



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA
FERRETERÍA ANGIE DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE
SANTA ELENA AÑO 2015 - 2016.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

AUTOR:

Danny Hugo Borbor Rodríguez

LA LIBERTAD – ECUADOR

2018.



TEMA:

**GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA
FERRETERÍA ANGIE DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE
SANTA ELENA, AÑO 2015 – 2016.**

AUTOR:

Danny Hugo Borbor Rodríguez

TUTOR:

Ing. Miguel Ángel Ganchozo López

Resumen

La presente investigación denominada “Gestión de inventarios y la Rentabilidad de la Ferretería Angie, periodo 2015 – 2016 del Cantón Santa Elena, tiene como finalidad el análisis de las metodologías empleadas para el control de los inventarios de la microempresa, a través de la aplicación de índices de rentabilidad y actividad de los activos circulantes, presenta aportes informativos para el mejoramiento de la toma de decisiones a la hora de las inversiones. Luego del estudio ejecutado se logró comprobar que, las pérdidas del ejercicio anterior proponen un panorama complicado dentro de las operaciones mercantiles de un nuevo periodo, debido a que; las deducciones de amortizaciones por pérdidas originadas en cierres fiscales anteriores reducen la capacidad de sus ingresos por lo que se limitan al momento de generar sus propias disponibilidades. Al implementarse un estudio descriptivo con enfoque cualitativo sumado a la inclusión de los métodos inductivo – deductivo se comprueba la idea a defender, destacando que, una adecuada gestión de inventarios incrementa la rentabilidad de la ferretería, mediante la introducción de políticas, manuales de procedimientos y controles en la valuación de los inventarios proporcionando pautas indispensables para la mejora continua en el alcance de la eficiencia operativa.

Palabras claves: Gestión de Inventarios, controles, índices financieros, rentabilidad.

ABSTRACT

The present investigation denominated "Management of inventories and the Profitability of the Hardware shop Angie, period 2015 - 2016 of the Canton Santa Elena, has like purpose the analysis of the methodologies used for the control of the inventories of the microenterprise, through the application of Indexes of profitability and activity of the circulating assets, presents informative contributions for the improvement of the decision-making at the time of the investments. After the executed study it was possible to verify that, the losses of the previous year propose a complicated panorama within the mercantile operations of a new period, because; Deductions from amortizations for losses originated in previous fiscal closings reduce the capacity of their income so they are limited to the moment of generating their own availabilities. By implementing a descriptive study with a qualitative approach coupled with the inclusion of inductive - deductive methods, the idea to be defended is verified, emphasizing that an adequate inventory management increases the profitability of the hardware store, through the introduction of policies, procedures manuals and Controls in the valuation of inventories providing essential guidelines for continuous improvement in the scope of operational efficiency.

Key words: Inventory Management, controls, financial indexes, profitability.

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de tutor del trabajo de titulación “GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA FERRETERÍA ANGIE CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015 – 2016”, elaborado por el señor Danny Hugo Borbor Rodríguez, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, facultad de Ciencias Administrativas de la universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención de título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. Miguel Ángel Ganchozo López
TUTOR

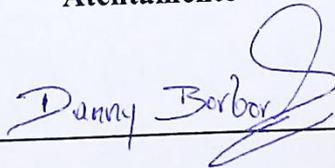
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de titulación con el título de **“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA FERRETERÍA ANGIE DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015 – 2016**, elaborado por **Borbor Rodríguez Danny Hugo** declara que la concepción, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa.

Transferencia de derechos autorales

Declaro que, una vez aprobado el tema de investigación otorgado por la Facultad de **Ciencias Administrativas** carrera de **Contabilidad y Auditoría** pasan a tener derechos autorales correspondientes, que se transforman en propiedad exclusiva de la **Universidad Estatal Península de Santa Elena** y, su reproducción, total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente



BORBOR RODRÍGUEZ DANNY HUGO

CI: 240001042-3

Agradecimiento

Exteriorizo el más profundo y sincero agradecimiento al Todopoderoso por haberme concedido la vida, por aun brindarme la sabiduría y constancia en cada paso que doy dentro de mi formación profesional.

Agradecer también a mis guías de siempre, mis queridos padres y hermanos, pues estoy convencido que, gracias a su educación, apoyo incondicional, motivación y esfuerzo constante he podido alcanzar grandes logros y éxitos en mi vida.

De la misma manera agradecer a la prestigiosa universidad por abrirme sus puertas y acogerme en la consecución del título profesional anhelado, extender mi profundo agradecimiento a cada uno de los docentes guías que, en base a principios, conocimiento, y vocación conjunta han aportado muchísimo en el proceso de elaboración del trabajo de titulación.

Dedicatoria

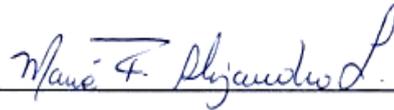
Dedico este trabajo a mis razones de ser, mis inspiraciones de superación constante, mis padres Hugo y Esperanza, a mis hermanos Luis y Christian seres invaluable que gracias a su apoyo constante han garantizado en mí el logro de mis más anhelados sueños y aspiraciones.

Este trabajo de investigación se lo dedico a los futuros profesionales de Contabilidad y Auditoría, de esta manera les transmito que nunca es tarde para cumplir sueños propuestos, demostrar que en este mundo nada es fácil, por más obstáculos que se nos atraviesen; en base a valores, sacrificio y mucho empeño mostrarle a la vida de que estamos hechos y cuanto valemos.

TRIBUNAL DE GRADO



Econ. Margarita Panchana Panchana, MSc.
DECANA (E) DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



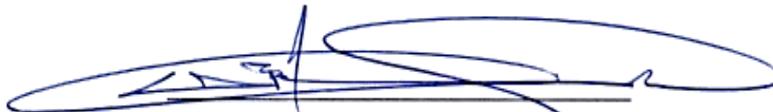
Lcd. María Alejandro Lindao, MSc.
DIRECTORA (E) DE LA CARRERA
DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Ing. Miguel Ganchozo López, MSc.
DOCENTE TUTOR DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



Ing. Johnny Reyes De La Cruz, MSc
DOCENTE ESPECIALISTA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



Abg. Víctor Coronel Ortiz, MSc.(E)
SECRETARIO GENERAL DE LA
UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA

ÍNDICE

ÍNDICE	ix
ÍNDICE DE CUADROS	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I.....	20
MARCO TEÓRICO.....	20
1. Revisión de la literatura	20
1.1. Desarrollo de las teorías y conceptos	23
1.1.1. Gestión de inventarios.....	23
1.1.1.1. Definición.....	23
1.1.1.2. Importancia	24
1.1.1.3. Definición de inventarios	24
1.1.1.4. Tipos de inventarios	25
1.1.1.5. Herramientas para la clasificación de productos.....	26
1.1.1.5.1. ABC unidades físicas y demanda.....	26
1.1.1.5.2. Matriz Kraljic	27
1.1.1.6. Control de Stock.....	29
1.1.1.6.1. Niveles de inventarios	29
1.1.1.7. Valoración de inventarios	30
1.1.1.7.1. Sistemas de valuación	30
1.1.1.7.2. Método de valoración de inventarios	31
1.1.1.8. Análisis de precios	32
1.1.1.9. Medición del inventario	34
1.1.1.9.1. Registros contables de Inventarios en donación	34
1.1.1.10. Factores que influyen en la gestión de inventarios	34
1.1.1.11. Modelos de gestión de inventarios	36
1.1.1.12. Indicadores de medidas de inventarios	39
1.1.2 La Rentabilidad	40

1.1.2.1. Definición.....	40
1.1.2.2. Importancia	41
1.1.2.3. Finanzas	41
1.1.2.4. Análisis Financiero.....	41
CAPITULO II	47
MATERIALES Y MÉTODOS	47
2. Tipos de investigación.....	47
2.1. Métodos de investigación.....	48
2.2. Diseño de muestreo	51
CAPITULO III	53
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	53
3.1. Análisis de datos	53
3.2. Limitaciones	64
3.3. Resultados	64
3.4. PROPUESTA.....	68
3.4.1. Procesos y procedimientos de la cuenta inventarios	73
3.4.2. Modelo Cantidad Económica de Pedido	80
3.4.3. Estrategias de comercialización	86
CONCLUSIONES	67
RECOMENDACIONES	68
BIBLIOGRAFÍA	91
Glosario de términos	95

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1 Registro contable donaciones	34
Cuadro No. 2 Simbología fórmula modelo EOQ básico.....	36
Cuadro No. 3 Simbología Modelo de revisión periódica.....	38
Cuadro No. 4 población del estudio	52
Cuadro No. 5 Personas Encuestadas	53
Cuadro No. 6 Procesos de la Cuenta Inventarios	73
Cuadro No. 7 Simbologías de los Flujos.....	73
Cuadro No. 8 Actores para el Ingreso de la Mercadería	74
Cuadro No. 9 Responsables Egresos de Mercaderías	76
Cuadro No. 10 Responsables Control de Bodegas.....	78
Cuadro No. 11 Análisis FODA	86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Ratios financieros de Inventarios	61
Tabla No. 2 Ratios Financieros de Rentabilidad.....	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Flujograma Ingreso de Mercaderías.....	75
Gráfico No. 2 Flujograma Egreso de Mercaderías.....	77
Gráfico No. 3 Flujograma Controles en Bodega.....	79

INTRODUCCIÓN

Toda actividad mercantil sea cual fuere su capacidad o su naturaleza adquisitiva, siempre se encontrarán sometidas a ciertas perplejidades, las cuales se relacionan con la existencia de riesgos, que por lo general suelen ser concurrentes, estables e impredecibles; el saber contrarrestarlo con aptitud, destrezas y estrategias, mantiene consigo la inserción de medidas correctivas las mismas permitirán el mejoramiento de las actividades mediante la búsqueda de la eficiencia – eficacia recíproca.

El emprendimiento de pequeñas microempresas incita al mejoramiento continuo de procesos u operaciones puesto que, la pronunciada competencia analiza el nivel institucional, la capacidad de ingreso y las debilidades que poseen. Al sumergirse en cada uno de esos detalles buscan las formas precisas para evitar la ejecución de actividades inapropiadas cumpliendo así con el propósito de mantenerse sin riesgos de decaimiento.

Considerar también aquellas reglamentaciones que regularizan las actividades empresariales, apuntando primero a las normas de control, que generalmente buscan la conservación y protección de los activos de las pequeñas microempresas, segundo a las Normas Internacionales de Información Financiera, que en su accionar, proponen la integración de las empresas hacia los nuevos estándares de lenguaje común contable de forma universal, lo que demuestra relevancia a la hora de la presentación de la información financiera demostrando escenarios económicos en forma precisa, confiable y contrastable.

En la actualidad la economía que se maneja dentro del territorio ecuatoriano resulta crítica, esta situación originada por las nuevas tendencias de recepción de dinero tales como, la creación de microempresas, enfocadas íntegramente en el sector textil, ámbitos de la construcción y actividades relacionadas con la alimentación, fomentan un contexto comercial demostrado en los dinamismos del suministro de materiales en pequeñas y grandes escalas.

En nuestro país Ecuador, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016), aquellas dependencias denominadas Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) representan el 90,50% del total del directorio empresarial (843.475 establecimientos), debido a que, su conformación esta entre 10 a 49 empleados y su capacidad de ingreso está entre \$ 100.001 a \$ 1'000.000. Por lo general estas actividades inducen un manejo familiar donde predomina el concepto de administración, la gran diferencia que, dentro de esa gestión, la no de aplicación de técnicas de control y contabilidad se adhiere principalmente al limitado conocimiento, situación que obliga a estas entidades operar sin el debido proceso, ante la apropiación de decisiones erróneas se colabora sustancialmente al fracaso mediante.

El mercado financiero de estas empresas PYMES se mueve a través de sus inventarios, comúnmente sin planificaciones y sin presupuestos, lo cual deriva estar inmerso en múltiples desaciertos como por ejemplo; al finalizar del ejercicio económico se presenten pérdidas representativas, suele suceder que estas empresas al observar que diariamente ejecutan sus ventas y a su vez generan el efectivo necesario, consideran que esos ingresos permiten realizar compras de

nuevos artículos, algo totalmente inequívoco puesto que las políticas, procedimientos o controles de inventarios para su ejecución pasan de manera inadvertida.

Sin importar el tamaño de las microempresas una de las funciones imprescindibles es custodiar en todo momento sus inventarios, el mantener orden, control y manejo de los mismos origina eficiencia en la ejecución de sus operaciones que, al informar de manera precisa y sin contratiempos delimitan responsabilidad a la hora de actuar en el mundo de los negocios.

La temática de las gestiones de inventarios en la Península de Santa Elena es un paradigma que pasa desapercibida en los negocios ampliados del sector ferretero, puesto que, mantenerse firme a las exigencias del mercado pretende la aplicación de controles minuciosos, continuos y exhaustivos, es que la adaptación de la gestión de inventarios permite a cada una de las pequeñas, medianas y grandes empresas conocer las cantidades existentes de productos disponibles para la venta dentro de un lugar y un tiempo determinado.

Las proyecciones de administración concurren con varias limitaciones que hacen eco a la existencia de un sinnúmero de problemáticas tales como: la presencia de excesos, faltantes y deterioros de mercancías, que provocan por lo general descoordinaciones, niveles de inflación alta y por supuesto demandas, al maniobrase bajo esas relevancias negativas se afecta de manera directa su valuación y a los costos lo que da lugar a una débil generación de ingresos inmediatos.

De las diversas problemáticas que aquejan a las PYMES, las más comunes que se presentaron en la Ferretería Angie durante los periodos 2014 y 2015, fueron la falta de constataciones, dado que no se logró verificar ni evidenciar si aquellos productos se mantuvieron codificados, la inaplicación de órdenes de requerimiento que soporten el abasto en cada una de las perchas de la ferretería, el discontinuado uso de las tarjetas kardéx hizo que no se revelen los saldos reales de cada uno de los productos que posteriormente ocasionó una débil rotación de mercadería, las pocas probabilidades de actualizar el software de la empresa colaboraron a una inequívoca práctica contable principalmente en la baja de inventarios, confundida por lo general con una mercadería en donación o simplemente una baja por obsolescencia y por último la escasa inserción de promociones o estrategias de comercialización en los productos, a fin de darle salida a aquellas mercancías que no han logrado ser expedidas en un plazo convenido.

De continuarse con las labores diarias sin aplicación de un modelo o metodología de control y gestión de inventarios la microempresa ferretera provocará irregularidades tanto a corto y a mediano plazo dentro del ámbito financiero, puesto que la rotación de inventarios pasará de ser débil a estar neutra por tanto, la capacidad de ingresos será mínima; derivará que año tras año se obtengan pérdidas significativas para los dueños, afectando por supuesto a su estabilidad, restándose competitividad y credibilidad a aquella empresa impidiendo así el fiel cumplimiento de sus objetivos propuestos.

Al extenderse el preámbulo general de las actividades mercantiles desarrolladas por las PYMES, la presente investigación propone responder la siguiente interrogante: ¿Cómo afecta la gestión de inventarios en la rentabilidad de la Ferretería Angie?

Es por ello que, el Objetivo General de este compendio investigativo es evaluar la gestión de inventarios mediante la fundamentación de teorías, conceptos referentes a los controles de las existencias y la aplicación de técnicas e indicadores financieros para la determinación del desempeño y rentabilidad en el manejo de inventarios de la Ferretería Angie.

Como tareas científicas específicas esta investigación busca, primero la comprobación de la contextualización del estudio mediante el desarrollo de un marco teórico respecto a la gestión de inventarios y rentabilidad, segundo; el establecimiento de la asertividad del enfoque objeto de análisis a través de la implementación de métodos teóricos - empíricos de investigación. Por último, la medición de la rentabilidad de la Ferretería Angie por medio de la aplicación de ratios o indicadores financieros y análisis comparativos verticales u horizontales en relación a las variaciones porcentuales de las cuentas de inventarios e ingresos operacionales.

Esta investigación de tipo descriptiva figurada en una idea a defender se realiza con el propósito de aportar al conocimiento sobre la gestión de inventarios, informar como una indebida administración trae consigo varias insatisfacciones,

como aquellas similitudes se relacionan con los problemas financieros a fin de evitar el relacionamiento con una empresa a la deriva o quiebra.

El presente estudio pretende orientar que, al emplear una logística o gestión de inventarios basada en presupuestos, adquisiciones, registros, almacenamientos, requerimientos y comercialización de artículos se custodia la información eficaz sobre el activo corriente que se posee, proponiendo a una máxima autoridad la incidencia de una inversión.

Amparados por las fuentes bibliográficas, técnicas de recolección de información sobre el seguimiento y control de los inventarios se averiguará con exactitud como el personal operativo, administrativo maniobran las existencias o mercancías, puesto que al encontrarse irregularidades en la gestión de inventarios será primordial analizar su origen, tratamiento, cuantificación y una posible deliberación para solventar aquella debilidad; es indispensable impregnar las diversas estrategias que se necesita implementar al mantener inventarios con pocas probabilidades de expendio, además será significativo distinguir en base a la experiencia de los involucrados del negocio como relacionan la baja de inventarios y en qué momento crear una reserva por pérdida de existencias.

Mantener informado al gerente de la unidad ferretera sobre la orientación y detección de falencias, parte nuestro principal propósito, no comprometer el patrimonio de la microempresa; al otorgar lineamientos sobre mejora de procesos se buscará un dominio mejorado en el tratamiento de los inventarios preservando la eficiencia de políticas, seguimientos de procesos a través de manuales,

reducción de costos innecesarios, efectividad en la vigilancia de entrada y salida de artículos, identificación de la estacionalidad de los productos, mejora de la atención al cliente e incremento de los flujos de efectivo.

Todas estas aproximaciones ayudarán a reportar situaciones actuales de la empresa, por tanto, para intentar la formación de niveles óptimos de utilidad que colaboren a la credibilidad, adaptación y posicionamiento de la empresa en el mundo de las negociaciones, se plantea la siguiente idea a defender, “La correcta aplicación de la gestión de inventarios mejora la rentabilidad de la Ferretería Angie en los siguientes ejercicios económicos y monetarios”.

Para servir de puente informativo a los entes emprendedores, el presente trabajo de investigación tiene como finalidad buscar o proponer la mejora de actividades y procesos en la gestión de inventarios, intentar disminuir riesgos como la falta de controles y tratamiento de la información financiera, garantizando el alcance positivo de las utilidades prevaleciendo la credibilidad y rentabilidad a dicha microempresa.

Para el desarrollo de este compendio investigativo se analizó los siguientes aspectos relevantes, los cuales se encuentran distribuidos en tres capítulos, cada uno contienen lo siguiente:

En el Capítulo I. - Marco Teórico, conformado por antecedentes investigativos en estudios de casos preliminares del cual se examinó e interpretó la revisión de la literatura; de acuerdo al razonamiento o análisis crítico se elaboró un marco teórico – conceptual concerniente a la gestión inventarios y la rentabilidad

empresarial, apoyados firmemente por aspectos relevantes como fundamentos sociales, psicológicos, filosóficos y legales, garantizaron la viabilización de este estudio requerido.

En el capítulo II. – Materiales y Métodos, de acuerdo al desarrollo de este trabajo, se aplicó la investigación de tipo descriptiva, al observar acciones influyentes en otras situaciones concretas, se describieron aquellos métodos teóricos (inductivo, deductivo, analítico, sintético e histórico), empíricos (planteamiento, diseño y ejecución de entrevista, encuesta, estudio de documentación). En relación al diseño de muestreo, al verificarse que la población objeto de estudio resultó ser finita, se utilizó el universo general para la aplicación de aquellos elementos indispensables en la recolección de datos e información relacionados con las variables anteriormente mencionadas.

En el Capítulo III. – Resultados y Discusión; en esta unidad se describen los datos obtenidos mediante la utilización de los instrumentos de recolección de información, se desarrolla la comparación de la información financiera mediante los análisis verticales, horizontales de los estados financieros así como también la interpretación de los índices financieros respecto a los inventarios y la rentabilidad; conjuntamente se establecen las limitaciones que objetaron el desarrollo del estudio, al mismo tiempo se muestra los resultados de dicha investigación con el propósito de comprobar la exactitud de la idea a defender bosquejada, por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones a seguir integrando la aplicación básica de una propuesta de mejoramiento eficaz garantizando futuras aspiraciones al cambio.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1. Revisión de la literatura

Dentro de su perspectiva financiera – económica, el autor Luis Asencio Cristóbal (2017), en su artículo “El Inventario como determinante en la Rentabilidad de las Distribuidoras Farmacéuticas” menciona lo siguiente; es indiscutible la importancia que tiene el control de inventarios en un distribuidor o comercial, puesto que la rotación de estos se convierten en dinero en efectivo de manera inmediata, sin embargo; en su mayoría los inventarios constituyen caos debido a que la desorganización, carencia de mecanismo de controles, desniveles, insuficiencia e inequívocas planificaciones generan errores de gestión mercantil en el corto y mediano plazo lo que trae consigo ineficiencias en el uso de los recursos, disminución de las ventas, pérdida de clientela, reducción de la rentabilidad empresarial, afectación principal en el capital de trabajo y sobre todo toma de decisiones erróneas para la inversión de ese rubro.

Bajo este contexto, el autor mediante un enfoque cuali – cuantitativo logró concebir los detalles relevantes en los aspectos del control de inventarios. Para comprender la gestión realizada por el distribuidor farmacéutico, aplicó un cuestionario de preguntas libres o de selección múltiple sumado al análisis, revisiones teóricas del objeto de estudio observaron el comportamiento de los

inventarios y la trascendencia de la rentabilidad período a período con el fin de cuantificar las pérdidas o faltantes tanto en compras como ventas.

Para lograr la tenencia del éxito en los procesos de gestión es trascendental promover la eficiencia y la eficacia en cada una de sus operaciones, la suma importancia de implantar herramientas de control en una microempresa constituye un elemento de valiosa utilidad, puesto que, la adopción de planes y metodologías coordinadas mantienen un nivel mejorado del poder adquisitivo del cual se perciben las ventajas y desventajas derogando las mínimas amenazas.

Así lo interpreta el autor Alex Darío Supe Tuárez (2015) en su trabajo de investigación “Gestión de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa Rodamientos Bower” afirmando lo siguiente; la gestión no solo abarca políticas de control sino el análisis general de cada proceso, aparte de mejorar el desarrollo e integrar el seguimiento, sirve como base para el desarrollo de nuevas políticas permitiéndole a los usuarios mantener información de los inventarios en el momento de los requerimientos visionando oportunas decisiones corporativas a la hora de las negociaciones.

Fiel a su propósito en determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa Rodamientos Bowen, el autor descubrió que la inaplicación del control desencadenó múltiples irregularidades que principalmente radicaron en la adquisición, despacho y ventas, situación que originó diferencias en cuanto a existencias reales e inexactitud en el reflejo de los saldos, socorrido por el enfoque de investigación mixto y la inclusión de un sumario de

interrogantes de carácter cerrado, se analizó que los lineamientos específicos incluidos en las políticas y manuales de la organización sobre los inventarios fueron infringidos; de la misma manera al examinar los índices de rentabilidad y de velocidad o gestión de inventarios con los estados financieros, se logró comprobar que aquellos indicadores reflejaban situaciones irreales lo que daba lugar a contextos financieros cuestionables.

Mantener el control adecuado entre inventarios satisfactorios e inversión eficiente se convierten en una tarea sumamente compleja dado que los escenarios económicos son pocos estables debido a la variabilidad que existe entre las demandas sugiere cumplir a cabalidad con las necesidades y condiciones persuasivas de los clientes con la finalidad de prevenir problemas que afecten económicamente a la empresa.

Dentro de esas necesidades la autora Lilia Maribel Jiménez Guevara (2017) en su proyecto de investigación "La Gestión del Inventario y su incidencia en la Rentabilidad de la Librería Americana", el aspecto comercialización no solo se enfoca en cuantificar y categorizar el inventario sino reconocer los costos reales de los productos, lo que conlleva a mantener información preliminar sobre los almacenamientos, pedidos y ruptura de stock; para mantener efecto favorable sobre las decisiones de inventarios es indispensable evitar la inserción de pronósticos mal elaborados, puesto que impedirán el desarrollo normal de la empresa.

A través del estudio exploratorio se conoció de manera específica las actividades mercantiles desarrolladas por la Librería Americana, trascendieron en la generación de una rentabilidad no deseable, la implementación de guías de observación, entrevistas y cuestionarios informaron que, las acumulaciones de productos por ausencia de orden conllevaron a la tenencia de costos de almacenamiento altos y niveles de inventarios bajos ocasionando frecuentes reabastecimientos del cual el factor resultantes fue pérdidas en aquella unidad comercializadora; en conclusión este estudio indica que la rentabilidad de una empresa dependerá siempre de la administración oportuna que se le dé a los inventarios.

1.1. Desarrollo de las teorías y conceptos

1.1.1. Gestión de inventarios

1.1.1.1. Definición

Puntualizando sobre la gestión de inventarios el autor Pedro Pablo Meana Coalla (2017), en la redacción de su texto ilustrativo describe lo siguiente:

La gestión de inventarios es el conjunto de actividades, técnicas, métodos y controles que permiten dentro de una empresa conocer con exactitud el volumen de ventas o salidas de existencias para de esa manera determinar la cantidad precisa que se deberá solicitar a los proveedores, (*pág. 3*).

La gestión de inventarios es una fase determinante empleada por una empresa u organización que consiste en la recopilación de datos significativos de análisis,

planeación, control relacionados con los inventarios que, a través de la coordinación, eficacia, seguimiento y toma de decisiones en la administración de los materiales necesarios para la actividad mercantil, buscar la optimización de los recursos contribuyendo a la obtención mejorada de la rentabilidad empresarial.

1.1.1.2. Importancia

La importancia sobre la inserción de la gestión inventarios reside en que nos va a proporcionar una serie de factores de valoración pormenorizada y detallada de las mercancías de las que se dispondrá o manejará en el día.(pág. 3)

1.1.1.3. Definición de inventarios

Gonzalo Sinesterra Valencia (2018), define a los inventarios mediante la siguiente apreciación:

Los inventarios son activos que por lo general son mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación, son los que están en proceso de producción con vistas a una venta y en forma de materiales o suministros, para ser utilizados en la producción o en la prestación de servicio. (pág. Sección 7).

Entonces el inventario es el conjunto de bienes corpóreos, tangibles, materiales o patrimoniales que componen una empresa en un momento determinado que, mediante su relación, clasificación, control y valoración muestran el detalle regularizado de lo físico y lo monetario del Activo que se posee antes de una producción o de una posible venta.

1.1.1.4. Tipos de inventarios

En la logística actual los tipos de inventarios inmersos en la gestión o administración son los siguientes:

Materias primas. – son todos aquellos materiales utilizados para la fabricación, procesamiento y producción de artículos terminados.

Piezas de repuestos de los equipos y de suministros industriales. – son los implementos anexos o materiales que se utilizan directamente en la elaboración de los productos o artículos de consumo.

Productos terminados. – son todos aquellos productos finalizados que envía un departamento de producción para su almacenamiento y su posterior venta.

Productos en proceso. – artículos que se encuentran en proceso intermedio de fabricación, es decir listos para ensamblajes y post – manipulación.

Inventarios de previsión. – comprende el inventario de aquellos productos que vienen a cubrir necesidad futura o ya definida.

Inventarios de seguridad. – inventario de tipo prevención, cubre algún tipo de necesidad que se obtenga dentro de un almacén, (págs. 9 - 10).

Los tipos de inventarios manejados por la microempresa Ferretera son los productos terminados, por lo general los artículos comercializados no son enviados por un departamento de producción, en su mayoría son aquellos

solicitados en pequeñas escalas a los diversos proveedores para el giro normal de las operaciones mercantiles de la entidad en su consigna de distribución masiva.

1.1.1.5. Herramientas para la clasificación de productos

1.1.1.5.1. ABC unidades físicas y demanda

La clasificación ABC es una metodología para el ordenamiento de los inventarios, puesto que permite clasificar los inventarios con base a segmentación de los insumos y productos, de acuerdo a criterios definidos que por lo general se interrelacionan con la demanda anual, Víctor Alvarado (2016).

Inventario Tipo A. – Son los productos que se utilizan de forma regular en volumen alto, por eso requieren de procesos constantes de suministro, estos inventarios pueden llegar a representar entre el 60 y 80% del valor total de las existencias, donde los costos de las unidades faltantes ocasionan impacto de carácter alto.

Inventario Tipo B. – Estos productos representan entre el 20 y 30% del valor total de los inventarios localizados, su volumen de demanda no es tan frecuente, por lo que el costo de unidades faltantes sigue considerándose alto.

Inventario Tipo C. – Estos insumos se caracterizan por su bajo volumen de demanda y por sus costos de faltantes reducidos. Por lo general este tipo de inventarios pueden representar entre el 10 y 20% del valor total de los inventarios, (pág. 150).

La clasificación ABC es un método de segmentación de productos de acuerdo a criterios preestablecidos tales como volúmenes demandados y sus costes del cual mantienen a los inventarios Tipo A como los productos más importantes debido a que poseen un costo sumamente elevado por lo que reciben mayor atención, las existencias de tipo B consideradas como productos de importancia secundaria por lo que al mantener el control en sus unidades y costos poseen valores relativamente intermedios, los inventarios de tipo C de acuerdo a su escasa supervisión, mayor volumen de unidades en stock con valores menores son considerados como productos con poca importancia o como menor consumo.

1.1.1.5.2. Matriz Kraljic

La matriz Kraljic es un modelo clave de estrategia de compra, se utiliza para analizar la cartera de compras analizándolas en dos dimensiones para la clasificación de los materiales adquiridos; las dimensiones analizadas por Begoña González (2015) son las siguientes:

- **Impacto en la compra/Impacto en la Rentabilidad.** – es la importancia estratégica de las compras en términos de valor añadido por línea de producto y porcentaje de materia prima.
- **Riesgo de suministro/Riesgo de Incumplimiento.** – complejidad de la oferta del mercado medida por la escasez de la oferta, ritmo de la tecnología y condiciones de monopolio u oligopolio, (pág. 64).

Al hacer el análisis de la matriz los materiales son clasificados en cuatro categorías, las mismas que son:

- **Productos de apalancamiento.** – son aquellos productos que fueron comprados en grandes cantidades, que de existir variaciones en el precio representan un ahorro en los costos, por ende, beneficios en la rentabilidad.
- **Productos estratégicos.** – son los bienes cruciales para el proceso de negocio de la empresa compradora, caracterizado por altos riesgos de fuentes de suministro o por entregas difíciles.
- **Productos no críticos o rutinarios.** – son productos fáciles de comprar que mantienen un impacto relativamente bajo en los resultados financieros, esto provocado por el bajo nivel de interdependencia.
- **Productos cuello de botella o críticos.** – productos que solo pueden ser adquiridos a uno o escasos número de proveedores por lo que también mantienen impacto relativamente bajo en los resultados operacionales, (págs. 65 - 67).

La metodología de la matriz Kraljic que los artículos de apalancamiento representan beneficios para una entidad puesto dependiendo de la cantidad y calidad del producto solicitada no existirán inconvenientes en la proveeduría, dentro de los ítems estratégicos estos se consideran como bienes concluyentes y decisivos para el ámbito de la comercialización, esta categoría incita a primero

conocer la demanda con el fin de evitar riesgos en el reabastecimiento, los de escala rutinaria o no críticos son aquellos productos que relativamente son fáciles de adquirir debido a que en el mercado común mantienen impactos bajos es decir su distribución es deteriorada por lo que no trasciende en los resultados operacionales al igual que los productos cuellos de botella, la gran diferencia es que, mencionados artículos solicitados son pocos frecuentados entre los distintos proveedores es decir sin posibilidades de expendio.

1.1.1.6. Control de Stock

1.1.1.6.1. Niveles de inventarios

El asunto de incrementar parte de un patrimonio empresarial siempre mantendrá una vigilancia en el aspecto comercialización, controlar un stock se convierte en una operación indispensable dentro la gestión, al fundamentar lo que se posee, el autor Raúl López (2013), describe lo siguiente:

- **Stock mínimo.** – es la cantidad mínima de existencias de un determinado artículo que debe poseer o disponer en un almacén. Una vez alcanzado este nivel se requiere el inmediato pedido y adquisición de los comunes productos a los proveedores.
- **Stock de seguridad.** – consiste en la protección de las existencias contra las posibilidades de escaseces producidas por cualquier desviación entre previsiones y resultados del ciclo normal de trabajo.

- **Stock máximo.** – es el volumen máximo de existencias que se puede guardar en el almacén, aquí lo primordial es mantener la cantidad posible, esto ayudará a minimizar los costos de almacenaje, (pág. 207).

1.1.1.7. Valoración de inventarios

1.1.1.7.1. Sistemas de valuación

Por lo general para realizar el inventario y controlar los movimientos de las existencias el autor José De Jaime Eslava (2013), vislumbra que son dos de los sistemas posibles que permiten integrar ese análisis:

Sistema de inventario permanente; este sistema permite identificar pérdidas y mermas de existencia en los almacenes, al comparar el valor controlado de las existencias finales con el valor obtenido mediante recuento físico, dando importancia al cargo y abono respectivo cuando se produzcan entradas y salidas de un mismo artículo es necesario considerar el precio de adquisición para la determinación del precio de venta.

Sistema de inventario periódico; con este método es posible obtener un valor deducido de las salidas del almacén a partir del recuento físico, es decir, en la determinación del resultado contable exigirá conocer el valor de las existencias finales a través de un inventario físico mediante el mantenimiento de un control auxiliar de un almacén en forma independiente registrando todos los movimientos habidos en el mismo, (págs. Unidad 4, Sección 3).

Manteniéndonos a la par con las Normas Internacionales de Contabilidad, en la actualidad los dos sistemas de inventarios que se mantienen vigentes son; Sistema de Inventario Periódico, significa que, los controles se los ejecuta cada cierto periodo en el cual a través de un conteo físico se determina la cantidad exacta con la que se cuenta a una fecha estipulada; por otra parte, el Sistema de Inventario Permanente tal como su nombre lo indica es un control constante de las existencias, motivo por el cual se debe llevar registros de cada unidad que ingresa y sale del inventario, es decir intensificar los cálculos que ayuden a verificar los saldos tanto en existencias como en los valores reflejados en la situación financiera de la empresa, por tanto, este sistema se ajusta a las actividades de distribución y comercialización de la *Ferretería Angie* puesto que le permite determinar el costo al momento de hacer las ventas mediante la utilización de tarjetas kardex físicas o digitales, durante la finalización del mes de operaciones se realiza la comprobación de los saldos, se verifica que tanto el control kardex y las cantidades de stock o inventarios sean exactos.

1.1.1.7.2. Método de valoración de inventarios

Para el cálculo de los inventarios de productos que son habituales entre sí, los autores Calixto Roca, Olson Ortiz (2016), emplean los siguientes métodos subsecuentes:

Método FIFO. – asume que todos los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y posteriormente los productos que queden en las existencias finales serán vendidos de manera reciente.

Método Promedio Ponderado. – Indica que el costo de cada unidad de productos se determinará a partir del promedio ponderado del costo de artículos similares poseídos al inicio de la operación mercantil, comprados o producidos durante el periodo, (pág. 126).

Al impartirse la información anterior se alega que, el costo de las existencias se calculará a través del método promedio y del método FIFO, el primero indica que, al poseer cantidades iniciales de existencias, a medida que se van realizando las adquisiciones de inventarios, se determinará un nuevo total de stock para su comercialización, posteriormente se establecerá un nuevo costo de venta puesto que los artículos nuevos poseen características o semejanzas similares al stock inicial, el segundo método explica que si existe dos clases de un mismo artículo no se puede totalizar el producto ni estimar el costo del mismo debido a que, las particularidades de cada producto varían principalmente en el costo unitario por lo que se requiere expender las primeras unidades que se mantuvieron en stock o reserva al costo ya establecido, cuando se concluye la salida de los productos iniciales se procede a comerciar con las nuevas adquisiciones de artículos realizados por lo que se requerirá un nuevo costo de comercialización inmediato.

1.1.1.8. Análisis de precios

Los precios de venta son la expresión de valor que posee un bien o servicio en términos monetarios y otros parámetros como tiempo o esfuerzo, para su definición los autores Francisco Lobato, María López (2011) consideran que, es

preciso concretarlo mediante tres métodos de fijación de precios, los mismos que son:

Basados en el coste. – Este método toma como referencia, los costos atribuibles de los productos, el mismo que se incrementará en una cantidad que convierte su producción y su venta rentable, es decir la creación de un margen comercial para la formación del precio de catálogo.

Basados en la competencia. – Consiste en fijar el precio en función de los competidores, si una empresa líder fija un precio, la competencia le sigue con precios relativamente bajos.

Basados en la demanda. – Consiste en fijar el precio en función del valor percibido por el cliente, la ventaja de este método radica en que una vez conseguido un valor alto se puede fijar un precio muy rentable, (pág. 150)

Al momento de fijar precios de comercialización, se maneja tres aspectos indispensables, en primer lugar, los precios basados en el coste, este método significa que será el monto total de aquellos rubros atribuibles a su adquisición más una ganancia deseada; segundo, los basados en la competencia indican colocar u ofrecer precios de expendio al igual que los importes estipulados por los mercados competitivos, situación riesgosa porque limita la capacidad de generación de efectivo y por ultimo basados en la demanda; lo que significa, cuando se necesite mercancías de manera inmediata, si el abasto requiere costo adicional, inmediatamente aquel valor monetario debe asumírselo en la comercialización de nuevo producto.

1.1.1.9. Medición del inventario

1.1.1.9.1. Registros contables de Inventarios en donación

Dentro del sentido contable, el autor Ángel María Fierro (2015), comparte que las donaciones son determinadas como la entrega voluntaria a posesión gratuita de bienes y/o servicios con fines de apoyo, labor o contribución social, su contabilización se la ejecuta de la siguiente manera:

Cuadro No. 1 Registro contable donaciones

CUENTAS	DEBE	HABER
Otros gastos de gestión	XXXXX	
Donaciones corrientes	XXXXX	
Inventario de mercaderías		XXXXX

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

1.1.1.10. Factores que influyen en la gestión de inventarios

Es necesario identificar previamente los factores que explican la evolución y comportamiento del stock o las existencias en el cual el autor Antonio Iglesias López (2013), define lo siguiente:

Demanda. – Corresponde al comportamiento del inventario, el stock de un artículo será mayor o menor en el grado de variabilidad por lo que dependiendo de las ventas siempre se mantendrá la existencia de estacionalidades.

Costes. – Son aquellos factores que están relacionados con los almacenamientos, aprovisionamientos y mantenimientos del inventario en un determinado periodo de tiempo, dependerá siempre del tamaño del pedido o de los costos de transformación de algún producto en común.

Plazos. – Es el tiempo de entrega o espera que transcurre desde que se lanza una orden de pedido hasta que esta se recibe en el establecimiento comercial, (págs. 57 - 59).

En la actividad mercantil siempre estarán inmersos factores impredecibles que limiten el desarrollo normal de las operaciones comerciales; la demanda indica el impacto positivo o negativo que puede alcanzar un producto dentro de un público, por lo general concierne al deseo que se mantiene sobre la adquisición de un determinado producto respaldado por una capacidad de pago que se puede estipular entre comprador y vendedor; los costes se relacionan directamente con la generación de un precio de venta de un artículo puesto que en él, dentro de su cálculo se incluirán todos aquellos valores que se presentaron y se relacionaron con la fabricación o adquisición de un explícito bien de comercialización; los plazos referidos al tiempo estipulado en que el inventario solicitado a los proveedores llega al establecimiento o directo a las estanterías, este factor interactúa directamente con la demanda y los costes debido a que ante situaciones de incremento de la demanda puede ocurrir la escasez de tal bien o por dificultades anexas al negocio un pedido que no llegase a tiempo reflejaría pérdidas sustanciales concerniente a lo económico y lo social.

1.1.1.11. Modelos de gestión de inventarios

Para José Agustín Cruelles (2014), la gestión se basa en los siguientes modelos:

Modelos deterministas. – En este tipo de modelo la demanda es constante y conocida en el tiempo, por lo que se conoce en todo momento que tipo de demanda nos exigen los clientes.

- **Modelo EOQ básico.** – Considerado el más sencillo; describe el importante compromiso entre los costos fijos y los costos de mantener los inventarios, se maneja por los supuestos de demanda (en unidades es conocida constante e independiente), proveedores y costos de las cantidades solicitadas.

En su fórmula de cálculo se considera los siguientes parámetros:

$$Q = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

Donde:

Cuadro No. 2 Simbología fórmula modelo EOQ básico

D	S	H	Q
Demanda conocida del producto	Costo de realizar un pedido	Costo unitario de mantener el inventario	Tamaño óptimo del pedido

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

- **Modelo EOQ con reabastecimiento uniforme.** – modelo aplicado cuando la empresa no fabrica sus propios inventarios, por lo que el

pedido de reabastecimiento se recibe por completo del cual no se permiten los agotamientos.

- **Modelo EOQ con descuento por cantidad.** – Este modelo permite la disminución del costo de compra de un artículo en el momento que se adquiere en grandes cantidades.

Modelos probabilísticos. – estos tipos de modelos surgen cuando la demanda es totalmente desconocida, por lo que se necesita el empoderamiento del stock de seguridad, lo que obliga al lanzamiento de una orden de pedido hasta que las existencias sean consumidas.

- **Punto de reorden.** – este modelo verifica el balance de inventarios a intervalos fijos, se coloca una orden de pedido por la diferencia entre la situación o stock que se posee y el punto hasta donde se mantenían ordenadas.
- **Modelo de revisión continua,** el modelo es empleado cuando el nivel de inventario llega a tener cobertura lógica en días suficientes para esperar la llegada de un nuevo pedido, por lo general es la misma cantidad solicitada y requerida en pedidos anteriores, aunque el tiempo resulte ser variable.
- **Modelo de revisión periódica;** son los que lanzan una orden de pedido cada cierto tiempo establecido, la cantidad a pedir será la que reestablezca cierto de nivel máximo de inventario, y está en función de la siguiente fórmula

$$IS = Z\sigma_{P+L}$$
$$\sigma_{P+L} = \sigma_t \sqrt{P + L}$$

$$T = d(P + L) + IS$$

Donde:

Cuadro No. 3 Simbología Modelo de revisión periódica

<i>IS</i>	<i>Inventario de seguridad</i>
<i>Z</i>	<i>Ciclo del nivel de inventarios</i>
σ_t	<i>Desviación estándar de la demanda</i>
<i>P</i>	<i>Tiempo entre revisiones (meses)</i>
<i>L</i>	<i>Tiempo de entrega (meses)</i>
<i>D</i>	<i>Demanda promedio (unidades por mes)</i>
<i>T</i>	<i>Nivel meta de inventario (unidades)</i>

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Los modelos de gestión de inventarios se clasifican en deterministas y probabilísticos; el primero indica que se conoce de manera certera los datos de equilibrios (cantidad económica de pedido), disminución de costos (EOQ descuentos por cantidad) y renovaciones completas (reabastecimientos uniformes) o demandas que pueden ser abarcadas en el tiempo, su disponibilidad en la información inmediata garantiza la seguridad en la toma de decisiones; el segundo método conocido como probabilístico incorpora la incertidumbre puesto que los elementos no se conocen con anticipación lo que da como resultado toma de decisiones aleatorias u al azar, donde los lanzamientos de orden de pedidos resultan ser variables (revisión continua) o cantidades fijas a pedir (revisión periódica) sumado a que valores no constantes indican estimar cantidades fuera de lo normal (punto de reorden).

1.1.1.12. Indicadores de medidas de inventarios

Para medir la incidencia de los inventarios dentro de los resultados económicos - financieros de una empresa, el autor Adolf R (2014), en su texto Gestión económica y financiera de la empresa menciona la interacción de los siguientes indicadores;

Rotación de inventarios. – Mide la rotación anual de los productos almacenados, por lo que conviene que el resultado obtenido sea lo más alto posible.

$$\textit{Rotación de Inventarios} = \frac{\textit{Costo de Venta}}{\textit{Inventarios medios}}$$

Promedio de días de rotación de inventarios. – Al dividir los 365 días del año entre la ratio anterior, obtenemos los días en los que los productos permanecen almacenados de media.

$$\textit{Promedio rotación de inventarios} = \frac{365}{\textit{Rotación de Inventarios}}$$

Rotación de proveedores. – Este ratio indica el número de veces en que se está conteniendo, cifra que debe ser lo más bajo posible, lo que indica que se aprovechan las condiciones de pago ofrecidas por los proveedores.

$$\textit{Rotación de Proveedores} = \frac{\textit{Compras}}{\textit{Saldo de Proveedores}}$$

Promedio días de pago. –Si dividimos 365 días del año entre la ratio de rotación de proveedores, se obtendrá el promedio de días que se tarda en pagar lo adquirido, (pág. 122).

$$\textit{Promedio dias de pago} = \frac{365}{\textit{Rotación de Proveedores}}$$

Los indicadores de inventarios son aquellos que miden el número específico de rotaciones en el periodo de una determinada magnitud situacional de una organización, expone la eficiencia con la que una empresa administra sus activos o disponibilidades corrientes, y de la misma manera establece en qué medida se hacen frente a las obligaciones experimentando variaciones a lo largo de un periodo.

1.1.2 La Rentabilidad

1.1.2.1. Definición

Para José de Jaime Eslava (2016), la Rentabilidad es el beneficio o renta expresada en términos relativos o porcentuales respecto a alguna magnitud económica como el capital total invertidos o fondos propios como fuentes de financiamiento, (pág. 75)

La rentabilidad es el factor que mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos mercantiles. Son representados por aquella utilidad, lucro o ganancia obtenida a través de capital total, fondos propios, dinero invertido o de rendimientos financieros que pueden representarse en forma relativa o en forma absoluta las magnitudes alcanzadas en determinados periodos.

1.1.2.2. Importancia

La importancia de medir la rentabilidad radica en la evaluación permanente del desempeño económico – financiero de una empresa, con el propósito de descubrir la existencia del correcto funcionamiento o gestión operacional, se verifica a través de los beneficios obtenidos durante el ejercicio económico la exactitud de los aspectos de eficiencia y eficacia lo que propone un panorama esclarecedor sobre la posición financiera ante la competencia relativamente mecanicista.

1.1.2.3. Finanzas

Para el autor Víctor García (2014) en su texto bibliográfico Introducción a las inversiones define a las finanzas con la siguiente afirmación:

La finanza estudia todo lo relacionado con la obtención de fondos de inversión, situación que permite manejar recursos necesarios para el emprendimiento eficiente de las actividades de la empresa, (pág. 3).

Las finanzas son el conjunto de actividades que a través de la toma de decisiones mueven, controlan y administran recursos de valor. Las finanzas formulan un diagnóstico de la situación en la que se encuentra la empresa permitiéndole efectuar previsiones sobre el futuro, la misma que ayudarán en la oportuna toma de decisiones con respecto a las inversiones y al financiamiento.

1.1.2.4. Análisis Financiero

El autor Diego Toro (2014), admite que los análisis financieros son procesos de recopilación, interpretación y comparación de datos cualitativos y

cuantitativos; de hechos históricos o actuales de la empresa, su propósito es de obtener un diagnóstico real sobre el estado real de una empresa o compañía (pág. 15)

Los análisis financieros son un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación de la empresa. El propósito fundamental de este análisis es facilitar la toma de decisiones que mediante la evaluación o proceso de juzgamiento se verificar el proceso contable sin detallar los posibles usos que se le pueda dar a esta información prestada.

A fin de preparar el proceso de análisis e interpretación de los estados financieros el autor Víctor García (2015) en su texto interpreta que los análisis se los puede realizar mediante;

Análisis Vertical. – Consiste en expresar en porcentajes las cifras de las masas patrimoniales de un estado financiero. Evalúa el comportamiento de las diferentes cuentas en cada uno de los periodos y es de gran utilidad para la toma de decisiones de la empresa.

Análisis Horizontal. – Sirve para evaluar la tendencia de cada una de las cuentas de los estados financieros de un periodo a otro, por lo general examina si la situación financiera, determinando si el comportamiento de la empresa fue satisfactorio, regular o insatisfactorio.

Razones financieras. – Método que consiste en determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros que, mediante una

correcta interpretación, se puede obtener información sobre el desempeño histórico y postura financiera de la empresa, (págs. 260 - 264)

Al momento de interpretar la información financiera de una empresa, tenemos que se la puede realizar mediante los análisis verticales, horizontales y por razones financieras, la exploración vertical indica el porcentaje que ocupa cada cuenta en la totalidad monetaria de los estados financieros lo que permite observar el comportamiento a lo largo de la vida de la empresa. El estudio horizontal determina las tendencias de las cuentas para dos o más periodos contables consecutivos, en él, la empresa controla sus partidas; durante su desarrollo exponen los aumentos o disminuciones que han obtenido entre periodos. Las razones financieras son índices que se obtienen al relacionar dos o grupo de cuentas de un mismo o diferente estado financiero. Al calcular porcentajes se compara con los mismos índices anteriores de la empresa, tal operación sirve para establecer diagnósticos comparativos entre situación y los resultados operacionales obtenidos.

1.1.2.5. Indicadores o Razones financieros

Razones de rentabilidad

- **Utilidad del Activo.** – Este indicador financiero mide la eficiencia en el uso o administración de los activos favorables de una empresa.

$$\frac{\textit{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\textit{Activo Total}}$$

- **Rendimiento sobre los Activos o Inversión (ROA).** - Establece la efectividad total de la administración y de las utilidades producidas sobre los activos totales disponibles.

$$\frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Activo Total}}$$

- **Rendimiento sobre el Capital Contable (ROE).** – Mide la rentabilidad de los fondos aportados por los inversionistas.

$$\frac{\textit{Utilidad neta después de impuestos}}{\textit{Patrimonio Neto}}$$

- **Margen de Utilidad Bruta.** – Expresa la utilidad obtenida por la empresa por cada unidad monetaria de ventas, después del cubrimiento de los costos de aquellos bienes que comercializa.

$$\frac{\textit{Ventas} - \textit{Costo de Ventas}}{\textit{Ventas}}$$

- **Margen de Utilidad Operacional.** – Indica el porcentaje que subsiste de cada unidad monetaria de ventas luego de la deducción de costos y gastos excluyendo los intereses e impuestos.

$$\frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Ventas}}$$

- **Margen de Utilidad Neta.** - Mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que queda después de todas los costos, gastos e impuestos han sido deducidos.

$$\frac{\textit{Utilidad Netas}}{\textit{Ventas Netas}}$$

Las ratios de rentabilidad son utilizadas para diagnosticar si la entidad durante el ejercicio normal de operaciones mercantiles genera rentas o beneficios suficientes para cubrir sus costos, remuneraciones y obligaciones de un nuevo periodo económico, estableciendo si los resultados obtenidos materializan la eficiencia, dirección y gestión de una empresa.

1.2. Fundamentos sociales, psicológicos, filosóficos y legales

Comenzando desde el ámbito nacional aquellas directrices impartidas por el Servicio de Rentas Internas en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (2007), el artículo 19 aclara que, aquellas personas naturales o sociedades que al inicio del periodo operen con un capital o ingresos superiores a los límites establecidos se considerarán como agentes obligados a llevar contabilidad, razón por el cual se mantendrán relacionados con el artículo 21 de esta ley indicando que para cualquier trámite con entidades u organismos financieros se requerirán la presentación de los estados financieros con el propósito de informar a terceros sobre la situación, resultados y las obligaciones tributarias que poseen en la actualidad.

En los extractos regularizadores que controlan el desenvolvimiento de las pequeñas y medianas industrias tenemos en las NIIF para Pymes (2009), dentro de la sección 13 las bases temáticas de los inventarios en el cual prescriben el tratamiento contable de los mismos, sumado al reconocimiento general de los

costos atribuibles derivados de la adquisición, transformación e incurridos para la comercialización de bienes disponibles.

Aquellas Normas de Información Financiera indican que, para calcular su costo debemos admitir la aplicación de los métodos FIFO y Promedio Ponderado derogando dos de las cuatro técnicas anteriormente utilizadas, de encontrarse pericias en la estimación de los costos, debemos impregnar la medición a Valor Neto Realizable, cuyo propósito es el de evitar la colocación de precios de comercialización por debajo de sus valores de adquisición.

En las Normativas Ecuatorianas de Contabilidad (1999), los inventarios de mercaderías, materias primas, productos en proceso, y productos terminados son considerados como cuentas de activos por lo que su tratamiento contable debe estar basado en el sistema de costo histórico partiendo desde la clasificación de los costos hasta el reconocimiento final de los ingresos de operación, al igual que en las NIIF para Pymes se admite la baja de inventarios por consecuencias de deterioros, donaciones y valores de venta inferiores a los de compra realizada.

Haciendo énfasis entre la Ley y el Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario (2007), en el artículo 5 y Art. 28 numeral 8 inciso b respectivos, conciben las indicaciones sobre las pérdidas por baja de inventarios ocasionada por destrucción, daños o evento sin planificación alguna, tema particular donde la administración tributaria considera como deducible siempre y cuando se mantenga una certificación o declaración juramentada en el que indique su liquidación, destrucción o posterior donación hacia alguna institución beneficiada.

CAPITULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2. Tipos de investigación

De acuerdo al conocimiento de los analistas Roberto Hernández, Carlos Fernández, y Pilar Baptista (2006), en su texto bibliográfico denominado Metodología de la Investigación, manifiestan que: la investigación descriptiva es el estudio específico de las propiedades importantes de elementos sometidos a análisis, por consiguiente, la presente estructura investigativa se relaciona al ámbito descriptivo debido a que, la exploración de la información se fundamenta en la evaluación de la gestión de inventarios, donde se explica en qué medida el desconocimiento de políticas, normativas contables y ausencia de otros controles, alteran el desenvolvimiento del rubro de inventarios, también se agrega, como una descoordinación influye en el desarrollo de operaciones de comercialización.

Es de gran importancia resaltar que aquel desconocimiento influye generalmente, en las inconsistencias de los saldos, al tener estas deficiencias se originan las disminuciones de efectivo, lo que se deriva en pérdidas económicas; la ausencia de adecuados controles trae como consecuencia la escasa rotación de las mercancías, diagnóstico que permitió determinar irregularidades dentro del Activo Corriente Inventarios, situación que contribuyó a que la rentabilidad en el ejercicio económico 2015 disminuya en relación a otros años, y de mantenerse

aquellas inestabilidades, los riesgos de cese de las actividades comerciales serán altos y con posibilidades de una posterior liquidación definitiva de la empresa.

2.1. Métodos de investigación

Métodos teóricos

Para Roberto Hernández, Carlos Fernández, Pilar Baptista (2006), explica que los métodos presentes dentro del marco investigativo son el inductivo, deductivo, analítico, sintético e histórico; el primero establece que, existe un enlace de juicios a partir de principios particulares, por tanto, en relación a la metodología de estudio y análisis detallado de los factores del lugar, iniciando desde la omisión de criterios NIIF para Pymes, se comprueba un débil control de operaciones, condición que conlleva al argumento de la escasa implementación y ejecución en temáticas de gestión de inventarios, por lo que esta situación debilita las técnicas de controles internos e incita a la realización de futuros casos irrelevantes de auditoría.

De la misma manera dentro del método deductivo, donde el razonamiento de los casos particulares se eleva a conocimientos generales, al integrar análisis detallado de los componentes y factores de las irregularidades encontradas, se logró establecer la similitud que existe con las variables del presente trabajo de titulación, y mediante el desarrollo del marco teórico, se conciben las conceptualizaciones concernientes a la gestión de inventarios y rentabilidad, las cuales dan lugar a hechos verificables con la realidad del estudio, por lo tanto,

muestran factibilidad en el esclarecimiento de los aspectos sobre causas y efectos de las actividades operativas.

Al distinguir elementos de un fenómeno particular revisándolo cada uno de ellos por separado incorporamos al Método Analítico, la integración de técnicas de recopilación y análisis de información permitió evaluar y medir el comportamiento de las variables intervinientes en la presente investigación, al confirmar la ausencia del control o gestión de inventarios, se interpreta que la presencia de esta irregularidad engloba múltiples riesgos, eventos no deseados que al mantenerse en reserva y sin tratamiento alguno, afectarían principalmente las capacidades de generar los ingresos monetarios, por lo que aquellas insatisfacciones y desaciertos incidirán en las próximas tomas de decisiones sobre futuros planes de inversión.

Al reconstruir un todo o suceso en forma resumida, el método sintético, a través de la descomposición, evaluación, medición cuantitativa - cualitativa y analítica de las variables, facilita la obtención de resultados, ante la elaboración de síntesis sobre causas y consecuencias delimitadas se estableció el eje principal de la problemática frecuente, lo que obliga a la presentación conclusiones y recomendaciones inmediatas como acciones oportunas o plan de mitigación con el propósito de facilitar soluciones ante la realidad encontradas incluyendo estrategias de adaptación y aspiración al cambio.

El método histórico, última destreza presente en la ejecución del estudio, agrupa evidencia de hechos pasados que posteriormente ayuda en la formulación de

teorías en temas comunes, así pues, relacionándolo con las variables de la investigación, enfocándose en la información financiera de los años 2015 – 2016, resultó indispensable evaluar la incidencia desde estructura, inversiones, resultados, retornos y rentabilidad monetaria de la empresa a través de la aplicación de análisis verticales - horizontales en conjunto con indicadores financieros, del cual nos reflejó datos esenciales para la toma de decisiones de carácter económico en el ámbito mercantil.

Métodos empíricos

Entrevista

Esta técnica viabilizó la factibilidad del planteamiento de preguntas abiertas sobre el tratamiento de la cuenta de inventarios y facilitó la interacción con el gerente – propietario de la entidad para conocer las actividades, técnicas y operaciones relacionadas con los inventarios, a fin descubrir detalles minuciosos sobre la administración del objeto de estudio y establecer si la rentabilidad es atribuible en relación a su proporcionalidad.

Encuesta

Este método empírico de investigación fue dirigido a los empleados de la ferretería, la importancia de su contenido está en las preguntas vinculadas al conocimiento de leyes de Contabilidad, manuales de control, políticas direccionadas a los inventarios, valoración, disponibilidad de los productos y sobre todo rentabilidad de la empresa, las consecuciones de estos datos sirvieron

para mostrar la similitud de la información brindada por el propietario de la microempresa objeto de investigación.

Estudio de documentación

Esta destreza investigativa fundamentada en revisiones documentales – bibliográficas se utilizó con el propósito de revelar, extender y profundizar los diversos enfoques, conceptualizaciones, teorías, razonamientos u opiniones de los diversos autores sobre cuestiones de estudio inmersas en las fuentes primarias (documentos o casos prácticos) o en las fuentes técnicas secundarias (libros, periódicos, publicaciones, monografías y revistas o artículos científicas).

2.2. Diseño de muestreo

Direccionar el estudio dentro de un grupo específico forjan a que las premisas sitúen el respaldo y desarrollo eficaz de los resultados de la investigación, fiel a la contextualización de Pedro Juez Martel, Francisco Diez Vega (1997), la población es aquel conjunto de elementos objetos de estudio mientras que la muestra es aquella parte representativa que comparte características esenciales de un fenómeno a evaluar, por ende, respecto a los estudios cualitativos, para lograr el efecto positivo del trabajo de investigación sobre la gestión de inventarios y la rentabilidad, al observar que la mencionada población es relativamente pequeña, el estudio no puede ser abarcado en el tiempo, al considerarse como población finita, el caso individual no exige la aplicación e integración de fórmulas estadísticas, por lo que el estudio englobó todo el equipo humano de la ferretería Angie, esto facilita y favorece en el proceso de recolección de datos puesto que, el

personal laboral conoce el funcionamiento regular del rubro de existencias o inventarios en su almacenaje, valoración, comercialización y registros.

Cuadro No. 4 población del estudio

CANTIDAD	FUNCIÓN DEL PERSONAL
1	Gerente
1	Contador
1	Asistente Contable
5	Operarios

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

2.3. Diseño de recolección de datos

Entrevista a experto. – Con el principal objetivo de conocer detalles minuciosos sobre adquisiciones y registros contables se aplicó un cuestionario de 10 preguntas dirigido al gerente de la ferretería, debido a que al utilizar los estados financieros comparativos (situación financiera, resultados integrales) se necesitó los criterios técnicos, sistémicos y contables empleados en los mismos.

Encuesta. – En esta técnica de recolección de información eficaz, se elaboró e implementó un cuestionario de 11 interrogantes de selección múltiple dirigido a los trabajadores de la ferretería, aquel formato de preguntas fue relacionado con el control, logística, gestión de inventarios, comercialización y emisión de comprobantes de venta, con la utilización de este instrumento, se consiguió corroborar datos ofrecidos por la máxima autoridad de la ferretería, además permitió encontrar posibles soluciones para la contribución del mejoramiento oportuno del negocio.

CAPITULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de datos

Cuadro No. 5 Personas Encuestadas

PERSONAL EVALUADO	
1	Asistente contable
5	Operarios

Fuente: Encuesta Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Pregunta 1. - Edad de los encuestados

Con respecto al estudio de la gestión de inventarios y la rentabilidad de la ferretería, se obtuvo que el 50% de la población objeto de estudio está entre las edades superiores a los 36 años de edad, el 33 % de la misma bordea entre las edades de 18 a 25 años y el 17% restante indica que promedian su edad entre 26 a 35 años de edad.

Pregunta 2. - ¿Cuál es su nivel de instrucción?

De acuerdo al nivel de instrucción académica del equipo de trabajo de la ferretería se obtuvo que, el 83% de la población encuestada indicó que lograron finalizar exitosamente sus estudios secundarios, el 17% restante mencionó que en la actualidad se encuentran en preparación académica universitaria, por lo que pertenecen al nivel de instrucción superior.

Pregunta 3. – ¿La empresa tiene políticas y procedimientos de revisión de los productos recibidos antes de su almacenamiento?

En relación a la pregunta sobre políticas y procedimientos de revisión de inventarios al momento de su recepción se obtuvo lo siguiente; el 67% de la población objeto de estudio indica que existen lineamientos aplicativos al momento de adquirir y recibir las mercancías, mientras que el 33% de la misma afirma que en la ferretería no existen política alguna de control de existencias, por lo que existe debilidades en el proceso.

Pregunta 4. - ¿En qué momento la empresa considera niveles óptimos de inventarios?

En relación al estudio en la ferretería con respecto a la consideración de niveles óptimos de inventarios, el 67% de la población encuestada supone que el nivel adecuado se alcanza cuando se obtiene satisfacción mediante una mínima inversión, el 33% restante cree que la optimización es a largo plazo, puesto que en ocasiones requerirá de costos altos asumiendo los riesgos de invertir ineficazmente.

Pregunta 5. - ¿Cómo determinan los precios de venta al público?

Haciendo referencia a los precios de venta al público, el 67% de la población objeto de estudio indicó que para la determinación de precios de comercialización se fundamentan en valores que puedan estar a la par con la competencia, de la misma manera el 33% de la población mencionó que el precio de venta que se estipulan son los costos totales más la ganancia deseada por aquel ingreso.

Pregunta 6. ¿Cuántas veces en el mes rotan los inventarios?

En lo concerniente a la rotación de inventarios en la ferretería Angie, el 50% de la población encuestada indicó que las existencias circulan entre 13 veces a más durante el mes de ejecución de operaciones, el 33% de la población confirmó que los stocks se renuevan alrededor de 6 a 12 veces al mes, mientras que el 17% del objeto de estudio menciona que desconoce puesto que solo se dedican al despacho de artículos vendidos.

Pregunta 7. ¿Las adquisiciones de inventarios se las realiza a los mismos proveedores?

Con respecto a la rotación y adquisición de inventarios, el 67% de la población objeto de estudio de la ferretería manifestó que, cuando requieren la renovación de stocks por lo general se compra a los concurrentes o habituales proveedores, mientras que el 33% restante considero que en escasas ocasiones cuando los pedidos no se los consigue en el tiempo requerido se procede al contacto con nuevos proveedores mediante socialización de proformas.

Pregunta 8. - ¿Conoce algún modelo de Gestión de Inventarios?

En concordancia sobre el conocimiento de los modelos de gestión de inventarios, el total de la población encuestada dentro de la ferretería Angie, indicó desconocer aquellos modelos de control y administración de las existencias, razón por el cual solo se dedican a la comercialización y despacho de artículos de aquella unidad microempresarial.

Pregunta 9. - ¿Los aumentos de los costos de adquisición influyen en los Márgenes de Utilidad Operacional?

En reciprocidad con la influencia de los costos en los márgenes de utilidad operacional, se obtuvo que el 67% de los encuestados aseguraron que siempre existen factores dentro los costos que inciden en el aumento o disminución de la utilidad operacional de la ferretería, mientras que el 33% de la misma supone que definitivamente los costos no tienen relación alguna con la utilidad operativa empresarial.

Pregunta 10. - ¿Si los volúmenes de venta incrementan, los márgenes de utilidad neta también aumentan?

En lo concerniente sobre la incidencia de los volúmenes de venta, el 83% de la población objeto de estudio de la ferretería señaló que si existen estrategias de comercialización aquellos volúmenes se incrementarán, por ende, tales márgenes de utilidad neta también lo harán, mientras que el 13% restante reveló que los volúmenes de venta no guardan relación con los márgenes de utilidad neta.

Pregunta 11. - ¿la Utilidad/Pérdida del Ejercicio muestra la eficiencia o deficiencia en el uso de los Activos?

Respecto a si la utilidad/ pérdida del ejercicio determina la eficiencia o deficiencia en el uso de los activos, el 83% de la población encuestada concluyó en desconocer si la utilidad o pérdida demuestran el buen uso de los recursos financieros, mientras que el 37% de la misma aclara que la eficiencia o deficiencia siempre estarán relacionados con los resultados obtenidos al final del periodo.

Análisis de la entrevista

Al integrarse el diálogo con el gerente propietario de la ferretería, se obtuvo con mayor certeza datos convincentes del panorama que resultó la reducción de la utilidad en el año 2015; una de las dificultades expuestas por el entrevistado fue la ausencia de controles de inventarios, el mismo que se fundamentó en el desconocimiento sobre las existencias que se mantenían en almacenamiento y las desacertadas renovaciones de stock que se realizaba.

Cabe recalcar que el reabastecimiento de inventarios no se ajusta a las variaciones de la demanda, es decir dependiendo del efectivo que se genera, consideran aquel monto circulante como cantidad a invertir en futuras mercancías, lo que refleja inconsistencia en el establecimiento de máximos y mínimos de inventarios, dando lugar al uso inusual de los recursos financieros de la microempresa.

Para regularizar los controles de las existencias, el entrevistado mencionó que en los softwares contables emplean el sistema periódico y el método de valuación promedio ponderado, este método les permite reconocer los costos de los artículos de forma inmediata mientras que la revisión periódica la utilizan porque les generaba menos costos al momento de mostrar los reportes finales de la entidad.

El gerente de la ferretería indicó también que, los operarios solo ingresan detalles de las ventas, los registros contables el sistema los genera automáticamente, los que dependen de constataciones antes del registro eran las donaciones, cuando los reportes indican leves deterioros de los inventarios, la máxima autoridad decide

emprender la donación a las entidades públicas o eclesiásticas lo que posteriormente habilita la contabilización respectiva.

El Sr. Gerente admite que aquellas inequidades aplicadas para el control de inventarios afectaron rotundamente en los resultados de la entidad, sumado a manipulaciones realizadas por el anterior contador en los estados financieros determinaron saldos inexactos, lo que conllevó al reconocimiento de pérdidas en el ejercicio, la misma que en la actualidad sigue amortizándose gracias a los lineamientos ofrecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno, razón por la que consideran que el capital invertido no se recupera en su totalidad.

Para finalizar la entrevista requerida al plantear la pregunta, si la gestión de inventarios permite el mejoramiento de la rentabilidad, el entrevistado menciona que, aquella herramienta de control es indispensable para el desarrollo de la mediana y pequeña empresa, debido a que esta nos permite estar al tanto de los aspectos financieros, aprendizaje – organización, procesos internos y sobre todo enfoque al cliente buscando siempre la satisfacción en ambas partes relativas.

Análisis de contenido

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

Dentro de la Situación Financiera de la empresa se determina que la composición de los activos se concentra en un 60% a los Activos no Corrientes y el 40% restante equivalente a los Activos Corrientes de la empresa. Se logra observar que existe importante concentración de los inventarios tanto en el año 2016 - 2015

(90% y 81% respectivamente) dentro de los activos corrientes, por lo que este indicador revela un mayor seguimiento en la verificación si el rubro antes mencionado genera utilidades o por el contrario está generando gastos adicionales que impiden el aumento de las disponibilidades de la empresa.

En los pasivos de la empresa, se puede observar también que existe concentración de un 85% en los Pasivos Corrientes y el 15% restante al Pasivo no Corriente, siendo Otras Cuentas y Documentos por Pagar no Relacionadas el rubro más relevante (57%) dentro de las obligaciones de la empresa tanto en el año 2015 y 2016; situación que indica que la empresa tiene debilidades en las capacidades de pago, por lo que sus financiamientos se relacionan con las instituciones financieras (ver anexo 2).

Análisis Vertical del Estado de Resultados Integrales

Realizando una comparación entre los periodos 2015 y 2016, se observa que las ventas grabadas con tarifa 12% representan un 97,96% del total ingresos de la ferretería en relación al año 2015 que figuró en un 97,94%; los costos generales de venta alcanzaron un 83,03%, esta cifra disminuyó en relación al periodo anterior donde obtuvieron un 85,71%, aquella situación se originó por la disminución del volumen de compras de artículos para la comercialización dejando en almacenamiento inventarios no producidos por el sujeto pasivo para el inicio de las operaciones mercantiles del año 2016 sumado a la variación existente en los gastos atribuibles de la empresa (13,17% a 16,60%), dieron como resultado la obtención del 0,37% de utilidad neta del total ingreso percibido al finalizar el

ejercicio económico, que comparado con el año anterior indica la disminución de las utilidades por la escasa generación de circulantes (ver anexo 3).

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera

El total de Activos se incrementó en un 43,97% lo que equivale a \$ 82.129,99 del cual corresponde lo siguiente; en el Activo Corriente se observa el aumento de las cuentas de Efectivo (15,85%) e Inventarios de Mercaderías (78,85%) lo que muestra variaciones positivas de \$ 957,91 y \$ 42.588,36; esto representa que la empresa en su actividad de comercialización requirió múltiples adquisiciones de inventarios y poca generación del efectivo, lo que perjudica a la empresa no tener fluidez al momento de hacerse cargo de las obligaciones o deudas contraídas, tal como lo indica el análisis financiero donde no existe aumento ni disminución dentro de sus partidas monetarias (ver anexo 4).

Análisis Horizontal del Estado de Resultados Verticales

En el año 2016 el total de los ingresos disminuyó en un 16,52% equivalente a \$ 66.600,43 del cual los costos de ventas también indican una reducción del 19,13% correspondiente a \$ 66.081,91 los mismos que se debieron al mantenimiento de los inventarios iniciales y menos adquisiciones para la comercialización de artículos. En cuanto a los gastos varios o de operación en relación al periodo anterior incrementó tanto en las depreciación y servicios públicos denotando un 5,18% equivalente a \$ 2.751,61; lo que nos origina una reducción del 56,34% concerniente a \$ 1617,80. La situación indica que al mantener stock sin rotación crece la incertidumbre o riesgo de no obtener ganancias que le permitan continuar

las operaciones en el siguiente periodo o en su defecto valores que no puedan cubrir las pérdidas de años anteriores (ver anexo 5).

Análisis de los Ratios e Indicadores Financieros

Tabla No. 1 Ratios financieros de Inventarios

RELACIONES DE VELOCIDAD			
Indicador	Fórmula	2016	2015
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventarios}}$	2,89	6,39
Días de rotación de inventarios	$\frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$	126,19	57,06
Rotación de proveedores	$\frac{\text{Compras}}{\text{Saldo de Proveedores}}$	9,12	10,15
Promedio días de pago	$\frac{365}{\text{Rotación de Proveedores}}$	40,03	35,96

Fuente: Situación Financiera Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

- La rotación de inventarios de la ferretería durante el año 2015 fue alrededor de 6 veces, por lo que está situación indica que las mercancías permanecieron 2 meses en almacenamiento antes de ser vendidas, en comparación al periodo 2016 donde los inventarios solo rotaron cerca de 3 veces, es decir que aquellas mercancías estuvieron 4 meses en estado de reserva para su posterior mercantilización.
- Como el inventario rota cerca de 6 veces en el periodo 2015, el indicador financiero muestra que determinados productos tardaron aproximadamente 57 días para ser comercializados, a diferencia del ejercicio 2016 donde los

explícitos artículos de ferretería demoraron 126 días para su respectivo expendio.

- La rotación de proveedores es de 9,12 veces en el año actual, aquella situación indica que, dependiendo de las órdenes de reabastecimientos enviadas a los proveedores la empresa se demoró 40 días en cancelar tal deuda, a diferencia del año 2015, donde las solicitudes de artículos hacia los proveedores rotaron 10,15 veces, estipulando que las cancelaciones se realizaron cada 36 días.

Tabla No. 2 Ratios Financieros de Rentabilidad

RELACIONES DE RENTABILIDAD			
Indicador	Fórmula	2016	2015
Utilidad Activo	$\frac{\text{UAI}}{\text{Activo Total}}$	0,00	0,02
Rendimiento sobre los Activos	$\frac{\text{UNDI}}{\text{Activo Total}}$	0,01	0,02
Rendimiento sobre el Patrimonio	$\frac{\text{UNDI}}{\text{Patrimonio Neto}}$	0,01	0,03
Margen Utilidad Bruta	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Venta}}{\text{Ventas}}$	0,17	0,14
Margen de Utilidad Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	0,00	0,01
Margen de Utilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	0,00	0,01

*Fuente: Situación Financiera Ferretería Angie
Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez*

- El indicador de Utilidad de Activo nos indica que, después de la deducción de los costos presentes en la comercialización, los Activos en el año actual no generaron ingreso alguno, mientras que en el periodo 2015 la empresa

obtuvo cerca de \$ 0,02 centavos referente a cada unidad monetaria invertida.

- En el rendimiento de los Activos, el indicador revela que, por cada dólar que la empresa destina o invierte en sus Activos se retorna \$ 0,01 centavos en el periodo 2016, a diferencia del año anterior donde se retornó cerca de \$ 0,02 centavos.
- Dentro de la Rentabilidad Financiera sobre el Capital Contable, el indicador muestra que la empresa no posee capacidad para remunerar o retribuir a sus accionistas debido a que, la utilidad neta después de impuesto les representó \$ 0,03 y \$ 0,01 centavos en los periodos 2015 y 2016 respectivamente.
- El Margen de Utilidad Bruta nos indica que, después de la deducción de los Costos de Operación, la empresa en el año 2016 obtiene de ganancia \$ 0,17 centavos por unidad invertida y comercializada; mientras que en el caso del periodo 2015 la unidad ferretera logró concebir \$ 0,14 centavos de beneficio por cada dólar destinado a inversión inmediata.
- En el caso de la Utilidad Operacional de la ferretería, una vez deducidos los Costos Atribuibles y gastos presentes en la comercialización de productos, la empresa en el periodo 2016 no obtiene ganancia alguna por inversión realizada, a diferencia del ejercicio 2015 que las ganancias fueron de 0,01 centavos por dólar invertido.
- En el Margen de la Utilidad Neta, dentro de los periodos analizados la ganancia que obtiene la empresa después de haber deducido los costos y

gastos de operación mercantil es de \$ 0,00 centavos en el ejercicio actual, mientras que la utilidad de cada dólar invertido en el año 2015 figuró en \$ 0,01 centavos.

3.2. Limitaciones

En el desarrollo del presente trabajo de investigación sobre la Gestión de Inventarios y la Rentabilidad en la Ferretería Angie fueron; el análisis de la información de los estados financieros de la entidad, esta situación se debió a que dicha información del año 2015 originada por el contador anterior y declarada a los entes reguladores no fue localizable, de la misma manera no se permitió la evaluación de los datos contables del 2016 debido a que el contador actual reside fuera de la provincia, al llegar en días sorpresivos a la microempresa, limito a que el diálogo con el especialista sobre temáticas contables fueran remotos y escasos.

3.3. Resultados

Es imprescindible determinar si las operaciones administrativas, logísticas, contables y financieras proponen el mejoramiento del control de inventarios, por lo que el análisis de la entrevista y encuesta nos proyectó lo siguiente; en su total mayoría argumentaron que la deficiencia en los controles se debió a la inexistencia de políticas y procedimientos de inventarios situación que contribuyó a la defectuosa revisión en las mercancías almacenadas y disponibles para su comercialización.

Al insertar la interrogante sobre la existencia de cantidades máximas o mínimas de inventarios en almacenamiento, el equipo operativo de la unidad ferretera

indico desconocer aquella temática de control, en ese sentido se percibió la omisión de las previsiones financieras, lo que origino incertidumbre en el desarrollo de los flujos de compra y venta; por lo que aquella similitud permite argumentar que los mecanismos para la elaboración de stocks de seguridad pasaron desapercibidos.

En la revisión y valoración de los costos de inventarios se implementa el sistema de control periódico y el método promedio ponderado, enfocándose a lo que establece las Normas Internacionales de Contabilidad, aquel método y sistema de control están aptos para su utilización, pero, en el caso de la mejoría de la rentabilidad empresarial es indispensable la implementación del sistema permanente, debido a que los reportes informativos ya sean diarios, semanales, quincenales o mensuales nos indicarían con mayor grado de exactitud la rotación de los mismos evitando así el contraste de la información o resumen general de las existencias al final del periodo.

Asumen también que existen variaciones en los precios de comercialización, puesto que se mantienen relacionados con aquellos valores ofrecidos por competencia, en general, si el propósito de toda entidad es generar utilidades inmediatas, será de gran importancia estipular que, los valores de expendio se ejecuten a través del cálculo del costo total más un adicional relativo a la ganancia deseada.

Al momento de integrar información de las mercancías vendidas al sistema informático de la ferretería es significativo verificar el reconocimiento de los

costos e ingresos respectivos, de la misma manera indicar que, la baja de inventarios no se debe utilizar cuando los valores ventas están por debajo de los costos adquiridos, solo emplearla en el momento que se presentan los deterioros o donaciones de los productos.

Ante la carencia de modelos de gestión de inventarios es fundamental incitar a la microempresa la inminente utilización de algún modelo de control ya sea por la clasificación de productos ABC o por la Cantidad Económica de Pedido con el fin primordial de evitar malos usos de los recursos financieros de la entidad.

En función del correcto desempeño operacional, los colaboradores de la unidad ferretera consideran que aumentos de los costos por lo general suelen ser constantes, aunque conservan su margen de variación, ante posible incremento en la demanda de artículos se debe manejar ciertas destrezas de autocontrol, de no definirse aquella vigilancia se afectará los márgenes de utilidad operacional y neta, de continuar con las mencionadas situaciones se traerá consigo las escasas posibilidades de generar el frecuente efectivo circulante.

Ante la carencia y aplicación de Análisis Horizontales – Verticales se desconoce la medida exacta en cuanto al uso de los recursos financieros, lo que excluye el cálculo de los porcentajes de masas patrimoniales en relación con ejercicios anteriores, por lo que resulta significativo identificar si las utilidades o pérdidas del ejercicio muestran la eficiencia o deficiencia en el uso de los activos y comparar la capacidad de retornos de los activos y capital por las inversiones últimamente consumadas.

CONCLUSIONES

- ✓ Las falencias en la evaluación de gestión de inventarios de la ferretería Angie expusieron resultados ineficaces.
- ✓ La inexistencia de políticas y procedimientos permitió comprobar el desconocimiento sobre el control de los stocks de la entidad.
- ✓ Las inconsistencias de saldos alteraron el desenvolvimiento de las operaciones de comercialización de inventarios.
- ✓ Las pérdidas obtenidas en los periodos anteriores hicieron debilitar la capacidad de retorno de los activos que en los años 2015 – 2016.
- ✓ Se utilizó el sistema de control periódico y el método de valoración promedio, por lo que se excluyó la existencia de máximos, mínimos e inventarios de seguridad.
- ✓ Los valores o precios de comercialización fueron estipulados de acuerdo a los ofrecidos por la competencia en general.
- ✓ No existe la aplicación de un modelo de gestión de inventarios en la entidad, por lo que en el reabastecimiento no se considera la demanda de productos.
- ✓ No se revisó la codificación de las cuentas antes de la emisión de los resúmenes y reconocimientos de ingresos por las ventas ejecutadas.
- ✓ La baja de inventarios se implementó en el momento de encontrarse que los stocks se mantenían deteriorados.
- ✓ La falta de estrategias de comercialización y expendió no permitió el alcance de la rentabilidad esperada.

RECOMENDACIONES

- ✓ Implementar políticas y procedimientos de inventarios con el propósito mantener controles rutinarios de las existencias poseídas.
- ✓ Cotejar la exactitud de las cuentas a través de las constataciones físicas y verificaciones de los saldos de inventarios.
- ✓ Recomendar la utilización del sistema de control permanente y el método de valuación promedio ponderado manteniendo siempre un stock de reserva o seguridad ante demanda no planificada.
- ✓ Los precios de expendio o de comercialización deben ser estipulados a través de sus costos más una ganancia marginal o que la ferretería desee.
- ✓ Emplear el método ABC o el modelo cantidad económica de pedido de inventario con el propósito de conocer costos y cantidades a solicitar mediante el reabastecimiento.
- ✓ Verificar la asignación correcta de las cuentas de adquisición, ingresos, costos, gastos y baja de inventarios a fin de establecer coherencias en los resúmenes de los activos corrientes.
- ✓ Utilizar estrategias de comercialización para expender artículos con poca rotación en la ferretería buscando la rentabilidad a través del incremento de los márgenes de utilidad neta.

3.4. PROPUESTA

"APLICACIÓN MODELO EN GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA RENTABILIDAD Y OPERACIONES FINANCIERAS DE LA FERRETERÍA ANGIE"

Departamento: Administrativo – Contable

Beneficiarios: Personal administrativo y operativo

Ubicación Geográfica: Provincia Santa Elena, Cantón Santa Elena, entre calles 9 de octubre y calle Juan Montalvo frente al Jardín Virginia Reyes González.

Tiempo de ejecución: septiembre 2018 – diciembre 2019.

Antecedentes

La escasez de controles, el limitado conocimiento del personal en el manejo, clasificación y almacenamiento de los inventarios dentro de la bodega de la entidad sumado a las pérdidas obtenidas en ejercicios financieros anteriores dieron como resultado la baja recepción de utilidades en los años objetos de estudio, ante esta situación, el gerente de la unidad ferretera considera de gran importancia la inserción de un modelo en gestión de inventarios debido a que su aplicación permitiría:

- Implementar procedimientos, políticas internas para el control de inventarios, lo que permitirá en el manejo adecuado y oportuno de las mercancías.

- Capacitar de forma frecuente al equipo de trabajo que está directamente relacionado con los inventarios en la búsqueda del mejor funcionamiento.

Justificación

El contenido de la principal propuesta servirá como guía de información práctica sobre las actividades que desarrolla y ejecuta la entidad ferretera, del cual se pretenderá obtener el desempeño eficaz de las operaciones del área de inventarios, a través de la logística mercantil promover la responsabilidad, compromiso y trabajo en equipo dentro de los partícipes del proceso, aportar en la consecución de un excelente posicionamiento en el mercado y mejorar la oportuna satisfacción del cliente.

El primordial interés de la actual propuesta, brindar un impacto favorable en el incremento de la economía y rentabilidad de la ferretería, garantizando el manejo adecuado de las mercancías o existencias de la entidad, permitir la facilidad en la reorganización de los procesos de adquisición, distribución, almacenaje y comercialización o venta de los diversos artículos verificando el alcance eficaz de los objetivos planteados por la entidad resguardando el útil aprovechamiento de los recursos humanos y materiales.

Objetivos

Objetivo General

- Incrementar los volúmenes o niveles de venta mediante la inserción de métodos y técnicas financieras para el mejoramiento de la rentabilidad de la Ferretería Angie del Cantón Santa Elena.

Objetivo Especifico

- Diseñar políticas, procedimientos y flujogramas de procesos para las actividades de compra, ventas y almacenaje de mercaderías.
- Calcular los montos exactos de inventarios a través de la aplicación del modelo de Gestión Cantidad Económica de Pedido para el correcto abastecimiento de mercancías.
- Brindar estrategias de regalías, ofertas y promoción para la distribución y comercialización de los diversos artículos de ferretería.

Políticas de inventarios

- El sistema para contabilizar las mercaderías será el de inventario permanente.
- Se utilizará el método promedio ponderado para la valoración de las mercaderías, del cual se determinará el costo unitario y el costo total de las mercancías.
- Todos los movimientos de existencias deben ser inmediatamente registrados en la herramienta kardéx al costo.
- Se debe realizar al menos 4 veces la toma física de inventarios, por lo tanto, se elaborará un informe de novedades encontradas y recomendaciones para mejorar.
- Dentro de las existencias se tomará en cuenta la rotación, caducidad y cambio de precios.

- Adquirir inventarios cancelando el 50% de la deuda en efectivo y el 50% a crédito según estipulaciones de los proveedores.
- Se otorgarán descuentos, promociones o regalías en relación a la mercadería con escasa rotación con el propósito de recuperar el capital invertido
- Se ofrecerá créditos para cancelaciones de deuda entre 30 a 45 días plazo.
- Se cobrará un recargo del 1 al 2% a la deuda del cliente por cancelaciones tardías.
- Se asumirá como gasto las pérdidas de mercaderías cuando las existencias sufran algún daño o deterioro.

REGISTROS CONTABLES BASADOS EN LA SECCIÓN 13 DE INVENTARIOS DE NIIF PARA PYMES.

De conformidad a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas de Información Financiera (NIIF) se permitirán la aplicación de los siguientes métodos:

- a) Método ACE (asignación de costos específicos) (párrafos o apartados 14 – 15 y 16).
- b) Fórmulas de cálculo de costo de los inventarios: Método de valuación promedio ponderado (apartado 17 y 18).
- c) Deterioro del valor de los activos (apartado 19)
- d) Reconocimiento como gastos (apartado 20 y 21).
- e) Valor neto realizable (NIC 2 desde el párrafo 27 hasta el apartado 31).

3.4.1. Procesos y procedimientos de la cuenta inventarios

Cuadro No. 6 Procesos de la Cuenta Inventarios



Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Procedimientos

Para un mejor entendimiento sobre el proceso de ingresos y salidas de mercaderías se considera las siguientes simbologías.

Cuadro No. 7 Simbologías de los Flujos

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	Proceso: pasos que se realizan en el procesamiento de información.
	Referencia de Página: salida, secuencia de una a otra.
	Líneas de Flujo para indicar o señalar dirección.
	Decisión: se usa para identificar el momento en que se decide
	Documento: Varios tipos de informes e información en papel.
	Terminación: es utilizado para representar el inicio o fin de un proceso.
	Archivo.

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Ingreso de mercaderías

Ámbito: Compras locales

Aplicación: Capital de trabajo compra de mercaderías

Cuadro No. 8 Actores para el Ingreso de la Mercadería

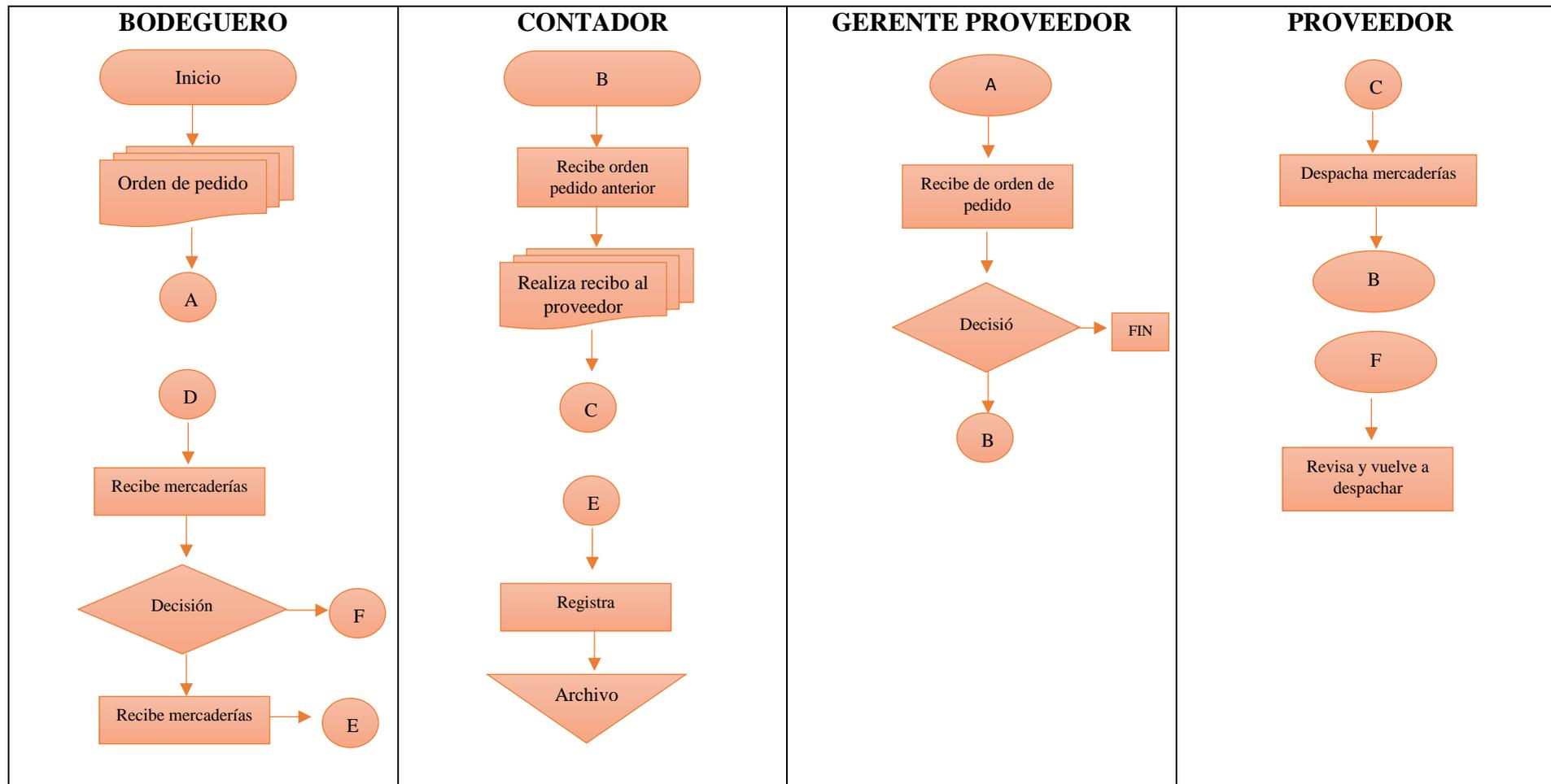
RESPONSABLE	PASO	ACTIVIDAD
Bodeguero	1	Presentación de solicitud de adquisición al contador. Archiva copias de solicitud.
Contador	2	Recepción y análisis de solicitud. Otorga el visto bueno a la solicitud o en defecto la rechaza. Presenta informe al gerente sobre las nuevas adquisiciones de inventarios. Archiva copias de solicitud e informes
Gerente	3	Recepta el informe del contador. Autoriza el inicio del proceso de compras. Acepta ò rechaza del pedido. Indica la realización de las transferencias o pagos a proveedores.
Proveedor	4	Recibe, confirma y envía el pedido.
Guarda almacén	5	Recibe y almacena la mercancía. Entrega de facturas al contador sobre las compras realizadas.
Contador	6	Recibe documentos. Emite los de cheques de pagos, comprobantes de ventas, de retención. Finaliza con el archivo de documentos.

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Se empleará y utilizará formularios de solicitud de mercancías de la siguiente manera:

- Original: contador
- Copia: bodeguero

Gráfico No. 1 Flujograma Ingreso de Mercaderías



Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Egresos de mercaderías

Ventas

De acuerdo con las ventas que se puedan generar en la Ferretería Angie mediante estrategias de comercialización empleadas, se presenta la forma en que los actores del proceso intervienen en el siguiente flujograma

Aplicación: Giro del negocio

Ámbito: venta de inventarios

Cuadro No. 9 Responsables Egresos de Mercaderías

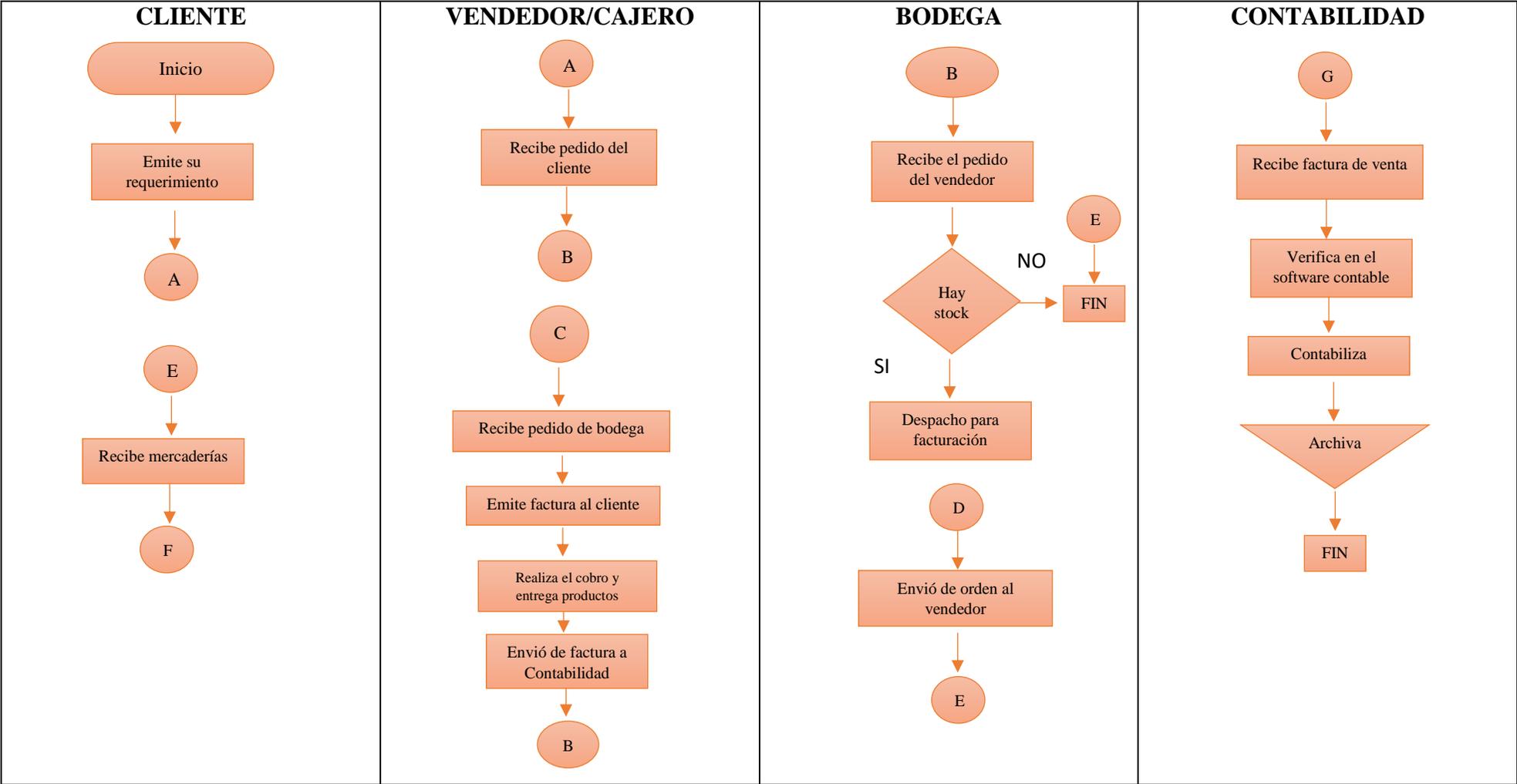
RESPONSABLE	PASO	ACTIVIDAD
Cliente	1	Realiza el pedido
Vendedor/ cajero	2	Recibe el pedido y el dinero Emite factura Archiva documentos
Guarda almacén	3	Verifica y firma la factura. Entrega la mercadería solicitada o adquirida por parte del cliente.
Contador	4	Recibe copia de las facturas. Registra las facturas dentro del sistema informático. Archivo de documentos.

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Se empleará y utilizará los documentos de soporte que abalicen la salida de mercancías en la siguiente manera:

- Comprobante de venta: será impreso original y copia.
- Original: cliente
- Copia: archivo departamento contable

Gráfico No. 2 Flujograma Egreso de Mercaderías



Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Control de bodegas. – Stocks y promociones

Ámbito: Venta de inventarios

Aplicación: Giro normal de operaciones mercantiles

Cuadro No. 10 Responsables Control de Bodegas

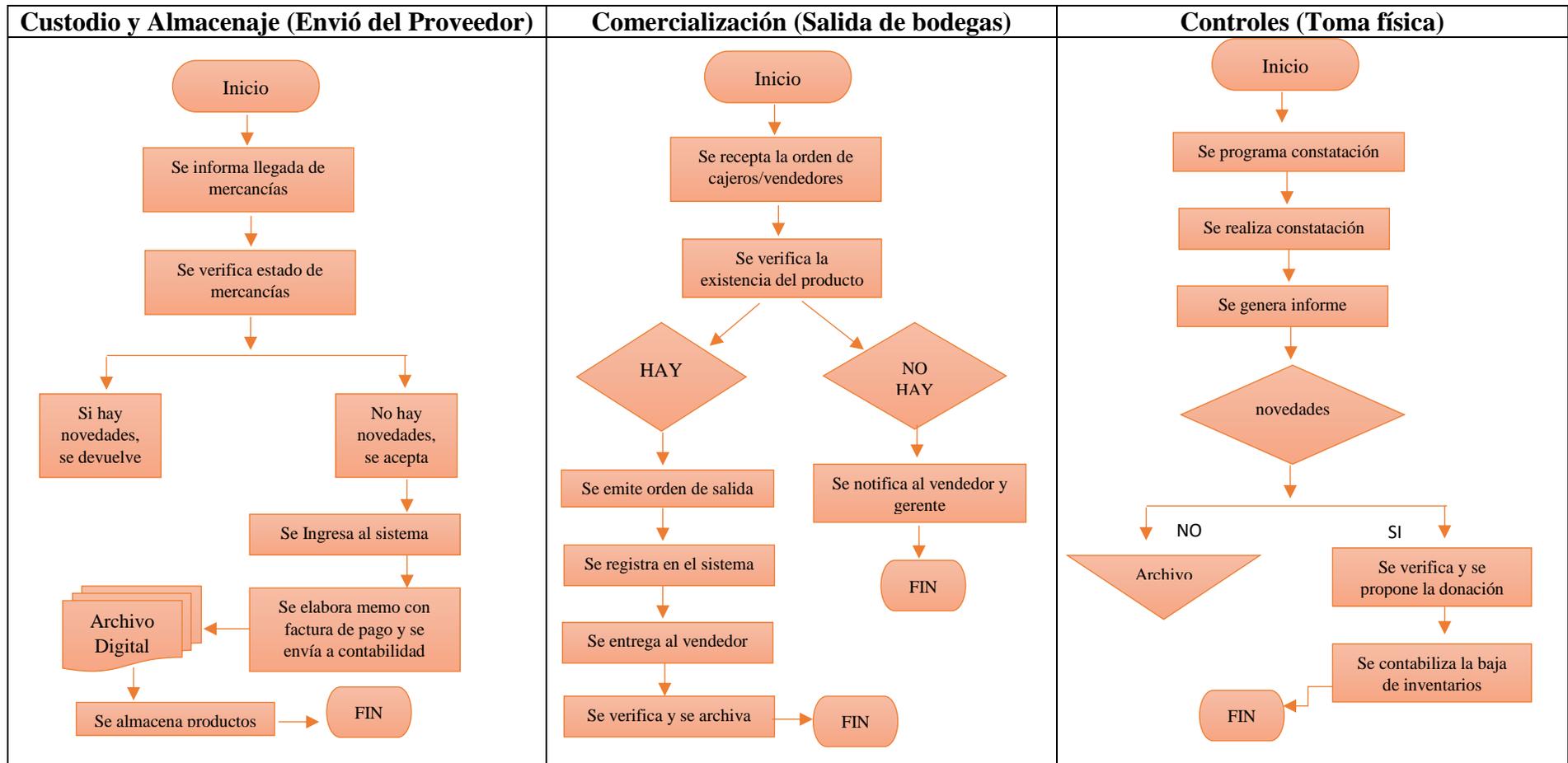
RESPONSABLE	PASO	ACTIVIDAD
Proveedor	1	Envía y entrega cantidades solicitadas
Bodegueros	2	Recibe las mercaderías Revisa los productos de manera minuciosa Informa sobre novedades encontradas Revisa las facturas de compra Verifica firmas y documentos Almacena los productos Realiza constataciones Emite informes
Contador/ Gerente	3	Reciben informes de las constataciones realizadas. Analizan las donaciones de inventarios Contabilizan en el sistema Archivo de documentos

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

Se recibirán los siguientes documentos:

- **Comprobantes de adquisiciones realizadas**
 - Facturas Originales
 - Informe o detalle sobre las cantidades y marcas de artículos solicitados
 - Guías de remisión transportistas
- **Se emplearán los siguientes formularios**
 - Guías de toma física de inventarios
 - Formularios de informe sobre la toma física de inventarios
 - Kardex para el registro de las nuevas adquisiciones realizadas.

Gráfico No. 3 Flujograma Controles en Bodega



Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

3.4.2. Modelo de Gestión Cantidad Económica de Pedido

Dentro de los productos que serán evaluados se realizó un análisis de las ventas de los productos con débil rotación durante el año 2015.

Producto 1. – Mazo de goma 16/OZ mango de madera

2015		
(S) Costo de realizar el pedido	(D) Volumen conocido del producto	(H) Costo unitario del inventario almacenado
\$ 358.405.69	100	\$ 2.96

1. Pedido óptimo:

$$Q = \sqrt{\frac{2(10 * 358.405.69)}{2,96}} = 1556.17$$

2. Número de pedidos al año

$$N = \frac{100}{1556.17} = 6,43$$

3. Tiempo entre pedidos

$$T = \frac{360}{6} = 60$$

4. Demanda diaria

$$DD = \frac{10}{360} = 27,77$$

Resultados obtenidos

Los datos históricos proporcionados por los empleados de la empresa corresponden a los volúmenes de demandas anuales, costos presentes en la

realización de pedidos, aquellos factores les permiten asignar los importes por mantener almacenado el producto.

PRODUCTO	RESULTADO
Mazo de goma 16 oz/mango de madera	Cantidad económica de pedido: 1556 u Número de pedidos a realizarse en el año: 6 Tiempo entre pedidos: 60 Demanda Diaria: 28
Este producto en el año 2015 ha tenido una demanda de 10 unidades con un costo de \$ 2,96 por unidad, luego de emplear el modelo cantidad económica de pedido se considera que se debe adquirir 1556 unidades de este producto, durante 6 veces al año, con un tiempo entre pedidos de 60 días, debido a que la demanda diaria es de 28 unidades comercializadas. Comprobando con las compras históricas del año 2015 donde se adquirieron 1650 unidades lo que da como resultado al termino del ejercicio económico exceso de 94 mazos de goma en inventario debido a la escasa comercialización.	

Producto 2. - Barreta Bellota de 16 lb

2015		
(S) Costo de realizar el pedido	(D) Volumen conocido del producto	(H) Costo unitario del inventario almacenado
\$ 358.405.69	15	\$ 22,22

1. Pedido óptimo:

$$Q = \sqrt{\frac{2(15 * 358.405.69)}{22,22}} = 695,63$$

2. Número de pedidos al año

$$N = \frac{100}{695.63} = 9,237$$

3. Tiempo entre pedidos

$$T = \frac{360}{9} = 40$$

4. Demanda diaria

$$DD = \frac{15}{360} = 41,67$$

PRODUCTO	RESULTADO
Barreta Bellota de 16 lb	Cantidad económica de pedido: 696 u Número de pedidos a realizarse en el año: 9 Tiempo entre pedidos: 40 Demanda Diaria: 42
<p>Este producto en el año 2015 ha tenido una demanda de 15 unidades con un costo de \$ 22,22 por unidad, luego de emplear el modelo cantidad económica de pedido se considera que se debe adquirir 696 unidades de este producto, durante 9 veces al año, con un tiempo entre pedidos de 40 días, debido a que la demanda diaria es de 42 unidad comercializadas.</p> <p>Comprobando con las compras históricas del año 2015 donde se adquirieron 800 unidades lo que da como resultado al termino del ejercicio económico exceso de 104 barretas bellota en inventario debido a la escasa comercialización.</p>	

Producto 3. - Brazo Hidráulico Chino

2015		
(S) Costo de realizar el pedido	(D) Volumen conocido del producto	(H) Costo unitario del inventario almacenado
\$ 358.405.69	12	\$ 11,11

1. Pedido óptimo:

$$Q = \sqrt{\frac{2(12 * 358.405.69)}{11,11}} = 879.91$$

2. Número de pedidos al año

$$N = \frac{100}{879.91} = 10,49$$

3. Tiempo entre pedidos

$$T = \frac{360}{10} = 36$$

4. Demanda diaria

$$DD = \frac{40}{360} = 33,33$$

PRODUCTO	RESULTADO
Brazo Hidráulico Chino	Cantidad económica de pedido: 880 u Número de pedidos a realizarse en el año: 10 Tiempo entre pedidos: 36 Demanda Diaria: 33
<p>Este producto en el año 2015 ha tenido una demanda de 12 unidades con un costo de \$ 11,11 por unidad, luego de emplear el modelo cantidad económica de pedido se considera que se debe adquirir 880 unidades de este producto, 10 veces al año, con un tiempo entre pedidos de 36 días, debido a que la demanda diaria es de 33 unidades comercializadas.</p> <p>Comprobando con las compras históricas del año 2015 donde se adquirieron 980 unidades lo que da como resultado al termino del ejercicio económico exceso de 100 brazos hidráulicos en inventario debido a la escasa comercialización.</p>	

Producto 4. - Aceitera pressol tubo flexible 0.350LT

2015		
(S) Costo de realizar el pedido	(D) Volumen conocido del producto	(H) Costo unitario del inventario almacenado
\$ 358.405.69	18	\$ 5,19

1. Pedido óptimo:

$$Q = \sqrt{\frac{2(18 * 358.405.69)}{5,19}} = 1576,72$$

2. Número de pedidos al año

$$N = \frac{100}{81576,72} = 6,66$$

3. Tiempo entre pedidos

$$T = \frac{360}{7} = 51,43$$

4. Demanda diaria

$$DD = \frac{18}{360} = 50$$

PRODUCTO	RESULTADO
Aceitera pressol tubo flexible 0.350LT	Cantidad económica de pedido: 1577 u Número de pedidos a realizarse en el año: 7 Tiempo entre pedidos: 51 Demanda Diaria: 50
<p>Este producto en el año 2015 ha tenido una demanda de 18 unidades con un costo de \$ 5,19 por unidad, luego de emplear el modelo cantidad económica de pedido se considera que se debe adquirir 1577 unidades de este producto, 7 veces al año, con un tiempo entre pedidos de 51 días, debido a que la demanda diaria es de 50 unidades comercializadas.</p> <p>Comprobando con las compras históricas del año 2015 donde se adquirieron 1700 unidades lo que da como resultado al termino del ejercicio económico exceso de 133 aceiteras pressol en inventario debido a la escasa comercialización.</p>	

Producto 5. – Decorlat Miel Galón

2015		
(S) Costo de realizar el pedido	(D) Volumen conocido del producto	(H) Costo unitario del inventario almacenado
\$ 358.405.69	20	\$ 20,74

1. Pedido óptimo:

$$Q = \sqrt{\frac{2(20 * 358.405.69)}{20,74}} = 831,41$$

2. Número de pedidos al año

$$N = \frac{100}{831,41} = 8,00$$

3. Tiempo entre pedidos

$$T = \frac{360}{8} = 45$$

4. Demanda diaria

$$DD = \frac{20}{360} = 55,55$$

PRODUCTO	RESULTADO
Aceitera pressol tubo flexible 0.350LT	Cantidad económica de pedido: 831 u Número de pedidos a realizarse en el año: 8 Tiempo entre pedidos: 45 Demanda Diaria: 56
<p>Este producto en el año 2015 ha tenido una demanda de 20 unidades con un costo de \$ 20,74 por unidad, luego de emplear el modelo cantidad económica de pedido se considera que se debe adquirir 831 unidades de este producto, 8 veces al año, con un tiempo entre pedidos de 45 días, debido a que la demanda diaria es de 50 unidades comercializadas. Comprobando con las compras históricas del año 2015 donde se adquirieron 950 unidades lo que da como resultado al termino del ejercicio económico exceso de 119 galones de decorlat miel en inventario resultado de una débil comercialización.</p>	

Cuadro No. 11 Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alrededor de 10 años de experiencia. ✓ Diversidad de clientes. ✓ Variedad de productos de electricidad, griferías y pinturas. ✓ Ubicación del local. ✓ Infraestructura eficaz. ✓ Calidad, innovación e inversión en nueva línea de productos. ✓ Precios relativos a la competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Escasa publicidad ✓ Falta de capacitación al personal. ✓ Corto personal operativo. ✓ Escasos canales de distribución ✓ Cálculos inequívocos en la demanda de productos específicos. ✓ Deserción del equipo de trabajo. ✓ Insuficiencia de controles de inventarios.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Captación de nuevos clientes. ✓ Adquisición y comercialización de productos de acería, herramientas de mano, iluminación, alambrado, herramientas eléctricas y neumáticas. ✓ Implementación de software automatizados para el control de inventarios. ✓ Capacitación integral y programas de apoyo para las Pymes. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disminución del poder adquisitivo. ✓ Incremento de nuevos competidores dentro del ámbito ferretero.

Elaborado por: Danny Hugo Borbor Rodríguez

3.4.3. Estrategias de comercialización

REGALÍAS

Obsequios inmediatos

- ✓ Regalos adheridos de pintura, acería o plomería al exterior del producto a través de la adquisición de productos de marcas reconocidas.

- ✓ Facilitar esferos, cuadernos o agendas con la publicidad de la ferretería a través de compras superiores a \$ 35.
- ✓ Proporcionar calendarios, trípticos, gorras y camisetas (proveedores) detallando la diversidad de los productos.

Regalos diferidos

- ✓ Mediante la acumulación de puntos en compras, si el cliente alcanzará los 50 puntos, más un adicional de \$3 obsequiar set o cajas de productos de acero (clavos, pernos, tuercas o cerrajería), si el cliente logrará acumular 100 puntos, mediante un adicional de \$ 10, otorgar juegos de destornilladores, mecanismos de electricidad, de lavandería o de grifería etc.

OFERTAS

- ✓ Ofrecer descuentos del 2% a los clientes que se acerquen a adquirir productos de ferretería entre las 12:00 am y 13:00 pm durante cada viernes o sábado de labores.
- ✓ Por la compra de un determinado producto, ofrecer un segundo producto con el 25% de descuento.

PROMOCIONES

Envíos

- ✓ Ofrecer el transporte de manera gratuita a los clientes dependiendo los volúmenes de compra.

Asesoramiento técnico y Ventas por teléfono

- ✓ El cliente podrá realizar sus compras vía teléfono u online con el propósito de evitar la espera en el despacho de los productos.
- ✓ Brindar asesoramiento gratuito en los productos relacionados con la construcción, electricidad y gasfitería.

Garantías

- ✓ Atender los cambios o devoluciones de las mercancías de acuerdo a los términos definidos para cada producto.

Créditos

- ✓ Otorgar plazos de 45 a 60 días para cancelaciones de deuda o crédito ofrecido por la entidad.

Sorteos

- ✓ Realizar rifas de herramientas de mano, de seguridad, de construcción o de soldadura al final de cada 2 o 3 meses, del cual se otorgarán cupones a los clientes cuando sus facturas de compras superen los \$ 40.

Alianzas estratégicas

- ✓ Socializar con auspiciantes o proveedores la facilitación de pases de cortesía a eventos deportivos, culturales, musicales o culinarios para sorteos entre los clientes cuando sus compras en artículos de ferretería superen los \$ 70.

Conclusiones

La presente propuesta del “Modelo Gestión de Inventarios Cantidad Económica de Pedido”:

- ✓ Garantiza el desempeño operacional eficiente, puesto que mejorará la dispersión de las mercaderías dentro de la empresa, minimizará los riesgos de poseer inversiones sin movimientos, potenciará la productividad y rentabilidad mediante una actuación continua y consistente.
- ✓ Orienta a través de cálculos matemáticos con montos reales de adquisición y cantidades de artículos exactos a solicitar evitando así la ejecución de desembolsos innecesarios y sin planificación.
- ✓ Presenta estrategias de comercialización como regalías, ofertas y promociones para el mejoramiento de los niveles de venta que permitan el incremento de la rentabilidad.

Recomendaciones

- ✓ Considerar las políticas, procedimientos y flujogramas como lineamientos rectores en las operaciones de adquisiciones, almacenajes, y comercialización de los artículos de ferretería ejerciendo el control, valuación y registros de las mercancías, directrices que garantizan el desempeño eficiente de la administración de inventarios.
- ✓ Emplear de forma mensual el Modelo Cantidad Económica de Pedido verificando la demanda de los productos a través de los informes y análisis de constataciones físicas de inventarios.
- ✓ Potenciar los volúmenes ventas en el establecimiento mediante la continua inserción de estrategias de publicidad, promociones y comercialización de artículos de ferretería con el propósito de obtener la fidelidad de los clientes.
- ✓ Mantener estrechas relaciones con la actual clientela con la finalidad de afianzar la comunicación entre comprador - vendedor informando la calidad a ofrecer, descuentos y beneficios al entablar acciones mercantiles.

BIBLIOGRAFÍA

- Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández, Pilar Baptista . (2006). *Metodología de la Investigación* .
- Adolf Rodes Bach. (2014). *Gestión económica y Financiera de la empresa*. Madrid: Ediciones Prainfo S.A. Recuperado el 17 de Marzo de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=tvSwBAAAQBAJ&pg=PA278&dq=ratios+financieros+financieros+de++inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiAve6jm_TZAhVH2WMKHQnsAqgQ6AEITjAH#v=onepage&q=ratios%20financieros%20financieros%20de%20%20inventarios&f=false
- Alex Dario Supe Tuarez . (Junio de 2015). *DCspace*. Recuperado el 8 de Febrero de 2018, de file:///C:/Users/HP/Downloads/T3806i.pdf
- Ana Isabel Bastos Boubeta. (2010). *Organización en el punto de Venta. Manual Básico de Gestión de tienda*. Madrid: IdeasPropias Editorial. Recuperado el 28 de Febrero de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=E_4GBN9TlpsC&pg=PT55&dq=que+son+los+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjWk_aV98vZAhUH11MKHX0hCxUQ6AEINzAD#v=onepage&q=que%20son%20los%20inventarios&f=false
- Ángel María Fierro Martínez. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para Pymes*. Ecoe Ediciones. Recuperado el 20 de Marzo de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=wPa2DQAAQBAJ&pg=PT257&dq=registro+contable+del+deterioro+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwimmZ6mkP_ZAhVFzFMKHfwNB-AQ6AEIOTAD#v=onepage&q=registro%20contable%20del%20deterioro%20de%20inventarios&f=false
- Antonio Iglesias Lopez. (2013). *Curso de emprendimiento y gestión empresarial*. Madrid: ESIC Editorial. Recuperado el 1 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=YTXhCwAAQBAJ&pg=PA57&dq=factores+que+afectan+la+gestion+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiohK-t8MzZAhUBw1kKHTBDVU4ChDoAQgkMAA#v=onepage&q=factores%20que%20afectan%20la%20gestion%20de%20inventarios&f=false>
- August Casanovas. (2011). *Estrategias avanzadas de compras y aprovisionamientos*. Barcelona: Profit Editorial Inmobiliaria S.L. Recuperado el 6 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=RGommjPMg-wC&pg=PA63&dq=estrategias+de+aprovisionamiento+de+inventarios&h>

l=es&sa=X&ved=0ahUKEwiW5trdjN3ZAhXSuFMKHSgfCbEQ6AEINjAD#v=onepage&q=estrategias%20de%20aprovisionamiento%20de%20inventarios&f=false

Begoña González Elejabarrieta. (2015). Tips para compradores profesionales. Recuperado el 20 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=ibWEBwAAQBAJ&pg=PA64&dq=matriz+Kraljic&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwix1uifvPbZAhVR2GMKH WZ4A#v=onepage&q=matriz%20Kraljic&f=false>

Calixto Mendoza Roca, Olson Ortiz Tovar. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduria y Administracion*. Barranquilla: Editorial Universidad del Norte. Recuperado el 1 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=CHY2DAAAQBAJ&pg=PA259&dq=metodo+fifo+y+promedio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiwKukMzZAhUSuVkkHWM4A-IQ6AEIWT AJ#v=onepage&q=metodo%20fifo%20y%20promedio&f=false>

Congreso Nacional. (2007). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito. Recuperado el 23 de Marzo de 2018

Congreso Nacional. (2007). *Reglamento de aplicacion a Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito. Recuperado el 23 de Marzo de 2018

Diego Baena Toro. (2014). Análisis financiero de proyecciones y enfoques. Bogota. Recuperado el 21 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=1Xs5DwAAQBAJ&pg=PA30&dq=analisis+financieros+definicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwic3N6F5IHaAhVB0VMKHRp7DvoQ6AEIJTAA#v=onepage&q=analisis%20financieros%20definicion&f=false>

Dspace. Unach. (2017). *Repositorios Digitales*. Recuperado el 16 de Febrero de 2018, de <http://www.bibliotecasdelecuador.com/Record/oai:localhost:51000-3929/Details>

Francisco Lobato , María López. (2011). Operaciones de Venta. Madrid: Parainfo. Recuperado el 20 de Marzo de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=Mn86kxWxq3sC&pg=PA144&lpg=PA144&dq=composicion+de+los+precios+de+venta&source=bl&ots=m_nSt-tCSJ&sig=47d4W7A2ZX-GpwjpdS0Nr0Pgips&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi29urR7_vZAhXDvVMKHUngA7MQ6AEIqQEwDQ#v=onepage&q=composicion%20de%20

- Gonzalo Sinesterra Valencia. (2018). *Contabilidad de Costos: Con aproximación a las NIC-NIIF*. Bogota: Ecoe Ediciones. Recuperado el 28 de Febrero de 2018
- Gonzalo Sinesterra . (2011). *Contabilidad: sistema de información para las organizaciones*. McGraw Hills .
- International Accounting Standard Board. (2009). NIIF para Pymes. *International Financial Reporting Standard*, 84 - 89. Recuperado el 23 de Marzo de 2018, de <http://www.ifrs.org/>
- International Accounting Standard Boards. (2009). Norma de Contabilidad 2. Abaco Cia Ltda. Recuperado el 20 de Marzo de 2018
- Jacqueline Hurtado De Barrera . (1996). *Metodología de la Investigación* . Madrid .
- José Agustín Cruelles. (2014). *Stock, procesos y dirección de operaciones*. Induser Zadecon. Recuperado el 21 de Marzo de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=kIVA0G9LYiEC&pg=PT81&dq=modelo+de+reaprovisionamiento+continuo+y+periodico&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiPs7XF2IDaAhVHtIMKHUQ_CNsQ6AEILjAB#v=onepage&q=modelo%20de%20reaprovisionamiento%20continuo%20y%20periodico&f=false
- Jose De Jaime Eslava. (2013). *Finanzas para el Marketing y las Ventas*. Madrid: ESIC Editorial. Recuperado el 1 de Marzo de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=F9_HBAAAQBAJ&pg=PT90&dq=que+son+los+inventarios+periodicos+y+permanentes&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjsmNuR_MvZAhULy1MKHYFpBSS4ChDoAQgwMAM#v=onepage&q=que%20son%20los%20inventarios%20periodicos%20y%20permanentes&f=false
- Luis Asencio Cristóbal. (13 de Agosto de 2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(13). Recuperado el 6 de Febrero de 2018, de <https://revistas.ups.edu.ec/index.php/retos/article/view/13.2017.08/1360>
- Pedro Juez Martel, Francisco Diez Vega. (1997). *Probabilidad y Estadística* . Ediciones Diaz Santos S.A.
- Pedro Pablo Meana Coalla. (2017). *Gestión de inventarios*. (E. P. S.A, Ed.) Madrid: Ediciones Nobel S.A. Recuperado el 24 de Febrero de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=Ml5IDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+la+gestion+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUK>

EwjDzbeBocXZAhVPnFkKHRNVCxcQ6AEIJTAA#v=onepage&q&f=false

Rafaela Alfalla Luque, Rosa García Sanchez, Pedro Garrido Vera, Maria González Zamora, Macarena Sacristán Díaz. (2009). *Introducción a la dirección de operaciones Táctico - Operativo, un enfoque práctico*. Sevilla, España. Recuperado el 28 de Febrero de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=KUXw3yGZ4kEC&pg=PA1&dq=que+es+la+gestion+de+inventarios&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi7udL56MvZAhXF2lMKHcyrBYM4ChDoAQg_MAU#v=onepage&q=que%20es%20la%20gestion%20de%20inventarios&f=false

Raúl López. (2013). *Gestión de almacén y de las existencias proceso integral de la actividad comercial*. Ecoe Ediciones. Recuperado el 20 de Marzo de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=k00FBAAAQBAJ&pg=PA207&dq=que+es+el+stock+maximo+y+minimo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwizpIbuzfvZAhUKzlkKHZZ_A7E4ChDoAQg7MAQ#v=onepage&q=que%20es%20el%20stock%20maximo%20y%20minimo&f=false

Superintendencia de Compañías. (1999). *Normas Ecuatorianas de Contabilidad*. Recuperado el 23 de Marzo de 2018, de <http://www.kva.com.ec/contador.php?c=1372>

Victor Alvarado Verdín. (2016). *Ingeniería de Costos* (Vol. I). Mexico DF: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 5 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=lxchDgAAQBAJ&pg=PA150&dq=inventarios:+productos+ABC+de+demanda&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjQv87xgt3ZAhVE2lMKHRvTBLMQ6AEIPzAE#v=onepage&q=inventarios%3A%20productos%20ABC%20de%20demanda&f=false>

Víctor Manuel García Padilla. (2014). *Introducción a las inversiones*. Grupo Editorial Patria .

Víctor Manuel García Padilla. (2015). *Análisis Financiero: un Enfoque Integral*. Mexico DF: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 21 de Marzo de 2018, de <https://books.google.com.ec/books?id=zNBUcWAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=analisis+vertical+y+horizontal&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjP5qLq0ILaAhU00FMKHerVC6c4ChDoAQhNMAk#v=onepage&q&f=false>

ANEXOS

Glosario de términos

Gestión. – conjunto de operaciones que se realizan para dirigir y administrar un negocio o una empresa.

Costes. – es el desembolso económico que implica la oferta de un servicio o la elaboración de un producto.

Demanda. – es la total cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en diferentes precios en el mercado.

Deterioros. – es el desgaste gradual y progresivo de un objeto, persona o situación originados por usos o fenómenos voluntarios, involuntarios o climáticos.

Valor neto realizable. – es el precio estimado de venta de un activo menos los costos estimados para terminar una producción y venta.

Rentabilidad. – son los beneficios que se han obtenido o se desean obtener después de una inversión previamente realizada.

Estados financieros. – es la representación financiera estructurada de la posición económica y de las transacciones llevadas a cabo por una empresa.

NIIF para Pymes. – son normas que establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información financiera a revelar de la pequeña y mediana industria.

anexo 1. - Matriz de Consistencia

Titulo	Problema	Objetivos	Idea a Defender	Variables	Indicadores
Gestión de inventarios y la rentabilidad en la ferretería Angie del Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena año 2015 – 2016.	¿Cómo afecta la gestión de inventarios en la rentabilidad de la ferretería Angie?	<p>General</p> <p>Evaluar la gestión de inventarios mediante la fundamentación de teorías, conceptos referentes a los controles de las existencias y la aplicación de técnicas e indicadores financieros para la determinación del desempeño y rentabilidad en el manejo de inventarios de la Ferretería Angie.</p>	La aplicación de una gestión de inventarios mejora la rentabilidad de la Ferretería Angie en los siguientes ejercicios económicos	<p>Gestión de Inventarios</p> <p>Rentabilidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Control de Stocks • Valoración de Inventarios • Índices de Rotación de Inventarios • Controles Contables • Análisis Financiero • Rentabilidad sobre las ventas • Rentabilidad sobre inversiones

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 2. – Estado de Situación Financiera

EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA ANGIE		
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVOS		
Expresado en dólares		
	2016	2015
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 7.002,67	\$ 6.044,76
Crédito tributario a favor sujeto pasivo	\$ 3.717,74	\$ 6.609,32
Inventario de Mercaderías	\$ 96.599,16	\$ 54.010,80
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 107.319,57	\$ 66.664,88
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Terrenos	\$ 23.524,45	\$ 23.524,45
Edificios y otros inmuebles	\$ 53.619,32	\$ 53.619,32
Muebles y enseres	\$ 254,00	\$ 254,00
Equipos de computo	\$ 3.145,54	\$ 4.760,43
Vehículos	\$ 94.562,50	\$ 52.840,18
Depreciación Acumulada Propiedad Planta y Equipo	\$ (13.493,18)	\$ (14.861,05)
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 161.612,63	\$ 120.137,33
TOTAL ACTIVOS	\$ 268.932,20	\$ 186.802,21
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas y documentos por pagar no relacionados	\$ 35.315,51	\$ 35.315,51
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionado	\$ 46.989,77	\$ 46.989,77
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 82.305,28	\$ 82.305,28
PASIVOS NO CORRIENTES		
Obligaciones con instituciones financieras	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00
TOTAL PASIVOS	\$ 96.305,28	\$ 96.305,28
PATRIMONIO		
Capital Social	\$ 172.626,92	\$ 90.496,93
TOTAL PATRIMONIO	\$ 172.626,92	\$ 90.496,93
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 268.932,20	\$ 186.802,21

Fuente: Situación Financiera Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 3. – Estado de Resultados Integrales

EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA ANGIE		
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVOS		
Expresado en dólares		
INGRESOS	2016	2015
Ventas locales tarifa 12%	\$ 329.653,98	\$ 394.784,22
Ventas locales tarifa 0%	\$ 6.852,40	\$ 8.322,59
TOTAL INGRESOS	\$ 336.506,38	\$ 403.106,81
COSTOS		
Inventario Inicial bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ 54.010,80	\$ 41.095,68
Compras netas de bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ 321.997,02	\$ 358.405,69
Inventario final bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ (96.599,16)	\$ (54.010,80)
TOTAL COSTOS	\$ 279.408,66	\$ 345.490,57
UTILIDAD BRUTA	\$ 57.097,72	\$ 57.616,24
GASTOS		
Sueldos y salarios	\$ 22.704,51	\$ 23.562,92
Aportes seguridad social	\$ 9.848,70	\$ 10.115,00
Honorarios profesionales	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Mantenimiento y reparaciones	\$ 1.287,51	\$ 1.733,05
Combustible		\$ 441,13
Suministros, herramientas y repuestos	\$ 1.850,00	\$ 1.794,02
Transporte	\$ 397,74	\$ 208,75
Depreciación de Propiedades planta y equipo	\$ 13.493,18	\$ 9.730,34
Servicios Públicos	\$ 2.569,84	\$ 1.907,43
Otros servicios	\$ 92,77	
TOTAL GASTOS	\$ 55.844,25	\$ 53.092,64
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	\$ 1.253,47	\$ 4.523,60
PÉRDIDAS AÑOS TRIBUTARIOS ANTERIORES		\$ 1.652,33
UTILIDAD/ PÉRDIDA NETA	\$ 1.253,47	\$ 2.871,27

Fuente: Resultados Financieros Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 4. – Análisis Vertical de Estado de Situación Financiera

EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA ANGIE						
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA (ANÁLISIS VERTICAL)						
Expresado en dólares						
	2016			2015		
	MONTO		PORCENTAJE	MONTO		PORCENTAJE
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 7.002,67		7%	\$ 6.044,76		9%
Crédito tributario a favor sujeto pasivo	\$ 3.717,74		3%	\$ 6.609,32		10%
Inventario de Mercaderías	\$ 96.599,16		90%	\$ 54.010,80		81%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 107.319,57	40%	100%	\$ 66.664,88	36%	100%
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Terrenos	\$ 23.524,45		15%	\$ 23.524,45		20%
Edificios y otros inmuebles	\$ 53.619,32		33%	\$ 53.619,32		45%
Muebles y enseres	\$ 254,00		0%	\$ 254,00		0%
Equipos de computo	\$ 3.145,54		2%	\$ 4.760,43		4%
Vehículos	\$ 94.562,50		59%	\$ 52.840,18		44%
Depreciación Acumulada Propiedad Planta y Equipo	\$ (13.493,18)		-8%	\$ (14.861,05)		-12%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 161.612,63	60%	100%	\$ 120.137,33	64%	100%
TOTAL ACTIVOS	\$ 268.932,20	100%		\$ 186.802,21	100%	
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Cuentas y documentos por pagar no relacionados	\$ 35.315,51		43%	\$ 35.315,51		43%
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionado	\$ 46.989,77		57%	\$ 46.989,77		57%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 82.305,28	85%	100%	\$ 82.305,28	85%	100%
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones con instituciones financieras	\$ 14.000,00		100%	\$ 14.000,00		100%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 14.000,00	15%	100%	\$ 14.000,00	15%	100%
TOTAL PASIVOS	\$ 96.305,28	100%		\$ 96.305,28	100%	
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 172.626,92		100%	\$ 90.496,93		100%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 172.626,92	100%	100%	\$ 90.496,93	100%	100%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 268.932,20	100%		\$ 186.802,21	100%	

Fuente: Situación Financieros Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 5. – Análisis Vertical de los Estados de Resultados Integrales

EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA ANGIE				
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES (ANÁLISIS VERTICAL)				
Expresado en dólares				
	31 DICIEMBRE DE 2016		31 DICIEMBRE DE 2015	
	MONTO	PORCENTAJE	MONTO	PORCENTAJE
INGRESOS				
Ventas locales tarifa 12%	\$ 329.653,98	97,96%	\$ 394.784,22	97,94%
Ventas locales tarifa 0%	\$ 6.852,40	2,04%	\$ 8.322,59	2,06%
TOTAL INGRESOS	\$ 336.506,38	100,00%	\$ 403.106,81	100,00%
COSTOS				
Inventario Inicial bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ 54.010,80	16,05%	\$ 41.095,68	10,19%
Compras netas de bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ 321.997,02	95,69%	\$ 358.405,69	88,91%
Inventario final bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ (96.599,16)	-28,71%	\$ (54.010,80)	-13,40%
TOTAL COSTOS	\$ 279.408,66	83,03%	\$ 345.490,57	85,71%
UTILIDAD BRUTA	\$ 57.097,72	16,97%	\$ 57.616,24	14,29%
GASTOS				
Sueldos y salarios	\$ 22.704,51	6,75%	\$ 23.562,92	5,85%
Aportes seguridad social	\$ 9.848,70	2,93%	\$ 10.115,00	2,51%
Honorarios profesionales	\$ 3.600,00	1,07%	\$ 3.600,00	0,89%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 1.287,51	0,38%	\$ 1.733,05	0,43%
Combustible			\$ 441,13	0,11%
Suministros, herramientas y repuestos	\$ 1.850,00	0,55%	\$ 1.794,02	0,45%
Transporte	\$ 397,74	0,12%	\$ 208,75	0,05%
Depreciación de Propiedades planta y equipo	\$ 13.493,18	4,01%	\$ 9.730,34	2,41%
Servicios Públicos	\$ 2.569,84	0,76%	\$ 1.907,43	0,47%
Otros servicios	\$ 92,77	0,03%		
TOTAL GASTOS	\$ 55.844,25	16,60%	\$ 53.092,64	13,17%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	\$ 1.253,47	0,37%	\$ 4.523,60	1,12%
PERDIDAS AÑOS TRIBUTARIOS ANTERIORES			\$ 1.652,33	0,41%
UTILIDAD/ PERDIDA NETA	\$ 1.253,47	0,37%	\$ 2.871,27	0,71%

Fuente: Resultados Financieros Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 6. – Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA ANGIE					
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA (ANÁLISIS HORIZONTAL)					
Expresado en dólares					
	31 DICIEMBRE DE 2016	31 DICIEMBRE DE 2015	VARIACION		
	MONTO	MONTO	ABSOLUTA	RELATIVA	
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 7.002,67	\$ 6.044,76	\$ 957,91	15,85%	
Crédito tributario a favor sujeto pasivo	\$ 3.717,74	\$ 6.609,32	\$ (2.891,58)	-43,75%	
Inventario de Mercaderías	\$ 96.599,16	\$ 54.010,80	\$ 42.588,36	78,85%	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 107.319,57	\$ 66.664,88	\$ 40.654,69	60,98%	
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Terrenos	\$ 23.524,45	\$ 23.524,45	\$ -	0,00%	
Edificios y otros inmuebles	\$ 53.619,32	\$ 53.619,32	\$ -	0,00%	
Muebles y enseres	\$ 254,00	\$ 254,00	\$ -	0,00%	
Equipos de computo	\$ 3.145,54	\$ 4.760,43	\$ (1.614,89)	-33,92%	
Vehículos	\$ 94.562,50	\$ 52.840,18	\$ 41.722,32	78,96%	
Depreciación Acumulada Propiedad Planta y Equipo	\$ (13.493,18)	\$ (14.861,05)	\$ 1.367,87	-9,20%	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 161.612,63	\$ 120.137,33	\$ 41.475,30	34,52%	
TOTAL ACTIVOS	\$ 268.932,20	\$ 186.802,21	\$ 82.129,99	43,97%	
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas y documentos por pagar no relacionados	\$ 35.315,51	\$ 35.315,51	\$ -	0,00%	
Otras cuentas y documentos por pagar no relacionado	\$ 46.989,77	\$ 46.989,77	\$ -	0,00%	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 82.305,28	\$ 82.305,28	\$ -	0,00%	
PASIVOS NO CORRIENTES					
Obligaciones con instituciones financieras	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ -	0,00%	
TOTAL PASIVOS	\$ 96.305,28	\$ 96.305,28	\$ -	0,00%	
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 172.626,92	\$ 90.496,93	\$ 76.129,99	90,75%	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 268.932,20	\$ 186.802,21	\$ 82.129,99	43,97%	

Fuente: Situación Financieros Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 7. – Análisis Horizontal del Estado de Resultados Integrales

EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA ANGIE					
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES (ANÁLISIS HORIZONTAL)					
Expresado en dólares					
	31 DICIEMBRE DE 2016	31 DICIEMBRE DE 2015	VARIACION		
	MONTO	MONTO	ABSOLUTA	RELATIVA	
INGRESOS					
Ventas locales tarifa 12%	\$ 329.653,98	\$ 394.784,22	\$ (65.130,24)		-16,50%
Ventas locales tarifa 0%	\$ 6.852,40	\$ 8.322,59	\$ (1.470,19)		-17,67%
TOTAL INGRESOS	\$ 336.506,38	\$ 403.106,81	\$ (66.600,43)		-16,52%
COSTOS					
Inventario Inicial bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ 54.010,80	\$ 41.095,68	\$ 12.915,12		31,43%
Compras netas de bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ 321.997,02	\$ 358.405,69	\$ (36.408,67)		-10,16%
Inventario final bienes no producidos por sujeto pasivo	\$ (96.599,16)	\$ (54.010,80)	\$ (42.588,36)		78,85%
TOTAL COSTOS	\$ 279.408,66	\$ 345.490,57	\$ (66.081,91)		-19,13%
UTILIDAD BRUTA	\$ 57.097,72	\$ 57.616,24	\$ (518,52)		-0,90%
GASTOS					
Sueldos y salarios	\$ 22.704,51	\$ 23.562,92	\$ (858,41)		-3,64%
Aportes seguridad social	\$ 9.848,70	\$ 10.115,00	\$ (266,30)		-2,63%
Honorarios profesionales	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ -		0,00%
Mantenimiento y reparaciones	\$ 1.287,51	\$ 1.733,05	\$ (445,54)		-25,71%
Combustible		\$ 441,13	\$ (441,13)		-100,00%
Suministros, herramientas y repuestos	\$ 1.850,00	\$ 1.794,02	\$ 55,98		3,12%
Transporte	\$ 397,74	\$ 208,75	\$ 188,99		90,53%
Depreciación de Propiedades planta y equipo	\$ 13.493,18	\$ 9.730,34	\$ 3.762,84		38,67%
Servicios Públicos	\$ 2.569,84	\$ 1.907,43	\$ 662,41		34,73%
Otros servicios	\$ 92,77		\$ 92,77		0,00%
TOTAL GASTOS	\$ 55.844,25	\$ 53.092,64	\$ 2.751,61		5,18%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES	\$ 1.253,47	\$ 4.523,60	\$ (3.270,13)		-72,29%
PERDIDAS AÑOS TRIBUTARIOS ANTERIORES		\$ 1.652,33	\$ (1.652,33)		-100,00%
UTILIDAD/ PERDIDA NETA	\$ 1.253,47	\$ 2.871,27	\$ (1.617,80)		-56,34%

Fuente: Situación Financieros Ferretería Angie

Elaborado por: Danny Borbor

Anexo 8. - Entrevista dirigida al gerente de la Ferretería Angie

- 1) Es necesario la implementación de un control de inventarios para conocer qué productos se mantienen como: ¿existentes, requeridos, almacenados y posteriormente vendidos?**
- 2) ¿Considera Usted, que para las adquisiciones de inventarios es importante verificar la demanda de los productos?**
- 3) ¿Se determinan cantidades mínimas y máximas de existencias a fin de cumplir con los requerimientos de los clientes?**
- 4) ¿Qué tipo de sistema y método de valoración de inventarios se utiliza en la actualidad dentro de la ferretería Angie?**
- 5) ¿Cree usted que, la entidad utiliza los recursos financieros oportunamente en la ferretería?**
- 6) ¿De acuerdo a sus experiencias contables, considera que los registros sobre baja de inventarios, e inventarios en donación se la aplicó oportunamente?**
- 7) ¿Cree usted que los deficientes controles de las mercaderías afectaron la rentabilidad del año 2015?**
- 8) ¿las utilidades obtenidas en los años anteriores generan la recuperación del capital invertido en la ferretería?**
- 9) ¿Considera usted que, la inserción de gestión de inventarios permitirá el mejoramiento oportuno de la rentabilidad de la ferretería Angie?**

Anexo 9. - Encuesta para los empleados de la Ferretería Angie

Objetivo. – recopilar información sobre los elementos que intervienen en la gestión y aplicación de normas de contabilidad en lo concerniente a inventarios de la Ferretería Angie del Cantón Santa Elena, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad con la finalidad de que el trabajo de investigación muestre éxito debido.

Instrucciones:

- Seleccione y marque con X solo una de las alternativas indicadas.
- Contestar con la mayor sinceridad y llenar la encuesta en su totalidad.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es el rango de su edad?

ALTERNATIVAS		
1	De 18 a 25 años	
2	De 26 35 años	
3	De 36 y mas	

2) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

ALTERNATIVAS		
1	Educación Primaria	
2	Educación Secundaria	
3	Educación Superior	
4	Posgrado	
5	Ninguno	

CUESTIONARIO

3) ¿La empresa tiene políticas y procedimientos de revisión de los productos recibidos antes de su almacenamiento?

ALTERNATIVAS		
1	Si	
2	No	
3	Tal vez	

4) ¿en qué momento la empresa considera niveles óptimos de inventarios?

ALTERNATIVAS		
1	Irregular satisfacción en necesidades (costos altos – inversión Ineficaz)	
2	Satisfacción de necesidades con mínima inversión	
3	No hay satisfacción de necesidades (costos bajos – baja inversión)	

5) ¿Cómo determinan los precios de venta al público?

ALTERNATIVAS		
1	Costo total + ganancia deseada	
2	Análisis marginal (oferta y demanda)	
3	Por precios de la competencia	

6) ¿cuantas veces en el año rotan los inventarios?

ALTERNATIVAS		
1	Entre 3 – 5 veces	
2	Entre 6 a 12 veces	
	Entre 13 veces y mas	
3	Desconoce	

7) ¿las adquisiciones de inventarios se las realiza a los mismos proveedores?

ALTERNATIVAS		
1	Si	
2	No	
3	Nunca	

8) **¿Conoce algún modelo de Gestión de Inventarios?**

ALTERNATIVAS		
1		
2		
3		

9) **¿los aumentos de los costos de adquisición influyen en los márgenes de utilidad operacional?**

ALTERNATIVAS		
1	Siempre	
2	Casi siempre	
3	Nunca	

10) **¿Si los volúmenes de venta incrementan, los márgenes de utilidad neta también aumentan?**

ALTERNATIVAS		
1	Siempre	
2	Casi siempre	
3	Nunca	

11) **¿la utilidad/ perdida obtenida en el ejercicio muestra la eficiencia o deficiencia en el uso de los activos?**

ALTERNATIVAS		
1	Si	
2	No	
3	Nunca	

Anexo 10. - Establecimiento Evaluado



Anexo 11. – Entrevista al Gerente de la ferretería



Anexo 12. – Encuesta al personal operativo



Anexo 13. – Observación almacenajes de tuberías



Anexo 14. –Verificación de almacenajes de pinturas y pegamentos



Anexo 15. –Almacenajes de acerías (Pernos, tuercas y abrazaderas)



Anexo 16. – Carta aval de la empresa



Venta al por menor de materiales de grifería, electricidad, pinturas etc.
YAGUAL YAGUAL CLEMENTE VICENTE
RUC: 0913583332001

Santa Elena, julio de 2018

Señores,
UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA.
Ciudad. –

De mi consideración:

El suscrito Gerente – Propietario de la Ferretería Angie tiene bien dirigirse a Ustedes para extenderles un cordial y atento saludo, a la vez a través del presente escrito, comunicarles lo siguiente:

Colaborando en la formación de profesionales de calidad en nuestra querida provincia, le informamos que, estamos prestos a facilitarle la información necesaria al señor **DANNY HUGO BORBOR RODRIGUEZ** con cédula de ciudadanía No. **240001042-3** para que pueda ejecutar el desarrollo de su trabajo de titulación denominado **“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA FERRETERÍA ANGIE DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2015 – 2016”**.

Por la atención que le brinde a la presente, me suscribo de usted.

Cordialmente,

Sr. Vicente Yagual Yagual
Gerente – Propietario
Cel: 0997355385