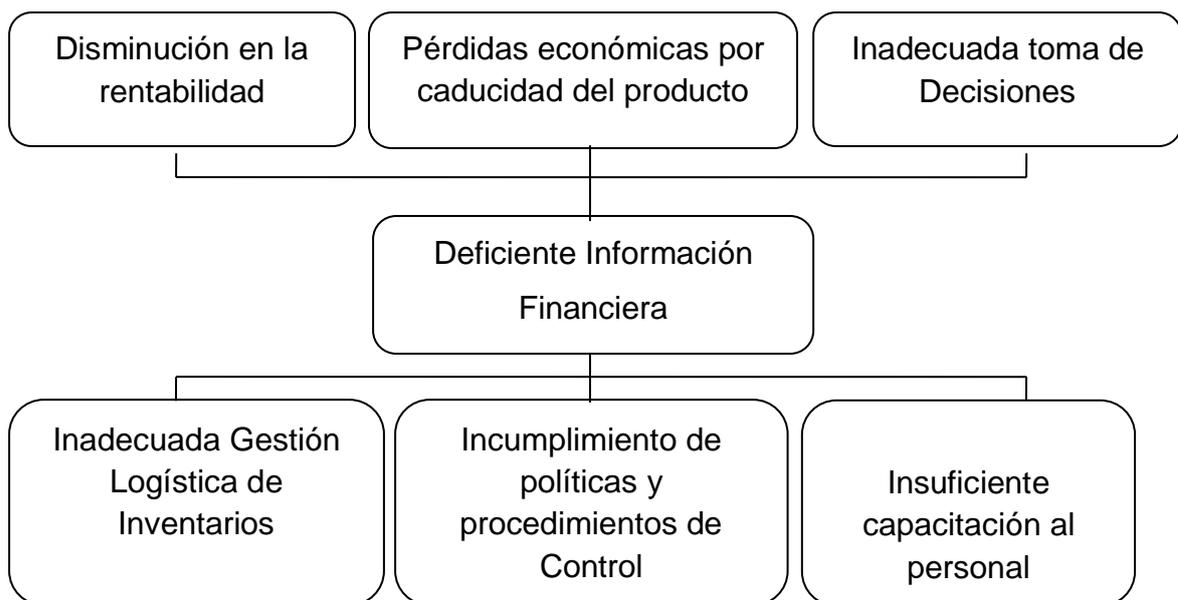


Grafico No.-1  
Elaborado por: Alejandra Espín

El registro inoportuno del movimiento de inventarios provoca que la salida de mercadería, no sea registrada correctamente y al momento de su ejecución, tomando en cuenta que la atención al público es una prioridad se deja de lado lo antes mencionado.

Por la escasés de documentos de respaldo a causa del inadecuado archivo de facturas y otros papeles importantes, se mezclan o se pierden en el departamento de despacho.

La inadecuada capacitación al personal acerca de los inventarios provoca que los colaboradores no emitan los documentos necesarios de control, agravándose los días de mayor movimiento en ventas por sus despachos.

### **1.2.3. Prognosis**

Si la Farmacia Popular N°1 de la ciudad de Ambato no da prioridad a la capacitación del personal como procesamiento para obtener información confiable y adecuada, la empresa se verá limitada a tomar decisiones que le ayudaran a mejorar el negocio.

Al no realizar una adecuada gestión logística de inventarios en la farmacia no se ajustan los valores reales, tampoco se tiene un punto de equilibrio provocando una disminución en la rentabilidad.

Por otro lado la escasés de documentos de respaldo causará el almacenaje largo de algunos productos y su deterioro, sin tener opción a recuperar su inversión.

### **1.2.4. Formulación del Problema**

¿Cómo la inadecuada gestión logística de inventarios incide en rentabilidad de la Farmacia Popular N°1 de la ciudad de Ambato?

### **1.2.5. Preguntas Directrices**

¿Cómo se está manejando la gestión logística de inventarios en la Farmacia Popular N°1 de la ciudad de Ambato?

¿Cómo se está verificando la rentabilidad de la Farmacia Popular “N° 1 de la ciudad de Ambato?

¿Cómo se puede revisar la gestión logística de inventarios en la Farmacia Popular N° 1 para mejorar su rentabilidad de la ciudad de Ambato?

### **1.2.6. Delimitación del objeto de investigación**

#### **Límite de contenido:**

- ✓ **Campo:** Contabilidad
- ✓ **Área:** Contabilidad Gerencial, Contabilidad Centralizada, Auditoría de Gestión, Contabilidad de Sociedades, Contabilidad Privada, Gestión Administrativa.
- ✓ **Aspecto:** Gestión logística de inventarios

#### **Límite espacial:**

La presente investigación se desarrolla en la farmacia popular N°1, ubicada en las calles José Joaquín de Olmedo y Guayaquil (Plaza Urbina), de la ciudad de Ambato de la Provincia de Tungurahua.

#### **Límite temporal:**

La presente investigación estudiará el segundo semestre del año 2013.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación responde a la necesidad de conocer y adquirir sólidos conocimientos de los procedimientos que ayudan al desarrollo económico del negocio, de allí se justifica la importancia del manejo de los inventarios para el control oportuno del mismo, de esta manera mejorará sus utilidades al final de cada periodo.

Además la investigación es de gran importancia ya que se resaltarán las problemáticas que se presentan para dar una solución que ayude al mejoramiento y evolución del negocio, generando así más fuentes de trabajo, para el desarrollo y bienestar del personal que labora

directamente y del público que asiste en búsqueda de productos. En la actualidad se está palpando que las empresas son más innovadoras y creativas, razón por lo cual es necesario que “FARMACIA POPULAR N°1” se enfoque en satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.

Este análisis pretende mejorar el control de los inventarios y de hecho su comercialización, de tal manera que la carga de llevar dicho inventario sea más controlable y eficaz, para facilitar a los propietarios en la toma de decisiones oportunas y adecuadas, en los momentos que ellos consideren necesarios o a su vez para futuras inversiones.

Mediante procedimientos y el mejoramiento continuo del sistema que se dé a los inventarios, la situación de la empresa se fortalecerá y crecerá a nivel nacional, sin duda la imagen corporativa será una oportunidad para poder competir en el mercado local con una línea de venta eficiente, con el propósito de ser líderes en la comercialización de sus productos.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo General**

- Analizar la gestión logística de inventarios mediante un sistema de control para mejorar la rentabilidad de la farmacia popular N°1.

### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- Diagnosticar el sistema de gestión logística de inventarios empleado en la farmacia popular N°1 de la ciudad de Ambato.
- Analizar los procesos de logística de inventarios para incrementar la rentabilidad de la farmacia popular N°1 de la ciudad de Ambato.
- Proponer un sistema de gestión logística para el manejo de los inventarios de la farmacia popular N°1 de la ciudad de Ambato.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes Investigativos

Según Elizabeth del Roció Hurtado Y. En su tesis previa a la obtención del título de Doctora en Contabilidad y Auditoría en el tema: “Optimización del control de inventarios de la Empresa Sociedad PONCE CAICEDO “PINTO AMBATO” concluye:

- “Que al no contar con un eficiente control de los Inventarios de mercaderías constituye una pérdida de las prendas que se encuentran en bodega y no han sido vendidas”.
- “Los procesos operativos y la gestión de la empresa no están debidamente organizados”.
- “La empresa no cuenta con un plan estratégico en donde el personal no sabe cuál es la razón de la empresa, misión, visión, estrategias”.

Según Clara María Medina Acosta en su tesis previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en el tema: “El control de inventarios y su relación con la utilidad en la importadora Mayorga en el primer semestre del 2005” concluye:

- “Los inventarios constituyen un rubro muy importante en cualquier empresa incide en la situación financiera de la misma por lo que se debe poner énfasis en el manejo de su control”.

- “La organización estructurada de una bodega es importante al no existir una organización dentro de bodega provoca que las mercaderías sufran daños por no contar con el suficiente espacio físico, por ende son ubicados uno encima de otro”.
- “Existe una falta de capacitación del personal sobre el control de inventarios por ende no existe un buen manejo de las mercaderías provocando desabastecimiento o sobrecarga de los artículos lo cual conlleva a una disminución de las utilidades de la importadora”.

Según Mónica Lucía Pillapa Punguil en su tesis previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en el tema: “El control de los inventarios en Créditos Morales con el propósito de mejorar la comercialización de las mercaderías en el periodo 2005” concluye:

- “El control de inventarios dentro de la empresa Créditos Morales es uno de los aspectos que debe considerarse de mayor importancia para obtener información fiable y real”.
- “El control de los inventarios se realiza con la finalidad de desarrollar pronósticos de ventas o presupuesto, para así determinar los costos de inventarios, compras u obtención, recepción, almacenaje, producción, embarque y contabilidad”.
- “La aplicación del control interno para los inventarios es responsabilidad de todos los que pertenecen a la empresa para ello tomara en cuenta la naturaleza, las políticas contables, los procedimientos de comercialización dispuestos por la empresa”.

## **2.2. Fundamentación Filosófica**

En la presente investigación se aplicará el enfoque crítico-propositivo que determina la necesidad de realizar una crítica a los problemas que aquejan a la empresa y a partir de ellos construir alternativas de solución por medio de una propuesta que contribuya a resolver la problemática presentada de la empresa farmacia popular N°1.

La filosofía desde la aplicación y origen del comercio se debe a las diferentes necesidades del hombre, quien no pudiendo por si solo atender todo lo que necesitaba para su existencia o para su comodidad, establece relaciones, tratos o negocios con sus semejantes, y además busca el auxilio mutuo que los hombres pudieran prestar en el desarrollo de sus actividades, lo que dio origen a la primera forma de cambio de bienes a través de la compra y venta de mercaderías.

El comercio constituye una fuerza productiva en cualquier país, por lo que su actividad origina una fuerza de desarrollo económico, siendo su principal objetivo obtener fábricas, talleres y centros productivos de toda clase, las mercaderías y materiales indispensables para la satisfacción de las necesidades humanas.

## **2.3. Fundamentación Legal**

La base legal en la cual se sustentará la investigación son los principios de contabilidad generalmente aceptados.

La empresa farmacia popular N°1 es considerada como persona natural obligada a llevar contabilidad por lo que se rige a las siguientes normativas:

➤ **NORMAS GENERALES APLICABLES A LOS ACTIVOS**

Literales 4-5

➤ **LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Art. 20.- Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado.

**REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

Art. 39.- Principios generales.- La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América.

Para las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y sociedades que no estén bajo el control y vigilancia de las Superintendencias de Compañías o de Bancos y Seguros, la contabilidad se llevará con sujeción a las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), en los aspectos no contemplados por las primeras, cumpliendo las disposiciones de la Ley de Régimen Tributario Interno y este Reglamento.

## **CÓDIGO TRIBUTARIO**

Art. 96.- Deberes Formales.- Son deberes formales de los contribuyentes o responsables:

c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda nacional, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita.

## **LEY ORGANICA DE LA SALUD DE LOS ESTABLECIMIENTOS FARMACÉUTICOS.**

**Art.-45.** Las distribuidoras farmacéuticas son establecimientos farmacéuticos autorizados para realizar ventas al por menor de medicamentos en general de uso humano, especialidades farmacéuticas, productos para la industria farmacéutica, auxiliares, insumos médicos, cosméticos y productos higiénicos. Deben cumplir con las buenas prácticas de almacenamiento, control y distribución determinadas por la autoridad sanitaria nacional. Funcionaran bajo la representación técnica de un químico farmacéutico.

## **Capítulo V**

**Art. 165.-** Para fines legales y reglamentarios, son establecimientos farmacéuticos los laboratorios farmacéuticos, casas de representación de

medicamentos, distribuidoras farmacéuticas, farmacias y botiquines, que se encuentran en todo el territorio nacional.

**Art. 166.-** Las farmacias deben atender al público mínimo doce horas diarias, ininterrumpidas y cumplir obligatoriamente los turnos establecidos por la Autoridad Sanitaria Nacional. Requieren obligatoriamente para su funcionamiento la dirección técnica y la responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, quien brindará atención farmacéutica especializada.

Los botiquines estarán a cargo de personas calificadas y certificadas para el manejo de medicamentos. La autorización para su funcionamiento es transitoria y revocable.

La Autoridad Sanitaria Nacional implementará farmacias y botiquines institucionales, debidamente equipados, en todas sus unidades operativas de acuerdo al nivel de complejidad.

**Art. 167.-** La receta emitida por los profesionales de la salud facultados por ley para hacerlo, debe contener obligatoriamente y en primer lugar el nombre genérico del medicamento prescrito. Quien venda informará obligatoriamente al comprador sobre la existencia del medicamento genérico y su precio. No se aceptarán recetas ilegibles, alteradas o en clave.

**Art. 168.-** Son profesionales de la salud humana facultados para prescribir medicamentos, los médicos, odontólogos y obstetrices.

Art. 169.- La venta de medicamentos al público al por menor sólo puede realizarse en establecimientos autorizados para el efecto.

**Art. 170.-** Los medicamentos para su venta deben cumplir con los siguientes requisitos:

a) Estar debidamente identificados y etiquetados, sin alteraciones ni enmiendas;

Contener en sus etiquetas el número de registro sanitario nacional, el precio de venta al público y la fecha de expiración;

No estar caducados;

No provenir de instituciones de servicio social, de programas sociales estatales, de donaciones o ser muestras médicas;

No haber sido introducidos clandestinamente al país;

No ser falsificados o adulterados; y

No tener colocados elementos sobre las etiquetas que impidan la visibilidad de la información del producto, incluidas las que contienen los precios.

**Art. 171.-** Es prohibida la venta de medicamentos que contengan sustancias psicotrópicas y estupefacientes que no cuenten con receta emitida por profesionales autorizados para prescribirlas. Cuando se requiera la prescripción y venta de medicamentos que contengan estas sustancias, se realizará conforme a las normas emitidas por la Autoridad Sanitaria Nacional y la Ley Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas.

**Art. 172.-** En las farmacias y botiquines no se podrá ofrecer o dar consulta médica, obstétrica, odontológica, aplicar tratamientos, realizar tomas de muestras ni tener laboratorios clínicos.

**Art. 173.-** Todo establecimiento farmacéutico debe contar con la responsabilidad técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, quien puede tener bajo su responsabilidad uno o más establecimientos farmacéuticos, de conformidad con lo que establezca el reglamento. El reglamento de aplicación de esta Ley normará lo relacionado a este servicio, en los lugares en donde no existan suficientes profesionales ni establecimientos farmacéuticos.

**Art. 174.-** Se prohíbe a los expendedores de farmacias recomendar la utilización de medicamentos que requieran receta médica o cambiar la sustancia activa prescrita, sin la autorización escrita del prescriptor.

**Art. 175.-** Sesenta días antes de la fecha de caducidad de los medicamentos, las farmacias y botiquines notificarán a sus proveedores, quienes tienen la obligación de retirar dichos productos y canjearlos de acuerdo con lo que establezca la reglamentación correspondiente.

**Art. 176.-** Los medicamentos caducados referidos en el artículo anterior deben ser destruidos y eliminados por los fabricantes o importadores, conforme a los procedimientos establecidos por la Autoridad Sanitaria Nacional y bajo su supervisión.

## **LEY QUE REGULA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS PRIVADAS DE SALUD Y MEDICINA PREPAGADA**

### **(Ley No. 98-08)**

**Art. 1.-** Las empresas de salud y medicina prepagada, son sociedades constituidas en el territorio nacional y que en virtud del pago de cotizaciones o aportaciones individuales, otorgan a sus afiliados el financiamiento para el servicio de salud y atención médica en general. La presente Ley regula la organización y funcionamiento de las empresas privadas de salud y medicina prepagada que financian la prestación de servicios de salud y, garantiza los derechos y obligaciones de los afiliados a estas empresas.

**Art. 2.-** Para efectos de esta Ley, al usuario del servicio de las empresas de salud y medicina prepagada también se lo llamará contratante, beneficiario, cotizante, afiliado o dependiente.

Para estos mismos efectos a los servicios de salud y medicina prepagada, también se los denominará como sistemas o planes.

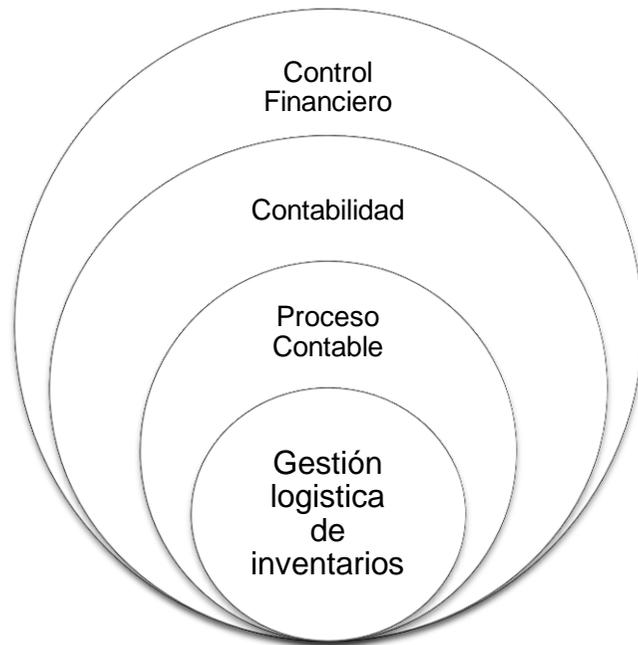
**Art. 3.-** Los planes de salud y medicina prepagada son sistemas establecidos legalmente, por los cuales el afiliado como titular del derecho, su cónyuge o conviviente legal, sus hijos, padres u otros

familiares o cargas legales, que en calidad de dependientes reciben a cambio de una cotización o aportación individual, cuyo monto dependerá del plan o sistema contratado, las prestaciones y beneficios oportunos y de calidad en centros de atención médica y de laboratorios adscritos o no al sistema, así como de provisión de medicinas.

El afiliado, podrá también incorporar como beneficiarios de un plan a todos los que sin tener la condición de carga legal, sean aceptados por las empresas de medicina prepagada.

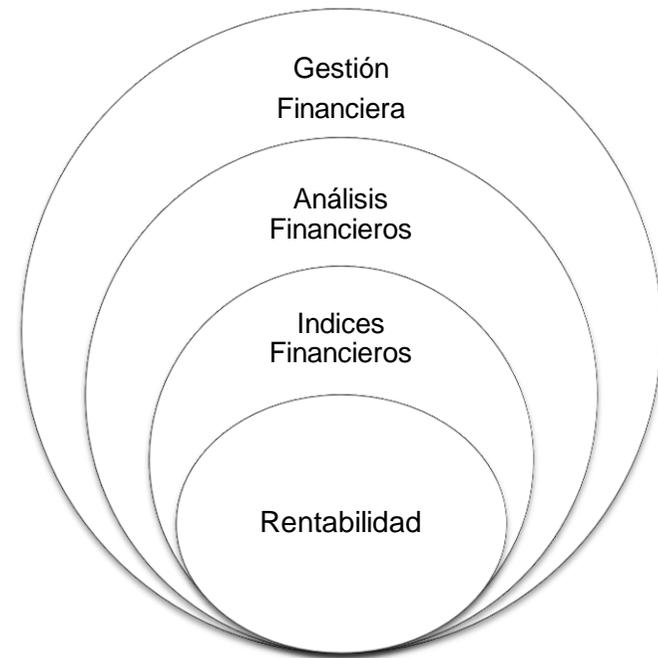
## 2.4. Categorías Fundamentales

### 2.4.1. Supraordinación



V. INDEPENDIENTE

Grafico No.- 2  
Elaborado por: Alejandra Espín



V. DEPENDIENTE

Grafico No.- 3  
Elaborado por: Alejandra Espín

## 2.4.2 Infraordinación

### Variable Independiente

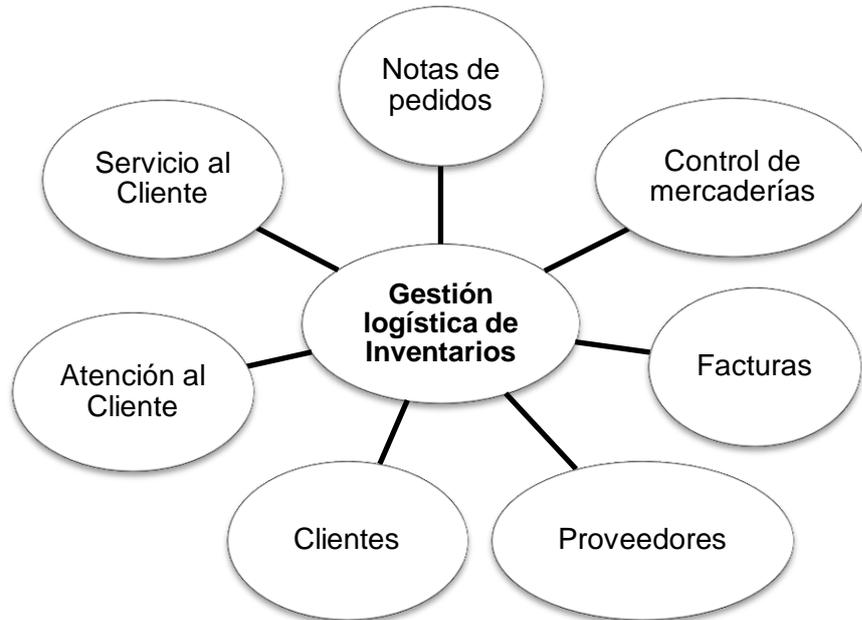


Grafico No.- 4  
Elaborado por: Alejandra Espín

### Variable Dependiente

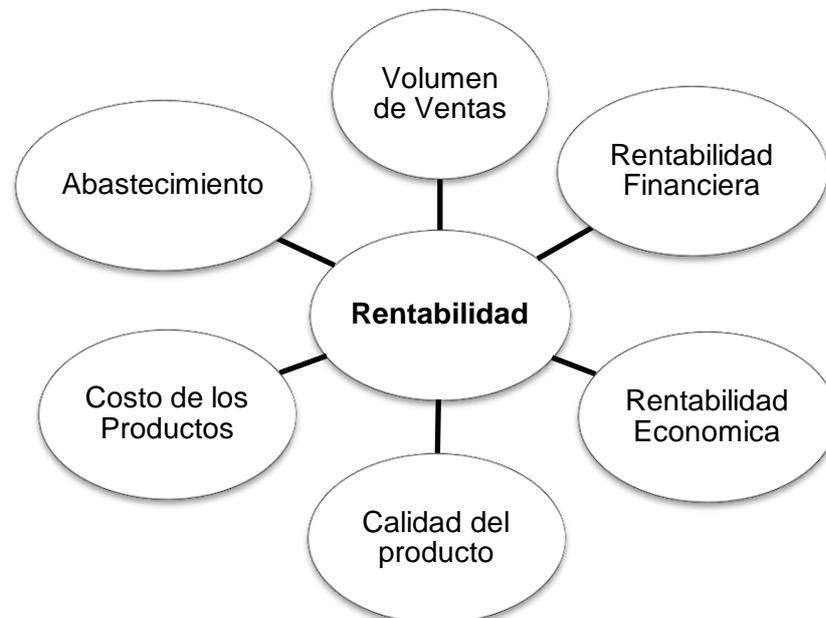


Grafico No.- 5  
Elaborado por: Alejandra Espín

## **2.4.1. Definiciones de la Variable Independiente**

### **Control Financiero**

Es la fase de ejecución en la cual se implantan los planes financieros, el control trata del proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar que se sigan los planes y para modificar los planes existentes, debido a cambios imprevistos. Baena Toro, Diego, (pág. 148).

Según Stephen Robbins control es “un proceso de vigilar las actividades para cerciorarse de que se desarrollaron conforme se planearon y para corregir cualquier desviación evidente”. En tanto que James Stoner manifiesta que el “control financiero es el proceso que permite garantizar que las actividades reales se ajusten a las actividades proyectadas.

Los administradores financieros deben tomar en cuenta los sistemas de planeación y control, considerando la relación que existe entre volumen de ventas y la rentabilidad bajo diferentes condiciones operativas, permitiéndoles pronosticar el nivel de operaciones, las necesidades de financiamiento y la rentabilidad así como las necesidades de fondos de la empresa o presupuesto efectivo.

### **Contabilidad**

La contabilidad es la técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información financiera expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad. Bach, Juan René, (pág. 156).

Según Pedro Zapata (2008:7-33-99) contabilidad “Es un sistema de información que permite identificar, clasificar, registrar, resumir, interpretar y analizar los hechos económicos en términos monetarios y de resultados para tomar buenas decisiones en la empresa”.

### **a) Importancia**

Para muchas personas la contabilidad no es vista más que una obligación legal, algo que debe llevarse porque no hay más remedio, ignorando lo importante y lo útil que puede ser, es el elemento más importante en toda empresa o negocio, por cuanto permite conocer la realidad económica y financiera de la empresa, su evolución, sus tendencias y lo que se puede esperar de ella, además permite conocer el pasado y el presente de una empresa, también el futuro, lo que viene a ser lo más interesante.

La contabilidad permite tener un conocimiento y control absoluto de la empresa. Permite tomar decisiones con precisión. Permite conocer de antemano lo que puede suceder. Todo está plasmado en la contabilidad. La contabilidad es mucho más que unos libros y estados financieros que se tienen para presentárselos a las diferentes autoridades administrativas que lo pueden solicitar.

Para el pequeño empresario, la contabilidad no es más que un gasto que tratan de evitar por todos los medios. Hasta pretenden llevarla ellos mismos. Pero ignoran la herramienta que les permitirá administrar correctamente su efectivo, sus inventarios, sus cuentas por cobrar y por pagar, sus pasivos, sus costos y gastos y hasta sus ingresos.

La contabilidad, es sin duda la mejor herramienta que se puede tener para conocer a fondo su empresa; no darle importancia es simplemente tirar a la basura posibilidades de mejoramiento o hasta la posibilidad de detectar falencias que luego resulta demasiado tarde detectarlas.

## **b) Objetivos de la Contabilidad**

En todas las épocas de la historia de la humanidad, se utilizó la contabilidad de distintas formas, pero siempre con el mismo objetivo general y a pesar de que los tiempos cambiaron a pasos apresurados el propósito fundamental de la Contabilidad sigue siendo el mismo, veamos cuales son los objetivos.

### **Objetivo general de la contabilidad**

Proporcionar información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa u organización; de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha y/o desenvolvimiento de la misma, con relación a sus metas y objetivos trazados, con el objeto de llevar CUENTA Y RAZON del movimiento de las riquezas públicas y privadas con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.

### **Objetivos específicos de la contabilidad**

La contabilidad tiene por objeto proporcionar los siguientes informes:

1. Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.
2. Establecer en términos monetarios, la información histórica o predictiva, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que dispone la empresa.
3. Registrar en forma clara y precisa, todas las operaciones de ingresos y egresos.
4. Proporcionar, en cualquier momento, una imagen clara de la situación financiera del negocio.
5. Prever con anticipación las probabilidades futuras del negocio.

6. Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.
7. Servir como comprobante fidedigno, ante terceras personas de todos aquellos actos de carácter jurídico en que la contabilidad puede tener fuerza probatoria conforme a Ley.
8. Proporcionar oportunamente información en términos de unidades monetarias, referidas a la situación de las cuentas que hayan tenido movimiento hasta la fecha de emisión.
9. Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la institución y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.
10. Participar en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales, y ayudar a coordinar los efectos en toda la organización. Terán Gandarillas Gonzalo J.; 4ta Edición; Editorial Educación y Cultura.

### **Proceso Contable**

Debe entenderse por proceso contable, el conjunto de fases a través de las cuales la contaduría obtiene y comprueba información financiera.

De acuerdo con tal concepto, resulta sencillo inferir que tanto la contabilidad como la auditoria alcanzan sus objetivos a través del seguimiento de las mismas fases de un proceso. Elizondo López, Arturo, (pág. 128).

Según Pedro Zapata (2008:7-33-99) “El proceso contable es dinámico y está plenamente vinculado con el registro de transacciones, en forma cronológica en los libros de contabilidad, el proceso de ajustes a las cuentas, el cierre de las cuentas de resultado y la preparación de los estados financieros”.

## **Gestión Logística de Inventarios**

“El sistema logístico de mercadería es el proceso que consiste en administrar el flujo integrado de mercancías y de otros materiales desde la compra, pasando por la distribución y la tienda, por último, hasta las manos del cliente. Este sistema comprende tres procesos secundarios que son importantes para el vendedor obtenga los productos adecuados en las cantidades correctas en el momento oportuno y al precio conveniente (términos y condiciones de venta): compra, requisición y manejo de mercancías” Lewiston Dale (1996, p.416).

La logística de inventario farmacéutico es el proceso que consiste en organizar, planear, ejecutar, verificar y controlar el sistema integrado de adquisición y ventas de fármacos y productos, para mejorar las actividades de inventarios dentro de la farmacia y así satisfacer las necesidades de los clientes.

### **Descripción de las actividades logísticas**

Las actividades logísticas dentro de la empresa se centran en tres áreas:

- Proceso de aprovisionamiento, gestión de materiales entre los puntos de adquisición y las plantas de procesamiento que posea.
- Proceso de producción, Gestión de las operaciones de fabricación de las diferentes plantas.
- Proceso de distribución, gestión de materiales entre las plantas mencionadas y los puntos de consumo. Daniel Serra (2005, p.14)

### **Notas de Pedidos**

Es el documento que utilizan las casas comerciales para que a través de él los clientes soliciten las mercaderías deseadas. Se extiende por

duplicado o triplicado, el original queda para la empresa proveedora y la copia se entrega al cliente para que pueda controlar su pedido.

En este documento se indica la cantidad, calidad, precio unitario y condiciones en que se solicita las mercaderías en calidad de compra.

### **Control de Mercaderías**

Es contabilizar las mercaderías que a diario ingresan y salen de bodega, utilizando un método de control para obtener información real y confiable al momento de tomar decisiones.

“Es contabilizar las existencias por un método especulativo con desglose de cuentas. Esto significa que las entradas al almacén se registrarán contablemente a precio de coste, mientras que las salidas lo harán a precio de venta”.

Disponible en: <http://www.contabilidad.tk/registro-contable-43.htm>

“Se registran todos los Cargos y todos los Abonos que indican los aumentos y las disminuciones que identificamos en cada concepto relacionado con la compra-venta de Mercancías, su movimiento carece de homogeneidad pues incluye movimientos correspondientes a diferentes conceptos”.

<http://www.mitecnologico.com/Main/MetodosDeRegistroYControlDeMercancias>

### **Facturas**

Las facturas de venta son un instrumento que sirve como constancia para el vendedor y para el comprador de la operación realizada. Describe en

ella lo que se ha comprado y por ende vendido, y el precio pagado. En este caso el hecho descrito es la operación de compraventa. Se deben consignar en ella los datos personales del comprador y del vendedor, sus domicilios y sus condiciones respecto a las cargas impositivas. Se deben también dejar anotados los datos de los productos o servicios vendidos (cantidad, descripción de los mismos para identificarlos, precio unitario y precio total). También debe aclararse las condiciones de venta (si es al contado o a crédito, pagadero con cheque, en efectivo, con tarjeta de crédito o débito, si es al por mayor o por menor). Al emitir facturas el comerciante se obliga al pago de impuestos por el importe facturado.

Si el comprador no abona la factura en el tiempo establecido en ella, el vendedor puede recurrir a la vía judicial para reclamar el pago. A su vez el comprador también puede usar la factura para reclamar por la cantidad o la calidad de los productos entregados, aunque en este caso es más utilizado el remito.

Una vez que se canceló la deuda se debe emitir el recibo de pago correspondiente.

## **Proveedores**

Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin. Son proveedores aquellos que proveen o abastecen, o sea que entregan bienes o servicios a otros.

Los proveedores que posea una empresa determinarán en gran medida el éxito de ésta. El contar con buenos proveedores no sólo significa contar con insumos de calidad y, por tanto, poder ofrecer productos de calidad, sino también la posibilidad de tener bajos costos, o la seguridad de contar

siempre con los mismos productos cada vez que se requieran.

Por lo que cada vez que tengamos que elegir a nuestros proveedores, debemos tomarnos nuestro tiempo y evaluar bien las diferentes alternativas que existan.

Lo primero que se fija una empresa al momento de evaluar un proveedor es el precio y la calidad de sus productos o servicios; sin embargo, existen otros criterios o factores además del precio y la calidad, que se deben tomar en cuenta al momento de decidirse por un determinado proveedor. Fosado Juárez Imelda. (Internet)

## **Clientes**

En contabilidad, igual que en la vida cotidiana, el término clientes designa a aquellas personas físicas o jurídicas que compran bienes y servicios que habitualmente son objeto de venta o prestación por parte de la empresa. Sotero Amador Fernández. (Internet)

Un cliente es aquella persona que recibe cierto servicio o bien, a cambio de alguna compensación monetaria o cualquier otro objeto de valor. Un cliente puede ser catalogado en dos categorías principales: como cliente final, que es el que adquiere el producto por el simple deseo de poseerlo y utilizarlo, o como cliente intermedio, que es el que compra el producto con el fin de volverlo a vender para obtener una ganancia.

## **Atención al Cliente**

“El movimiento de producto terminado a los clientes es la atención al cliente, En esta área, el embarque hacia el lugar del cliente representa el destino final. La disponibilidad de un producto es una parte vital del esfuerzo de comercialización de cada participación de un canal. Si los productos no se entrega de manera eficiente, cuando se necesitan, se

podrá en riesgo gran parte del esfuerzo general de comercialización. A través del proceso de atención al cliente, la ubicación oportuna y geográfica del inventario se vuelve una parte integral de la comercialización” Bowerson Donald y otros (2007, p.31).

### **Servicio al Cliente**

El principal valor de la logística es atender los requerimientos del cliente al mismo tiempo que mantiene la eficacia en los costos. Aunque casi todos los administradores principales coinciden en que el servicio al cliente es importante, a veces le resulta muy difícil explicar qué es y cómo se hace. Si bien algunas definiciones comunes del servicio al cliente son “alguien con quien es fácil hacer negocios” y “ser reactivos para los clientes”, se requiere un sistema más detallado para comprender por completo este concepto.

Filosóficamente, el servicio al cliente representa la función de la logística para satisfacer el concepto de mercadotecnia. Bowerson Donald y otros (2007, p.49)

### **Satisfacción al Cliente**

El método más sencillo y más aceptado de definir la satisfacción del cliente se conoce como confirmación de la expectativa. En otras palabras, si se cumplen o se superan las expectativas del cliente acerca del desempeño del proveedor, el cliente estará satisfecho.

Por el contrario, si el desempeño percibido por el cliente es menor que el esperado, estará insatisfecho. Bowerson Donald y otros (2007, p.50)

## **2.4.2. Definiciones de la Variable Dependiente**

### **Gestión Financiera**

Gestión Financiera es la actividad dedicada al análisis de las necesidades

financieras de una empresa, mediante la búsqueda, elección y control de los recursos financieros necesarios para la consecución de unos objetivos. Comprende tareas como la de captación de fondos, la elección de proyectos de inversión, la retribución de préstamos y créditos. La misión de gestión financiera es administrar y proporcionar servicios financieros para el cumplimiento del objetivo institucional, proveer información financiera para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de las recaudaciones de los ingresos de autogestión.

### **Análisis Financieros**

Según Roberto Macías Pineda, en su libro: El Análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias de la Empresa, afirma que “el análisis de los estados financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y las tendencias de esos elementos, mostrados en una serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos”.

“El análisis financiero es una técnica que constituye un hecho para la interpretación de estados financieros”. Técnica que según Martelo Díaz, nos permite advertir problemas inadvertidos o ignorados a la fecha de presentación y análisis de los estados financieros, y que nos pone en condiciones de elaborar un informe que contiene las pautas de las medidas correctivas o de aprovechamiento de fortalezas, que debe tomar la dirección o gerencia.

En un sentido más general podemos definir al análisis financiero como un proceso que comprende el estudio de los estados financieros y datos operativos de un negocio desde su recopilación, interpretación y comparación para asistir a los administradores, inversionistas y acreedores en la toma de decisiones.

## **Índices Financieros**

Un indicador financiero es una relación de las cifras extractadas de los estados financieros y demás informes de la empresa con el propósito de formarse una idea como acerca del comportamiento de la empresa; se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso.

La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de las Empresas.

## **Rentabilidad**

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. Sánchez (2001).

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

### **Volumen de Ventas**

El volumen de ventas, en contabilidad es una magnitud contable que agrega todos los ingresos que una empresa o unidad contable ha tenido, con motivo de su actividad ordinaria, en un periodo de tiempo determinado. También es una de las partidas que componen el resultado operativo.

Por otra parte, el volumen de ventas es una magnitud de gran importancia a la hora de evaluar el tamaño y la solvencia de una empresa.

Para evaluar la solvencia suele tenerse en cuenta otras cifras como el resultado operativo, el capital social. Para evaluar el tamaño de la empresa también se tienen en cuenta otras cifras no puramente económicas, como el número de empleados.

### **Venta al Contado**

Siendo la venta la principal fuente de ingreso de un negocio, tiene la mayor importancia desde el punto de vista de la gerencia, por su gran sensibilidad en los cambios económicos ya las variaciones en los planes

interiores de una empresa, se dice que algunas veces que las ventas son el mejor “barómetro de los negocios. Por ello las ventas debe ser objetivo de control y análisis intensos.

Desde el punto de vista del vendedor la forma más ideal de efectuar una venta es cambio de dinero constante; por otro lado, es evidente que al comprador le conviene poder procurarse vender en el menor tiempo posible las mercaderías compradas para así poder pagarlos. En muchos ramos de comercio al por menor, en su mayoría es al contado, y son estas pequeñas transacciones las que forman la base de los negocios. El general los comerciantes al por mayor y los fabricantes compran a base de crédito, y ellos, a su vez, distribuyen sus productos a sus clientes sobre la misma base. (Internet)

### **Venta al Crédito**

La realización de la venta al crédito implica ciertos riesgos que obliga a la empresa a ejecutar con mayor prudencia la ejecución de la comercialización. Los deudores (clientes) pueden provocar pérdidas en cuanto a créditos se concedan en condiciones muy libres, en esta clase de comercialización hay que agregar siempre el gasto por la cobranza que tiende a elevarse notarialmente a menudo que aumenta el volumen de las cuentas de cobro dudosas o incobrables.

Estas transacciones comerciales se realizan con los clientes continuos y un consumo regular, ciertas ventas es un riesgo pero con mucha eficacia es provechoso e indudablemente fructuoso, por eso se debe tomar las medidas correspondientes al caso.

En algunas empresas que dan crédito elevan sus precios de venta, para así poder sustentar sus gastos de la incurabilidad del deudor insolvente. (Internet)

## **Rentabilidad Financiera**

Expresada normalmente en tanto por ciento, mide la rentabilidad del capital propio o rentabilidad de los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio anual, una vez deducidos los intereses de las deudas o coste del capital ajeno más el impuesto que grava la renta de la sociedad, por el valor de los fondos propios (capital más reservas), multiplicado por 100. Sumando al numerador del anterior ratio la cuota del impuesto que grava la renta de la sociedad, se obtiene la rentabilidad financiera antes de los impuestos.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse

incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuible, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

A diferencia de la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto después de impuestos}}{\textit{Fondos propios}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio. Otros conceptos de resultado, siempre después de intereses, que se suelen enfrentar a los fondos propios para obtener la rentabilidad financiera serían los siguientes:

- Resultado antes de impuestos, para medir el rendimiento de los fondos propios con independencia del impuesto de sociedades.
- Resultado de las actividades ordinarias, prescindiendo así tanto del efecto del impuesto sobre sociedades como de los resultados extraordinarios, bajo la pretensión de facilitar la Comparabilidad intertemporal y entre empresas.

- Resultado previo a la deducción de amortizaciones y provisiones, debido a que son costes de difícil estimación económica y que, tanto por la diversidad de políticas de unas empresas a otras como por la manipulación de que pueden ser objeto, se configuran como un posible factor distorsionante del resultado real.
- Resultado de explotación una vez deducidos los intereses de la deuda y los impuestos directos.

### **Rentabilidad Económica**

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros.

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no

rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del s. XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

### **Cálculo de la rentabilidad Económica**

$$\text{ROI} = \frac{\text{Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII)}}{\text{Activo total}}$$

El ratio de rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés return on investments, rentabilidad de las inversiones). Cuando más elevado sea este ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo. Esta rentabilidad económica (rendimiento del activo) puede compararse con el coste medio de la financiación. Si se cumple la siguiente condición: Rentabilidad económica > Coste medio de la financiación significa que el beneficio de la empresa es suficiente para atender el coste de la financiación.

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

Otros conceptos de resultado que habitualmente se enfrentan al Activo total para determinar la rentabilidad económica serían los siguientes:

- Resultado después de impuestos + Gastos financieros  $(1-t)$ , siendo  $t$  el tipo medio impositivo: se utiliza el resultado después de impuestos y antes de gastos financieros netos bajo la justificación de que el impuesto sobre beneficios es un gasto del ejercicio y como tal supone una partida negativa a efectos de medir la renta o beneficio; y, por otra parte, los costes financieros se presentan netos del ahorro de impuestos que suponen.
- Resultado de las actividades ordinarias + Gastos financieros: en este caso se prescinde de los resultados extraordinarios por su carácter atípico y excepcional, pretendiendo así calcular la rentabilidad de la actividad ordinaria de la empresa.

### **Calidad del Producto**

La calidad implica la capacidad de satisfacer los deseos de los consumidores. La calidad de un producto depende de cómo ésta responda a las preferencias de los clientes, por lo que se dice que la calidad es adecuación al uso.

### **Tipos de calidad**

•Calidad externa: Que corresponde a la satisfacción de los clientes. El logro de la calidad externa requiere proporcionar productos o servicios que satisfagan las expectativas del cliente para establecer lealtad con el cliente y de ese modo mejorar la participación en el mercado. Los beneficiarios de la calidad externa son los clientes y los socios externos de una compañía. Por lo tanto, este tipo de procedimientos requiere escuchar a los clientes y también debe permitir que se consideren las necesidades implícitas que los clientes no expresan.

•Calidad interna: Que corresponde al mejoramiento de la operación interna de una compañía. El propósito de la calidad interna es implementar los medios para permitir la mejor descripción posible de la organización y detectar y limitar los funcionamientos incorrectos. Los beneficiarios de la calidad interna son la administración y los empleados de la compañía. La calidad interna pasa generalmente por una etapa participativa en la que se identifican y formalizan los procesos internos. Por consiguiente, el propósito de calidad es proporcionarle al cliente una oferta apropiada con procesos controlados y al mismo tiempo garantizar que esta mejora no se traduzca en costos adicionales. Es posible mejorar un gran número de problemas a un bajo costo. Sin embargo, cuanto más cerca se está de la perfección, más se elevan los costos.

Disponible en: <http://calidadtotalbasico.galeon.com/>

### **Costo del Producto**

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

Los especialistas afirman que muchos empresarios suelen establecer sus precios de venta en base a los precios de los competidores, sin antes determinar si éstos alcanzan a cubrir sus propios costos. Por eso, una gran cantidad de negocios no prosperan ya que no obtienen

la rentabilidad necesaria para su funcionamiento. Esto refleja que el cálculo de los costos es indispensable para una correcta gestión empresarial.

## **2.5. Hipótesis**

La gestión logística de inventarios incide en la rentabilidad de la farmacia popular N°1 de la Ciudad de Ambato.

## **2.6. Señalamiento De Variables**

**Variable Independiente:** Gestión logística de inventarios

**Variable Dependiente:** Rentabilidad

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Enfoque**

La metodología es parte del análisis y la crítica de los métodos que se utilizan para la investigación. El presente trabajo será de carácter cuantitativo ya que se encarga de estudiar y cuantificar la cantidad, valores, objetos, volúmenes y unidades de la empresa.

La investigación se orienta al aspecto cualitativo cuando se interpreten los resultados obtenidos, después de haber estudiado exhaustivamente la cantidad y calidad de registrar los inventarios ya que esta se convertirá en la prioridad número uno.

Es decir debe considerarse como el estudio del método que ofrece una mejor comprensión de ciertos caminos que han probado su utilidad en la práctica de la investigación con objeto de evitar los obstáculos que entorpezcan el trabajo científico.

#### **3.2. Modalidad Básica De La Investigación**

La presente investigación se basará en diferentes modalidades y se ha utilizado las siguientes:

##### **Investigación de Campo**

En el presente trabajo se ha utilizado una investigación de campo, ya que se ha visitado el lugar de los hechos continuamente para el desarrollo y análisis del problema, el mismo que nos permitirá recaudar información necesaria para el problema planteado.

## **Investigación bibliográfica**

La investigación también se basará en esta modalidad porque tiene el propósito de conocer, comparar, ampliar teorías y criterios de diversos autores en documentos, libros de bibliotecas e internet para conocer las contribuciones científicas del pasado y relacionarlas con el presente respecto al problema en estudio.

### **3.3. Nivel o Tipo De Investigación**

El proceso investigativo inició con el nivel exploratorio, ya que se obtuvo datos para generar la hipótesis, reconociendo las variables, el propósito fue destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior.

Al llegar al segundo nivel que es el descriptivo se caracterizan las variables tanto independiente gestión logística de inventarios como la dependiente rentabilidad, y se las relacionó utilizando el método de análisis logrando un objeto de estudio o una situación concreta, combinada con ciertos criterios de clasificación que sirven para ordenar, agrupar o sistematizar los objetivos.

### **3.4. Población**

Se denomina población o universo a la totalidad de personas u objetos que tienen una o más características medibles o contables de naturaleza cualitativa o cuantitativa. La característica medible o contable es una variable estadística cuyo valor, numérico, es una observación. Si la variable estadística a estudiar es una sola, cada elemento de la población puede asociarse con una observación. Córdova, Manuel (pág. 48).

El presente trabajo de investigación está representado por 4 personas directamente relacionadas con el fenómeno en estudio.

<b>Nº</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>CARGO</b>
1	Elina Ortega	Propietario
2	Fernando Lascano	Administrador
3	Santiago López	Contador
4	Alejandra Espín	Cajera
5	María Tisalema	Vendedor

Cuadro No.- 1  
Elaborado por: Alejandra Espín

### **3.4.2. MUESTRA**

Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán, la medición y la observación de las variables objeto de estudio. Bernal, Augusto (pág. 23)

En el presente trabajo de investigación no se calcula una muestra, debido principalmente a que la población en estudio es muy finita, por lo tanto es posible obtener resultados confiables ya que se evalúa a toda la población en estudio.

### **3.5. Operacionalización De Las Variables**

Para determinar la operacionalización de variables elaboraremos un cronograma de asignación de actividades.

## Operacionalización de la Variable Independiente

**Variable Independiente:** Gestión logística de Inventarios

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS- INSTRUMENTOS- POBLACIÓN
Es controlar cada uno de los movimientos de los inventarios, de esta manera se puede obtener mejor información de todos los productos que posee la empresa, contabilizando y manteniendo en orden los documentos de ingresos y egresos de mercaderías.	Movimientos de los inventarios	Registro de transacciones	¿Se registran de manera oportuna las transacciones y cuál es su sistema?	Encuesta – Anexo 1
		Control de Mercaderías	¿Qué método se aplica para el control de mercaderías?	Encuesta – Anexo 1
	Documentos de ingresos y egresos	Facturas	¿Se ingresan todas las facturas al sistema para su control?	Encuesta – Anexo 1
		Notas de Pedidos	¿Cuál es el registro que se utiliza para las notas de pedidos de los clientes?	Encuesta – Anexo 1

Cuadro No.- 2  
Elaborado por: Alejandra Espín

## Operacionalización de la Variable Dependiente

**Variable Dependiente:** Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS-INSTRUMENTOS-POBLACIÓN
<p>Es un término general que mide la ganancia que puede obtenerse en una situación particular. Es el denominador común de todas las actividades productivas. La rentabilidad se realiza como un balance económico en el cual se calcula el incremento de la utilidad, dinero que la sociedad ahorrará o perderá con los servicios que presta.</p>	Ganancia	Registro de Cobros	¿Cómo es el proceso de registro de los cobros?	Encuesta – Anexo 1
		Control de Ingresos	¿Mantiene un seguimiento para cada ingreso?	Encuesta – Anexo 1
	Incremento en la Utilidad	Volumen de Ventas	¿Se ha reducido los costos de la mercadería razonablemente en la empresa?	Encuesta – Anexo 1
		Reducción de costos		

Cuadro No.- 3  
Elaborado por: Alejandra Espín

### 3.6. Técnicas De Investigación

Para la realización de la presente investigación se utilizara las siguientes técnicas e instrumentos de investigación.

Tipo de Información	Técnicas de Información	Instrumentos de Información
1.Información Secundaria	1.1 Lectura Científica	1.1.1 Tesis de grado 1.1.2 Libros de Auditoria 1.1.3 Libros de Contabilidad General 1.1.4 Libros de Inventarios
2.Información Primaria	2.1 Observación 2.2 Entrevista	2.1.1 Ficha de Observación 2.1.2 Guía de la Entrevista

Cuadro No.- 4  
Elaborado por: Alejandra Espín

### 3.7. Procesamiento y Análisis de la Información

Las encuestas serán revisadas en orden de acuerdo a la aplicación de cada variable, se recurrirá a la tabulación computarizada revisando que cada una esté llena completamente, sin tachones para optimizar de mejor manera los resultados y tener una base confiable.

Para el análisis de datos se utilizará la prueba del  $\chi^2$ ; lo que permitirá demostrar que la hipótesis  $H_0$  se rechaza y por consecuencia  $H_1$  se acepta como verdadera.

Del mismo se modo se procederá con las escala de actitudes, la observación directa se realizará en cada área que se ha asignado para las dos variables en estudio.

En la presente investigación se utilizará el gráfico de pasteles, debido a que este indicador nos cuantificará de una mejor manera los datos o información recolectada en los puntos anteriores.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1.- ¿Las transacciones que realiza la empresa son revisadas y autorizadas?

**Cuadro N°5**

CATEGORIA	F	%
Si	3	60%
No	2	40%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°6**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

#### **Análisis**

Analizando los resultados de la pregunta propuesta se puede expresar que el 60% de los encuestados manifiestan que las transacciones que realiza la empresa si son revisadas y autorizadas, mientras que el 40% restante afirma que no se revisan.

#### **Interpretación**

Interpretando los resultados de la pregunta las transacciones que realiza la empresa si son revisadas en la mayor parte, se diría que se puede obtener información confiable y oportuna para decisiones precisas.

2.- ¿Considera usted que los documentos que respaldan los movimientos económicos de la empresa son:

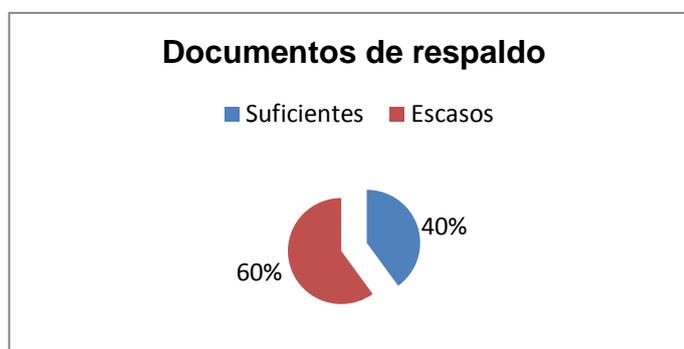
**Cuadro N°6**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Suficientes	2	40%
Escasos	3	60%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°7**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

### **Análisis**

El 40% del total de los encuestados manifiestan que los documentos de respaldo que tiene la empresa son suficientes para todo lo que se necesita, mientras que el 60% contesta lo contrario diciendo que son escasos.

### **Interpretación**

Interpretando los datos anteriormente expuestos se puede manifestar que los documentos de respaldo que tiene la empresa no son suficientes para el desarrollo correcto de la revisión de sus inventarios.

**3.- ¿Cree usted que los inventarios de la farmacia son planificados y controlados oportunamente?**

**Cuadro N°7**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Si	0	0,00%
No	5	1,00%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°8**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Análisis**

El 100% del total de encuestados manifiestan que no se controlan adecuadamente los inventarios, no son planificados y tampoco registrados oportunamente.

**Interpretación**

De lo anteriormente expuesto se puede manifestar que los inventarios no se controla adecuadamente, por ende no se tiene información real y tampoco se puede controlar ni registrar los mismos.

#### 4.- Cree usted que el plazo de pago a los proveedores es:

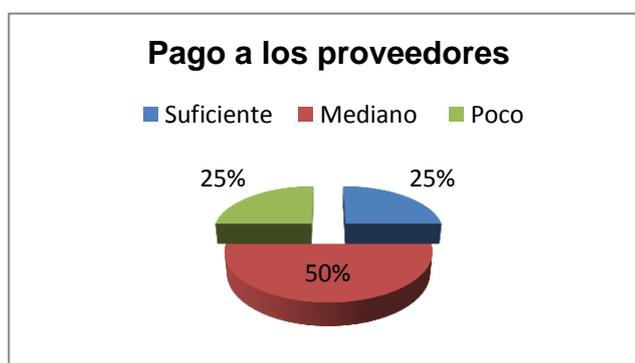
**Cuadro N°8**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Suficiente	1	25%
Mediano	2	50%
Poco	1	25%
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°9**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

#### **Análisis**

De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta realizada, el 25% del total de los encuestados expresan que el pago a los proveedores es suficiente empatándose en opiniones con otro 25% que el tiempo es muy poco, por último el 50% expresan que el plazo es medianamente para realizar los pagos.

#### **Interpretación**

De los resultados obtenidos se puede ver que el tiempo es considerable para realizar los pagos a los proveedores, aunque a veces no se puede cumplir con todos por el exceso de pedidos a los proveedores.

**5.- ¿Cada cuánto tiempo se revisan las fechas de caducidad de los productos?**

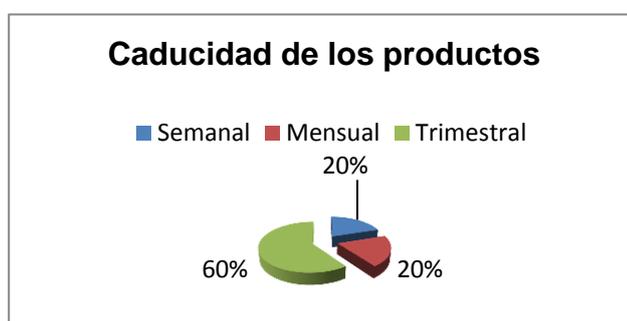
**Cuadro N°9**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Semanal	1	20%
Mensual	1	20%
Trimestral	3	60%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°10**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Análisis**

Según los resultados obtenidos en la pregunta 5, el 20% de los encuestados contestan que semanalmente se revisan las fechas de caducidad, el otro 20% responden que mensualmente y el 60% restante afirma que trimestralmente se revisan las fechas de cada producto.

**Interpretación**

Con el análisis expuesto se puede interpretar que cada tres meses se revisan fechas, ya que es necesario que la empresa controle los inventarios, para obtener así la información necesaria y poder dar de baja aquellos productos que están por caducarse evitando la pérdida de recursos económicos.

6.- ¿Se cuenta con controles auxiliares para bancos, clientes y proveedores?

**Cuadro N°10**

CATEGORIA	F	%
Si	2	40%
No	3	60%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°11**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

### **Análisis**

De los resultados obtenidos en la pregunta 6 conocemos que un 60% del total de los encuestados respondió que no se tiene controles auxiliares, mientras que el 40% anuncio que la empresa si posee dichos respaldos.

### **Interpretación**

Interpretando la pregunta antes mencionada se puede ver que la empresa cuenta con algunos controles auxiliares para dichas cuentas, sin embargo es necesario saber todos los movimientos de la empresa para en un futuro no tener inconvenientes.

## 7.- ¿Existen documentos pre impresos y prenumerados?

**Cuadro N°11**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Si	5	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°12**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

### **Análisis**

En esta pregunta el 100% de los encuestados expresan que la empresa tiene documentos preimpresos y prenumerados para respaldar las ventas que realiza la misma.

### **Interpretación**

Los resultados en la pregunta expuesta indican que se tiene documentos que pueden respaldar cada una de las transacciones realizadas, tomando en cuenta que estas no están bien utilizadas ya que anteriormente manifestaron que no habían suficientes documentos de respaldo en la empresa, entonces se debería tomar una alternativa para mejorar esta confusión.

**8.- ¿Cuál es el impacto que tiene la empresa al no ingresar las facturas al sistema?**

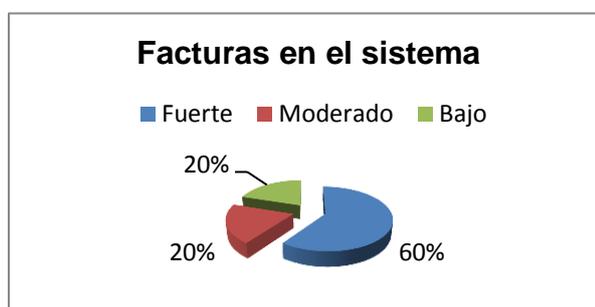
**Cuadro N°12**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Fuerte	3	60%
Moderado	1	20%
Bajo	1	20%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°13**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Análisis**

Los resultados de la pregunta 8 indican que el 60% del total de los encuestados manifiesta que se tiene un riesgo fuerte al no ingresar facturas al sistema, el 20% dice que solo es un riesgo moderado y el 20% restante expresa que el riesgo es bajo ya que se conoce lo que hay en la empresa.

**Interpretación**

Por el análisis anteriormente expuesto se puede interpretar que la mayor parte de los encuestados expresa que el riesgo es fuerte al no ingresar facturas al sistema, por lo tanto la empresa debe buscar como capacitar a las personas para evitar pérdidas en la empresa.

**9.- ¿La rentabilidad de la empresa se ve afectada directamente por los inventarios?**

**Cuadro N°13**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Si	3	60%
No	2	40%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°14**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Análisis**

El 60% del total de la población encuestada cree que los inventarios incide en la rentabilidad de la empresa, sin embargo el 40% de los mismos indican que los inventarios no incurre en la rentabilidad de la empresa.

**Interpretación**

Con los resultados obtenidos se puede plantear que la mayor parte de la población encuestada coincide en que los inventarios incide en la rentabilidad de la empresa, porque es importante para el desarrollo de la farmacia, puesto que si no es así, el mejoramiento institucional se vería afectado y los movimientos económicos – financieros no marcharan de acuerdo a lo planeado.

**10.- ¿Con que frecuencia se delimitan funciones para la revisión de inventarios?**

**Cuadro N°14**

<b>CATEGORIA</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Siempre	1	20%
Eventualmente	2	40%
Nunca	2	40%
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Gráfico N°15**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Alejandra Espín

**Análisis**

Según los resultados obtenidos en la pregunta 10, el 20% de los encuestados contestan que la empresa siempre delimita funciones para la revisión de inventarios, sin embargo el 40% de los mismos contestan que eventualmente se delimitan funciones, y el 40% restante expresa que nunca se delimitan funciones.

**Interpretación**

Con el análisis anteriormente expuesto se puede interpretar que la empresa nunca delimita funciones, por lo que es necesario responsabilizar a una persona para controlar los inventarios de la misma, debido a que en esta revisión se puede obtener la realidad financiera de la empresa con una opinión ajena a la misma.

## **4.2. VERIFICACIÓN DE HIPOTESIS**

En esta investigación, la hipótesis originalmente planteada fue la siguiente:

La gestión logística de inventarios incide en la rentabilidad de la Farmacia Popular N°1 de la Ciudad de Ambato.

Para la verificación de la hipótesis se tomarán las preguntas 3 y 9 de la encuesta realizada ya que estas son clave para analizar la misma.

Para mayor entendimiento se procede hacer un análisis matemático con el estadígrafo Chi cuadrado ( $\chi^2$ ) para las preguntas 3 y 9 para determinar la aceptación o rechazo de la hipótesis planteada para el estudio siguiendo los siguientes pasos:

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

#### **4.2.2. Planteamiento de la hipótesis Nula**

Ho: La gestión logística de inventarios no incide en la rentabilidad de la Farmacia Popular N°1 de la Ciudad de Ambato.

#### **4.2.3. Planteamiento de la hipótesis Alternativa**

H1: La gestión logística de inventarios incide en la rentabilidad de la Farmacia Popular N°1 de la Ciudad de Ambato.

#### **4.2.4. Nivel de Significancia**

El nivel de significancia aprobado para el presente proyecto es del 5%.

## 1.- Estadístico de Prueba

### FRECUENCIAS OBSERVADAS

Alternativas	SI	NO	Subtotal
3	0	5	5
9	3	2	5
Subtotal	3	7	10

### Cuadro Nº 15

Elaborado por: Alejandra Espín

### FRECUENCIAS ESPERADAS

Alternativas	SI	NO	Subtotal
3	1,5	3,5	5
9	1,5	3,5	5
Total	3	7	10

### Cuadro Nº 16

Elaborado por: Alejandra Espín

### CHI CUADRADO

O	E	(O-E)	(O-E) <sup>2</sup>	(O-E) <sup>2</sup> /E
0	1,5	-1,5	2,25	1,50
5	3,5	1,5	2,25	0,64
3	1,5	1,5	2,25	1,50
2	3,5	-1,5	2,25	0,64
Total				4,29

### Cuadro Nº 17

Elaborado por: Alejandra Espín

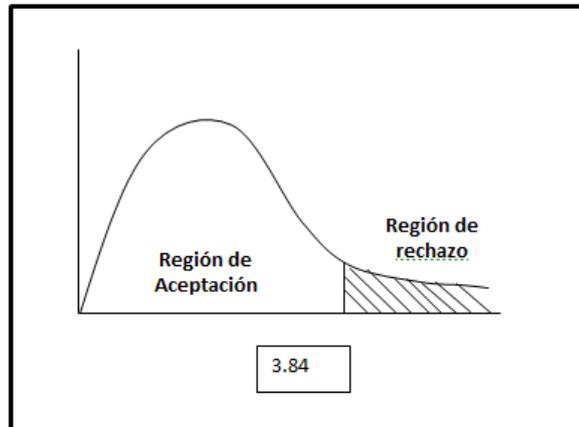
$$gl = (c-1)(f-1)$$

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

$$gl = 1$$

## 2.- Regla de decisión

Si  $X^2 < 3.84 \Rightarrow$  ACEPTA  $H_0$



**Gráfico N° 16**

**Elaborado por:** Alejandra Espín

## 3.- Aplicar regla de decisión

Con 1 grado de libertad y 95% de confiabilidad, aplicando la prueba  $X^2$  (Chi Cuadrado) se tiene que el valor a tabular es igual a 3.84; de acuerdo a los resultados obtenidos con los datos tomados de la encuesta se ha calculado el valor de  $X^2$  que alcanza a 4.29; lo que implica que se rechaza la hipótesis nula, aceptando la hipótesis alterna o de trabajo que dice: La gestión logística de los inventarios incide en la rentabilidad de la Farmacia Popular N° 1 de la Ciudad de Ambato.

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1. CONCLUSIONES**

- Se puede concluir por los resultados obtenidos establecer un sistema para la logística de inventarios, tomando en cuenta que el personal debe ser capacitado y ser precavido al momento de expandir los productos.
- La logística de inventarios en la Farmacia permitirá mejorar comercialización de fármacos y su distribución en las perchas y bodega, permitiendo una localización oportuna de medicamentos y productos para la venta.
- La logística del control de inventarios, permitirá mejorar la atención al público y por ende incrementar las ventas, también mejorará la rotación de medicamentos y productos evitando la caducidad.
- Por último se puede concluir que la empresa no revisa frecuentemente el inventario de bodega, lo que trae como consecuencia registros lentos, tediosos y poco confiables, y el personal sugiere que se establezca un sistema para manejar de mejor manera los inventarios.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- El poseer un sistema de inventarios, ayudará a la empresa a establecer políticas sobre cómo se manejan los inventarios, de la misma forma al poseer un método de evaluación de los inventarios se podrá alcanzar consistencia en su aplicación.
- Realizar la distribución de los productos en perchas y bodegas de acuerdo a la rotación de stock que facilite su ubicación y entrega.
- La logística regularizará el control de medicamentos y productos, reduciendo pérdidas y mejorando la facturación y despacho.
- Por último se recomienda elaborar y poner en práctica un sistema que ayude a mejorar el manejo de la empresa, es por la misma razón que se recomienda el diseño de un sistema para mejorar la logística de inventarios por parte de la administración de la empresa.

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. Datos Informativos**

**6.1.1. Título:** Elaborar un Sistema de Gestión Logística de inventarios para el manejo de la farmacia popular N°1 de la Ciudad de Ambato.

**6.1.2. Institución Ejecutora:** Farmacia popular N°1

#### **6.1.3. Beneficiarios:**

- Propietarios
- Empleados
- Clientes

**6.1.4. Ubicación:** Calle José Joaquín de Olmedo y Guayaquil, Plaza Urbina de la Ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua.

#### **6.1.5. Tiempo de ejecución:**

**Fecha Inicial:** 15 de Junio 2013

**Fecha Final:** 20 de Febrero 2014

#### **6.1.6. Equipo Técnico Responsable:**

**Investigador:** Srta. Alejandra Espín

**Tutor:** Eco. Alejandro Álvarez

### 6.1.7 Gastos:

\$185.00 (Ciento ochenta y cinco 00/100 dólares)

#	RUBRO DE GASTOS	VALOR
1.-	Flash Memory	\$14.00
2.-	Internet	\$40.00
3.-	Material de Escritorio	\$20.00
4.-	Impresión y copia	\$ 9.00
5.-	Transporte	\$35.00
8.-	Alimentación	\$40.00
9.-	Anillados	\$12.00
10.-	Imprevistos10%	\$15.00
	<b>Total:</b>	\$ 185.00

Cuadro Nº 18

Elaborado por: Alejandra Espín

## 6.2. Antecedentes de la Propuesta

En la presente investigación se ha tomado como información la situación actual de la farmacia popular N°1, su infraestructura, tecnología, ventas, imagen y clientes que son componentes de suma importancia para diseñar un sistema para logística de inventarios.

El sistema de control de inventario en la actualidad ha servido de mucha utilidad para obtener resultados eficientes en las organizaciones, todos los procesos son necesarios para consolidar información de las existencias físicas que se va a controlar, mediante las investigaciones anteriores la logística mejora la distribución y almacenaje de los productos, y permite que la empresa sea gestionada fácilmente y así obtener mayor rentabilidad.

Según Ana Carolina Cepeda Caicedo en su tesis previa a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas en el tema: “Logística de Inventarios y su incidencia en las ventas de la farmacia Comunitaria Patate en año 2010” explica:

“Farmacia Comunitaria Patate es una de las empresas que ha optado por la implementación de un buen sistema de logística de inventarios para incrementar las ventas con excelentes resultados, cumpliendo así con las exigencias y necesidades de los clientes que son los más importantes de la empresa, con el objetivo principal es aumentar su rentabilidad y ser más competitivos.

Por esta razón las pequeñas, medianas y grandes empresas tienen como objetivo primordial incrementar las ventas de los productos que comercializan, por este motivo es indispensable la aplicación de un modelo de gestión logística de la administración de inventarios, como la farmacia comunitaria Patate ha detectado una inadecuada aplicación de inventarios”

Dentro de las principales razones por las cuales se busca un modelo de gestión logística de la administración de inventarios es:

- Plantear y controlar el flujo de los productos a través del modelo de gestión logística de la administración de inventarios.
- Satisfacer al cliente mediante la aplicación oportuna de los productos ofrecidos.
- Establecer que el vendedor tenga una obligación en el control y manejo del stock de los productos.

### **6.3. Justificación**

El presente proyecto se justifica por el interés que tiene la Farmacia Popular N° 1 en mejorar el manejo de inventarios para generar información real y precisa, mejorando así la rentabilidad de la empresa.

La presente propuesta pretende dar solución a las falencias y contratiempos que tiene el control de inventarios, ya que debido a los deficientes ingresos de documentación importante, se presenta información irreal y poco confiable de lo existente en bodega, es por eso que se propone manejar un sistema de control de inventarios para obtener resultados óptimos y veraces.

El afán principal es realizar un control permanente de los registros e inventarios para de ésta forma emitir decisiones efectivas y eficaces.

Además toda empresa u organización requiere de un personal responsable para desarrollar sus funciones y alcanzar los objetivos planteados por la gerencia, y para esto es necesario determinar puntos importantes tales como políticas y procedimientos.

La empresa se ve en la necesidad de mejorar el control de inventarios, para que los empleados internos y la propietaria se puedan guiar de una manera oportuna y fácil al momento de realizar los informes necesarios.

En conclusión, éste análisis deja claro que un sistema de gestión logística de inventarios basado en políticas y procedimientos es la mejor alternativa para la Farmacia popular N° 1, debido a que ésta herramienta contable permite a la empresa obtener resultados confiables siendo base esencial para mejorar la utilidad de la empresa y a su vez tomar decisiones correctas al momento de que se presente alguna anomalía.

## **6.4. OBJETIVOS**

### **6.4.1. Objetivo General**

Proponer un sistema de control de inventarios mediante políticas contables, compras oportunas y ventas diarias de productos, para mejorar la rentabilidad de la farmacia popular N° 1.

### **6.4.2. Objetivos específicos**

- Identificar un método para la clasificación de los productos utilizando técnicas y herramientas útiles para el manejo de logística de inventarios.
- Elaborar un sistema de logística de inventarios de acuerdo a las necesidades de la Farmacia Popular N°1 a través del método identificado.
- Socializar el sistema mediante cursos de capacitación a los propietarios y personal de la Farmacia Popular N°1.

## **6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

El presente trabajo se pudo desarrollar de manera eficiente gracias a la colaboración de las personas involucradas, y se realizará desde diferentes puntos de vista, los cuales al unirse son importantes para el avance del proyecto.

### **Organizacional**

Es posible la ejecución del proyecto debido a que existe la colaboración del personal de la empresa, los cuales proporcionan la información necesaria para la elaboración de un sistema de logística de inventarios basado en políticas contables, el mismo que beneficia a toda la empresa.

## **Económico – financiero**

En el aspecto económico – financiero la propuesta es factible de ejecutarse debido a que la empresa dispone de un presupuesto para casos especiales como el disponer de herramientas que mejoren el desempeño de la empresa.

## **Tecnología**

La sociedad cada vez está más renovada e informada, debido a los avances tecnológicos de estos últimos años, por lo cual las Empresas deben estar a la par con otras a nivel mundial

## **6.6. Fundamentación Científico – Técnica**

### **Inventario**

Según Meza, (2007:117) “El inventario de mercaderías se compone de los bienes que la empresa compra para luego venderlos.”

### **Importancia**

Según Martínez, (2010:4) “Es muy importante que las empresas tengan su inventario atentamente controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado.”

### **Objetivo**

El objetivo principal es contar con información suficiente y útil para:

- Minimizar costos de producción
- Aumentar la liquidez
- Mantener un nivel de inventario optimo
- Conocer al final de un periodo contable estados confiables de la situación económica de la empresa.

## **Beneficios de un adecuado control de inventarios**

Según Laveriano, (2010:II-1) “Tener un adecuado control de inventarios habla de una empresa eficiente”, entre los principales beneficios podemos mencionar:

- Información exacta que será útil para aprovisionamiento de productos sin excesos y sin faltantes.
- Ahorro y reducción de tiempo y costos, durante el proceso de aprovisionamiento.
- Preparar planes de aprovisionamiento de acuerdo con la planificación de producción y ventas.
- Detectar y gestionar los materiales obsoletos o con poco movimiento.

## **Características y Análisis del Inventario**

Es necesario realizar un análisis de las partidas que componen el inventario. Debemos identificar cuáles son los aspectos más importantes para realizar la adquisición de los productos y fármacos, las comunes o las que se presenta en su mayoría son:

- Proveedores
- Productos comerciales
- Productos genéricos
- Suministros

Se debe conocer la política de administración de los inventarios: con quienes se abastecen, que tan seguro es, preocupación por tener bajos precios y mejor calidad.

## **Métodos de control de inventarios**

### **Método PEPS**

El sistema PEPS no es más que un método que consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, de tal manera en los inventarios quedará aquellos productos comprados más recientemente. “Este sistema es utilizado cuando se manejan materias primas que poseen fechas de vencimiento, la ventaja principal y fundamental de este método es que se logra disminuir los costos que se incurrirían en tener materia prima vencida, ya que ésta se desecharía. Este método debe ser de aplicación consistente y se aconseja emplearlo en los ciclos económicos, en los cuales los precios tengas tendencias crecientes”.

### **Método de precios promedios**

Este método consiste en determinar el valor de los inventarios, dividiendo el costo total de los mismos dentro del número de artículos comprados o producidos, logrando así obtener un costo promedio unitario. “De este método existen algunas subdivisiones como: promedio constante o continuo el cual consiste en obtener en cada entrada de material el precio promedio que le corresponda en esa fecha; el promedio periódico el cual mantiene el precio aplicado a un período determinado, al pasar dicho período se vuelve a obtener un nuevo precio promedio para aplicarse al nuevo período y así repetidamente.”

## **Técnicas de Administración de Inventarios**

Los métodos comúnmente empleados en el manejo de inventarios son:

- El sistema ABC.
- El modelo básico de cantidad económico de pedido CEP.

## **El sistema ABC**

Una empresa que emplea este sistema debe dividir su inventario en tres grupos: A, B, C. En los productos "A" se ha concentrado la máxima inversión. El grupo "B" está formado por los artículos que siguen a los "A" en cuanto a la magnitud de la inversión. Al grupo "C" lo componen en su mayoría, una gran cantidad de productos que solo requieren de una pequeña inversión. La división de su inventario en productos A, B y C permite a una empresa determinar el nivel y tipos de procedimientos de control de inventario necesarios. El control de los productos "A" debe ser el más cuidadoso dada la magnitud de la inversión comprendida, en tanto los productos "B" y "C" estarían sujetos a procedimientos de control menos estrictos.

### **Los objetivos del costeo ABC son:**

- Medir los costos de los recursos utilizados al desarrollar las actividades en un negocio o entidad.
- Describir y aplicar su desarrollo conceptual mostrando sus alcances en la contabilidad gerencial.
- Ser una medida de desempeño, que permita mejorar los objetivos de satisfacción y eliminar el desperdicio en actividades operativas.
- Proporcionar herramientas para la planeación del negocio, determinación de utilidades, control y reducción de costos y toma de decisiones estratégicas.
- Es la asignación de costos en forma más racional para mejorar la integridad del costo de los productos o servicios. Prevé un enfrentamiento más cercano o igualación de costos y sus beneficios, combinando la teoría del costo absorbente con la del costeo variable, ofreciendo algo más innovador.

## **Alcance**

Suministra una apreciación global del proceso de diseño e implantación de un sistema ABC. Si la organización es grande o pequeña, de manufactura o de servicios, el bosquejo principal puede utilizarse para desarrollar un efectivo sistema de costos. Esto asume estar familiarizado con los conceptos básicos del ABC.

Una comprensión de las responsabilidades y papeles de los administradores contables en el proyecto ABC, ayuda a convencer la organización de la necesidad de revisar el sistema, para que suministre una mayor comprensión de los costos del producto o servicio, de los procesos del negocio y las actividades como un medio más comprensible para la toma de decisiones comerciales.

### **Clasificación ABC, donde los productos no tienen la misma importancia:**

- Productos A: pocos productos (ex. 15%) pero que tienen un alto nivel de uso o un alto costo y que representan el 80% del valor total de uso del inventario.
- Productos B: número de productos (ex. 25%) que representan en total el 15% del valor total de uso de inventario.
- Productos C: gran cantidad de productos (ex. 60%) con un poco uso individual o un bajo valor que representan solamente el 5% del uso total de inventario.

### **ABC de control de inventario.**

A continuación se presentan algunos esfuerzos de control de inventario que se realizan con los productos A, B y C.

#### ➤ **Productos A**

- Gestión muy cuidadosa y efectiva

- Estimaciones adecuadas sobre uso futuro

➤ **Productos B**

- Gestión de rutina
- Esfuerzo de rutina en previsión de la demanda

➤ **Productos C**

- Poco esfuerzo en predicción de la demanda
- Sin embargo, ser cuidadosos con los productos estratégicos (inventario de seguridad).

**Algunas herramientas de este control de inventarios son:**

**La requisición viajera.-** El objetivo de esta es el ahorrar mucho trabajo administrativo, pues de antemano se fijaron puntos de control y aprobación para que por este medio se fijen nuevos pedidos de compras y que no lleguen a faltar materiales o artículos de los inventarios en las empresas.

Existen dos sistemas básicos que se usan en la requisición viajera para reponer las existencias, éstos son:

- **Órdenes o pedidos fijos.** En éste el objetivo es poner la orden cuando la cantidad en existencia es justamente suficiente para cubrir la demanda máxima que puede haber durante el tiempo que pasa en llegar el nuevo pedido al almacén.
- **Resurtidos periódicos.** Este sistema es muy popular, en la mayoría de los casos cuando se tiene establecido el control de inventarios perpetuo. La idea principal de este sistema es conocer las existencias.

### **Análisis ABC de un inventario:**

- Seleccionar un criterio (ventas/uso) basado en niveles de importancia.
- Clasificar los productos del inventario de acuerdo a este criterio
- Calcular las ventas o uso acumulados para todos los productos
- Clasificar los productos en grupos A, B, C, según su importancia.
- Asignar niveles de inventario y espacio en almacén para cada producto.

### **Los sistemas de gestión de inventarios para productos A, B y C.**

#### **Sistema de reaprovisionamiento de los “dos cajones”**

- Se usa para productos de bajo valor, productos no críticos (ex. Productos C).
- Basado en la inspección visual de las bajadas de inventario
- Un cajón contiene material suficiente para atender las necesidades desde el momento en que se recibe un pedido hasta el momento en que se recibe la siguiente.
- El segundo cajón (llamado reserva) contiene suficiente material para atender las necesidades entre el momento que se recibe el pedido y el momento que se reciben los materiales.
- Si la producción recurre al cajón de reserva, se deben pedir materiales adicionales inmediatamente.

#### **Sistema de punto de pedido**

- Cantidad a pedir cuando el inventario baja hasta un nivel predeterminado. Y considera cuando hacer el pedido (punto de pedido) y cuánto pedir (cantidad a pedir).

## **Sistema de revisión periódica**

- Se introducen pedidos por cantidades variables a intervalos de tiempo. Considera cuánto pedir (cantidad a pedir) y el intervalo de tiempo entre pedidos (intervalo de tiempo de pedido).

## **Modelo Básico de Cantidad Económica de Pedidos**

Uno de los instrumentos más elaborados para determinar la cantidad de pedido óptimo de un artículo de inventario es el modelo básico de cantidad económica de pedido CEP.

Este modelo puede utilizarse para controlar los artículos "A" de las empresas, pues toma en consideración diversos costos operacionales y financieros, determina la cantidad de pedido que minimiza los costos de inventario total. El estudio de este modelo abarca:

- 1) los costos básicos,
- 2) Un método gráfico,
- 3) un método analítico.

**Costos Básicos.-** Excluyendo el costo real de la mercancía, los costos que origina el inventario pueden dividirse en tres grandes grupos: costos de pedido, costos de mantenimiento de inventario y costo total. Cada uno de ellos cuenta con algunos elementos y características claves.

- Costos de Pedidos. Incluye los gastos administrativos fijos para formular y recibir un pedido, esto es, el costo de elaborar una orden de compra, de efectuar los límites resultantes y de recibir y cortejar un pedido contra su factura. Los costos de pedidos se formulan normalmente en términos de unidades monetarias por pedido.

- Costos de Mantenimiento de Inventario. Estos son los costos variables por unidad resultantes de mantener un artículo de inventario durante un periodo específico.
- Costos Totales. Se define como la suma del costo del pedido y el costo de inventario. En el modelo (CEP), el costo total es muy importante ya que su objetivo es determinar el monto pedido que lo minimice.

**Método Gráfico.-** El objetivo enunciado del sistema CEP consiste en determinar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa. Esta cantidad económica de pedido puede objetarse en forma gráfica representando los montos de pedido sobre el eje x, y los costos sobre el eje y, el costo total mínimo se representa en el punto señalado como CEP. El CEP se encuentra en el punto en que se cortan la línea de costo de pedido y la línea de costo de mantenimiento en inventario.

La función de costo de pedido varía en forma inversa con la cantidad de pedido. Esto significa que a medida que aumenta el monto de pedido su costo de pedido disminuye por pedido.

Los costos de mantenimiento de inventario se relacionan directamente con las cantidades de pedido, cuanto más grande sea el monto del pedido, tanto mayor será el inventario promedio, y por consiguiente, tanto mayor será el costo de mantenimiento de inventario.

La función del costo total presenta forma de U, lo cual significa que existe un valor mínimo para la función. La línea de costo total representa la suma de los costos de pedido y los costos de mantenimiento de inventario en el caso de cada monto de pedido.

**Método Analítico.-** Se puede establecer una fórmula para determinar la CEP de un artículo determinado del inventario. Es posible formular la ecuación del costo total de la empresa.

El primer paso para obtener la ecuación del costo total es desarrollar una expresión para la función de costo de pedido y la de costo de mantenimiento de inventario.

El costo de pedido puede expresarse como el producto del costo por pedido y el número de pedidos. Como dichos números es igual al uso durante el periodo dividido entre la cantidad de pedido  $(U)/(C)$ , el costo de pedido puede expresarse de la manera siguiente. Costo de pedido =  $P \times U/Q$  El costo de mantenimiento de inventario se define como el costo por pedido de mantener una unidad, multiplicando por el inventario promedio de la empresa  $(Q/2)$ . Dicho inventario se define como la cantidad de pedido dividida entre 2. El costo de mantenimiento se expresa. Costo de mantenimiento =  $M \times Q/2$ .

## **6.7. Metodología**

Según Yanzapanta (2013) para realizar una investigación se debe entender, qué es la metodología?, así que menciona:

“La metodología hace referencia al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar una gama de objetivos que rigen en una investigación científica, una exposición doctrinal o tareas que requieran habilidades, conocimientos o cuidados específicos. Alternativamente puede definirse a la metodología como el estudio o elección de un método pertinente para un determinado objetivo.”

De la definición anteriormente citada se puede observar que en esta parte de la propuesta hay que determinar los lineamientos, procesos, pasos y etapas para el desarrollo y la aplicación de la propuesta en un futuro.

Por esta razón y además siendo el trabajo de investigación basado en un enfoque cuantitativo, la metodología del presente proyecto se realiza mediante procesos con la finalidad de cumplir con el objetivo de establecer un sistema de control de inventarios basado en políticas y procedimientos que ayuda a mejorar el control de todos los registros contables realizados en la Farmacia Popular N° 1 de la Ciudad de Ambato.

### **6.8. Modelo Operativo**

La aplicación de un sistema de control de inventarios para la Farmacia Popular N°1 de la Ciudad de Ambato.

# **SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS CON POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA FARMACIA POPULAR Nº1 DE LA CUIDAD DE AMBATO**

## **INTRODUCCIÓN**

La gestión de los inventarios, representa una de las soluciones a los problemas que posee la administración en cualquier empresa. Uno de los principales inconvenientes que se presentan en las empresas comercializadoras es tener claro cuándo y en qué cantidad reabastecer sus inventarios y por lo general esto se debe a la forma empírica con que se manejan estos. Tomando esto como fundamento inicial, se decidió indagar los procesos que se llevan en la Farmacia Popular Nº 1 relacionados con la gestión de inventarios, de manera que se puedan aprovechar mejor los recursos que tiene la empresa.

Este proyecto se realizó con el objeto de identificar un modelo o sistema que ayude a la Farmacia a cambiar la metodología del control de inventarios, por lo cual las dificultades presentadas han servido para tomar como base para medir el impacto que tuvieron en el manejo de inventarios, de manera que se puede tener un punto de referencia del antes y el después de implementar las soluciones, creando una metodología diferente en el manejo de los mismos.

Teniendo claras las dificultades que se pueden presentar en el entorno actual en el que se mueve la empresa, se llegó a la conclusión que el diseño de un sistema para el control de los inventarios le sería de gran ayuda, motivo por los cuales fue necesario la búsqueda de un modelo óptimo de inventarios que se ajustara a las condiciones reales de la Farmacia Popular Nº1.

## **CONTENIDO**

- ✓ Diagnóstico del sistema de gestión logística de Inventarios empleado en la Farmacia Popular N.-1 de la ciudad de Ambato.
- ✓ Análisis de rentabilidad de la Farmacia Popular entre el primer semestre del año 2013 y el segundo semestre del mismo año.

### **FASE I: POLÍTICAS CONTABLES**

- ✓ Políticas para Caja General
- ✓ Políticas para Bancos
- ✓ Políticas para Inventarios
- ✓ Políticas para Compras
- ✓ Políticas para Ventas
- ✓ Políticas Generales

### **FASE II: ABC INVENTARIO FARMACEUTICO**

- ✓ Método ABC concepto
- ✓ Por importes totales
- ✓ Por salidas
- ✓ Por entradas
- ✓ Análisis del inventario ABC
- ✓ Políticas del inventario

### **FASE III: DISEÑO DEL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS**

- ✓ Importancia
- ✓ Objetivos
- ✓ Stock mínimo de seguridad
- ✓ Pedidos óptimos de productos farmacéuticos

- ✓ Nivel teórico de ventas
- ✓ Cuadro de los productos farmacéuticos

#### **Fase IV: IMPLEMENTACION DEL SISTEMA**

- ✓ Distribución del sistema de inventarios
- ✓ Procedimientos
- ✓ Pedidos e ingresos de los productos farmacéuticos
- ✓ Detalle de las compras
- ✓ Control de realización de pedidos
- ✓ Capacitación al personal de la Farmacia popular No 1 de la ciudad de Ambato.

## **Diagnóstico del control de Inventarios de la Farmacia Popular No.-1 de la Ciudad de Ambato**

Primero se va a mencionar cual es el significado de diagnóstico para tener más claro lo investigado:

La definición de diagnóstico según Andrade de Souza: “Un método de conocimiento y análisis del desempeño de una empresa o institución, interna y externamente, de modo que pueda facilitar la toma de decisiones”.

Un diagnóstico es aquello que, en el ámbito de la medicina, está vinculado a la diagnosis. Este término, a su vez, hace referencia a diagnosticar: recabar datos para analizarlos e interpretarlos, lo que permite evaluar una cierta condición.

En la Farmacia no se llevaba un control de inventarios adecuado, aunque todos los medicamentos estaban distribuidos en sus perchas y por laboratorios, al momento de realizar los pedidos no lo tomaban en cuenta.



Es muy importante revisar fechas de caducidad de los productos, en este caso las medicinas de los diferentes laboratorios, lo que el personal de la farmacia no revisaba continuamente, y se tuvo mucha medicina que ya no se pudo devolver a los proveedores, esto fue una pérdida de capital porque se dieron de baja todos esos productos.

También se puede mencionar que no existía delimitación de funciones para el personal de la farmacia, y por esta razón se descuidaban de realizar el control a los inventarios, en el tiempo que se necesitaba tener una información exacta de la medicina.



En la investigación realizada se pudo conocer que muchas de las veces cuando los pedidos llegaban a la farmacia estos solamente se alzaban a las perchas correspondientes, sin un control adecuado de la mercadería que los proveedores estaban despachando.

Además las facturas no eran ingresadas al sistema para que el control pueda ser exacto y de mayor credibilidad de todo lo que se tenía en la farmacia, que los valores físicos coincidan con lo que aportaba el medio magnético, es por eso que se vio la necesidad de crear un sistema para controlar los inventarios de la Farmacia y tomar decisiones acertadas en fechas posteriores o en algún momento de cambio.

## Análisis de Rentabilidad entre dos Periodos

Rentabilidad es un concepto que se aplica a toda actividad económica en la que se utilizan recursos materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados.

Consecuentemente podemos decir que la rentabilidad es la comparación entre la renta generada y los recursos utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o evaluar la eficiencia de las acciones realizadas

A continuación veremos el cuadro de análisis del primer periodo de la Farmacia Popular No.- 1

<b>Análisis del Primer Semestre</b>		
	<b>Mensuales</b>	<b>A la Fecha (6 meses)</b>
<b>Ventas</b>	\$ 14.400,00	\$ 86.400,00
<b>Gastos:</b>		
Compra de Mercadería	\$ 11.000,00	\$ 66.000,00
Salarios	\$ 800,00	\$ 4.800,00
Alquiler	\$ 300,00	\$ 1.800,00
Servicios	\$ 150,00	\$ 900,00
Impuestos	\$ 560,00	\$ 3.360,00
Gastos Contables	\$ 320,00	\$ 1.920,00
Otros Gastos	\$ 900,00	\$ 5.400,00
Mercadería dada de baja	\$ 250,00	\$ 1.500,00
<b>Gastos Totales</b>	<b>\$ 14.280,00</b>	<b>\$ 85.680,00</b>
<b>Utilidades También denominadas ganancias o beneficio neto</b>	<b>\$ 120,00</b>	<b>\$ 720,00</b>

En este primer periodo podemos ver que las ventas que tiene la Farmacia son buenas, pero los gastos son excesivos, la compra de mercadería no tiene ningún control y por eso hay medicina que se tiene en un stock muy alto, no se revisa antes de realizar pedidos.

En este cuadro se puede ver que ese tenía un valor mensual dado de baja por irresponsabilidad del personal en la revisión de la medicina.

Los otros gastos que tiene la farmacia no son exclusivamente de aquella, sino que se toma dinero para gastos personales de la Propietaria, es por eso la necesidad de un sistema para controlar los inventarios, y no tener pérdida en la mercadería que se expira.

A continuación veremos el cuadro de análisis del segundo periodo de la Farmacia Popular No.- 1

### **Análisis del Segundo Semestre**

	<b>Mensuales</b>	<b>A la Fecha (6 meses)</b>
<b>Ventas</b>	\$ 14.400,00	\$ 86.400,00
<b>Gastos:</b>		
Compra de Mercadería	\$ 9.500,00	\$ 54.000,00
Salarios	\$ 800,00	\$ 4.800,00
Alquiler	\$ 300,00	\$ 1.800,00
Servicios	\$ 150,00	\$ 900,00
Impuestos	\$ 560,00	\$ 3.360,00
Gastos Contables	\$ 320,00	\$ 1.920,00
Otros Gastos	\$ 750,00	\$ 4.500,00
Mercadería dada de baja	\$ 100,00	\$ 300,00
<b>Gastos Totales</b>	<b>\$ 11.980,00</b>	<b>\$ 71.580,00</b>
<b>Utilidades También denominadas ganancias o beneficio neto</b>	<b>\$ 2.420,00</b>	<b>\$ 14.820,00</b>

En este cuadro podemos ver que la farmacia ha mejorado notablemente, porque ya se empezó a controlar los inventarios, generalmente los pedidos, ahora estos son hechos de acuerdo a la necesidad de la farmacia y no a la necesidad de los proveedores.

Los gastos se han reducido por parte de la propietaria, no en su totalidad pero se está controlando más, y la rentabilidad de la empresa en estos

seis meses es mucho más alta que la de los seis primeros, ya no se tiene tanta mercadería que dar de baja, ya que se entrega en el tiempo dispuesto por los diferentes laboratorios para la recepción de estos.

La farmacia ha incrementado en un 17,15% su utilidad con estos cambios que se realizaron como se puede ver a continuación:

$$\begin{array}{l} \text{Beneficio} \quad \frac{\$ 14.820,00}{\$ 86.400,00} \times 100 = 17,15\% \\ \text{Ventas} \quad \quad \quad \$ 86.400,00 \end{array}$$

Las políticas que se establecieron fueron de gran ayuda para la responsabilidad de cada trabajador, con un sistema de control de inventarios la farmacia conseguirá mucha liquidez para continuar sirviendo a toda su clientela.

## **FASE I**

### **POLÍTICAS CONTABLES**

En todo ámbito empresarial es necesario contar con políticas para su mejor control de actividades, y al no encontrarse definidos políticas contables en la Farmacia Popular N° 1 dificultando así el claro, oportuno y verdadero resultado económico y se propone las siguientes políticas contables de acuerdo a las necesidades de la misma, destacando las cuentas con mayor movimiento que la empresa maneja:

#### ➤ **Políticas para Caja General**

- ✓ El responsable de caja general será la propietaria de la Farmacia.
- ✓ Pagos menores de \$150,00 se pueden realizar en efectivo.
- ✓ Se depositará el efectivo al final de cada día laborable.
- ✓ Adjuntar el comprobante del depósito con su respectivo cierre de caja.

#### ➤ **Políticas para Bancos:**

- ✓ Pagos mayores de \$150,00 se realizarán mediante emisiones de cheques con la firma del gerente y a nombre del proveedor.
- ✓ Realizar las conciliaciones bancarias cada mes, lo cual constituye un control contable, y la utilización de tablas de vencimiento para los cheques.

#### ➤ **Políticas para Inventarios:**

- ✓ Se utilizará para su registro el sistema de permanencia de inventarios o inventario perpetuo.
- ✓ Se realizará constataciones físicas cada dos meses la misma

que estará a cargo del auxiliar contador.

- ✓ Si existe faltante en los inventarios se cargará el valor faltante al responsable de los mismos.
- ✓ Si existe un sobrante en los inventarios se incrementará a las ventas para aumentar la rentabilidad de la farmacia.
- ✓ Se efectuará cada mes el análisis permanente y oportuno de rotación de inventarios para mantener el adecuado stock de los mismos.

➤ **Políticas para Compras:**

- ✓ Antes de la compra se realizará un proceso de selección y calificación de proveedores.
- ✓ Efectuar compra de mercaderías previo orden de compra.
- ✓ Las compras deberán ir respaldadas por una orden de compra emitida por el departamento de ventas y autorizada por la administración, de lo contrario no se realizará el pago.
- ✓ Solo el responsable de ventas está autorizado para recibir los pedidos y las facturas respectivas.
- ✓ Al no cumplir el proveedor con la entrega en la fecha convenida se prescindirá de sus servicios.
- ✓ Solo se recibirá mercancía de proveedores que estén de acuerdo a las facturas, precios y condiciones pactadas en el pedido.
- ✓ No se recibirán mercancías de los proveedores que no vengán acompañados de su factura original y orden de compra correspondiente.
- ✓ Al solicitar cotización a los proveedores, debe considerarse: posibilidad de descuento por volumen y pronto pago.

**Políticas para Ventas:**

- ✓ Otorgar crédito en un plazo máximo de 15 días.
- ✓ Si el crédito se extiende más de 15 días, se generará intereses

y estará respaldada por una solicitud de crédito.

- ✓ Las ventas serán solo en el establecimiento y no por pedido de terceros.

➤ **Políticas Generales:**

- ✓ Los registros de contabilidad se harán en base a los comprobantes que deberán ser numerados y estar previamente justificados.
- ✓ Ningún documento contable puede ser movilizadado fuera de la Farmacia.
- ✓ La contabilización de los registros contables deben ser revisados y aprobados por el contador y la propietaria de la Farmacia.
- ✓ Los Estados Financieros se presentarán trimestralmente con la finalidad de dar a conocer la posición financiera y el resultado obtenido.
- ✓ El procedimiento contable debe tomar en consideración todas las NEC, de manera que frente a hechos, situaciones y operaciones de igual naturaleza se puedan aplicar los mismos criterios de manera uniforme, ya que cualquier cambio en la aplicación de los procedimientos tiene que ser investigado y encontrado una explicación razonable.
- ✓ Las transacciones serán reconocidas y registradas en el momento en que ocurren.
- ✓ Los registros contables se realizarán en forma clara y oportuna.

## FASEII

### ABC INVENTARIO FARMACEUTICO

El objetivo de la Farmacia Popular N° 1 es clasificar los productos y fármacos que integran el inventario, está dado por la necesidad de diferenciarlos, para que, en dependencia del grado de importancia de cada uno, establecer estrategias diferenciadas para su gestión.

El método ABC conocido también como regla 20-80, es una de las técnicas universalmente más aplicadas para seleccionar aquellos elementos más importantes dentro del inventario. En la gestión de inventarios, su aplicación es evidente y muy utilizada, pues le permite a la farmacia diferenciar los productos y fármacos según su nivel de importancia, a fin de poder establecer estrategias diferenciadas que posibiliten una gestión eficiente.

Es un hecho comprobado empíricamente, que la mayor parte del valor invertido en inventario se concentra en un pequeño número de productos y fármacos, y buena parte del importe de las compras se les retribuye a pocos proveedores. Sin embargo, no se puede focalizar el problema sólo en función de lo que en términos de costos de adquisición signifique para la entidad, pues existen un conjunto de factores, tanto de índole cuantitativo como cualitativo, que resultan de vital importancia para el buen desempeño de la farmacia.

Para efectos de este trabajo los grupos del ABC, quedarán definidos de la siguiente manera en porcentajes:  $0 < A \leq 80$ ;  $80 < B \leq 95$ ;  $95 < C \leq 100$  tomando en cuenta la rotación de los productos.

#### **Por importes totales**

En esta parte se detalla la cantidad total de los productos que tiene la farmacia ordenados de forma decreciente en función del valor total monetario correspondiente al año 2013.

### Uso anual de inventarios en términos de importes totales

Ingreso anual 2013	Valor total del ingreso	Costo unitario	Productos	%	% Acumulado	Clasificación
						A
						B
						C
<b>ES EL TOTAL DE IMPORTES</b>						

Cuadro N° 19 Inventario en término de importes totales  
Elaborado Por: Alejandra Espín

### Por salidas

Se debe realizar una lista de los productos que mayor rotación han obtenido, ordenados de forma decreciente en función del consumo, correspondiente al año 2013.

### Uso anual de inventarios en términos de salidas

Ventas anual 2013	Valor total del consumo	Costo unitario	Producto	%	% Acumulado	Clasificación
						A
						B
						C
<b>TOTAL DE SALIDAS</b>						

Cuadro N° 20 Inventario en término de salidas  
Elaborado Por: Alejandra Espín

### Por entradas

Se debe detallar todos los productos, ordenados de forma decreciente en función de las compras realizadas, correspondientes al año 2013.

### Uso anual de inventarios en términos de entradas

Ingreso anual 2013	Valor total del ingreso	Costo unitario	Producto	%	% Acumulado	Clasificación
						A
						B
						C
<b>TOTAL DE ENTRADAS</b>						

Cuadro N° 21 Inventario en término de entrada  
Elaborado Por: Alejandra Espín

## **Análisis del inventario ABC de importes totales**

### **Participación del ABC por su valor total monetario**

**Objetivo:** Determinar que productos representan la mayoría de los inventarios en la farmacia.

### **Aporte ABC del inventario en función del valor**

<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>IMPORTE TOTAL ANUAL DEL GRUPO</b>	<b>%</b>
<b>A</b>		
<b>B</b>		
<b>C</b>		
<b>TOTAL</b>		

Cuadro N° 22 Aporte ABC del inventario en función del valor

Elaborado Por: Alejandra Espín

Aquí se apreciará los porcentajes de cada clasificación en lo que encontraremos cuales son los productos que más se vende de acuerdo al valor monetario.

### **Participación del ABC por su valor total en unidades**

**Objetivo:** Determinar que productos representan la mayoría de los inventarios en la farmacia.

### **Aporte ABC del inventario en función del número de los productos**

<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>Numero de los Productos</b>	<b>%</b>
<b>A</b>		
<b>B</b>		
<b>C</b>		
<b>TOTAL</b>		

Cuadro N° 23 Aporte ABC del inventario en función del número de los productos

Elaborado por: Alejandra Espín

Cuadro N° 23 Aporte ABC del inventario en función del número de los productos

Elaborado Por: Alejandra Espín

Se observará los productos que rota de acuerdo a la cantidad que se necesita para las ventas.

### **Análisis de la demanda de los productos.**

Se seleccionará el grupo de clasificación de acuerdo a las necesidades de la empresa en que podrá ser por los importes totales (valor monetario y valor total en unidades), como base para diseñar el sistema de control de inventarios, para el año 2013.

### **Ventas realizadas**

Periodo	Ventas Anual 2013
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	
Diciembre	

Cuadro N° 24 Ventas realizadas

Elaborado por: Alejandra Espín

### **Análisis primario**

**Objetivo:** Analizar los gráficos anteriores de acuerdo a la decisión que se haya seleccionado.

Partiendo de las gráficas anteriores se observará diferente forma en cada mes, la curva crece y decrece en el recorrido de los años analizados, por lo que se encontrara los primeros productos.

### **Análisis del tiempo de entrega de proveedores.**

**Objetivo:** Evaluar el tiempo de entrega de los productos seleccionado

### Tiempos de entrega

PROVEEDORES		PRODUCTOS	
DIAS	MESES	DIAS	MESES

Cuadro N° 25 Tiempos de Entrega  
Elaborado por: Alejandra Espín

### Política de inventario para stock mínimo

**Objetivo:** Determinar el tiempo medio de entrega de los productos y fármacos por proveedor así como el dato mayor del tiempo de entrega, finalmente la política se obtiene de la diferencia entre el dato mayor y la media.

### Política de inventario para nivel de reorden

**Objetivo:** Obtener el valor medio de los tiempos de entrega

### Política para nivel de reorden y stock de seguridad

	PROVEEDORES		PRODUCTOS	
	DIAS	MESES	DIAS	MESES
Promedio				
Dato Mayor				
Diferencia				

Cuadro N° 26 Política para nivel de reorden y stock de seguridad  
Elaborado por: Alejandra Espín

Política de la Farmacia Popular N° 1 es que debe realizar sus pedidos de acuerdo a lo planteado y los proveedores correspondientes.

### FASE III

## DISEÑO DEL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

Uno de los aspectos más difíciles de manejar en un negocio es aprender a gestionar eficazmente un inventario para tener lo que tus clientes necesitan y quieren sin excesos. Ya se trate de decidir qué, cuánto y cuando se ordene, mantener una cuenta exacta de tus productos, y saber cómo manejar el exceso y la escasez, el conocer cómo el control de inventario te ayudará a asegurar el éxito de tu negocio.

**Objetivo:** El objetivo del sistema de control de inventarios es mantener la mercadería de la farmacia en absoluto orden, para cuando se necesite información esta se encuentre sin novedad alguna, y todos los registros sean correctos, confiables, oportunos y detallados.

Es importante dicho control para toma de decisiones al momento de cambios, ya sea de personal o cambios internos que se realicen en la entidad.

#### **Determinar el método de seguimiento de inventario que se va a emplear**

- El control visual es una de las técnicas más simples de inventario en donde examinas tus artículos de inventario, evalúas lo que tienes a mano y decides si pides más. Dependiendo del tamaño de tu negocio, puedes encontrar no necesitar documentación de inventario oficial, especialmente si se trata de negociar con artículos de alto costo que sólo se mantienen unos pocos en almacén o artículos que son productos de más lento movimiento.
- El control de Tickler es un método en el que se cuenta una pequeña parte de tu inventario físico cada día, para que a finales de la semana u otro período de tiempo regular, se evalúe tu inventario.

- Haz clic en las hojas que permiten que tú y tus empleados registren los elementos que venden, distribuyen o utilizan de otra manera a medida que las retiran de las existencias. Postea la hoja de gráfica en un tablero de clip donde se almacena el inventario, después refiere esta hoja cuando necesites reordenar.
- Un control de código auxiliar te permite retener una parte del precio cuando el artículo se vende para su uso posterior (como el cierre de las actividades todos los días) para registrar que se vendió. Esto es especialmente útil para las empresas que manejan mercancías a consignación; la etiqueta del precio que el empleado conserva puede incluir la identificación del expedidor, así como el precio y descripción del artículo.



**Objetivo:** Utilizar los pronósticos encontrados, realizaremos la planificación de las cantidades a utilizar durante el tiempo evaluado 2013.

Productos	Planificación Según Pronóstico									
	Presentación	Existencia según Kardex	Meses							Total Planificado

Cuadro N° 27 Planificación de la rotación de los productos  
Elaborado Por: Alejandra Espín

### Stock mínimo de seguridad

**Objetivo:** Utilizar para cubrir las diferencias en el tiempo, las entregas de los productos por parte del proveedor, regularmente los tiempos de entrega tienen diferencias según los registros, aun así siendo del mismo proveedor y el mismo producto.

### Nivel de reorden

Nivel de inventario de un artículo que señala la necesidad de realizar una orden de reabastecimiento. El punto de reorden es la suma de la lead demand (demanda de tiempo de entrega) y las existencias de seguridad. El cálculo de un punto de reorden optimizado generalmente incluye al tiempo de entrega, el pronóstico de la demanda y el nivel de servicio. También llamado ROP, nivel de reorden, nivel de disparo, cantidad de reorden o cantidad de orden de reabastecimiento.

El punto de reorden es un concepto importante no solo para la optimización del inventario, sino también para su automatización. De hecho, la mayoría de los ERP y el software de gestión de inventario

asocian un ajuste de punto de reorden a cada artículo para ofrecer cierto grado de automatización en la gestión del inventario.

**Objetivo:** Identificar el nivel de reorden.

Este nivel de inventario, es el que indica cuando es necesario pedir los productos, para que el nivel de existencia en bodega se mantenga siempre en el nivel más bajo y que no suframos de periodos de agotamiento.

### **Pedidos óptimos de productos farmacéuticos**

**Objetivo:** Realizar pedidos óptimos para productos seleccionados.

Se debe realizar el pedido cada vez que la existencia real de los productos sea menor que el nivel de reorden, se tomará en cuenta también los espacios de tiempo que quedan cuando las existencias reales son menores que el nivel de reorden, para nivelar esto se sumara a la ecuación una constante  $x$  cuyo valor será la diferencia entre el nivel de reorden y la existencia real, si la existencia real es mayor que el nivel de reorden el valor de  $x$  será cero.

### **Nivel teórico de venta**

Este nivel de inventarios corresponde al número de meses o el periodo de tiempo en el cual la existencia de los productos alcanzará para realizar las ventas.

El cálculo del nivel teórico de consumo se realizará a partir de las existencias que reporta el kardex por producto del sistema, la ecuación a utilizar será:

Nivel teórico de venta = (existencia del artículo / planificado) \* ciclo

### **Cuadro de manejo de los productos farmacéuticos**

Es importante para definir las fechas calendario de pedidos e ingresos que se toman los períodos en los que se pueden realizar compras, así como los días de asueto o vacaciones, luego de tomar en cuenta lo anterior se ajustan las fechas provenientes para el control y se ve que es necesario en algunos casos adelantar o posponer algunos días la fecha de pedido o ingreso de cada producto requerido.

### **Fechas de pedidos e ingresos de los productos farmacéuticos**

Meses						
Pedido						
Ingreso						
Cantidad a Pedir						

Cuadro N° 28 Fecha de pedidos e ingresos de los productos farmacéuticos  
Elaborado Por: Alejandra Espín

## **FASE IV IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA**

### **Distribución del sistema de inventarios**

La distribución del sistema de control de inventarios será dirigido a las personas o grupos que afectan el desempeño del sistema. Los grupos que se han identificado que influyen en el manejo de inventarios son: Vendedores y Gerencia.

Los vendedores son los encargados de los inventarios en lo que están ligados al sistema de inventarios, el gerente es el encargado de ingresar los pedidos al sistema.

Para la implementación del sistema de inventarios se establecerán las actividades específicas que llevaran a cabo los vendedores y gerencia por medio de procedimientos documentados.

Estos procedimientos serán la forma descrita de llevar a cabo todas las actividades relacionadas con el manejo de los inventarios referidos a los productos seleccionados.

Además de proporcionar hojas de control y registro, las cuales ayudaran al mejor desempeño del sistema de control de inventarios.

### **Procedimiento para realizar requisiciones de compras de los productos farmacéuticos**

#### **Procedimiento:**

- Requisiciones de los productos

- Revisar por parte de la persona encargada el cuadro de manejo de los productos farmacéuticos (cuadro 28), para saber en qué fecha se debe realizar el pedido, además de dar a conocer dicha información a la gerencia.
- Llenar por parte del jefe o persona encargada, la hoja de detalle de compra (cuadro 30), el día que señala el cuadro de manejo de los productos farmacéuticos en que se debe realizar el pedido, especificando la fecha en que el pedido debe ingresar y la cantidad óptima a pedir, después de haberse llenado con todos los registros que solicita la hoja de detalle de compra debe hacerse llegar de manera inmediata al digitador.
- Ingresar por parte del digitador, de manera inmediata el detalle de compra al sistema.
- Esperar que el Gerente realice la compra.
- Esperar la llegada del producto.
- Recibir a través del jefe, lo solicitado y mediante inspección visual se garantiza que el pedido se reciba completo, además debe llenar los registros solicitados en la hoja de control de ingreso de pedidos según el formato del (cuadro 31).
- Ingresar la factura de compra al sistema de cómputo de inventarios, de los productos recibidos.

**Frecuencia de operación:**

- La operación se lleva a cabo según las fechas de pedidos en el cuadro de manejo de los productos farmacéuticos (cuadro 28).

**Método de verificación:**

- Comparación de detalles de compra con datos ingresados al sistema, revisando los datos ingresados en cada línea del sistema de compras de la farmacia Popular N° 1 los cuales deberán coincidir con los valores existentes en la hoja de detalle de compras.

**Acciones correctivas:**

- Por motivos de ingresar productos al sistema que no van relacionados al detalle de compras, se debe realizar la anulación de la línea del pedido requerida, de dicha anulación debe quedar constancia en la hoja de anulación de pedidos, formato (cuadro 20)
- En caso de no haber requerido algún producto en un detalle de compras que ya fue entregado al departamento de compras, se debe realizar un detalle de compras nuevo para la nueva requisición del producto.

**Procedimiento para el área de compras para realizar lo requerido por el área de ventas****Procedimiento:**

- Compra de los productos farmacéuticos.
- Espera la aprobación el encargado o jefe de compra, dando atención a los requerimientos de los vendedores e ingresando al sistema.
- Luego de que la aprobación ya fue realizada, se procede a imprimir la orden de compra, donde se especifica la cantidad total de los productos requeridos clasificados por proveedor.

- Contactar por parte del jefe o auxiliar de compras, a los proveedores y confirmar la cantidad a comprar y se acuerda la fecha de entrega según lo estipulado en el cuadro de manejo de los productos farmacéuticos y la forma de pago, además de llenar los registros solicitados en la hoja de realización de pedido según el formato del (cuadro 33).

- Esperar a que el proveedor entregue la cantidad de producto requerido en la fecha acordada.

**Frecuencia de operación:**

- La operación se lleva a cabo según las fechas de pedidos especificadas en el cuadro de manejo de los productos farmacéuticos.

**Métodos de verificación:**

- Comparación de detalles de compra con los datos que aparecen en el sistema de cómputo, revisando los datos ingresados en cada línea del sistema de compras de la farmacia Popular N.-1 los cuales deberán coincidir con los valores existentes en la hoja de detalle de compras.

**Acciones correctivas:**

- Si por algún motivo algún producto fue solicitado de manera incorrecta a un proveedor, se deberá contactar al proveedor informando del error cometido, y se darán los datos exactos del pedido.

## Pedidos e ingresos de los productos farmacéuticos

FARMACIA POPULAR N.- 1 CUADRO DE PEDIDO E INGRESO DE PRODUCTOS						
MES	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Fecha de Pedido						
Fecha de Ingreso						
Cantidad pedida de los Productos						

Cuadro N° 29 Pedido e ingreso de productos  
Elaborado Por: Alejandra Espín

La persona encargada de llevar el cuadro de pedido e ingresos de fármacos y productos, será el supervisor, el cual hará uso de los datos provenientes del gráfico de control de entradas y salidas, para colocar las fechas correspondientes a la realización de pedido e ingresos, además de llenar el espacio correspondiente a la cantidad a pedir.

## Detalle de Compras

FARMACIA POPULAR N.- 1 FICHA DE DETALLE DE COMPRAS							
PRODUCTO	PROVEEDOR	FACTURA	VALOR	CANTIDAD A PEDIR	PRESENTACIÓN	FECHA PARA QUE SE INGRESE	CUENTA CONTABLE
Requiriente.....							
Aprobador.....							

Cuadro N° 30 Ficha de detalle de Compras  
Elaborado Por: Alejandra Espín

La hoja de detalle de compras, estará a cargo del gerente, esta hoja registrará todos los productos que se comprará para la Farmacia Popular N.- 1, además se digitará los productos para la bodega y dar ingreso de este registro al sistema inmediatamente.

## Control de ingreso de pedidos

FARMACIA POPULAR N.- 1 CONTROL DE INGRESO DE PEDIDOS									
PEDIDO SEGUN DETALLE	FECHA QUE SE REALIZA PEDIDO	PROVEEDOR	PRODUCTO	CANTIDAD PEDIDA	PRESENTACIÓN	CANTIDAD INGRESADA	FECHA DE INGRESO DE PEDIDO	RECIBIDO POR	OBSERVACIONES
Requiriente.....									
Aprobador.....									

Cuadro N° 31 Control ingreso de pedidos  
Elaborado Por: Alejandra Espín

De este formato estará encargado el jefe, esta hoja servirá para llevar registros de todos los pedidos que ingresan a la bodega.

## Formato para la anulación de pedidos

FARMACIA POPULAR N.- 1 FORMATO PARA ANULACIÓN DE PEDIDOS									
FECHA DE ANULACIÓN	NUMERO DE DETALLE DE COMPRES	LINEA ELIMINADA DEL SISTEMA	EMPRESA	PRODUCTO ANULADO	PROVEEDOR	CANTIDAD PEDIDA	PRESENTACIÓN	REALIZADO POR	MOTIVO DE ANULACIÓN
Requiriente.....									
Aprobador.....									

Cuadro N° 32 Formato para la anulación de pedidos  
Elaborado Por: Alejandra Espín

El encargado de llevar la hoja que registra la anulación de pedidos será el digitador y esta será de gran utilidad pues ayudará a llevar registros correspondientes a los productos que no serán compradas o que por alguna otra causa fueron requeridos con datos erróneos, por lo que se procede a la anulación de la línea del pedido en el sistema. Cada registro de línea anulada de un pedido debe ser aprobada mediante firma en la columna de visto bueno, por la persona que aprobó al inicio el pedido, para que esta esté enterada de la acción a tomar.

## Control de realización de pedidos

FARMACIA POPULAR N.- 1									
CONTROL DE REALIZACIÓN DE PEDIDOS									
PERSONA QUIEN SOLICITA	NOMBRE DEL PROVEEDOR	NOMBRE DEL VENDEDOR	FECHA DE PEDIDO	FECHA DE ENTREGA	PRODUCTO PEDIDO	CANTIDAD PEDIDA	PRESENTACIÓN	REALIZADO POR	OBSERVACIONES
Requiriente.....									
Aprobador.....									

Cuadro N° 33 Control de realización de pedidos  
Elaborado Por: Alejandra Espín

La jefa o auxiliar de compras serán las personas encargadas de llevar este registro, y será utilizado cada vez que contacten a un proveedor para la compra real de cualquier producto.

### Capacitación al personal de la farmacia Popular N° 1

Para la implementación del sistema de control de inventarios será necesario capacitar en gestión de inventarios farmacéuticos al personal de la farmacia popular N°1

La capacitación se realizará para cada equipo de trabajo de manera individual y se convocará a cada uno de ellos en una fecha y horario específico, las reuniones serán presididas por la persona encargada del diseño del sistema de control de inventarios.

En reuniones se dará a conocer la importancia de la implementación del sistema, y la fecha a partir de la cual este entrará a funcionar en la empresa.

El equipo de trabajo a capacitar será al personal de ventas, a este se le presentarán los resultados obtenidos.

Para el equipo de trabajo se delegaran actividades y se dará, custodia de hojas de control y registro a cada una de las personas que se ven directamente vinculadas al sistema de control de inventarios.

### **Consideraciones finales**

1. El sistema de control de inventarios no es un proyecto de mejora más, es el proyecto que proporciona a la Dirección los datos para optimizar los esfuerzos del Proceso de Mejora.
2. Con el control de inventarios se cuantifica en términos monetarios los avances de todos y cada una de los demás proyectos de mejora.
3. El sistema de control de inventarios permite priorizar las áreas de oportunidades para obtener mejores niveles de registro y control.
4. Con el sistema de control de inventarios, se optimizan los esfuerzos de la organización para lograr mejores Niveles de Calidad que incremente la competitividad y afirmen su permanencia en el mercado.

## BIBLIOGRAFIA

- HURTADO, Elizabeth del Rocío, “OPTIMIZACIÓN DEL CONTROL DE INVENTARIOS DE LA EMPRESA SOCIEDAD PONCE CAICEDO PINTO AMBATO”, año 2005, tesis 1417 Ambato.
- MEDINA, Clara María, “El control de inventarios y su relación con la utilidad en la importadora Mayora en el primer semestre del 2005”, tesis 1639 Ambato.
- PILLAPA Mónica Lucia, “El control de los inventarios en Créditos Morales con el propósito de mejorar la comercialización de las mercaderías en el periodo 2005”, tesis 1611i Ambato.
- CEPEDA, Ana Carolina, “Logística de Inventarios y su incidencia en las ventas de la farmacia Comunitaria Patate en año 2010”.
- NORMAS GENERALES APLICABLES A LOS ACTIVOS  
Literales 4-5
- NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD No 2 (2009)  
Resumen técnico de inventarios
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO
- ZAPATA, P. (2008) Contabilidad General, sexta edición.
- TEMAS DE CONTABILIDAD BASICA E INTERMEDIA; Terán Gandarillas Gonzalo J.; 4ta Edición; Editorial Educación y Cultura.
- CONTABILIDAD BÁSICA Y DOCUMENTOS MERCANTILES: Ayaviri García Daniel; Edición 1º; Editorial “N-DAG”.
- CONTABILIDAD DE COSTOS CONCEPTOS Y APLICACIONES PARA LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES; Polimeni Ralph; Fabozzi Frank”; Adelberg Arthur; Edición 3º; Editorial MCGRAW-HILL.
- LOGISTICA INTEGRAL- gestión operativa de la empresa; Tejero Anaya Julio; 4ta Edición 2011.

## REFERENCIA DE LA WEB

- <http://www.contabilidad.tk/registro-contable-43.htm>
- <http://www.mitecnologico.com/Main/MetodosDeRegistroYControlDeMercancias>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Producto\\_\(marketing\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_(marketing))
- <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/contabilidad-de-inventarios.htm>
- <http://pabloyansapanta.blogspot.com/2013/01/parte-metodologias-modalidad-y-niveles.html>
- [http://repository.upb.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/464/1/digital\\_16908.pdf](http://repository.upb.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/464/1/digital_16908.pdf)
- <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>

# ANEXOS

**ANEXO 1**  
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO  
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA - MODALIDAD PRESENCIAL

Por favor, sírvase marcar con un√ junto a una de las opciones con la que usted más se identifique.

1.- ¿Las transacciones que realiza la empresa son revisadas y autorizadas?

Sí  No

2.- ¿Considera usted que los documentos que respaldan los movimientos económicos de la empresa son:

Suficientes  Escasos

3.- ¿Cree usted que los inventarios de la farmacia son planificados y controlados oportunamente?

Sí  No

4.- Cree usted que el plazo de pago a los proveedores es:

Suficiente  Mediano  Poco

5.- ¿Cada cuánto tiempo se revisan las fechas de caducidad de los productos?

Semanal  Mensual  Trimestral

6.- ¿Se cuenta con controles auxiliares para bancos, clientes y proveedores?

Sí  No

7.- ¿Existen documentos pre impresos y prenumerados?

Sí  No

8.- ¿Cuál es el impacto que tiene la empresa al no ingresar las facturas al sistema?

Fuerte  Moderado  Bajo

9.- ¿La rentabilidad de la empresa se ve afectada directamente por los inventarios?

Si

No

10.- ¿Con que frecuencia se delimitan funciones para la revisión de inventarios?

Siempre

Eventualmente

Nunca