



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

TEMA:

**GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA
DISTRIBUIDORA “HERMANOS CASTILLO” DEL CANTÓN SANTA
ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORA:

Cinthya Lissette Panchana Borbor

LA LIBERTAD – ECUADOR

ENERO 2019



TEMA:

“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA “HERMANOS CASTILLO” DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017”.

AUTORA:

Panchana Borbor Cinthya Lissette

TUTOR:

Ing. Reyes De La Cruz Johnny, MSc.

Resumen

En el presente trabajo de investigación se determinó que dentro de la Distribuidora Hermanos Castillo existe ciertas anomalías con respecto a sus inventarios por lo que se propone información pertinente para el control de los mismos condicionalmente se aplicó un modelo de gestión de inventarios y para el mejoramiento de su rentabilidad se utilizó técnicas contables y financieros, el cual arrojó información pertinente para que el gerente de la Distribuidora tome decisiones que más le convenga al caso. En la investigación se implementó el diseño de investigación documental y cuantitativa donde se utilizó Estados Financieros que posee la Distribuidora, de la misma manera técnicas e instrumentos como encuestas y entrevistas que fueron realizadas directamente al personal de la Distribuidora Hermanos Castillo donde se pudo determinar que dentro de bodega si existe una inadecuada gestión de sus inventarios en el cual se propone realizar un modelo y diseño de gestión de inventarios para su respectivo control, de la misma manera se empleó Estados de Situación Financiera Proyectados para el año 2018 y 2019 con la finalidad de observar que si se ejecuta las políticas y el modelo antes mencionado habrá cambios fructíferos para los años posteriores.

Palabras claves: Gestión de Inventarios, Rentabilidad, modelo control de inventarios, Indicadores Financieros.



THEME:

“MANAGEMENT OF INVENTORIES AND PROFITABILITY IN THE DISTRIBUTOR” HERMANOS CASTILLO "DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCE OF SANTA ELENA, YEAR 2017”.

AUTHOR:

Panchana Borbor Cinthya Lissette

TUTOR:

Ing. Reyes De La Cruz Johnny, MSc.

Abstract

In the present research work it was possible to determine that within the Distribuidora Hermanos Castillo there are certain anomalies with respect to their inventories, for which pertinent information is proposed for the control of the same since an inventory management model was applied and for the Improvement of its profitability was used accounting and financial techniques which yielded pertinent information so that the manager of the Distributor makes decisions that best suit the case. In the research, the documentary and qualitative research design was used where Financial Statements owned by the Distributor were used, in the same way techniques and instruments such as surveys and interviews that were made directly to the personnel of the Distribuidora Hermanos Castillo where it could be determined that of warehouse if there is a mismanagement of their inventories in which it is proposed to make a model and design of inventory management for their respective control, in the same way it was used Projected Financial Statements for the year 2018 and 2019 with the purpose of Note that if the policies and the aforementioned model are implemented there will be fruitful changes for subsequent years.

Key words: Inventory Management, Profitability, inventory control model, Financial Indicators.

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación, "GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017", elaborado por la Srta. Cinthya Lissette Panchana Borbor, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. Johnny Reyes De La Cruz, MSc.
TUTOR

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación con el Título de **“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017”**, elaborado por **Panchana Borbor Cinthya Lissette** 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,

Panchana Borbor Cinthya Lissette
C.C. No.: 2400134306

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por brindarme sabiduría durante mi formación profesional y darme fuerzas para superar cada obstáculo que se ha presentado a lo largo mi vida.

Agradezco al gerente de la Distribuidora Hermanos Castillo por permitir que realice mi trabajo de investigación titulado Gestión de Inventarios y la Rentabilidad y a los que conforman el departamento de contabilidad y bodega en tan prestigiosa institución por impartir información necesaria de dichas áreas.

También agradezco a los que conforman parte de mi familia especialmente a mi madre quien me guía y brinda su apoyo incondicional, de la misma manera a los docentes quienes han impartido sus conocimientos dentro de las aulas y a mis amigos que de una u otra manera he tenido un apoyo mutuo durante el lapso académico.

CINTHYA PANCHANA

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación a Dios que me ha dado la vida, sabiduría y fortaleza para desempeñarme profesionalmente como también en la vida cotidiana.

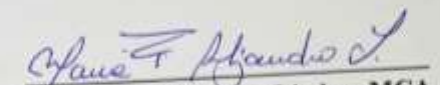
A mi abuela Eva González, a mis padres Gina Borbor y Sigifredo Panchana, a mis hermanos Jehison y Matías Panchana, a mis tíos Sandra, Stalin y Javier, y a mi novio Mauricio Medina por brindarme su confianza y apoyo incondicional durante mi carrera universitaria; en especial a mi madre quien por su ayuda continua e incomparable tanto moral y económicamente he llegado a ser una profesional.

CINTHYA PANCHANA


TRIBUNAL DE GRADO



PhD. Lilia Valencia Cruzaty.
DECANA (E) DE LA FACULTAD
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Lda. María Alejandro Lindao, MCA.
DIRECTORA (E) DE LA CARRERA
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Ing. Johnny Reyes De la Cruz, MSc.
DOCENTE TUTOR DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



Ing. Verónica Ponce Chalén, MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA DE
LA FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



Ab. Víctor Coronel Ortiz, MSc.
SECRETARIO GENERAL (E)

ÍNDICE

	Contenido	Pág.
INTRODUCCIÓN		2
CAPÍTULO I.....		8
MARCO TEÓRICO.....		8
1.1. Revisión de la literatura.....		8
1.1.1. Antecedentes referenciales		8
1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos.		10
1.2.1. Gestión de Inventarios-Variable Independiente.....		10
1.2.4. Clases de Inventarios.....		12
1.2.5. Tipos de Inventarios		13
1.2.6. Elaboración de inventarios: control y recuento de stock.....		15
1.2.7. Valoración de inventarios		16
1.2.8.1. Sistema ABC		17
1.2.8.2. Control de inventarios justo a tiempo		19
1.2.9.2. Rotación de Activos Fijos		29
1.2.9.3. Período promedio de cobros.....		29
1.2.10. Definición de Rentabilidad		31
1.2.11.1. Margen Utilidad Bruta		32
1.2.11.2. Margen de Utilidad Neta.....		32
1.2.1.2. Definición Análisis Vertical.....		36
1.2.1.4. Definición Análisis Horizontal.....		36
1.3.2. Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno – LORTI.....		37
1.3.4. Norma Internacional ISO 9001		38
1.3.6. Norma Internacional Información Financiera (NIIF).....		40
1.3.7. Según NIC 2 párrafo 22 Sistemas de medición de costos.		41
CAPÍTULO II.....		43
MATERIALES Y MÉTODOS.....		43
2.1 Diseño de la Investigación.....		43
2.1.1. Documental y Campo		43

2.2. Tipo de Investigación	43
2.3. Métodos de Investigación.....	44
2.4. Técnicas e instrumentos de la investigación.....	44
2.5. Población y muestra	45
CAPÍTULO III	47
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	47
3.1. Análisis de datos	47
3.1.1. Análisis de entrevista.....	47
3.1.2. Análisis de encuesta	51
Hermanos Castillo	76
3.2. Limitaciones.....	77
3.3.1. Cálculo e Interpretación de Indicadores Financieros	79
3.3.1.1. Razones de rotación de Activo 2016	79
3.3.1.2. Razones de Rentabilidad 2016	80
3.3.1.3. Razones de Liquidez 2016	81
3.3.1.5. Razones de Apalancamiento 2016.....	83
3.3.1.7. Indicadores de Rentabilidad año 2017	84
3.3.1.8. Razones de Liquidez 2017	85
3.3.1.9. Razones de Endeudamiento 2017.....	86
3.3.1.10. Razones de Apalancamiento 2017.....	87
3.3.1.11. Análisis de Indicadores Financieros	87
3.4. Propuesta	92
3.4.1. Tema	92
3.4.3. Justificación.....	93
3.4.4. Objetivos	93
3.4.5. Estructura de la propuesta	94
3.4.5.2. Flujograma del área de compra.	95
3.4.5.3. Flujograma de área de bodega.....	96
3.4.5.4. Flujograma del área de venta.....	97
Descripción del perfil Gerencial	98
Descripción del perfil de un Contador.....	98

Descripción del perfil de un Operario encargado de Compras	99
Descripción del perfil de un Vendedor.....	99
3.4.6. Políticas de Inventario.....	100
3.4.7.1. Formato de Valoración Método FIFO	102
3.4.8. Análisis y selección de modelo	102
Quala cantidad economica de pedido Gel EGO sachet urban 72x80.....	102
Ferrero cantidad económica de pedido Bombon Raffaello 480gr t3 x16.....	105
Imporfarma cantidad económica de pedido.....	107
Maní cris cantidad económica de pedido.....	110
Balances Proyectados.....	113
3.4.10. Promedio de ratios de empresas comerciales a Nivel Nacional	114
3.4.12. Balance General Proyectados	116
CONCLUSIONES	119
RECOMENDACIONES	120
BIBLIOGRAFÍA	121
ANEXOS.....	124

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Lista de empleados de la Distribuidora Hnos. Castillo	46
Tabla 2 Persona encargada/o de Bodega.....	51
Tabla 3 Documentos que sustenten los registros de entradas, salidas y existencia de mercadería.....	52
Tabla 4 Inventarios son llevados bajo que método de valoración	53
Tabla 5 Supervisión a Bodega.....	54
Tabla 6 Encargado de Supervisar Bodega.....	55
Tabla 7 Constatación Física de los Inventarios con su respectiva factura	56
Tabla 8 Procedimiento o políticas para entrada y salida de sus productos	57
Tabla 9 Procedimiento que aplica es conveniente para la empresa	58
Tabla 10 Capacitación de procedimientos o políticas que mantiene la empresa ..	59
Tabla 11 Ingreso de Inventarios a bodega.....	60
Tabla 12 La distribuidora considera pérdida de inventarios por deterioro u obsoleto	61
Tabla 13 Aplicar un nuevo método mejorará la rentabilidad de la Distribuidora .	62
Tabla 14 Adquisiciones de mercaderías son despachadas en su totalidad.....	63
Tabla 15 Abastecimiento de mercadería en bodega	64
Tabla 16 Cálculos correspondiente de rentabilidad en años anteriores	65
Tabla 17 La empresa está utilizando sus recursos financieros favorablemente ...	66
Tabla 18 El control de la mercadería que aplica la distribuidora afecta su rentabilidad.....	67
Tabla 19 Niveles de rentabilidad de la distribuidora	68
Tabla 20 Como ha sido la rentabilidad obtenida de la empresa.....	69
Tabla 21 Razones de rotación de Activo 2016.....	80
Tabla 22 Indicadores de Rentabilidad año 2016	80
Tabla 23 Indicadores de Liquidez año 2016	81
Tabla 24 Indicadores de Endeudamiento 2016	82
Tabla 25 Razones de Apalancamiento 2016	83
Tabla 26 Indicadores de Inventarios año 2017.....	83
Tabla 27 Indicadores de Rentabilidad año 2017	84
Tabla 28 Indicadores de Liquidez año 2017	85
Tabla 29 Razones de Endeudamiento año 2017.....	86
Tabla 30 Razones de Apalancamiento año 2017.....	87
Tabla 31 Análisis de Indicadores Financieros 2016/2017	87
Tabla 32 Formato de Valoración Método FIFO.....	146
Tabla 33 Promedio de ratios de empresas comerciales a nivel Nacional	148
Tabla 34 Balance de Resultados Proyectados	148
Tabla 35 Balance General Proyectado	149

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1 Análisis ABC	19
Gráfico 2 Persona encargada/o de bodega	51
Gráfico 3 Documentos que sustente los registros de entradas, salidas y existencia de mercadería.....	52
Gráfico 4 Inventarios son llevados bajo que método de valoración	53
Gráfico 5 Supervisión a Bodega.....	54
Gráfico 6 Encargado de Supervisar bodega	55
Gráfico 7 Constatación Física de los Inventarios con su respectiva factura	56
Gráfico 8 Procedimiento o políticas para entrada y salida de sus productos	57
Gráfico 9 Procedimiento que aplica es conveniente para la empresa.....	58
Gráfico 10 Capacitación de procedimientos o políticas que mantiene la empresa.....	59
Gráfico 11 Ingreso de Inventarios a bodega.....	60
Gráfico 12 Considera pérdida de inventarios por deterioro u obsoleto	61
Gráfico 13 nuevo método mejorará la rentabilidad de la Distribuidora	62
Gráfico 14 Adquisiciones de mercaderías son despachadas en su totalidad.....	63
Gráfico 15 Abastecimiento de mercadería en bodega	64
Gráfico 16 Cálculos correspondiente de rentabilidad en años anteriores	65
Gráfico 17 La empresa está utilizando sus recursos financieros favorable	66
Gráfico 18 El control de la mercadería que aplica afecta su rentabilidad.....	67
Gráfico 19 Niveles de rentabilidad de la distribuidora	68
Gráfico 20 Como ha sido la rentabilidad obtenida de la empresa	69

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Organigrama Funcional.....	94
Figura 2 Flujograma para el área de compras.....	95
Figura 3 Flujograma para el área de bodega.....	96
Figura 4 Flujograma para el área de ventas.....	97

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Descripción del perfil Gerencial.....	98
Cuadro 2 Descripción del perfil de un Contador.....	98
Cuadro 3 Descripción del perfil de un Operario encargado de Compras	99
Cuadro 4 Descripción del perfil de un Vendedor	99
Cuadro 5 Descripción del perfil del encargado de Bodega.....	100

ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1 Matriz de Consistencia.....	125
Anexo 2 Matriz de Operacionalización	127
Anexo 3 Balance General año 2016	129
Anexo 4 Balance de Resultados año 2016	130
Anexo 5 Balance General año 2017	131
Anexo 6 Balance de Resultados año 2017	132
Anexo 7 Lista de precio Ferrero	133
Anexo 8 Lista de precios Maní Cris	134
Anexo 9 Lista de precios Quala Ecuador S.A	135
Anexo 10 Lista de precio Imporfarma-Golosina.....	136
Anexo 11 Guía de entrevista	137
Anexo 12 Guía de encuesta.....	138
Anexo 13 Análisis Vertical Estado Situación Financiera 2016/2017	141
Anexo 14 Análisis Vertical Estado de Resultados 2016/2017	142
Anexo 15 Análisis Horizontal del Estado Situación Financiera 2016/2017	143
Anexo 16 Análisis Horizontal del Estado de Resultados 2016/2017.....	144
Anexo 17 Formato de Valoración Método FIFO	146
Anexo 18 Promedio de ratios de empresas comerciales a nivel Nacional	148
Anexo 19 Balance de Resultados Proyectados.....	148
Anexo 20 Balance General Proyectado	149
Anexo 21 Carta Aval	150
Anexo 1 R.U.C. de la Distribuidora	151

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial la principal causa de las empresas del sector de confitería y elaborados es que no poseen un modelo de control adecuado de sus inventarios por lo que conlleva a que muchos tomen decisiones no convenientes y por ende las empresas son afectadas en su rentabilidad. El Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI), (2018) del país de México es un organismo público con autonomía técnica y de gestión, personalidad jurídica y patrimonio propios, el cual es responsable de normar y coordinar el Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica, así como de realizar los censos nacionales; integrar el sistema de cuentas nacionales, y estatales; elaborar los índices nacionales de Precios al Consumidor, e índice Nacional de Precios Productor, este instituto coordina a la Encuesta Nacional de Victimización de las Empresas (ENVE) el cual este tiene como propósito generar datos comparables con las mejores prácticas internacionales, sobre la incidencia y la prevalencia delictiva en empresas y negocios. La ENVE está enfocada únicamente en la victimización al sector privado, su periodo de referencia es el año inmediato anterior al levantamiento de la información. Según la ENVE en el año 2016, mostró que se ejecutan algunos delitos en diferentes empresas los cuales el que mayor relevancia tuvo fue el robo de hormiga y el robo de insumos o dinero; de la misma manera se determinó que 70 de cada 100 Pymes no se mantiene más de 5 años en el mercado, por lo que determina que dichas empresas que obtienen pérdidas son por causa de un mal control de sus inventarios y por ende sus ventas (Arteaga, 2016).

A través del avance de la tecnología diferentes tipos de empresas mantienen un

control de inventarios por medio de un software contable; el inventario es una parte primordial de muchas empresas, en sí es el almacenamiento de los productos que serán vendidos a los diferentes consumidores con el fin de obtener una utilidad.

La gestión de inventarios en determinadas empresas internacionales es muy eficiente pues los procedimientos que mantienen arrojan buenos resultados.

A nivel nacional la gestión de inventarios está orientada a la eficiencia y eficacia, es decir a realizar todas las operaciones de inventario en la menor cantidad de tiempo y empleando el mínimo esfuerzo a la vez proporcionando una información razonable del inventario físico con la finalidad de llevar un control adecuado; se dice que una empresa es eficaz cuando genera mayor utilidad o beneficio, en otras palabras, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos.

Cabe recalcar que la rentabilidad en cualquier empresa es la base para que cualquier negocio no cese sus actividades como actualmente está viviendo algunas empresas del país.

La Distribuidora Hnos. Castillo es una empresa multinacional de consumo masivo, pertenece al mercado ecuatoriano del sector de confitería y elaborados, vende productos confites al por mayor y menor, trabaja con diferentes líneas de productos como Quala, Ferrero, Imporfarma y Mani Cris. La distribuidora es considerada como centro de estudio debido a las problemáticas que se menciona a continuación.

No existe un control adecuado de los procesos de inventarios puesto que dentro de la distribuidora hay productos que están almacenados y no son vendidos esto es a causa de que la mercadería no se encuentra a simple vista y con el pasar del tiempo

se caducan debido a que los operarios laboran con políticas y procedimientos empíricos, en consecuencia, la distribuidora obtiene pérdida.

No se ha realizado cálculos respectivos sobre análisis financieros y rentabilidad por lo que la empresa desconoce si genera utilidad o pérdida de un año a otro, por lo tanto, no presenta una información razonable.

Desconoce y no posee de un modelo específico de gestión de inventarios, por lo que dentro de la Distribuidora el control no es eficiente en la circulación y almacenamiento de mercadería, en su efecto no se determina costos reales porque su registro y salida de inventarios no es el adecuado, de ahí la importancia de que en la distribuidora se plantea trabajar planificada y organizadamente a través de la gestión de inventarios y políticas, que permita de manera técnica fijarse objetivos a corto, mediano y largo plazo para obtener mayor rentabilidad.

En cuanto a la formulación se pretende responder con la investigación ¿Qué efecto tiene la Gestión de Inventarios en la rentabilidad de la Distribuidora “Hermanos Castillo” del Cantón Santa Elena año 2017?

Dentro de la sistematización están las siguientes preguntas ¿Cuáles son las políticas o procedimientos que aplica la Distribuidora Hnos. Castillo actualmente en la gestión de sus inventarios?, ¿qué técnicas se aplican para el cálculo de la rentabilidad en la Distribuidora Hnos. Castillo?, ¿qué modelo de Gestión de Inventarios es eficiente para el buen rendimiento de la Distribuidora?

El objetivo de la presente investigación es evaluar la gestión de inventarios

mediante técnicas contables y financieras para la medición de la rentabilidad en Distribuidora Hermanos Castillo.

En cuanto a las tareas científicas se describirá los procedimientos y políticas que se aplican para el control de sus inventarios en la Distribuidora Hnos. Castillo; Medirá la rentabilidad de la Distribuidora Hnos. Castillo a través de la aplicación de ratios financieros y por último se propondrá un modelo de Gestión de Inventarios a la Distribuidora Hermanos Castillo para el mejoramiento de sus existencias en el área de Bodega.

La presente investigación es justificada porque en la distribuidora los propietarios desconocen de algún modelo de control para sus inventarios en el área de bodega, por ende, no cuenta con información razonable de sus inventarios; según Molina, (2015) menciona que la gestión de inventario “Es un modernísimo concepto sobre el que se ha investigado mucho en las últimas décadas. Se deriva de la importancia que tienen las existencias, y por lo tanto la necesidad de administrarlas y controlarlas, su objetivo consiste fundamentalmente en mantener un nivel de inventario que combine un mínimo costo y un máximo servicio a los Clientes”.

Dentro de la justificación metodológica la investigación en la presente investigación, se utiliza el enfoque cuantitativo porque se trabaja con datos numéricos (Estados Financieros e Indicadores Financieros), dentro de los métodos teóricos se establece el método hipotético-deductivo, las soluciones posibles se comprueban si están de acuerdo con los datos propuestos las cuales se obtienen en la investigación, de la misma manera en los métodos empíricos se utilizó la

observación porque se visitó a la distribuidora y se accedió a las instalaciones de bodega en la cual se observó cómo se distribuyen los inventarios dentro de la misma, en cuanto a los métodos matemáticos se utilizó el método de análisis porcentual, lleva a cabo el cálculo de las ratios financieras a través de las fórmulas así mismo se aplica diferentes elementos de recolección de datos de técnicas contables como entrevista y encuestas principalmente al gerente y a los trabajadores donde verificará si conocen algún determinado control de inventario en la Distribuidora, se especificará el procedimiento y controles que conllevan para el control de inventarios y por ende se medirá la rentabilidad a través de técnicas contables y financieras para la Distribuidora.

Una inadecuada gestión de inventarios en la Distribuidora Hnos. Castillo da lugar a excesos en el pedido de existencia, y la pérdida del mismo, porque en una empresa los productos son robados, esto se debe porque muchas empresas al igual que la Distribuidora no cuentan con un debido control de inventario. El presente estudio se desarrolló la evaluación de gestión de inventarios en la Distribuidora “Hnos. Castillo” mediante la descripción de políticas y procedimientos como también el respectivo análisis de los controles que conllevan, con la finalidad de obtener información real en sus inventarios y establecer alternativas que promueven el mejoramiento de la gestión administrativa, financiera y económico, de la misma manera una gestión ayuda a mantener todo en orden y contar con datos confiables para medir el funcionamiento de stock y con ello medir la rentabilidad de la empresa, además evitar que gasten más de lo necesario. Se realizó este trabajo con el objetivo de otorgar una herramienta competitiva a la microempresa y con ello

contribuir con su desarrollo; por ende, sirve como un modelo que deben seguir otras empresas que no tienen un control adecuado en sus inventarios.

El enfoque de la investigación es descriptiva; según Sampieri, (2006) “Estudios descriptivos busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. Se describe el problema que se ha determinado y las causas del porque no hay un sistema de control de inventario eficiente o eficaz en la distribuidora si el caso determina que es así.

La idea a defender es la adecuada gestión de inventario mediante la aplicación de técnicas contables y financieras mejorará los niveles de rentabilidad en la Distribuidora Hermanos Castillo. La presente investigación está conformada en tres partes mencionada a continuación;

Capítulo I. Marco Teórico. Dentro de este capítulo se especifica los antecedentes de la investigación haciendo referencia en artículos relacionados al tema; de la misma manera bases teóricas y legales.

Capítulo II. Materiales y Métodos. En este capítulo se plantea tipo, método, diseño de muestreo y de recolección de datos.

Capítulo III. Resultados y Discusión. Análisis de datos, limitaciones e interpretación de resultados. De la misma manera se detallará la propuesta de la presente investigación.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Revisión de la literatura.

1.1.1. Antecedentes referenciales

Asencio, González & Lozano, (2017), Realizó la investigación con el objetivo de analizar el control de inventarios contextualizando en el sector de distribución farmacéutica de la provincia del Guayas-Ecuador a fin de determinar su incidencia en los costos y en la rentabilidad de las empresas. Se utilizó la metodología para realizar un diagnóstico contable a profundidad, se sustenta en métodos y técnicas científicas (observación, entrevistas y encuestas) aplicadas en una empresa distribuidora farmacéutica, en la esfera del manejo de inventarios, siendo esta investigación exploratoria y descriptiva. Los resultados obtenidos, presentan los principales inconvenientes del control de inventarios en la distribución farmacéutica, que se centran en la carencia de mecanismos de control, asociado con el tiempo de rotación. Se concluyó que los resultados presentados reflejan las principales dificultades para el control de sus inventarios que tiene esta empresa distribuidora farmacéutica, los cuales están asociados a la poca organización departamental, carencia de flujo de procesos y control de los ítems adquiridos para la venta, así como el incumplimiento por parte del personal encargado para dicho control que permitan conducir a obtener una mejor rentabilidad empresarial. El control de inventarios debe estar enfocado a la reorganización de bodegas, mediante implantación de un sistema de control que inicie desde el momento de la requisición

de un material hasta la salida del producto al mercado, pasando por los diferentes procesos logísticos de la comercialización y ordenamiento en bodega.

Este resultado sirve de referencia para la presente investigación por tanto permite que las empresas comercializadoras tengan la necesidad de diseñar un sistema de control contable para optimizar los recursos y a la vez favorecer el proceso contable de las empresas.

Tacuche, (2017) efectuó una investigación con el objetivo de determinar como la gestión de inventarios mejora la rentabilidad de la empresa comercializadora S.O.S Solutions S.A.C., Santa Anita, año 2017; ésta a la vez utilizó el método hipotético-deductivo, de diseño cuasi experimental, todo esto desarrollado bajo el enfoque cuantitativo.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se logró demostrar que la Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad de la empresa debido al buen funcionamiento de gestión de inventarios implementada esto se debe al buen uso y control de los mismos, centrándose en los artículos más demandados.

Se utilizó el método ABC como modelo para el control de sus inventarios. De la misma manera se concluyó que la gestión de inventarios es una herramienta muy útil para las empresas comerciales debido a que tiene como función determinar cuánto y cuándo comprar, razón de ser de empresas comerciales.

Al aplicar gestión de inventarios a la empresa se contrajo resultados positivos, esto ayuda a la presente investigación, condicionalmente se aplicará un modelo de

gestión de inventarios a la distribuidora y se verificará si obtiene mejoría en su rentabilidad.

1.2. Desarrollo de las teorías y conceptos.

1.2.1. Gestión de Inventarios-Variable Independiente

Torres, (2010) menciona que “La gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la contabilidad de costes y se define como la administración adecuada del registro, compra y salida de inventario dentro de la empresa”.

Según Bastidas Bonilla, (2010) hace referencia que:

La gestión de inventarios es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización. Las tareas correspondientes a la gestión de un inventario se relacionan con la determinación de los métodos de registro, los puntos de rotación, las formas de clasificación y los modelos de inventario, determinados por los métodos de control.

La gestión de los inventarios es cada vez más importante dentro de las administraciones de las empresas, pues determina el cumplimiento o fracaso de los objetivos establecidos

Los inventarios como menciona el autor es muy importante para el área contable puesto que por una buena administración y control de sus inventarios en alguna determinada empresa logra observar con exactitud la disponibilidad de existencia.

1.2.2. Definición de Inventarios

El inventario es un recurso almacenado al que se recurre para satisfacer una necesidad actual o futura. Pérez & Boubeta, (2016).

Según López (2014) manifestó que es un Registro documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o comunidad, hecho con orden y precisión, pero en el mundo empresarial es la relación ordenada de bienes y existencia, a una fecha determinada.

Salinas (2014) en su libro menciona que:

Quando se constituye una empresa o cuando se reorganiza su contabilidad, se hace necesario partir de la formulación de un inventario inicial que informe cualitativa y cuantitativamente de los elementos que componen la unidad económica. Así, pues, se dice que el inventario es una relación detallada, clasificada y valorada de todos los bienes que constituyen el patrimonio de una empresa, derecho de cobro, así como las deudas de ésta. La relación de los bienes y los derechos conforma el Activo, y la relación de las deudas el Pasivo.

El inventario es fundamental para todo tipo de empresa porque es una de las cuentas que mayor relevancia tiene dentro de los Activos Corrientes cabe recalcar que el autor antes mencionado hace énfasis que una empresa al iniciar una actividad económica organiza principalmente sus inventarios porque ésta es una parte esencial para poner en marcha un negocio.

1.2.3. Importancia de la gestión de Inventarios.

López, (2014) menciona que:

La importancia de una buena gestión de los inventarios es crucial para el correcto mantenimiento del flujo de mercancías entre producción/proveedores y clientes lo que con un modelo adecuado garantiza la eficacia de los sistemas de producción y/o aprovisionamiento dentro del departamento de ventas de una empresa, cuyo óptimo funcionamiento repercute en la maximización de los beneficios, objetivo final de toda entidad con ánimo de lucro.

1.2.4. Clases de Inventarios

Salinas, (2014) mencionó la clasificación de los inventarios atendiendo a diferentes criterios:

Inventario General: comprende todo el Patrimonio, Activo y Pasivo.

Inventario Parcial: comprende una parte del Patrimonio.

Inventario Analítico: cuando representa los elementos patrimoniales, detallando unidades, precio por unidad, cantidades parciales y cantidades totales.

Inventario Sintético: cuando las cuentas se presentan por el importe total, sin detallar

las unidades, el precio por unidad, etc. En tales casos se hará referencia, en el inventario, a los anexos que contengan los inventarios parciales detallados.

Inicial: se redacta al comenzar un negocio.

De gestión o fin de ejercicio: se redacta al finalizar el año económico.

Extraordinario: se redacta al liquidarse un negocio (por desaparición del mismo), en caso de fusión, absorción, o también en situaciones de quiebra, suspensión de pagos etc.

1.2.5. Tipos de Inventarios

Según Coalla, (2017) hace referencia a los siguientes tipos de inventarios;

Materias primas y componentes: Comprende todas las materias primas y componentes que se utiliza para la fabricación y producción de productos terminados, pero que todavía no han salido procesados.

Piezas de repuesto de los equipos y de suministros industriales: Este tipo de inventario incluye:

Materias primas secundarias: aquellas que utiliza en la elaboración de los productos.

Artículos de consumo: son aquellos productos que utiliza en nuestras instalaciones, como combustible para la maquinaria, productos de limpieza, etc.

Productos terminados: Son todos los productos terminados que el departamento de producción nos envía para su almacenamiento, y constituyen todos los artículos que están a la venta.

Este tipo de inventario estará condicionado por la demanda que nuestros productos tengan en el mercado.

Inventario de productos en proceso: consiste en gestionar los productos que están en un proceso intermedio de fabricación, se trata de artículos que tiene que ensamblar durante este ciclo y que son inventariados durante este proceso.

Inventario de previsión: consiste en la realización de un inventario de aquellos productos que vienen a cubrir una necesidad futura perfectamente definida.

Inventario de seguridad: se lo realiza para prevenir cualquier tipo de necesidad que se pueda tener en el almacén de materias primas.

Inventario Perpetuo: es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que sirve también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas.

Inventario Intermitente: es un inventario que se efectúa varias veces al año.

Inventario Final: es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

Inventario en Tránsito: se utilizan con el fin de sostener las operaciones para proveer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes

en orden.

Inventario de materia prima: representan existencias de los insumos básicos de materiales que abran de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

1.2.6. Elaboración de inventarios: control y recuento de stock

Coalla, (2017) dice que el control y recuento de stock en una empresa es una actividad fundamental dentro del control de los inventarios, generalmente se realiza para ajustar los stocks después de haber realizado el recuento del almacén.

Dispone de dos tipos de sistemas de control y recuento de stock:

- ✓ Sistema de revisión continua: actualiza el stock de forma inmediata tanto en las entradas y salidas de material del almacén. Es un sistema muy fiable, ya que en todo momento se sabe qué cantidad de stock dispone en el almacén (Ventas, compras, devoluciones, roturas, etc.).
- ✓ Este sistema lo suelen emplear los grandes almacenes, que disponen de un gestor de base de datos informatizado actualizado, y lanzar automáticamente los pedidos a sus proveedores cuando llega al punto de pedido establecido y al stock de seguridad.
- ✓ Sistema de revisión periódica: tanto las entradas como las salidas de material no se registran, no conoce al momento el stock de que dispone para la realización de los pedidos, por lo que tiene que hacer un conteo cada cierto tiempo para saber nuestro stock real. Este sistema se utiliza en empresas pequeñas que disponen de pocas referencias y unidades

en sus instalaciones, para comprobar el estado de las mercancías.

1.2.7. Valoración de inventarios

Coalla, (2017) los dos métodos de valoración adaptados por el plan general contable son:

Precio medio ponderado: El coste medio se modifica cada vez que se produce una nueva entrada. El procedimiento consiste en calcular un precio medio para las existencias que hay en el almacén, mientras que las salidas salen a dicho precio; por lo tanto, la diferencia de ese precio medio con el de venta será el margen de ventas de los productos vendidos.

FIFO (First In, First Out: Primero en entrar, primero en salir): Las existencias entran en el almacén por el coste de compra, y saldrán por el mismo coste que han entrado, siendo las primeras en entrar en el almacén también las primeras en salir.

Según Carazay, (2010) en el párrafo 27 menciona que:

La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de productos se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y

del costo de los mismos artículos comprobados o producidos durante el periodo. El promedio se calcula periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Cabe recalcar que en la actualidad a través del Decreto N° 38708.H se informa sobre la eliminación del Método de Valoración de Inventarios, comúnmente conocido como LIFO (Last In, First Out: última entrada, primera salida), por ende, en los párrafos anterior según NIC 2 solo se hace mención a dos métodos.

1.2.8. Modelo de Gestión de Inventarios

1.2.8.1. Sistema ABC

Larry, (2013) nos dice que el proceso que consiste en dividir los artículos de tres clases, de acuerdo con el valor de consumo, de modo que los gerentes puedan concentrar su atención en los que tengan el valor monetario más alto.

Para llevar a cabo el control de inventarios, es frecuente recurrir al sistema de clasificación ABC, que distingue entre los artículos en función de su valor económico para un comercio. Lo normal es que cualquier empresa, especialmente las manufactureras, mantengan una gran cantidad de elementos inventariados. Sin embargo, solo una parte de ellos son tan valiosos que se los debe controlar muy cuidadosamente. Larry, (2013)

Tipo A: los artículos “A” son aquellos en los que empresa tiene la mayor inversión, estos representan el 20% de los inventarios. Estos son los más costosos

en el inventario.

Tipo B: los artículos “B” son aquellos que les corresponde la inversión siguiente en términos de costo. Representan el 30% de los inventarios.

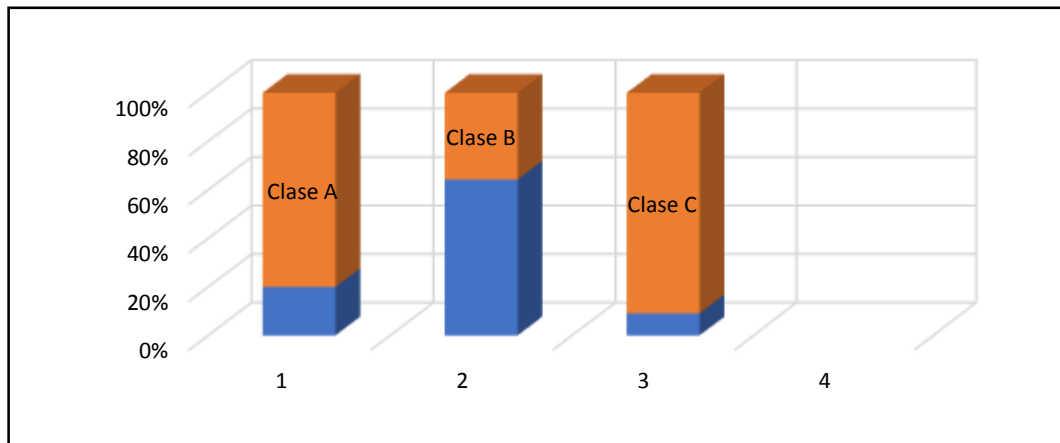
Tipo C: Los artículos “C” son aquellos que normalmente en un gran número de artículos corresponden a la inversión más pequeña. Representa el 50% de todos los artículos del inventario.

Ritzman, (2017) menciona que el principio que rige al modelo ABC es que cada categoría o clase requiere distintos niveles de control. Mientras mayor sea el valor económico de los materiales inventariados, mayor será el control. Para aplicar el sistema ABC el primer paso consiste en determinar el valor económico de cada categoría de elementos. Este valor se obtiene multiplicando el número de unidades almacenadas de un artículo por su precio.

Posteriormente se clasifican los artículos por orden decreciente con respecto a su valor. Por ejemplo, el 10% superior se incluirá en la categoría A, el 30% siguiente en la categoría B y los restantes en la C. Este resultado es orientativo, pero no está muy lejos de la realidad. El siguiente paso consiste en establecer niveles de control para cada categoría. Los artículos A deben tener un control más estrecho. Es necesario reducir las existencias en la medida de lo posible, esto da como resultado mejores estudios de la demanda, sistemas de inventarios continuos y mejores políticas de compras. Sin embargo, para los elementos de la categoría B y C la mera observación es un método de control válido. Se emplean modelos periódicos de inventarios para cada una de estas categorías. El objetivo del análisis ABC es

identificar los niveles de inventarios de los artículos clase A para que la gerencia los controles cuidadosamente usando las palancas que acaban de describirse.

Gráfico 1 Análisis ABC



Nota: Modelo Gestión de Inventario

Fuente: Larry, Ritzman, Krajewski, Malhotra, Manoj “Administración de Operaciones”, Octava Edición, Perason Education, México, 2013

1.2.8.2. Control de inventarios justo a tiempo

López, (2014) menciona que tal como se escucha el control de inventarios justo a tiempo, la idea es que se adquieren los inventarios y se insertan en la producción en el momento en que se necesitan. Esto requiere de compras muy eficientes, proveedores muy confiables y un sistema eficiente de manejo de inventarios. Se reduce las materias primas necesarias gracias a una mayor eficiencia interna, pero esto se refiere mayormente a factores externos. Con un trabajo en equipo que incorpore proveedores de confianza, se rebaja la cantidad de materias primas, respecto a los artículos terminados, si se abastecen con rapidez, se reduce el costo de quedarse sin existencias y de la misma manera se reduce los inventarios de éste tipo. A través de este sistema los inventarios son reducidos al mínimo en virtud de que los inventarios son adquiridos e incorporados al almacén o producción justo en

el momento en que se requieren. Con este método se ahorran cantidades de almacenaje, seguros, etc. Este sistema rompe con el concepto convencional de mantener grandes inventarios. Sin embargo, para su implantación se requiere que la administración determine en forma rápida y veraz las cantidades a solicitar al proveedor y que requerirá para sus ventas o producción. También requiere de modificar los procedimientos, productos y equipo para reducir tiempo y costos de ensamble.

El Sistema de Inventarios “Justo a Tiempo” (JAT), es tanto una teoría como una técnica, se basa en la idea de que siempre que sea posible no debería producirse ninguna actividad en un sistema hasta que haya una demanda para ello.

López, (2014) hace referencia que está basado en la filosofía del KANBAN (japonesa), es un "sistema de tirón", impulsado por la demanda en el punto más bajo de la cadena. Cuando se fabrica, el objetivo es producir solo aquellas cantidades necesarias para la demanda inmediata.

En los sistemas tradicionales de logística, se trataba de maximizar los envíos desde los materiales, los productos en proceso y obviamente los acabados, premiando con el precio los volúmenes de carga (venta). De lo que trata el JAT es de evitar la acumulación de capital inmovilizado en stock, sea este en cualquier estado desde producción hasta comercialización. Con lo que resulta en el JAT, que las entregas son más frecuentes y de menor tamaño con lo que se consigue satisfacer necesidades exactas de tiempo y dinero del cliente.

López, (2014) menciona las bases, siete principios del JAT.

Bases del JAT.

- Enfatiza las mejoras a los procesos.
- Simplificar las operaciones.
- Eliminar desperdicios.
- Flexibilidad basada en mejorar el tiempo de reacción.
- Atacar los supuestos dados

Los siete principios del JAT.

- 1) Igualar oferta y demanda.
- 2) El peor enemigo: el desperdicio.
- 3) Continuo, no por bultos.
- 4) Mejorar constantemente.
- 5) Primero el ser humano.
- 6) Sobreprotección = Ineficiencia.
- 7) No vender el futuro.

Inventarios Justo a Tiempo para productos A, B y C: aproximación distinta al reaprovisionamiento:

López, (2014) menciona lo siguiente para el presente método de inventario JAT.

- Las actividades que no añaden valor son un gasto innecesario.
- El material solamente es entregado cuando es solicitado por el siguiente proceso de la cadena de producción. Estos requerimientos son llamados “Kanbans”.

El justo a tiempo se funda en el principio de mejora continua. Pero a medida que se evoluciona, la mejora debe llevarse hacia nuevos horizontes. El primer paso en la mejora continua se da en términos de las operaciones de la fábrica.

Las mejoras en costos, calidad y desempeño de inventarios se consideran importantes. El segundo paso a menudo se orienta hacia el servicio a los mercados. A la mejora en el servicio a clientes la sigue el movimiento hacia la “solución de los problemas del cliente” como objetivo básico en la producción. Un paso final está en el despliegue del personal indirecto. Todo el trabajo que no agrega valor se pone de relieve y se reduce. Se definen y crean nuevos puestos. La cultura de la empresa se modifica notablemente. El punto clave es que la evolución necesita evaluarse con una medición más crítica y siempre cambiante. López, (2014).

Justo a tiempo implica producir solo exactamente lo necesario para cumplir las metas pedidas por el cliente, es decir, producir el mínimo número de unidades en las menores cantidades posibles y en el último momento posible.

Eliminando la necesidad de almacenaje, las existencias mínimas, y suficientes llegan justo a tiempo para reponer las que acaban de utilizarse y la eliminación del inventario de producto terminado. López, (2014)

Se considera que el exceso de existencia:

- Absorbe capital que no es necesario y que fermentaba invertirse de una mejor forma|
- Generalmente mayores costos de almacenaje

- Aumenta los riesgos de daños y de obsolescencia
- Se oculta oportunidades para realizar mejoras operativas.

Este concepto de inventario de “entra y sale” o en tránsito deja de lado al almacenaje estático y enfatiza un almacenaje dinámico.

Aunque se considera que no es adecuado hablar de almacenaje porque la mercadería o materia prima que ingresa se despacha o utiliza de inmediato, sin entrar en alguna bodega o almacén.

Beneficios o Ventajas

López, (2014) menciona que estos beneficios se derivan de la experiencia de diversas industrias, que han aplicado esta técnica.

- Reduce el tiempo de producción
- Aumenta la productividad
- Reduce el costo de calidad reduce los precios de material comprado
- Reduce inventarios (materiales comprados, obra en proceso, productos terminados.
- Reduce el tiempo de alistamiento
- Reducción de espacios.
- Reduce la trayectoria del producto entre el fabricante, el almacén y el cliente.
- Se aplica a cualquier tipo de empresa que reciba o despache mercancías
- Se basa en el principio de que el nivel idóneo de inventario es el mínimo

que sea viable.

- Es una metodología más que una tecnología que ha ganado mucha aceptación sin embargo pocas empresas han creado la disciplina y los sistemas necesarios para aplicarlos efectivamente.

1.2.8.3. Modelo de la cantidad económica de pedido (EOQ)

La cantidad económica de pedido (conocida en inglés como economic order quantity o por la sigla EOQ), es el modelo fundamental para el control de inventarios. Es un método que, tomando en cuenta la demanda determinista de un producto (es decir, una demanda conocida y constante), el costo de mantener el inventario, y el costo de solicitar un pedido, produce como salida la cantidad óptima de unidades a pedir para minimizar costos por mantenimiento del producto. El principio del EOQ es simple, y se basa en encontrar el punto en el que los costos por pedir un producto y los costos por mantenerlo en inventario son iguales. Este modelo fue desarrollado en 1913 por Ford Whitman Harris, un ingeniero que trabajaba en Westinghouse Corporation, inventario de varios productos con demanda constante revisión continua y limitaciones de espacio de almacenamiento. Es aquel en el que los niveles de existencia se reducen con el tiempo y después se reabastecen con la llegada de nuevas unidades.

Uno de los instrumentos más elaborados para determinar la cantidad de pedido óptimo de un artículo de inventario es el modelo básico de cantidad económica de pedido (EOQ). Este modelo se utiliza para controlar los artículos “A” de las empresas, pues toma en consideración diversos costos operacionales y financieros,

determina la cantidad de pedido que minimiza los costos de inventario total. Es conocido también como Modelo Básico de Cantidad Económica de Orden o Modelo del Lote Económico y tiene los siguientes supuestos:

- La demanda se conoce, es constante y continua (uniforme).
- El plazo de entrega se conoce y es constante.
- El producto se adquiere en lotes del mismo tamaño y se recibe y coloca en el inventario todo de una vez, es decir, el abastecimiento se recibe todo junto, no en partes.
- No hay descuento por cantidad ni se permiten inexistencias (Faltantes).
- Los únicos costos variables son el costo de hacer un pedido y el de mantenimiento.
- Los pedidos se realizan para evitar la escasez.

El estudio de este modelo abarca: (Acevedo, 2007: 1)

- Los costos básicos.
- Un método analítico.

A continuación, se explican cada uno de ellos en el modelo CEP.

Costos básicos: excluyendo el costo real de la mercancía, los costos que origina el inventario se divide en tres grandes grupos: costos de ordenar, costos de mantener, costo de compra y costo total.

Costos Totales: Se define como la suma del costo del pedido y el costo de inventario. En el modelo (EOQ), el costo total es muy importante porque su objetivo

es determinar el monto pedido que lo minimice.

$$TC=DC+\frac{D}{Q} S+\frac{Q}{2} H$$

En donde cada uno de los términos que la componen corresponden a:

Costo de comprar: es el costo variable de los bienes: costo unitario de compra \times demanda anual.

$$\text{COSTO DE COMPRAR: } D.C = \$ \text{ AÑO}$$

Costo de ordenar: Es el costo de poner órdenes de pedido: cada orden tiene un costo fijo S y se pide D/Q veces por año.

$$\text{COSTO DE ORDENAR: } D/Q S = \$ \text{ AÑO}$$

Costo de mantener inventario: la cantidad de inventario promedio es $Q/2$, por lo tanto, el costo es:

$$\text{COSTO DE MANTENER: } Q/2 H = \$ \text{ AÑO}$$

Método analítico: es posible formular la ecuación del costo total de la empresa.

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

Según (Watsonh, 2005) Los elementos necesarios para la aplicación de este modelo es:

Análisis de la cantidad óptima de compra:

TC = Costo total del inventario, en valor monetario.

Q = Cantidad de pedido, en unidades.

C = Costo unitario de producto, en valor monetario.

S = Costo fijo de realizar un pedido, en valor monetario.

D = Demanda anual del producto, en unidades.

H=i*C, Costo unitario anual de mantener inventario, en valor

I = Costo de manejo de inventario como porcentaje del valor del producto, en porcentaje anual

El modelo EOQ está dado por la relación:

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

En donde Q_{opt} representa la cantidad óptima de pedido, en unidades.

Tiempo de ciclo de pedido

Las características de la demanda para el modelo, permiten deducir el tiempo en donde se presenta un ciclo de pedidos, el cual corresponde a aquel que transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con una cantidad de pedido Q hasta que esta se agota completamente y es necesario volver a reaprovisionarlo en la misma cantidad.

La frecuencia anual de pedidos es de la siguiente manera: $F = D/Q$

En donde F representa la frecuencia anual de pedidos, en número de pedidos por año.

Por último, también se calcula el tiempo medio esperado entre órdenes, o de reaprovisionamiento obteniéndose este a partir del número de pedidos por año previamente calculado. N sería el número de días de trabajo al año, es decir, los días en los que la empresa se encuentra operativa.

El tiempo medio esperado entre órdenes, TE, será: $TE = N/F$

El modelo de cantidad económica de pedido es ampliamente utilizado como herramienta de gestión de inventarios en multitud de empresas a nivel mundial. Esta herramienta abre la ventana a la optimización de la cantidad por orden minimizando los costes. El modelo de cantidad económica de pedido se caracteriza por su sencillez a la hora de calcular la cantidad por orden o pedido.

1.2.9. Indicadores de Inventarios

1.2.9.1. Rotación de Inventarios

Según Vera, (2018) menciona que “La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. La rotación de inventarios permite identificar cuántas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido).

Fórmula para calcular la rotación de inventarios

La rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo:

$$\text{Rotación de Inventario} = (\text{Costo de Bienes vendidos})/\text{Mercaderías}$$

Al aplicar la fórmula de rotación de inventarios se indicará el número de veces que la mercancía de la Distribuidora Hermanos Castillo rota, es decir, se determinará el tiempo que la mercadería tarda en venderse.

1.2.9.2. Rotación de Activos Fijos

Según Castro (2016) hace referencia que refleja las veces que se ha utilizado el activo fijo en la obtención de ingresos, es un índice de la eficiencia en la gestión de los bienes de activo fijo.

Fórmula para calcular la rotación de activos fijos

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \text{Ventas}/(\text{Activo Fijo Neto})$$

Este indicador del activo fijo sirve como herramienta valuativa del presupuesto de ventas y de capital.

1.2.9.3. Período promedio de cobros

Según Ramírez (2016) menciona que el Período promedio de cobranza nos indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

Fórmula para calcular el periodo promedio de cobros

Promedio de Cobros = Cuentas por cobrar)/(Promedio diario de Ventas)

Al aplicar la fórmula del período promedio de cobros se determinará el tiempo o los días en que la Distribuidora tarda en cobrar en efectivo sus ventas realizadas, es muy importante saber si están cobrando en tiempos indicados.

1.2.9.4. Período Promedio de pagos

Keythman, (2018) menciona que El período promedio de pago a proveedores, o DPO por su sigla en inglés, mide el número promedio de días que necesita una empresa para pagar sus cuentas. El período medio de pago, se define como los días que de media tarda una empresa en pagar a proveedores.

Fórmula período promedio de pagos

Promedio de Pagos = (Cuentas por pagar)/(Compras anuales/360días)

El período promedio de pagos indicará el número promedio de días en que la distribuidora Hermanos Castillo paga a sus proveedores con aquello se verificará si las deudas que mantienen están fuera de tiempo establecido y a la vez tomar decisiones adecuadas para liquidar las deudas.

1.2.9.5. Rotación de Activos Totales

(Johnson, 2018) Menciona que “La rotación de activos totales mide la eficiencia con que las empresas utilizan sus activos para generar ingresos.”

Según (Velasquez, 2017) nos dice que “La rotación de activos es uno de los indicadores financieros que le dicen a la empresa que tan eficiente está siendo con

la administración y gestión de sus activos.”

Fórmula de rotación de activos totales

$$n \text{ veces} = (\text{Ventas}) / (\text{Activo Total})$$

Al realizar los cálculos de cada cuanto día los activos que mantiene la distribuidora se convierte en efectivo determinará si la empresa utiliza correctamente sus activos y a la vez tomar decisiones.

1.2.10. Definición de Rentabilidad

Rentabilidad -Variable Dependiente

Según Saso, (2016) menciona que “La rentabilidad financiera o rentabilidad de capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad de capital invertida en la empresa”.

Fernández, (2016), pág. 78 dice que:

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales.

Con los conceptos que se han presentado sobre la rentabilidad, en la distribuidora Hermanos Castillo se determinó cual es el beneficio económico que se presentó al

implementar un modelo de gestión de inventarios en la misma a través de ratios financieros.

1.2.11. Indicadores de Rentabilidad

1.2.11.1. Margen Utilidad Bruta

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos. Carrión, (2015)

Fórmula de Margen Utilidad Bruta

$$\text{Margen Bruto} = (\text{Ventas} - \text{Costo de Venta}) / \text{Ventas}$$

Al realizar el respectivo cálculo del margen utilidad bruta se conocerá el beneficio directo que mantiene la empresa antes de descontar los impuestos u otros gastos, con esto determina si la distribuidora es rentable.

1.2.11.2. Margen de Utilidad Neta

Según Carrión (2015) menciona que:

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser

inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio. Sucede que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas.

Fórmula de Margen Utilidad Neta

$$\text{Margen Neto} = (\text{Utilidad Neta}) / \text{Ventas}$$

Al realizar el respectivo cálculo del margen utilidad neta se conocerá si la distribuidora Hermano Castillo está generando ingresos suficientes para cubrir sus gastos necesarios que mantiene la empresa y a la vez realizar nuevas inversiones.

1.2.11.3. Rendimiento sobre los activos (ROA)

Lorenzana (2014) dice que este indicador financiero de rentabilidad permite analizar y comparar la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada. El indicador permite también conocer el porcentaje por cada peso de ventas cuánto beneficio genera a la empresa.

Fórmula Rendimiento sobre los activos

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = (\text{Utilidad Neta}) / (\text{Activo Total})$$

Al aplicar la fórmula se conocerá si la empresa obtiene un mayor beneficio formado por el activo de la empresa mientras mayor sea la ratio mayor será el beneficio que ha generado la distribuidora de sus activos totales.

1.2.11.4. Rendimientos sobre capital (ROE)

Lorenzana, (2014) hace mención a que la presente ratio mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad, es decir la capacidad de la empresa de remunerar a sus accionistas. Mide la rentabilidad sobre recursos propios, el retorno de los recursos propios invertidos que se han transformado en resultado. A mayor ratio, mayores beneficios generan los recursos propios. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa.

Fórmula Rendimiento sobre capital

$$\text{Rendimiento sobre capital} = (\text{Utilidad Neta}) / \text{Patrimonio}$$

Con la presente fórmula se conocerá el rendimiento o la eficiencia que genera la distribuidora Hnos. Castillo por cada dólar invertido de su capital.

1.2.12. Indicadores de Liquidez

1.2.12.1. Razón Circulante

Según Pérez (2016) dice que representa las veces que el activo circulante cubre al pasivo circulante.

Fórmula Razón Circulante

$$N \text{ veces} = (\text{Activo Circulantes}) / (\text{Pasivos Circulantes})$$

1.2.12.2. Razón de Rapidez (Prueba Ácida)

Según Pérez (2016) menciona que mide la liquidez de sus activos más líquidos con las obligaciones por vencer en el corto plazo; es decir, representa las veces que el

activo circulante más líquidos cubre al pasivo a corto plazo.

Fórmula Razón Circulante

$$\text{Prueba Ácida} = (\text{Activo Circulantes} - \text{Inventarios}) / (\text{Pasivos Circulantes})$$

1.2.12.3. Razón Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el excedente de los activos corrientes, (una vez cancelados los pasivos corrientes) que le quedan a la empresa en calidad de fondos permanentes, para atender las necesidades de la operación normal de la Empresa en marcha. Como se verá más adelante, la idoneidad del capital de trabajo, depende del ciclo operacional, una vez calificada la capacidad de pago a corto plazo.

Fórmula Capital de Trabajo

$$\text{Prueba Ácida} = (\text{Activo Circulantes} - \text{Pasivo Circulante}) / \text{Ventas}$$

1.2.12.4. Razón de efectivo

La razón de efectivo o prueba super-ácida, es un análisis más profundo de la liquidez, ya que considera la relación entre el efectivo en caja y bancos, frente a las deudas de vencimiento a corto plazo

Fórmula Capital de Trabajo

$$\text{Razón de efectivo} = (\text{Efectivo y Equivalente de efectivo}) / (\text{Total de Activos})$$

Este ratio el efectivo y equivalentes de efectivo contiene a la cuenta de detracciones, por tanto tampoco tiene efecto en la razón de efectivo.

1.2.1.2. Definición Análisis Vertical

Según Anaya, 2016 “En análisis vertical, en cambio, lo que hace principalmente ya, 2016 “En análisis vertical, en cambio, lo que hace principalmente es determinar que tanto participa un rubro dentro de un total global. Indicador que nos permite determinar igualmente que tanto ha crecido o disminuido la participación de ese rubro en el total global”.

En el análisis vertical se evalúan o analizan el Estado de Situación Financiera de la misma manera el Estado de resultado y como su nombre lo indica se lo realizan de forma vertical esto indica que rubro representa cada cuenta con respecto a sus Activos, Pasivos y Patrimonio y de la misma manera en sus ingresos y egresos con la finalidad de analizar sus ventas, mejorar su rentabilidad, aspectos importantes y saber hacia dónde van dirigidos los recursos de la misma.

1.2.1.4. Definición Análisis Horizontal

Según Anaya, (2016) dentro de su libro Análisis Financiero Aplicado menciona que: “El análisis horizontal busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto de otro. Esto es importante para determinar cuándo se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado”.

El análisis horizontal consiste en comparar los estados financieros de dos o más periodos consecutivos, de acuerdo a las actividades diarias que han tenido durante un determinado año, esto a la vez se lo realiza para conocer si han aumentado o disminuido las variaciones en las cuentas del mismo modo que nos da a conocer el

rubro que tiene mayor o menor relevancia durante la comparación y tomar medidas necesarias para encontrar algún determinado problema.

1.3. Fundamentos legales.

1.3.1. Constitución de La República del Ecuador

Sección quinta Educación

Art. 27.- La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar. La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de los derechos y la construcción de un país soberano, y constituye un eje estratégico para el desarrollo nacional.

1.3.2. Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno – LORTI

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad. - Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades.

También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio

inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

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

1.3.3. Código de Comercio

DE LA CONTABILIDAD MERCANTIL

Art. 37.- (Sustituido por el Art. 41 de la Ley 2000-4, R.O. 34-S, 13-III-2000). -

Todo comerciante está obligado a llevar contabilidad en los términos que establece la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art 43.- Todo comerciante, al empezar su giro, y al fin de cada año, hará en el Libro de Inventarios una descripción estimativa de todos sus bienes, tanto muebles como inmuebles, y de todos sus créditos activos y pasivos.

1.3.4. Norma Internacional ISO 9001 Quinta edición 2015-09-15

9.1.3 Análisis y evaluación.- La organización debe analizar y evaluar los datos y la información apropiados que surgen por el seguimiento y la medición. Los resultados del análisis deben utilizarse para evaluar:

- a) La conformidad de los productos y servicios;
- b) El grado de satisfacción del cliente;
- c) El desempeño y la eficacia del sistema de gestión de la calidad;
- d) Si lo planificado se ha implementado de forma eficaz.

9.2.1 Auditoría Interna La organización debe llevar a cabo auditorías internas a intervalos planificados para proporcionar información acerca de si el sistema de gestión de la calidad: a) es conforme con:

- 1) Los requisitos propios de la organización para su sistema de gestión de la calidad;
- 2) Los requisitos de esta Norma Internacional;
- 3) Se implementa y mantiene eficazmente.

10.1 Mejora la organización debe determinar y seleccionar las oportunidades de mejora e implementar cualquier acción necesaria para cumplir los requisitos del cliente y aumentar la satisfacción del cliente. Éstas deben incluir:

- a) Mejorar los productos y servicios para cumplir los requisitos, así como considerar las necesidades y expectativas futuras;
- b) Corregir, prevenir o reducir los efectos no deseados;
- c) Mejorar el desempeño y la eficacia del sistema de gestión de la calidad.

NOTA Los ejemplos de mejora incluye corrección, acción correctiva, mejora continua, cambio abrupto, innovación y reorganización.

1.3.5. Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 Toda una vida

Eje 2: Economía al servicio de la sociedad

Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización.

La sostenibilidad del sistema económico ecuatoriano debe aportar confianza a los inversores nacionales y externos. Se busca mantener la dolarización, mejorar las capacidades regulares y promover las condiciones adecuadas para el comercio, todo esto con el apoyo de actores públicos, privados y comunitarios.

Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.

Producir más y con mejor calidad para dar paso a una economía solidaria que integre a mas actores en el proceso, donde los ciudadanos sean los principales beneficiarios.

1.3.6. Norma Internacional Información Financiera (NIIF)

En los extractos regularizadores que controlan el desenvolvimiento de las pequeñas y medianas industrias tiene 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 46 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 se debe 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, se debe 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.

1.3.7. Según NIC 2 párrafo 22 Sistemas de medición de costos. – El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

(Londoño & Gaviria, 2016) **Decreto. 2649 de 1993 – Art. 63 – Inventarios.**

“Los inventarios representan bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se hallen en proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos.

El valor de los inventarios, el cual incluye todas las erogaciones y los cargos directos e indirectos necesarios para ponerlos en condiciones de utilización o venta, se debe determinar utilizando el método PEPS (primeros en entrar, primeros en salir), UEPS (últimos en entrar, primeros en salir), el de identificación específica o el promedio ponderado. Normas especiales autorizan la utilización de otros métodos de reconocido valor técnico.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. DOCUMENTAL Y CAMPO

La presente investigación se basó al estudio documental y de campo, se ingresó a las oficinas de la Distribuidora Hermanos Castillo para recopilar información pertinente en cuanto al tema de investigación, a la vez se observó a las personas encargadas del manejo y control de inventarios en donde a través de ellos se recabó información de la situación actual y del sistema que utilizan, en donde se conoció a profundidad la problemática que tiene la empresa.

2.1.2. CUANTITATIVA

Se utilizó el enfoque cuantitativo porque se trabajó con datos numéricos (Estados Financieros e Indicadores Financieros) para su respectivo análisis, de la misma manera se realizó gráficos estadísticos con las respuestas de las personas que serán encuestadas y entrevistadas el cual se especificará el problema que mantiene la empresa con respecto a sus inventarios.

2.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo se utilizó la investigación descriptiva, en donde se observó y se describió el problema que se ha determinado tal como se muestra dentro de la distribuidora con la finalidad de conocer las causas de aquel problema y a la vez

saber cómo mejorarlas.

Se llevó a cabo el tipo de investigación explicativa porque en la Distribuidora Hermanos Castillo existen falencias y en ocasiones pérdida de inventarios dentro del área de bodega, esta investigación explicó las causas que originó el problema encontrado.

2.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Dentro de los métodos teóricos en el presente trabajo se estable el método hipotético-deductivo, las soluciones posibles se comprueban si están de acuerdo con los datos propuestos las cuales se obtuvieron durante la investigación.

De la misma manera en los métodos empíricos se utilizó la observación porque se visitó a la distribuidora y se accedió a las instalaciones de bodega en la cual se observó cómo se distribuyen los inventarios dentro de la misma.

En cuanto a los métodos matemáticos se utilizó el método de análisis porcentual, en la presente investigación se lleva a cabo el cálculo de las ratios financieras a través de las fórmulas.

2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Encuesta

Se realizó preguntas relacionadas al tema que sirvió de ayuda para saber las opiniones de las personas que trabajan en el área de bodega de la Distribuidora Hermanos Castillo, este instrumento es muy importante, condicionalmente se

recopilará información representativa de aquellas personas ante sucesos o hechos y conocer con firmeza como llevan el control de sus inventarios. Las preguntas que se ejecutarán son cerradas para mayor exactitud al momento de tabular las respuestas.

Entrevista

Se realizó una serie de preguntas para la entrevista exactamente al gerente de la empresa con la finalidad de conocer las actividades y anomalías que presenta dentro de su ámbito empresarial sobre sus inventarios.

Las preguntas que se efectuarán son abiertas porque se expresó y explicó a su manera la problemática que mantiene la distribuidora y conocer sobre sus estrategias, políticas, sus rubros, entre otros datos referentes al tema de investigación si el caso así lo requiere para el presente trabajo.

2.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

La técnica de muestreo es por conveniencia porque al visitar la empresa se observó que los trabajadores de la Distribuidora es un pequeño grupo de personas, por lo tanto, no es necesario establecer fórmula ante dicha cantidad pues se considera una población finita en donde la presente investigación acogerá a los 8 trabajadores para realizar las encuesta y entrevista.

Cabe recalcar que dentro de la lista 5 personas están afiliadas al IESS mientras que los restantes poseen factureros.

Tabla 1 Lista de empleados de la Distribuidora Hnos. Castillo

N°	CARGO	C.I.
1	Gerente	0927082941
2	Contador/a	0923586752
3	Jefe de bodega	0926354518
4	Secretaria	0945780923
5	Operario 2	2406732980
6	Operario 3	0912764095
7	Operario 4	0932658718
8	Operario 5	0927546906

Nota: Población.

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de datos

3.1.1. Análisis de entrevista

Se llevó a cabo la entrevista directamente al Gerente de la Distribuidora Hermanos Castillo; el 19 de noviembre del 2018 con el propósito de conocer a mayor cabalidad el movimiento de sus inventarios con la finalidad de aplicar un modelo de gestión de inventarios que mejore su rentabilidad.

1. ¿Cada cuánto tiempo se realizan nuevos pedidos de inventarios?

El pedido de la Distribuidora Hermanos Castillo se lleva a cabo una vez a la semana porque sus proveedores visitan las instalaciones semanalmente para realizar nuevos pedidos cabe recalcar que no se adquiere siempre la misma cantidad si no que varían cada semana de acuerdo a la salida de los mismos. Se mencionó que en meses anteriores si realizaba mayor adquisición de productos con la finalidad de mantener llena bodega.

2. ¿Todos los productos pedidos son abastecidos a sus clientes de inmediato?

Los productos que fueron adquiridos recientemente si son entregados a los clientes de un día para otro, en ocasiones se les pasa por alto algún determinado pedido y

cogen los productos que encuentran a simple vista, los cuales aquellos productos en ocasiones son de las nuevas adquisiciones que se han realizado y no ha sido registrado.

3. ¿Cómo determina los precios de venta de los productos?

La Distribuidora determina los precios de venta dependiendo de cada producto el cual expresa un porcentaje que mantienen como política, los cuales están entre un mínimo de 12% y máximo del 25% del costo de venta. Adicional a la presente pregunta el gerente hizo referencia a que no dispone de un formato con fórmula alguna para determinar el costo venta, sólo se lo realiza en el instante que se va efectuar una determinada venta calculando el porcentaje correspondiente con el costo de venta del producto que será vendido.

4. ¿Tiene conocimiento de un modelo de gestión de inventario? ¿Cuál?

El gerente de la Distribuidora expuso que no tiene conocimiento alguno sobre un modelo de gestión de inventarios para el control de los mismos especialmente al realizar nuevas adquisiciones de productos, por lo tanto, indica que sería bueno contar con un modelo que sea conveniente para la empresa, y ayude a resolver problemas de inventarios.

5. ¿Existe un modelo para el control de sus inventarios?

El gerente de la Distribuidora manifestó que no tiene un modelo específico para el control de sus inventarios, pero si tiene un control para la entrada de nuevos productos y de la misma manera al realizar una salida de aquello; cabe recalcar que

la gestión que realiza es empíricamente por lo que ellos registran un acumulado de los productos y el total de la salida de los productos.

6. ¿Considera que sea necesario ejecutar un modelo de gestión de inventarios en la distribuidora? y ¿Porque?

Al realizar la pregunta el Gerente con entusiasmo manifestó que sí es necesario aplicar dentro de la Distribuidora un modelo de gestión de inventarios porque al aplicarlo se llevaría con eficiencia un mejor control de los mismos.

7. ¿Qué procedimiento realiza cuando los productos están caducados?

Con respecto a los productos caducados se estableció que por lo general se realizan descuentos del 50% en algún determinado producto que ya esté por caducar o caducados como también las promociones ya sean por compra de una caja del mismo producto o diferentes y lleva gratis media caja de algún producto que el cliente desee.

8. ¿Ha existido pérdida de inventarios de algunos productos? ¿Qué medidas ha tomado?

En concordancia si ha existido pérdida alguna de inventarios dentro de bodega, el propietario de la Distribuidora considera como pérdida a los productos caducados por lo que hay proveedores que no aceptan devolución después de su compra.

9. ¿Considera usted que al aplicar el modelo mejorará la rentabilidad de la Distribuidora?

El gerente contestó que el modelo que se aplicaría en la Distribuidora Hermanos Castillo si mejorará la rentabilidad pues con el control que se aplique los trabajadores deben acoplarse y deben ser eficientes y con el transcurso del tiempo las ventas que se realizarán sea óptimos.

10. ¿Usted ha realizado algún análisis para medir la rentabilidad obtenida de la empresa? ¿Cómo?

A la mencionada cuestión el propietario recalcó que al momento no se ha realizado algún análisis a través de ratios financieros para medir la rentabilidad de la distribuidora por lo que ellos consideran que al observar que la empresa genera utilidades en sus Estados de Resultados va bien en el mercado.

11. ¿Ha realizado alguna propuesta para mejorar el buen control de sus inventarios?

En gerente manifestó que no se ha realizado alguna propuesta para mejorar el control de sus inventarios porque considera que no tenía problema alguno; pero en la actualidad mencionó que es muy importante mantener un buen control dentro de bodega por lo que espera posteriormente aplicar alguna.

12. ¿Cree usted que al realizar nuevas adquisiciones de inventarios existentes en bodega obtendrá mayor utilidad?

El Gerente de la Distribuidora mencionó que al realizar mayor adquisición si obtendrá mayor utilidad por lo que considera con optimismo que obtendrá más ventas dentro del año económico.

3.1.2. Análisis de encuesta

1) ¿EXISTE ALGUNA PERSONA ENCARGADA/O DE BODEGA?

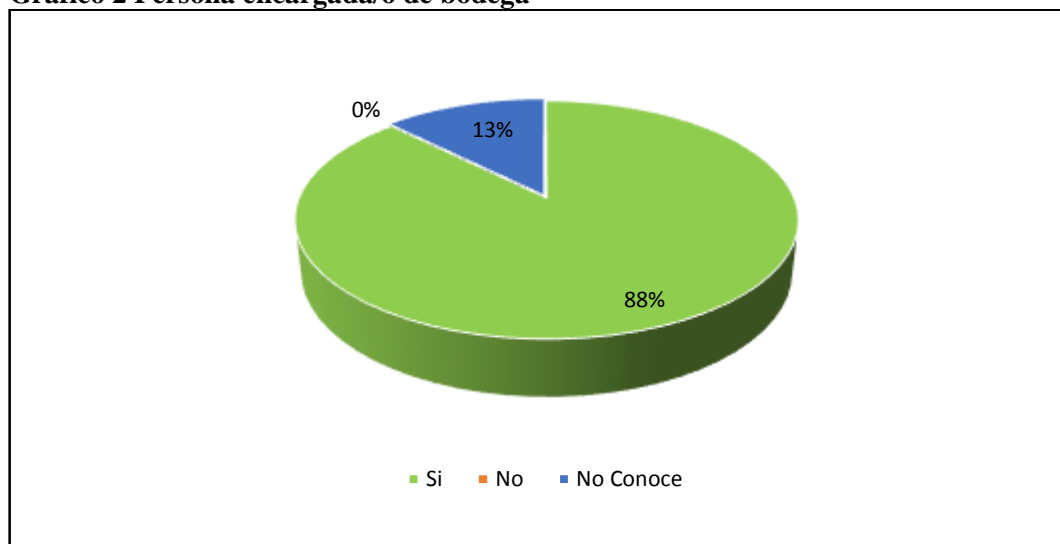
Tabla 2 Persona encargada/o de Bodega

P.1	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	7	88%
	No	0	0%
	No Conoce	1	13%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 2 Persona encargada/o de bodega



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Análisis: como se observa en las encuestas realizadas se determinó que 85% menciona que la distribuidora si tiene una persona encargada del área de bodega y el 13% restante nos dice que no, por lo que el gerente no ha estipulado mención alguna sobre quien es el encargado de dicha área; dada la problemática en el presente trabajo de investigación se recomendará al propietario algún procedimiento que debe cumplir para q no haya dificultades internas.

2) ¿CUENTA CON DOCUMENTOS QUE SUSTENTE LOS REGISTROS DE ENTRADA, SALIDA Y EXISTENCIA DE MERCADERÍA?

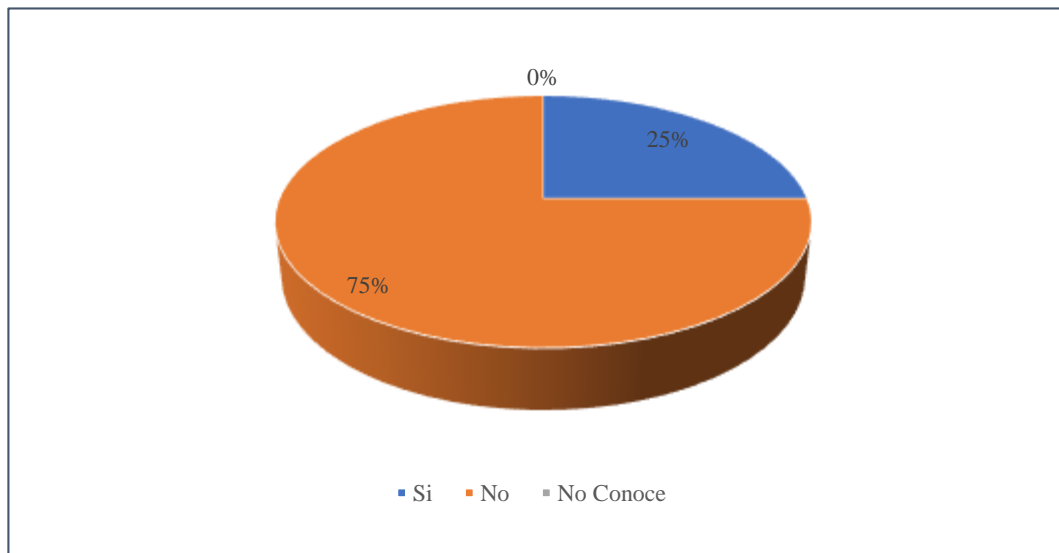
Tabla 3 Documentos que sustenten los registros de entradas, salidas y existencia de mercadería

P.2	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	2	25%
	No	6	75%
	No Conoce	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018).

Gráfico 3 Documentos que sustenten los registros de entradas, salidas y existencia de mercadería



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: Del total de las personas encuestadas el 75% hace mención que la Distribuidora no cuenta con soportes donde lleven algún registro de entrada y salida de mercadería, así mismo el 25% menciona que, si cuenta con documentos oportunos que sustenten el movimiento diario de sus inventarios, por lo que es necesario dar a conocer a los operarios los documentos respectivos para un mayor control de sus inventarios con la finalidad de que la rentabilidad de la distribuidora no sea afectada.

3) ¿BAJO QUE MÉTODO DE VALORACIÓN SON LLEVADOS SUS INVENTARIOS?

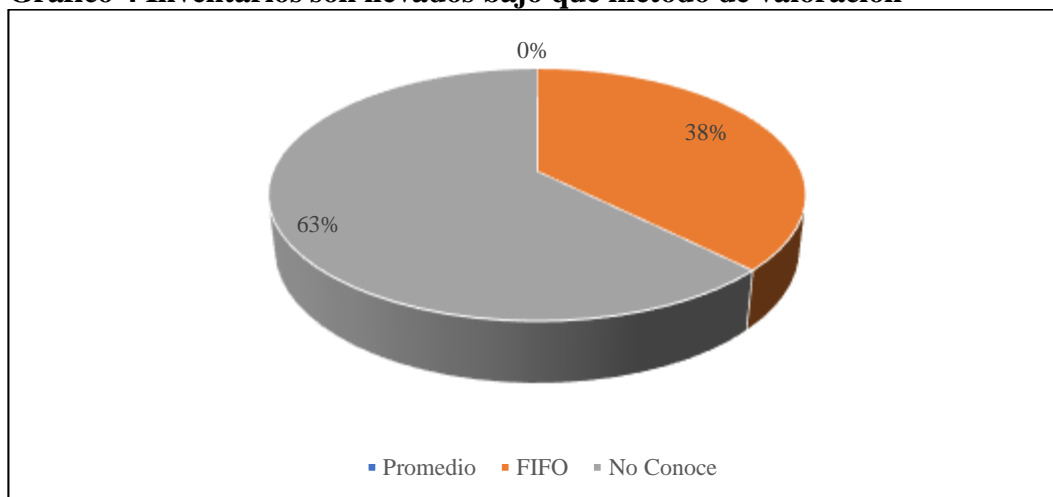
Tabla 4 Inventarios son llevados bajo que método de valoración

P.3	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Promedio	0	0%
	FIFO	3	38%
	No Conoce	5	63%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 4 Inventarios son llevados bajo que método de valoración



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: se determinó que un 63% no conoce algún método de valoración que se aplique dentro de la Distribuidora y el 38% de las personas encuestadas dice que los inventarios son llevados bajo el método de valoración FIFO, por lo tanto, las personas que contestaron sobre el método Fifo mencionan que no hay formato alguno de aquello y solo tienen un registro del total de entrada y salida de mercadería en la computadora por lo cual se debe realizar un diseño del método que han estado llevando a cabo durante los últimos años para que tengan mayor control de los mismos.

4) ¿CON QUE PERIODICIDAD SE REALIZA ALGUNA SUPERVISIÓN A BODEGA?

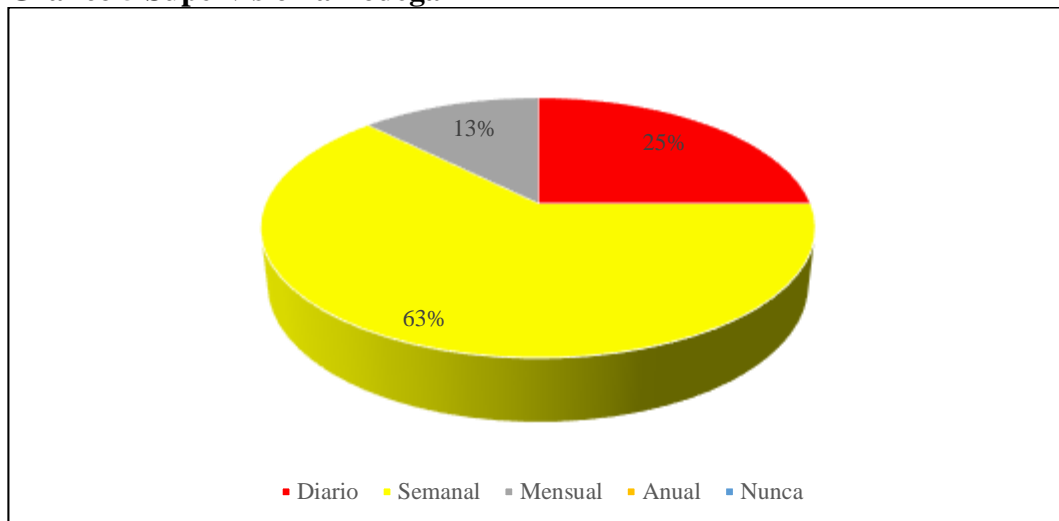
Tabla 5 Supervisión a Bodega

P.4	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Diario	2	25%
	Semanal	5	63%
	Mensual	1	13%
	Anual	0	0%
	Nunca	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 5 Supervisión a Bodega



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: como se observa en el gráfico un 63% indica que supervisan semanalmente, el 25% de las personas encuestadas manifestaron que se realiza una supervisión diaria a bodega, y el 13% recalca que la supervisión se lo realiza mensualmente, por tal motivo la empresa debe establecer política para que haya un mayor control de los productos que se encuentran almacenados en bodega y por ende tener conocimiento de los productos que están por caducar.

5) ¿QUIEN ES EL ENCARGADO DE SUPERVISAR BODEGA?

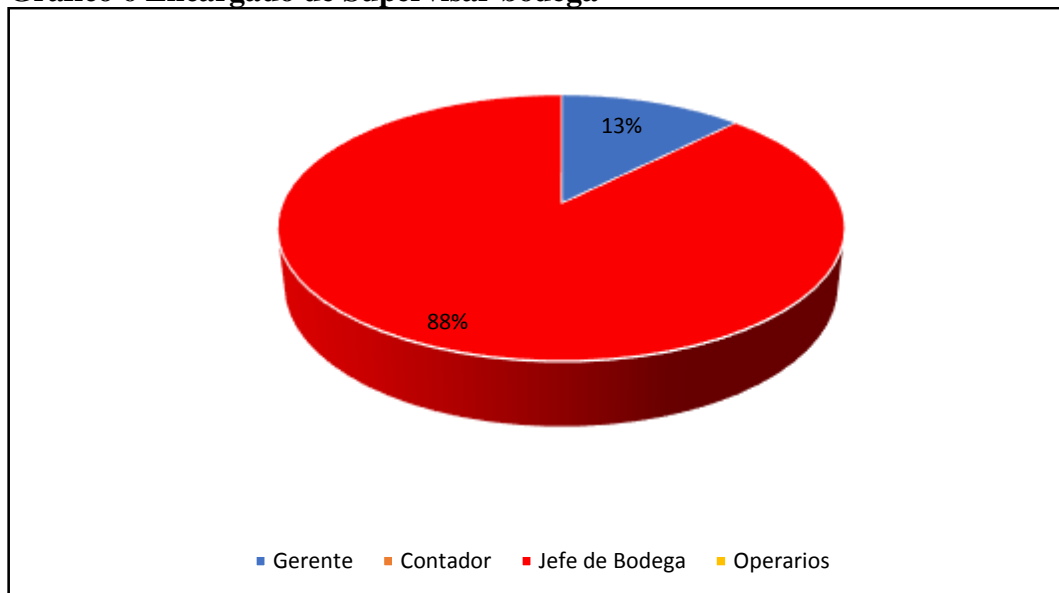
Tabla 6 Encargado de Supervisar Bodega

P.5	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Gerente	1	13%
	Contador	0	0%
	Jefe de Bodega	7	88%
	Operarios	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 6 Encargado de Supervisar bodega



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: El 88% manifiesta que la persona que realiza dicha acción es el Jefe de Bodega y el 13% de la población encuestada respondió que el Gerente realiza la supervisión a bodega y, cabe recalcar que los encuestados menciona que en ocasiones los dos supervisan toda el área de bodega.

6) ¿SE REALIZA CONSTATAción FÍSICA DE LOS INVENTARIOS CON SU RESPECTIVA FACTURA ANTES DE ENTRAR A BODEGA?

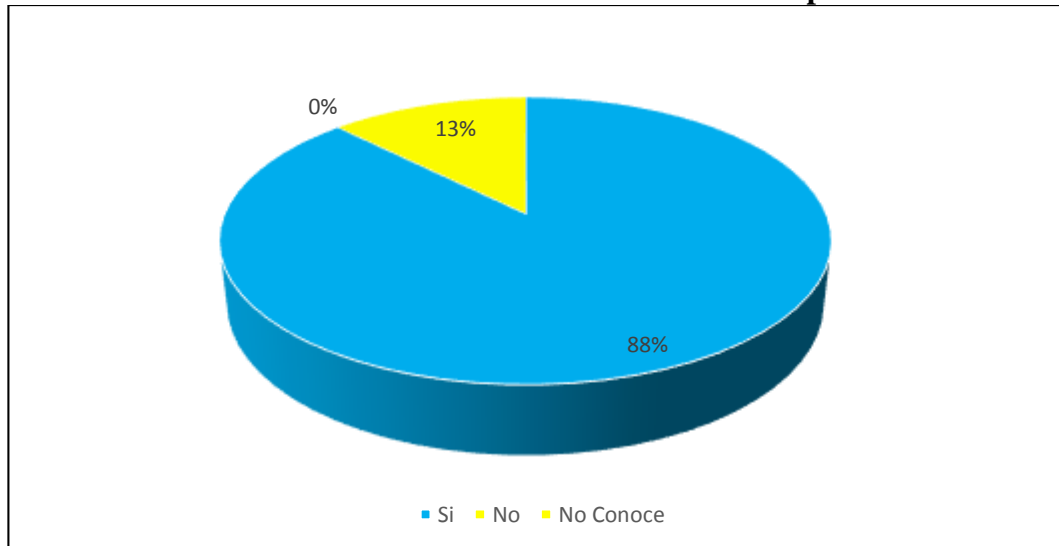
Tabla 7 Constatación Física de los Inventarios con su respectiva factura

P.6	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	7	88%
	No	0	0%
	No Conoce	1	13%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 7 Constatación Física de los Inventarios con su respectiva factura



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: El 88% de la población encuestada respondió que si se realiza una constatación física de los inventarios con su respectiva factura y el 13% desconoce dicha acción; por lo tanto, se debe establecer política y dar a conocer a todos sus operarios sin excepción alguna que se debe realizar dicha acción con soportes antes de que la mercadería ingrese a bodega para posteriormente no tener inconveniente ni se mezcle con inventarios que ya han sido contabilizados.

7) ¿LA EMPRESA TIENE ALGUN PROCEDIMIENTO O POLÍTICAS PARA ENTRADA Y SALIDA DE SUS PRODUCTOS?

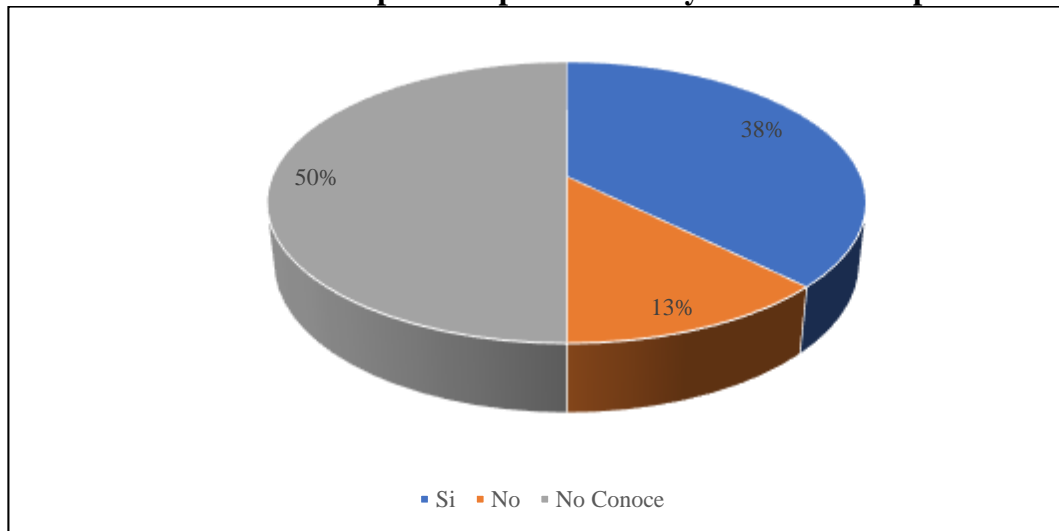
Tabla 8 Procedimiento o políticas para entrada y salida de sus productos

P.7	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	3	38%
	No	1	13%
	No Conoce	4	50%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 8 Procedimiento o políticas para entrada y salida de sus productos



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: Del total de los encuestados en la distribuidora el porcentaje con mayor relevancia corresponde al 50% donde el personal indica que desconoce si tiene procedimientos y políticas para entrada y salida de sus productos, 38% menciona que si tiene conocimiento, mientras que el 13% menciona que no tiene lo antes mencionado, por tal motivo es necesario establecer procedimientos o políticas para el área de bodega con la finalidad de proteger y controlar la entrada y salida de mercadería de la Distribuidora Castillo.

8) ¿CREE QUE EL PROCEDIMIENTO QUE APLICA ES CONVENIENTE PARA LA EMPRESA?

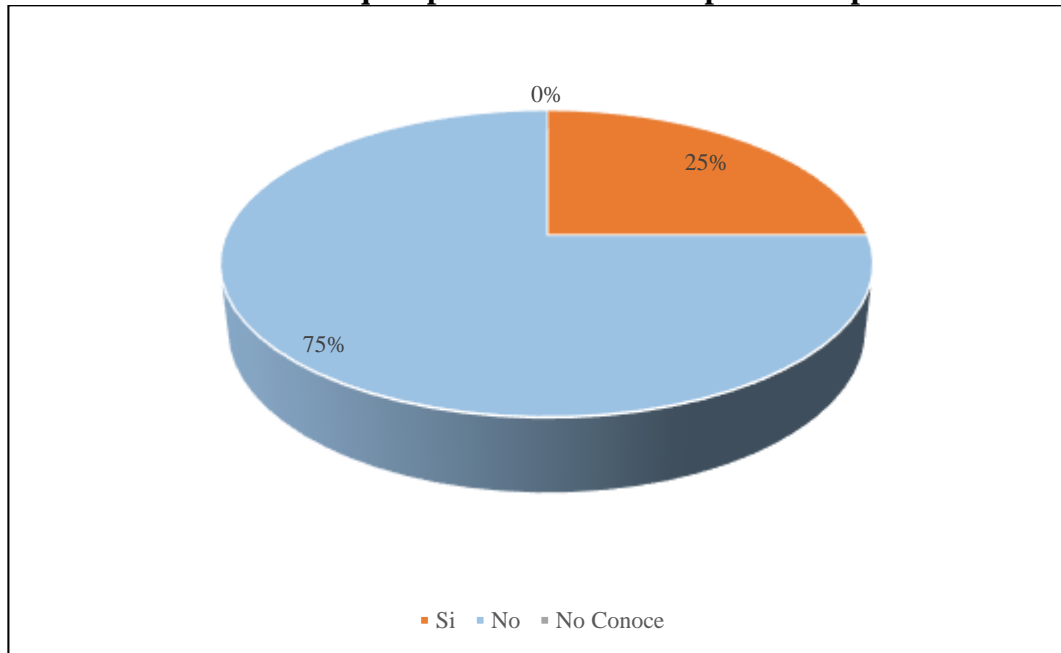
Tabla 9 Procedimiento que aplica es conveniente para la empresa

P.8	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	2	25%
	No	6	75%
	No Conoce	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 9 Procedimiento que aplica es conveniente para la empresa



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: Del total de las personas encuestadas el 75% mencionó que no es eficiente aquel procedimiento puesto que el personal encuestado recalcó que no hay mayor control para sus inventarios en donde debe establecer que es lo que debe cumplir todos los operarios dentro de la Distribuidora y el 25% respondió que el procedimiento que aplica la empresa sí es conveniente para sus inventarios.

9) **¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACION DE PROCEDIMIENTOS O POLÍTICAS QUE MANTIENE LA EMPRESA?**

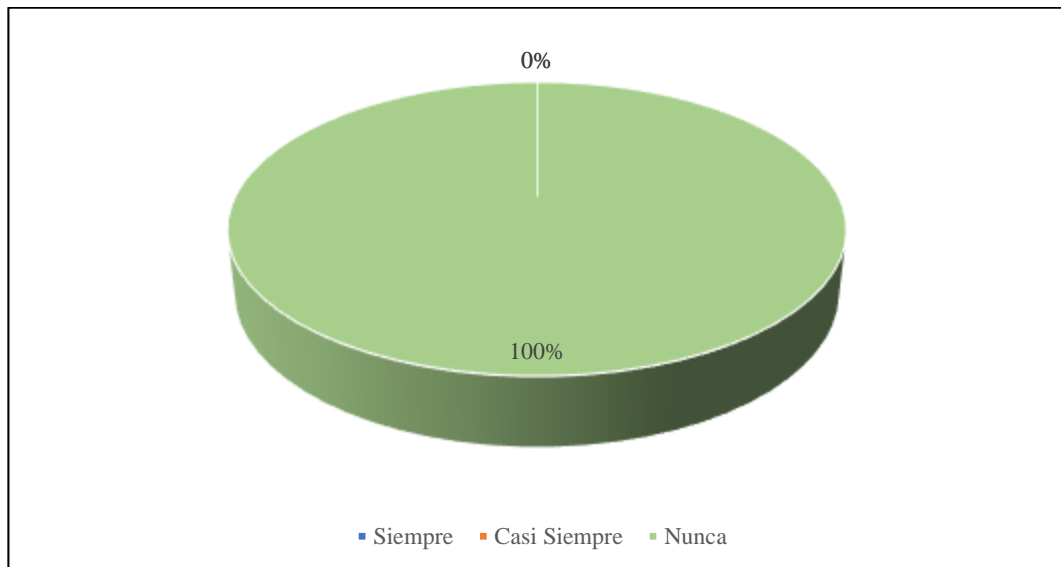
Tabla 10 Capacitación de procedimientos o políticas que mantiene la empresa

P.9	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Siempre	0	0%
	Casi Siempre	0	0%
	Nunca	8	100%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 10 Capacitación de procedimientos o políticas que mantiene la empresa



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: de los operarios encuestados en la distribuidora el 100% manifiesta que nunca ha recibido alguna capacitación para conocer los procedimiento o políticas que mantiene la empresa, por lo que es necesario brindar capacitaciones para que exista un adecuado control en las diferentes áreas que tiene la empresa como el de compra y venta y el área de bodega para que de esta manera los empleados conozcan a cabalidad las funciones de dichas áreas.

10) ¿CON QUE FRECUENCIA INGRESAN LOS INVENTARIOS A BODEGA?

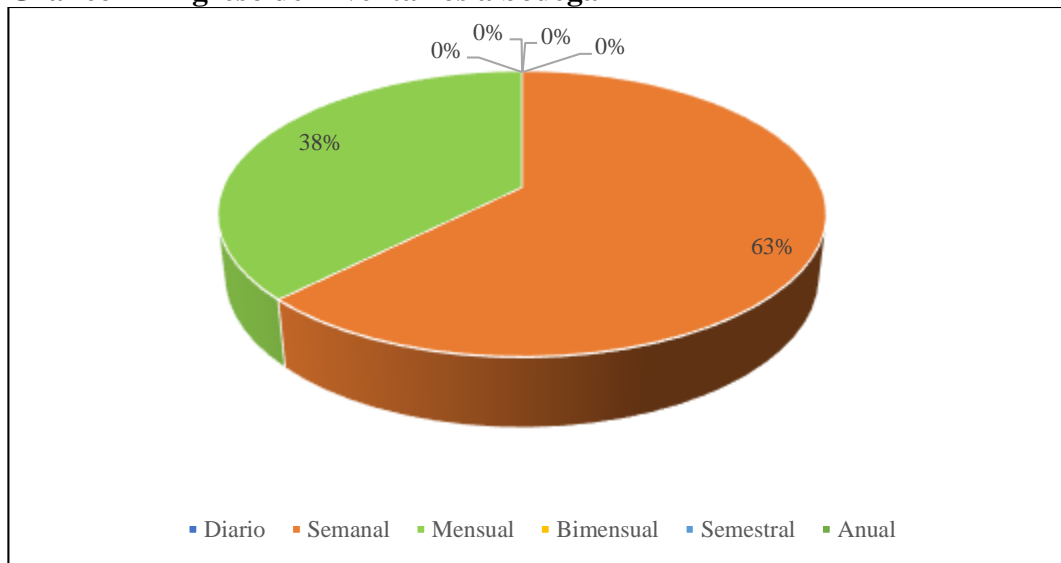
Tabla 11 Ingreso de Inventarios a bodega

P.10	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Diario	0	0%
	Semanal	5	63%
	Mensual	3	37%
	Bimensual	0	0%
	Semestral	0	0%
	Anual	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 11 Ingreso de Inventarios a bodega



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: dentro de la Distribuidora la frecuencia del ingreso de inventarios a bodega se lo realiza semanalmente esto se debe a que el 63% de la población encuestada recalcó aquello y el 37% mencionó que el inventario ingresa mensualmente por lo tanto es necesario que se establezca políticas para que el inventario ingrese solo mensualmente y no haya mayores productos en bodega.

11) ¿CON QUE CONTINUIDAD LA DISTRIBUIDORA CONSIDERA PÉRDIDA DE INVENTARIOS POR DETERIORO U OBSOLETO?

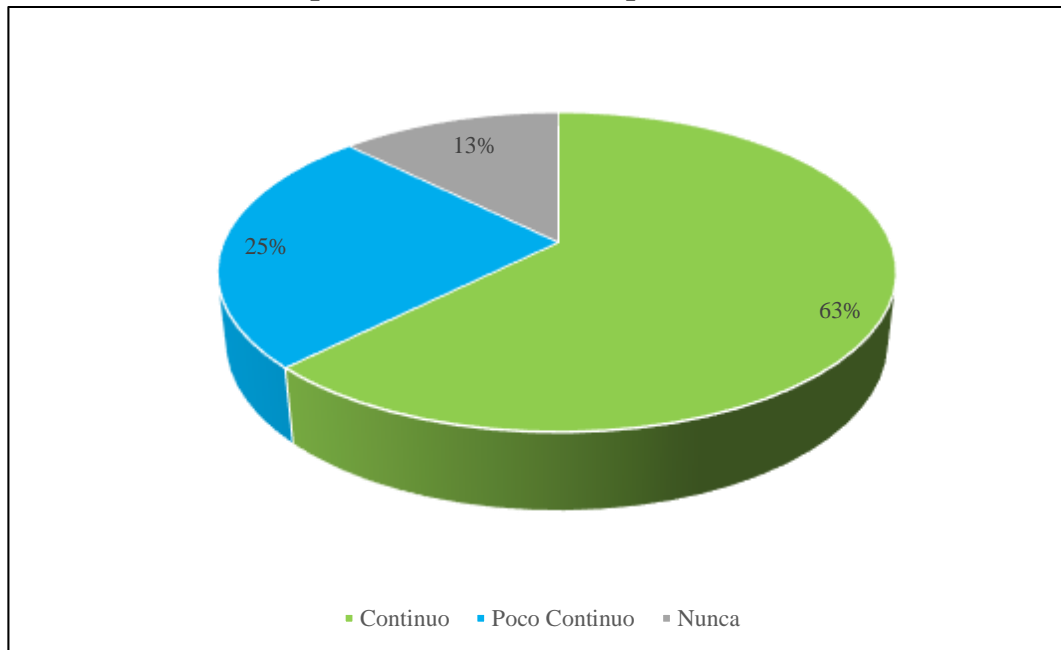
Tabla 12 La distribuidora considera pérdida de inventarios por deterioro u obsoleto

P.11	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Continuo	5	63%
	Poco Continuo	2	25%
	Nunca	1	13%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 12 Considera pérdida de inventarios por deterioro u obsoleto



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: El 63% de las personas encuestadas mencionó que la pérdida de inventario por deterioro u obsoleto es continuo, el 25% recalca que es poco continuo y el 13% restante hace énfasis a que nunca ha pasado el acto antes mencionado; es por aquello que se debe establecer las políticas para que no haya pérdida alguna y la distribuidora sea rentable.

12) ¿CREE USTED QUE LA APLICACIÓN DE UN NUEVO MÉTODO DE CONTROL DE INVENTARIOS MEJORARÁ LA RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA?

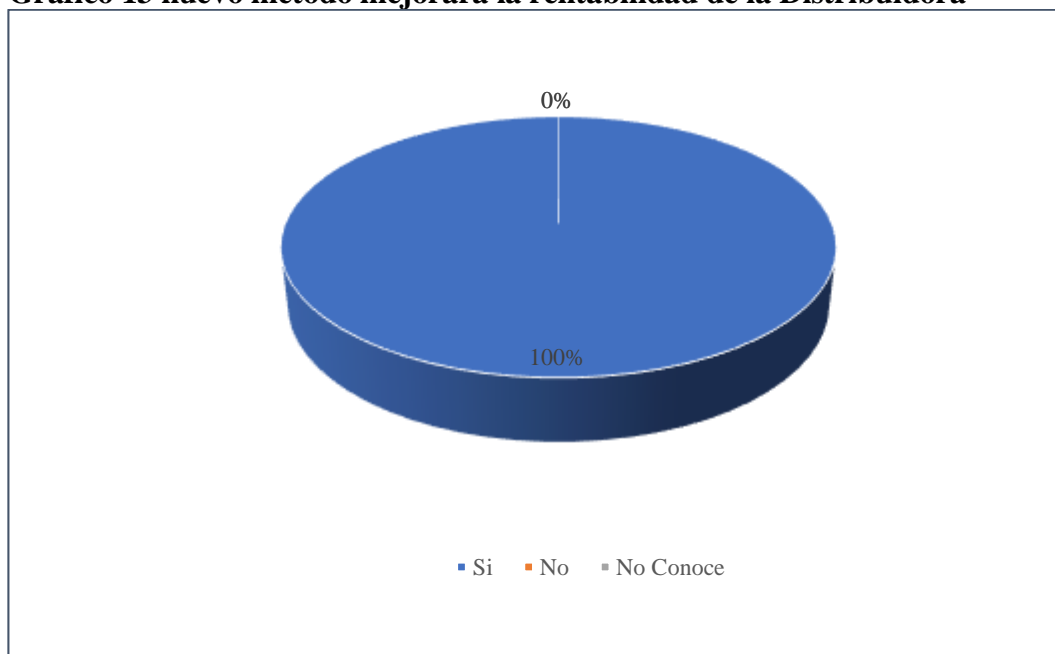
Tabla 13 Aplicar un nuevo método mejorará la rentabilidad de la Distribuidora

P.12	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	8	100%
	No	0	0%
	No Conoce	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 13 nuevo método mejorará la rentabilidad de la Distribuidora



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: en la Distribuidora el total de las personas que fueron encuestadas mencionaron que sí cree que es necesario la aplicación de un nuevo método porque mejora la rentabilidad de la empresa como también la eficiencia por un buen control de inventarios en bodega.

13) ¿LAS ADQUISICIONES DE MERCADERIAS SON DESPACHADAS EN SU TOTALIDAD?

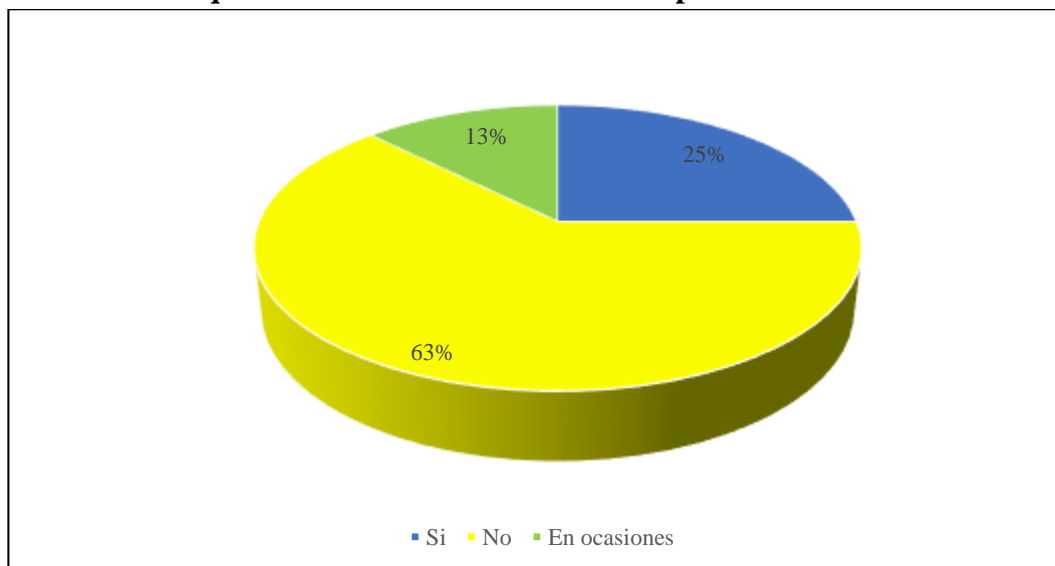
Tabla 14 Adquisiciones de mercaderías son despachadas en su totalidad

P.13	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	2	25%
	No	5	63%
	En ocasiones	1	13%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 14 Adquisiciones de mercaderías son despachadas en su totalidad



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: el porcentaje más representativo es del 63% el cual indica que los operarios no despachan a su totalidad sus mercancías, el 25% de las personas encuestadas menciona que las nuevas adquisiciones de mercaderías si se despachan en su totalidad, y por último el 13% recalca que en ocasiones solo realizan dicha acción por lo que el gerente de la empresa debe tomar medidas necesarias ante la cuestión porque la mercadería debe ser despachadas en su totalidad.

14) ¿COMO CONSIDERA EL ABASTECIMIENTO DE MERCADERÍA EN BODEGA?

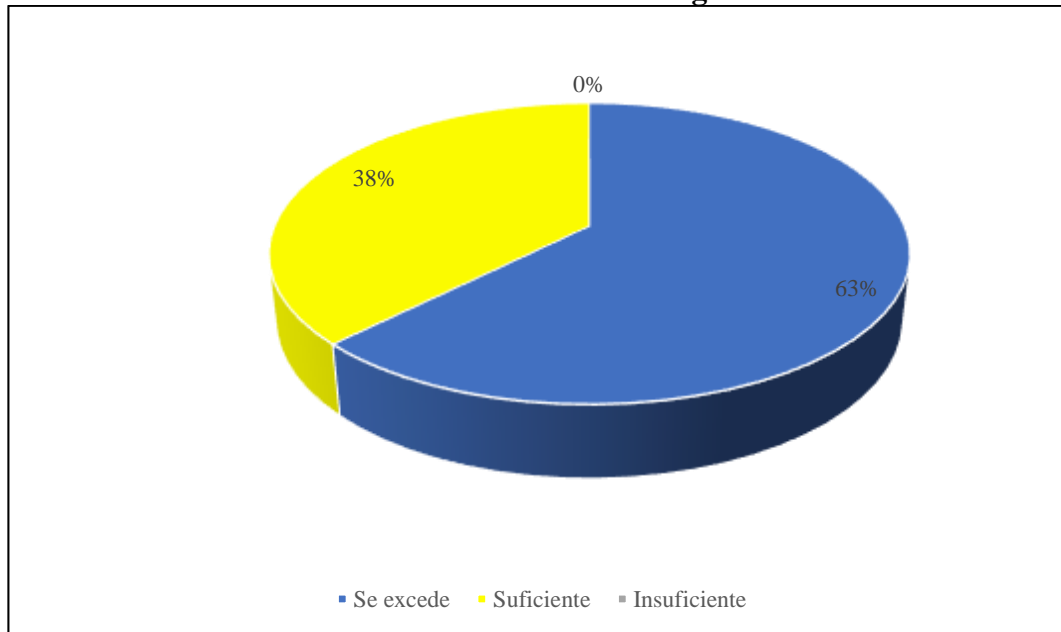
Tabla 15 Abastecimiento de mercadería en bodega

P.14	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Se excede	5	63%
	Suficiente	3	38%
	Insuficiente	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 15 Abastecimiento de mercadería en bodega



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: Del total de las personas encuestadas el 63% considera que dentro de bodegas en la Distribuidora se excede de productos, por otra parte, el 38% menciona que es suficiente para el abastecimiento, por tal motivo la distribuidora debe acogerse a un determinado modelo donde especifique cuanto debe gastar en mercaderías y a la vez que sea suficiente para los respectivos pedidos solicitados.

15) ¿HA REALIZADO CÁLCULOS CORRESPONDIENTE DE RENTABILIDAD EN AÑOS ANTERIORES?

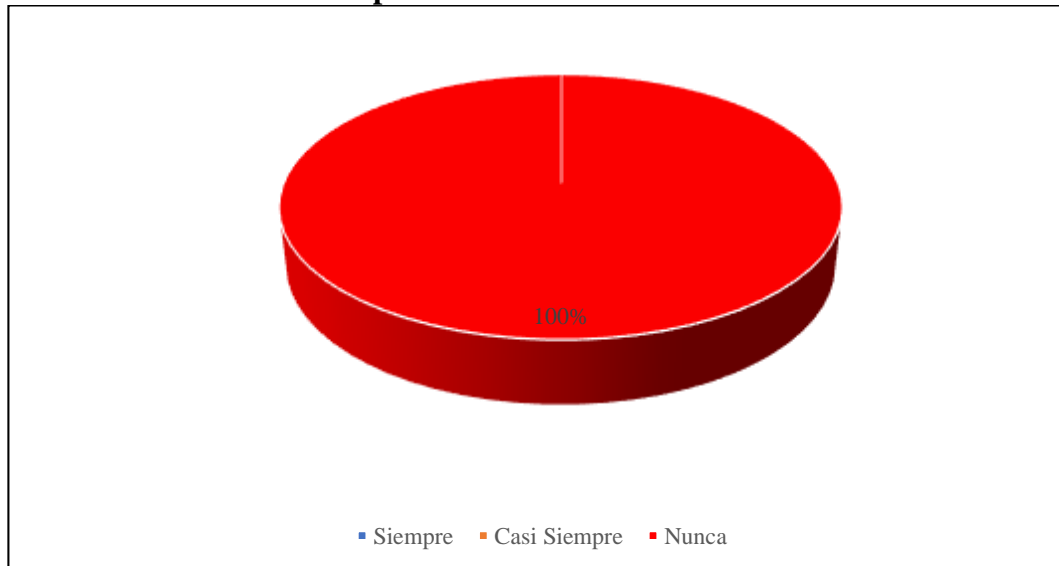
Tabla 16 Cálculos correspondiente de rentabilidad en años anteriores

P.15	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Siempre	0	0%
	Casi Siempre	0	0%
	Nunca	8	100%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 16 Cálculos correspondiente de rentabilidad en años anteriores



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor.

Análisis: del total de las personas encuestadas en la distribuidora el 100% contestó que nunca se ha realizado cálculos correspondientes de rentabilidad en años anteriores, por lo que es necesario medir la rentabilidad cada año mediante ratios financieros con la finalidad de determinar si la distribuidora obtiene beneficio alguno a la vez dar a conocer al gerente que cada año la rentabilidad de la distribuidora debe ser creciente.

16) ¿CREE QUE LA EMPRESA ESTA UTILIZANDO SUS RECURSOS FINANCIEROS FAVORABLEMENTE?

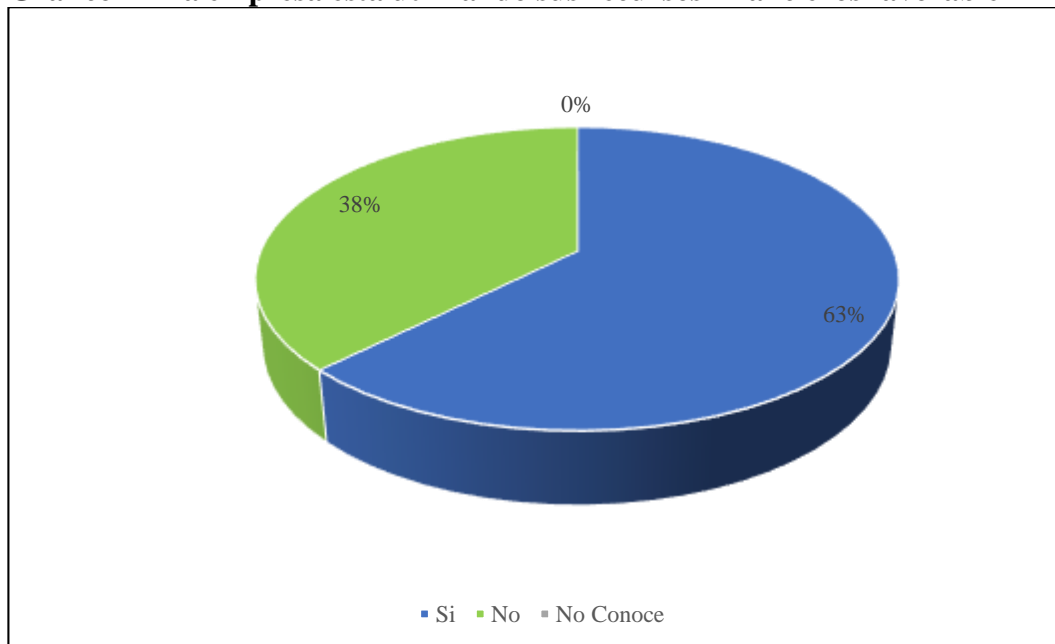
Tabla 17 La empresa está utilizando sus recursos financieros favorablemente

P.16	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Si	5	63%
	No	3	38%
	No Conoce	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 17 La empresa está utilizando sus recursos financieros favorable



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Análisis: El 63% de las personas que colaboraron con la encuesta manifestaron que la empresa si está utilizando sus recursos financieros favorablemente, y el restante que representa el 38% menciona que no están siendo utilizadas adecuadamente sus recursos por lo que la distribuidora hermanos Castillo debe acogerse a un nuevo modelo que especifique cuanto debe gastar en nuevos pedidos.

17) ¿CONSIDERA UD QUE EL CONTROL DE LA MERCADERÍA QUE APLICA LA DISTRIBUIDORA AFECTA SU RENTABILIDAD?

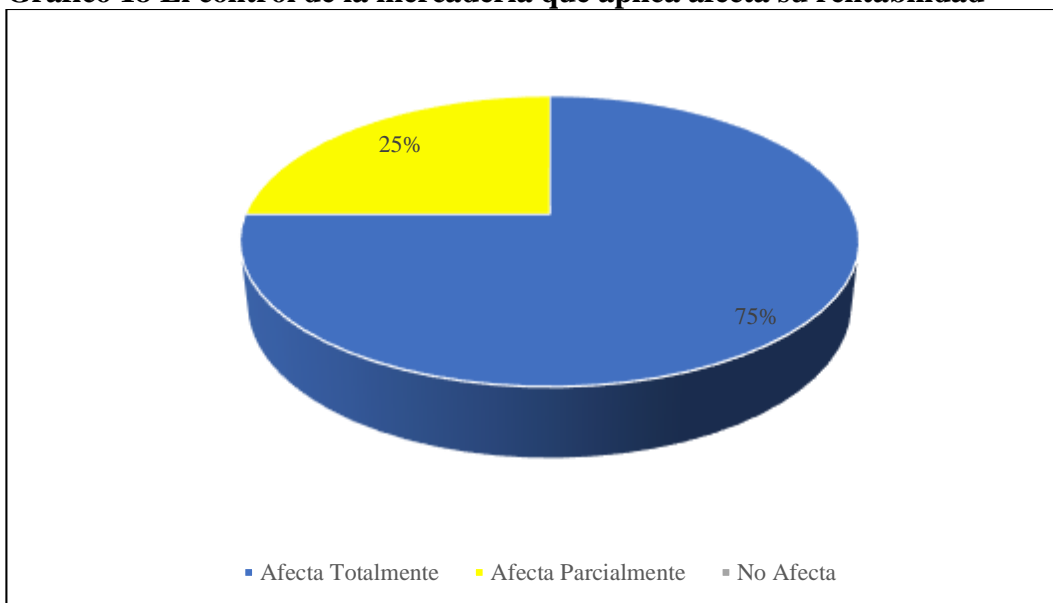
Tabla 18 El control de la mercadería que aplica la distribuidora afecta su rentabilidad

P.17	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Afecta Totalmente	6	75%
	Afecta Parcialmente	2	25%
	No Afecta	0	0%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 18 El control de la mercadería que aplica afecta su rentabilidad



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Análisis: El 75% de los operarios encuestados manifestaron que el actual control de mercadería afecta totalmente su rentabilidad, el 25% hizo referencia a que el control que aplica afecta parcialmente, por tal motivo las personas encuestadas mencionaron que dicha falencia sobre la rentabilidad es por el mal control de sus inventarios dentro de la Distribuidora.

18) ¿COMO CONSIDERA UD LOS NIVELES DE RENTABILIDAD DE LA DISTRIBUIDORA?

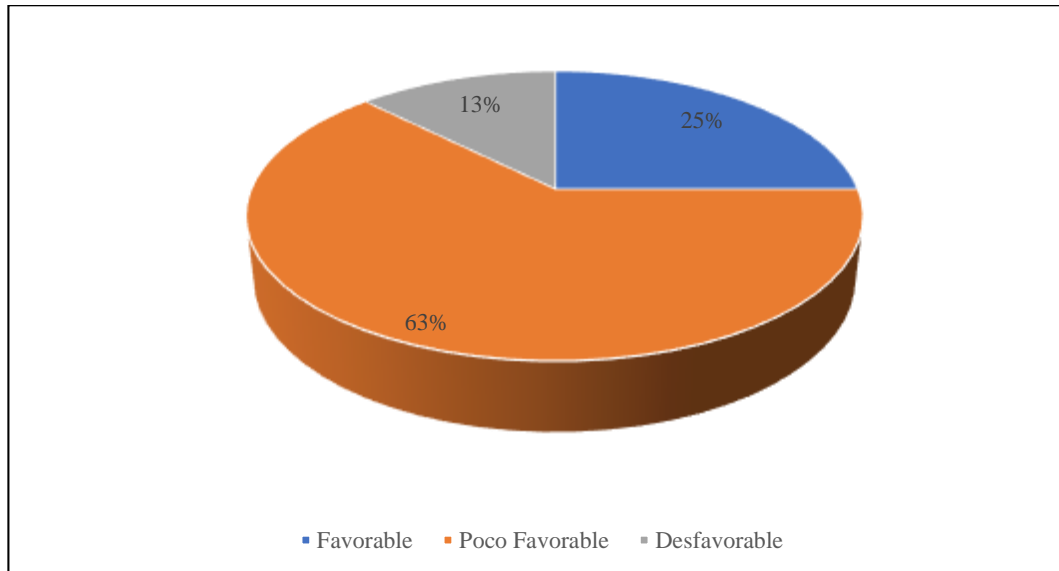
Tabla 19 Niveles de rentabilidad de la distribuidora

P.18	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Favorable	2	25%
	Poco Favorable	5	63%
	Desfavorable	1	13%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 19 Niveles de rentabilidad de la distribuidora



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Análisis: Los niveles de rentabilidad de la distribuidora el 63% manifiesta que sus niveles son poco favorables, el 25% considera que es favorable, y el 13% restante hizo mención a que dichos niveles no están siendo favorables, por tal motivo el gerente debe dar a conocer la rentabilidad de la empresa, así mismo presentarles los balances proyectados a sus operarios para que cumplan a cabalidad las políticas posteriormente establecidas.

19) ¿EN AÑOS ANTERIORES COMO HA SIDO LA RENTABILIDAD OBTENIDA DE LA EMPRESA?

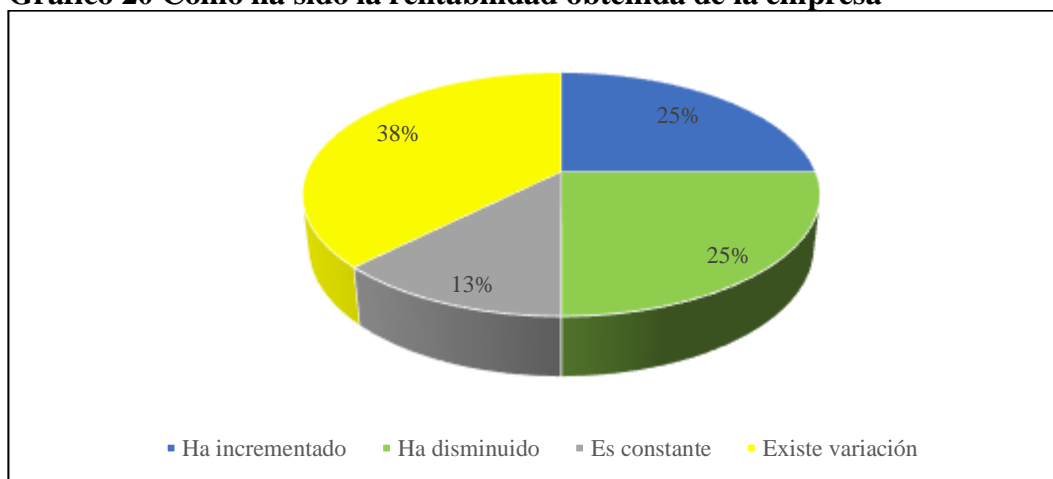
Tabla 20 Como ha sido la rentabilidad obtenida de la empresa

P.19	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	%
	Ha incrementado	2	25%
	Ha disminuido	2	25%
	Es constante	1	13%
	Existe variación	3	38%
	TOTAL	8	100%

Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018)

Gráfico 20 Como ha sido la rentabilidad obtenida de la empresa



Fuente: Trabajadores de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor (2018).

Análisis: en años anteriores el porcentaje con mayor relevancia es del 38% el cual indica que existe una variación en la rentabilidad de la distribuidora, el 25% de las personas encuestadas manifestaron que hubo un incremento en la rentabilidad de la empresa, de la misma manera el 25% hace referencia que la rentabilidad de la distribuidora ha disminuido, el 13% considera que es constante, los operarios no saben qué tan rentable ha sido la empresa por tal motivo el presente trabajo de investigación se dará conocer proyecciones donde arrojará una rentabilidad favorable.

Conclusión de Encuesta

Dentro de los resultados obtenidos se determina que las preguntas más relevantes son las siguientes: el interrogante 7 de la encuesta a los operarios dio como resultado que en la distribuidora la mayoría de las personas mencionó que no conoce algún procedimiento o políticas para la entrada y salida de mercadería esto es muy significativo porque es una de las principales ideas a defender del presente trabajo de investigación: de la misma manera la cuestión 12 pues la totalidad de la población contestó que es necesario aplicar un método de control de inventarios para que mejore la rentabilidad de la Distribuidora y por último la pregunta número 15 en la cual se determinó que la empresa en años anteriores no ha realizado cálculo alguno sobre la rentabilidad a través de técnicas contables y financieras.

3.1.3. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la Distribuidora

Análisis:

Con respecto a los Estados de Situación Financiera para los años 2016 y 2017 de la Distribuidora Hermanos Castillo se observa que el rubro más representativo del total de los Activos son los Activos Corrientes con un 93,83% y el 6,17% de los Activos Fijos para el año 2016 y por lo consiguiente en el año 2017 el Activo corriente representa un 95,60% y el restante en los activos no corrientes con un 4,40%.

Se observa que la cuenta más representativa para el año 2016 del total de los Activos corrientes es la cuenta de Mercadería con el 65,19% y el año 2017 con un

73,73% respectivamente, esto da lugar a que la distribuidora tiene su mayor concentración en sus Activos corrientes dentro de inventarios; el rubro de cuentas por cobrar en el año 2016 representa un 27,79% del total de los Activos corrientes y en el año 2017 un 24,39% en el cual se considera una cuenta importante para la distribuidora aunque no tenga mucha relevancia dentro de los Activos corrientes, esto representan las ventas que fueron realizadas a crédito, por ende implica a que la empresa no realice sus respectivos cobros por sus ventas.

En cuanto al rubro de Banco en el año 2016 representa el 6,36% del total de los activos corriente a diferencia del año 2017 que representa que el 1,21%; de la misma manera la cuenta Caja constituye un 0,34% en el año 2016 y el año siguiente un 0,23% por lo que se deduce que el efectivo y equivalente de efectivo que mantiene la distribuidora no están siendo representativos dentro de los activos corrientes.

En cuanto a los activos Fijos la cuenta más distintiva en el año 2016 es Vehículo con un 59,30%, y en el año 2017 representa el mismo porcentaje; por lo consiguiente otras propiedades, plantas representan el 26,85% en ambos años como también equipo de cómputo con el 6,54%, muebles y enseres con un 4,43%, Maquinaria y equipos con el 1,67% y la depreciación acumulada de dichos activos que representa el 1,21% del total de los activos fijos para los años analizados.

Con respecto a los Pasivos en el año 2016 la cuenta por pagar es la más representativa porque representa el 100% del total de los Pasivos corrientes, a diferencia en el año 2017 representa el 99,10%, por lo consiguiente el 0,40% representa a la participación a trabajadores por pagar y por último el 0,50% del

Impuesto a la renta por pagar del total de los pasivos corrientes. Con respecto al pasivo no corriente dentro del año 2016 no hay valor alguno a diferencia del año siguiente que la obligación financiera representa el 100% del total del pasivo no corriente.

Dentro del patrimonio en el año 2016 la cuenta que mayor relevancia es el Capital condicionalmente representa el 102,02% del total de patrimonio, de la misma manera patrimonio de gestión representa el 8,69% y por ultimo como se observa existe una pérdida representativa de -10,71% del total Patrimonio.

En la tabla del presente análisis se observa que del total pasivo y patrimonio se centra en el pasivo porque tiene un 82,70% respectivamente, de la misma manera en el año 2017 mantiene un porcentaje de 76,26%; por lo consiguiente el patrimonio es del 17,30% para el año 2016 y posteriormente en el año 2017 el 23,74%, por lo que se deduce que la distribuidora mantiene deudas a corto y largo plazo, esta última se mantiene con mayor relevancia porque en el último año se observa una deuda financiera recién efectuada. (Ver Anexo 13).

3.1.4. Análisis Vertical del Estado de Resultado de la Distribuidora Hermanos Castillo

Análisis:

Durante el ejercicio económico de la Distribuidora 2016 representó una pérdida significativa de -1,96%, en cambio en el año 2017 como se observa en la tabla hubo utilidad del 4,57% del total de sus ingresos.

En el primer año se deduce que hubo pérdida debido a que el Costo representa el 101,96% por lo que hay mayor costo de adquisición de los productos vendidos y no declaró gasto alguno; durante el año 2017 sus costos de ventas representaron el 85,03% del total de sus ingresos, sus gastos 7,79%, y 7,17% la respectiva utilidad ante el reparto de utilidades.

La distribuidora Hermanos Castillo durante el año 2016 sus ventas del 14% y 0% representaron el 97,38% y 2,62% respectivamente del total de sus ingresos, en cambio durante el año 2017 sus ventas 12% y 0% se encuentran en un 97,80% y 2,20% en las cuales se deduce que la distribuidora ha mantenido sus ventas durante dichos periodos.

Con respecto a sus costos para el año 2016 representa el 101,96% y para el año 2017 el 85,03%, así mismo en los gastos se observa que hay una variación representativa para los años evaluados porque en el año 2016 la distribuidora no declaró sus gastos, en cambio durante el año 2017 la cuenta más representativa es de Sueldos y Salarios con un 7% seguida por Honorarios profesionales con un 0,33%, otros gastos con el 0,18%, servicios básicos con el 0,20% y por ultimo gastos por beneficio a empleados con el 0,09% del total de sus gastos.

Por otra parte, se evidencia que el 15% participación a trabajadores represento 1,08%, el 22% del Impuesto a la Renta el 1,34% y una retención realizada en el ejercicio fiscal representó el 0,19 % del total de sus Ingresos. (Ver Anexo 14).

3.1.5. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la Distribuidora Hermanos Castillo

En la variación del Activo Corriente entre el año 2017 y 2016 tuvo un crecimiento del 42,99% en las cuales corresponden las siguientes cuentas; caja general que mantiene una variación creciente de 1,40%, la cuenta Bancos se observa que tuvo una variación decreciente de 72,82% por lo que se deduce que la distribuidora descargó una parte del dinero que mantenía en la cuenta del Banco Guayaquil para hacer uso de los mismos; de la misma manera la mercadería del 12% y 0% tuvo crecimiento del 61,75% y 84,74% respectivamente por lo que se deduce que la Distribuidora durante el año 2017 realizó adquisición de nueva mercadería en las cuales como se observa en la tabla en el último año tuvo mayor rubro que fue de \$ 313.417,75 a diferencia del año anterior el rubro fue de \$ 193.765,00 estas cantidades demuestran que la empresa no está llevando a cabo un control de sus mercaderías y por ende las políticas de ventas, por lo tanto existe mercadería aún almacenada y quizá caducada; en cuanto a sus cuentas por cobrar en comparación de los años analizados tiene un crecimiento de un 42,99%, por lo que se interpreta que la distribuidora está dejando de cobrar a sus clientes.

En los Activos Fijos de la empresa no hubo variación alguna, sus valores se mantuvieron iguales durante los dos años analizados, se interpreta que la distribuidora ha dejado de invertir en nuevos Activos Fijos. El total de los Activos existe un crecimiento del 40,34%; por lo que el total del activo corriente contiene valores significativos. En cuanto al total de los pasivos corrientes existe un crecimiento de un 26,36%, porque las cuentas por pagar representan valores significativos en el año 2016 de \$ 261.987,00 y en el año 2017 de \$ 328.087,00 respectivamente, en ésta existe una variación creciente de un 25,23% donde se

deduce que la distribuidora tiene obligaciones a corto plazo en el último año como también la participación a trabajadores por pagar el Impuesto a la renta por pagar.

En cuanto a los pasivos no corrientes no hay variación alguna porque en el año 2016 no hubo movimiento dentro de dichos pasivos; en cambio en el año 2017 si hubo rubros específicos con obligaciones a largo plazo en la cual se deduce que la distribuidora ha realizado recientemente un préstamo a una institución financiera. El total de los pasivos existe un crecimiento del 29,40% por la cuenta representativa de las obligaciones financieras en el último año.

El total del patrimonio la distribuidora obtuvo un crecimiento del 92,57%, porque en el año 2016 representa el rubro de \$54.793,73 y en el año siguiente \$ 105.518,31 en la cual se comenta que en este último la cuenta con mayor rubro demostrativo es del Capital de la empresa porque mantiene una variación creciente del 70,84%, seguido por el la Utilidad/Pérdida del ejercicio con un decrecimiento de -189,53% en la cual se interpreta que el último año la empresa mantuvo una utilidad de \$ 5.255,05 a diferencia del año anterior que no sobrepasó la pérdida que se efectuó; en cuanto al patrimonio de gestión de la empresa no hubo movimiento alguno durante los dos años que fueron analizados.

El rubro del total Pasivo y Patrimonio hubo una variación creciente del 40,34% pues en el año 2016 el rubro fue de \$ 316.780,73 y en el año 2017 \$ 444.558,86 donde se deduce que las cuentas con rubros que mayor representación están dentro del total de los pasivos en el último año que fue analizado. (Ver Anexo 15).

3.1.6. Análisis Horizontal del Estado de Resultado de la Distribuidora

Hermanos Castillo

La Utilidad/Pérdida del ejercicio la variación entre año 2016 y el año 2017 creció el 1,49% por el hecho que la empresa durante el último año generó una utilidad el cual el rubro fue de \$ 14.589,24 porque el año anterior represento una pérdida mayor con un valor \$ 5.869,53 esto se dio debido a la disminución de sus ventas y al exceso de algún descuento o promociones que se han efectuado durante aquel año.

Dentro de los Ingresos se observó que en el año 2016 se obtuvo un saldo de \$ 298.823,47 y en el año 2017 el rubro de \$ 317.735,93 en donde la diferencia fue de \$ 18.912,46 en la cual demuestra una variación creciente del 6,33% por lo que se deduce que en el último año la distribuidora generó mayores ingresos con respecto a sus ventas del 14% y 0% respectivamente en el cual en comparación con el año anterior tuvo una variación creciente de las ventas 14% de un 6,79% y una variación decreciente de -10,97% de las ventas del 0%. En cuanto a sus costos existe una variación decreciente de -11,36% por lo que se interpreta que hubo disminución en algún costo relacionado con la producción como por ejemplo el transporte que utilizan al trasladar la mercadería.

La variación en la Utilidad Bruta como se observa en la tabla existe un crecimiento de 7,12% por lo que en el año 2016 hay un rubro de \$ 5.869,53 perteneciente a pérdida; debido a que sus costos fueron mayores que sus ingresos, con respecto al siguiente año existió una utilidad de \$47.660,39 y al realizar la diferencia entre ambos años la variación absoluta es de \$ 41.790,86.

Existe variación dentro de sus Gastos por lo que durante el año 2016 la Distribuidora Hermanos Castillo no realizó declaración alguna de los gastos porque se mantuvo pérdida en el cual el año 2017 el gastos que representó mayor rubro fue el de Sueldos y Salarios con el valor de \$ 22.250,00, seguida por Honorarios profesionales con un valor de \$ 1.050,00, de la misma manera otros gastos con \$ 585,96, Servicios Básicos de \$ 609,10 y por último los gastos por beneficio a empleados con un rubro de \$ 271,13.

La variación de la utilidad ante reparto de utilidades es creciente con el 2,90%, porque en el primer año se obtuvo la pérdida antes mencionada de \$ 5.869,53 y por lo concerniente en el año 2017 su utilidad fue de \$ 22.894,20 en la cual la variación absoluta es de \$ 17.024,67. (Ver Anexo 16).

3.2. Limitaciones

En el presente trabajo de investigación sobre la Gestión de Inventarios y la Rentabilidad en la Distribuidora Hermanos Castillo del Cantón Santa Elena si hubo limitaciones para el desarrollo y continuar con el proceso de investigación porque fue al momento de realizar la entrevista y encuestas a todos los trabajadores de la empresa. Al ejecutar la entrevista el gerente se encontraba en reuniones fuera de la Ciudad y postergaba la fecha indicada, de la misma manera los operarios de la Distribuidora se encontraban en diferentes partes de la provincia de Santa Elena porque se encargan de distribuir los diversos pedidos a los clientes.

3.3. Resultados

Con los resultados obtenidos se determinó que dentro de la Distribuidora Hermanos Castillo hay falencias con respecto a sus inventarios, en primer lugar se da énfasis a la pérdida de aquellos, cabe recalcar que, aunque haya supervisión de inventarios si existe pérdida, esto lo mencionó el Jefe de Bodega por lo que en ocasiones se han encontrado a operarios consumiendo algún producto, a esta acción el gerente mencionó que es un valor agregado para la motivación de sus trabajadores; cabe recalcar que la supervisión que se realiza a la Distribuidora es solo describir la cantidad de productos que se mantiene en bodega durante aquella semana y acumularlo con los nuevos productos que ingresan a la misma; a la vez se considera pérdida a los productos caducados porque se encuentran en lugares inadecuado, esta problemática se debe a que en la Distribuidora no cuentan con políticas y procedimientos donde los operarios deban acogerse y a la vez proteger y controlar la entrada y salida de mercadería de la Distribuidora.

La entrada y salida de mercadería, la mayoría de los trabajadores dijeron que se lleva a cabo bajo el método de valoración FIFO (primero en entrar, primero en salir) pero en sí no tienen un formato disponible para el respectivo ingreso, ellos lo determinan así porque al realizar cajas de pedidos para sus clientes siempre se colocan productos que están en percha y no los nuevos, pero mencionaron que en ocasiones han encontrado productos que están mal perchados y por ende se caducan porque no están su respectivo lugar. Al realizar una compra se mencionó que las mercaderías se las ingresan a un sistema que tienen llamado MY POS el cual muestra el total de los productos con sus respectivos precios, dado esto se propondrá el formato correspondiente para dicha actividad, de la misma manera se realizará

flujogramas para el área de compras, ventas y de bodega para el correcto procedimiento de entrada y salida de productos.

Con respecto a los pedidos el Gerente de la distribuidora me realizó una recomendación en determinar si él está realizando correctamente los pedidos por lo que mencionó que a principios del año económico se reflejaba mayores pedidos porque piensa que obtendrá mayor rentabilidad, en la actualidad no realiza lo mismo debido a una calamidad doméstica han tenido gastos y por ende no se han invertido tanto dinero en nuevas órdenes, para este caso se aplicará el modelo Cantidad Económica de pedido y los costos anuales de mantener el inventario, ordenar y comprar el inventario.

Se determinó que en la Distribuidora Hermanos Castillo en años anteriores nunca se ha realizado cálculos correspondientes a la rentabilidad a través de técnicas contables y financieras donde mida y observe que tan rentable está siendo su empresa durante un determinado año.

3.3.1. Cálculo e Interpretación de Indicadores Financieros

3.3.1.1. Razones de rotación de Activo 2016

AÑO 2016				
RAZONES DE ROTACIÓN DE ACTIVOS				
Rotación de Inventarios	Costo de Bienes Vendidos		\$ 304.693,00	1,56
	Inventarios	=	\$ 194.722,09	
Días de venta de inventarios	365	=	\$ 365,00	233,26
	Rotación de Inventarios		1,56	

Rotación de Activos Fijos	Ventas	=	\$ 298.823,47	15,29
	Activo fijo neto		\$ 19.545,25	
Rotación del Activo Total	Ventas	=	\$ 298.823,47	0,94
	Total de Activo		\$ 316.780,73	

Tabla 21 Razones de rotación de Activo 2016

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Rotación de Inventarios: el inventario rota 1,56 veces al año.

Días de venta en Inventarios: el inventario rota 233 días.

Rotación de Activos Fijos: los Activos fijos de la Distribuidora rotan 15,29 veces.

Rotación del Total de los Activos: el total de los Activos rotan 0,94 veces al año.

3.3.1.2. Razones de Rentabilidad 2016

AÑO 2016				
RAZONES DE RENTABILIDAD				
Margen neto de utilidades	Utilidad Neta	=	\$ (5.869,53)	-0,02
	Ventas Netas		\$ 298.823,47	
ROA	Utilidad Neta	=	\$ (5.869,53)	-0,02
	Activos Totales		\$ 316.780,73	
ROE	Utilidad Neta	=	\$ (5.869,53)	-0,11
	Patrimonio		\$ 54.793,73	
Margen utilidad bruta	Ventas - Costo de Ventas	=	\$ (5.869,53)	-0,02
	Ventas		\$ 98.823,47	

Tabla 22 Indicadores de Rentabilidad año 2016

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Margen Neto de Utilidades: por cada dólar que vende en el año genera una pérdida del 2% el cual nos muestra que la distribuidora no es rentable porque los años

calculados indica que sus ingresos son menores que sus costos y gastos.

ROA: por cada dólar de Activo que tiene la empresa, se genera una pérdida del 2% el cual nos muestra que la administración de sus Activos no es eficiente.

ROE: por cada dólar que posee del patrimonio, la empresa genera una pérdida del 11%.

Margen Utilidad Bruta: el 2% representa por cada dólar que posee de ventas en el ejercicio económico no se obtuvo rentabilidad económica para hacer frente sus costos y gastos de la distribuidora.

3.3.1.3. Razones de Liquidez 2016

AÑO 2016				
INDICADORES DE LIQUIDEZ				
Razón Circulante	Activos circulante	=	\$ 297.235,48	= 1,13
	Pasivos circulantes		\$ 261.987,00	
Razón de rapidez (Prueba Ácida)	Activo circulante – Inventario		\$ 102.513,39	0,39
	Pasivo circulante		\$ 261.987,00	
Razón Capital de Trabajo	Activo circulante - Pasivo circulante	=	\$ 35.248,48	= 0,12
	Ventas		\$ 298.823,47	
Razón de efectivo	Efectivo y equivalentes	=	\$ 19.902,85	= 0,07
	Total de activos		\$ 297.235,48	
Periodo Promedio de Cobros	Cuentas por cobrar	=	\$ 82.610,54	= 60
	Promedio Diario de Ventas		\$ 1.379,04	
Periodo Promedio de Pagos	Cuentas por pagar	=	\$ 261.987,00	= 689
	Compras anuales/ 360 días		\$ 380,50	

Tabla 23 Indicadores de Liquidez año 2016

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Razón Circulante: el activo circulante cuenta con \$ 1,13.

Razón de rapidez: la Distribuidora por cada dólar que debe cuenta con \$0,39 para cubrir sus deudas a corto plazo.

Razón de Capital de trabajo: la liquidez en relación de sus ventas es del 12%

Razón de efectivo: el efectivo que mantiene la Distribuidora es del 7%.

Período promedio de cobros: el plazo promedio de crédito de la distribuidora es de 60 días.

Periodo Promedio de pagos: el plazo promedio de pago a proveedores es de 689 días en la Distribuidora.

3.3.1.4. Razones de Endeudamiento 2016

2016					
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO					
Endeudamiento de Activo	Total Pasivo	=	\$ 261.987,00	=	0,827
	Total Activo		\$ 316.780,73		83%
Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total		\$ 261.987,00		4,7
	Patrimonio		\$ 54.793,73		5%

Tabla 24 Indicadores de Endeudamiento 2016

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Endeudamiento de Activo: el 83% del Activo total es financiado por el Pasivo total de la empresa.

Endeudamiento Patrimonial: la deuda de terceros representa el 5% del Patrimonio neto de la distribuidora.

3.3.1.5. Razones de Apalancamiento 2016

2016				
RAZONES DE APALANCAMIENTO				
Apalancamiento Operativo	Utilidad ante de impuesto e interés	=	$\frac{\$(5.869,53)}{\$ 8.823,47}$	= -0,02
	Ventas			
Apalancamiento Financiero	Utilidad ante impuesto		$\frac{\$(5.869,53)}{\$54.793,73}$	
	Patrimonio	=		= -0,11 = 5,78
	Utilidad ante de impuesto e intereses		$\frac{\$(5.869,53)}{\$ 6.780,73}$	-0,02
	Activo Total			

Tabla 25 Razones de Apalancamiento 2016

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Apalancamiento Operativo: la eficiencia de la distribuidora es de -0,02 veces.

Apalancamiento Financiero: el uso de la deuda a terceros es de 5,78%.

3.3.1.6. Razones de Rotación de Activos año 2017

2017				
RAZONES DE ROTACIÓN DE ACTIVOS				
Rotación de Inventarios	Ventas	=	$\frac{\$ 270.075,54}{\$ 315.185,89}$	= 0,86
	Inventario			
Días de ventas de inventarios	365	=	$\frac{\$ 365,00}{0,86}$	= 426
	Rotación de Inventarios			
Rotación de Activos Fijos	Ventas	=	$\frac{\$ 317.735,93}{\$ 19.545,25}$	= 16,26
	Activo fijo neto			
Rotación de Activo Total	Ventas	=	$\frac{\$ 317.735,93}{\$ 444.558,86}$	= 0,71
	Total de Activo			

Tabla 26 Indicadores de Inventarios año 2017

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Rotación de Inventarios: el inventario rota 0,86 veces al año

Días de venta en Inventarios: el inventario rota 426 días.

Rotación de Activos Fijos: los Activos fijos de la Distribuidora rotan 16,26 veces.

Rotación del Total de los Activos: el total de los Activos rotan 0,71 veces al año.

3.3.1.7. Indicadores de Rentabilidad año 2017

2017				
RAZONES DE RENTABILIDAD				
Margen Neto de 1xUtilidades	Utilidad Neta	=	\$ 14.589,24	0,05
	Ventas Netas	=	\$ 317.735,93	
ROA	Utilidad Neta	=	\$ 14.589,24	0,03
	Activos Totales	=	\$ 444.558,86	
ROE	Utilidad Neta	=	\$ 14.589,24	0,14
	Patrimonio	=	\$ 105.518,31	
Margen Utilidad Bruta	Ventas - Costo de Ventas	=	\$ 47.660,39	0,15
	Ventas	=	\$ 317.735,93	

Tabla 27 Indicadores de Rentabilidad año 2017

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Margen Neto de Utilidades: por cada dólar que vende en el año se genera una utilidad del 5% el cual nos muestra que la distribuidora es rentable porque el año que han sido calculado nos indica que sus ingresos son mayores que sus costos y gastos.

ROA: por cada dólar de activo que tiene la empresa, se genera una utilidad del 3%, el cual nos muestra que la administración de sus Activos está en un buen manejo.

ROE: por cada dólar que posee del Patrimonio, la empresa genera una utilidad del 14%.

Margen Utilidad Bruta: el 15% representa que por cada dólar que posee de ventas en el ejercicio económico se obtuvo rentabilidad durante el año fiscal la cual tiene la capacidad para cubrir sus costos y gastos de la distribuidora.

3.3.1.8. Razones de Liquidez 2017

2017			
INDICADORES DE LIQUIDEZ			
Razón Circulante	Activos circulante	= \$ 425.013,61	=
	Pasivos circulantes	\$ 331.057,81	1,28
Razón de rapidez (prueba Ácida)	Activo circulante - Inventario	\$ 109.827,72	0,332
	Pasivo circulante	\$ 331.057,81	
Razón Capital de Trabajo	Activo circulante - Pasivo circulante	\$ 93.955,80	0,30
	Ventas	\$ 317.735,93	
Razón de efectivo	Efectivo y equivalentes	\$ 6.155,94	0,01
	Total de activos	\$ 444.558,86	
Período Promedio de cobros	Cuentas por cobrar	\$ 103.671,78	69,31
	Promedio Diario de Ventas	\$ 1.495,70	
Período Promedio de pagos	Cuentas por pagar	\$ 328.087,00	421,66
	Compras anuales/ 360 días	\$ 778,08	

Tabla 28 Indicadores de Liquidez año 2017

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Razón Circulante: el activo circulante cuenta con \$1,28.

Razón de rapidez: la Distribuidora por cada dólar que debe cuenta con \$ 0,33 para cubrir sus deudas a corto plazo.

Razón de Capital de trabajo: la liquidez en relación de sus ventas es del 30%

Razón de efectivo: el efectivo que mantiene la Distribuidora es del 1%.

Período promedio de cobros: el plazo promedio de crédito de la distribuidora es de 69 días.

Período Promedio de pagos: el plazo promedio de pago a proveedores es de 422 días en la Distribuidora.

3.3.1.9.Razones de Endeudamiento 2017

2017				
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO				
Endeudamiento de Activo	Total Pasivo	=	\$ 339.040,55	0,763
	Total Activo	=	\$ 444.558,86	
Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total	=	\$ 339.040,55	3,213
	Patrimonio	=	\$ 105.518,31	

Tabla 29 Razones de Endeudamiento año 2017

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Endeudamiento de Activo: el 76% del Activo total es financiado por el Pasivo total de la empresa.

Endeudamiento Patrimonial: la deuda de terceros representa el 3% del patrimonio neto de la distribuidora.

3.3.1.10. Razones de Apalancamiento 2017

2017					
RAZONES DE APALANCAMIENTO					
Apalancamiento Operativo	Utilidad ante de impuesto e interés	=	\$ 22.894,20	=	0,0721
	Ventas		\$317.735,93		
Apalancamiento Financiero	Utilidad ante impuesto		\$ 8.815,47		
	Patrimonio	=	\$105.518,31	=	4,21
	Utilidades ante de impuesto e intereses		\$ 8.815,47		
	Activo Total		\$444.558,86		

Tabla 30 Razones de Apalancamiento año 2017

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Apalancamiento Operativo: la eficiencia de la distribuidora es de 0,07 veces.

Apalancamiento Financiero: El uso de la deuda a terceros es de 4%.

3.3.1.11. Análisis de Indicadores Financieros

	2016	2017
RAZONES DE ROTACIÓN DE ACTIVOS		
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	1,56	0,86
DÍAS DE VENTA EN INVENTARIOS	233,26	426
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	15,29	16,26
ROTACION DEL TOTAL DE LOS ACTIVOS	0,94	0,71
RAZONES DE RENTABILIDAD		
MARGEN NETO DE UTILIDADES	-0,02	0,05
ROA	-0,02	0,03
ROE	-0,11	0,14
MARGEN UTILIDAD BRUTA	-0,02	0,15
INDICADORES DE LIQUIDEZ		
RAZON DE CIRCULANTE	1,13	1,28
RAZÓN DE RAPIDEZ (PRUEBA DEL ÁCIDO)	0,39	0,33
RAZÓN DE CAPITAL DE TRABAJO	0,12	0,30
RAZÓN DE EFECTIVO	0,07	0,01
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	59,90	69,31
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	688,53	421,66

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO		
ENDEUDAMIENTO DE ACTIVO	0,83	0,76
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	4,78	3,21
RAZONES DE APALANCAMIENTO		
APALANCAMIENTO OPERATIVO	-0,02	0,07
APANCALAMIENTO FINANCIERO	5,78	4,21

Tabla 31 Análisis de Indicadores Financieros 2016/2017

Fuente: Datos correspondientes de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Dentro de la rotación de Activos en rotación de inventario se deduce que en el año 2016 rotaba 1 vez por lo tanto esta perdía \$ 0,02 por cada dólar invertido en comparación con el año 2017 el inventario rota 1 vez y se obtiene ganancia de \$0,05 por cada dólar en el cual se deduce que es no está siendo rentable por lo sus inventarios está rotando solo 1 vez al año en la cual se considera que toda empresa debe rotar de 2 o más veces para obtener rentabilidad porque los productos que ofrece la distribuidora Hermanos Castillo son de consumo masivo. En cuanto a sus días se observa en la tabla anterior que su inventario rota 426 días.

La rotación del total de los Activos en el año 2016 rota 0,94 veces en el cual dentro de la distribuidora se están llevando a cabo con eficiencia sus activos para generar ingresos, en cambio en el año 2017 la distribuidora rota 0,71 veces al año por lo que se interpreta que en aquel año la empresa dejó por el momento de administrar sus activos. La rotación de activos fijos durante el año 2016 rota 15 veces al año, y en el año 2017 16 veces al año el cual se considera que mientras haya mayor rotación se deduce que está mejorando el uso de sus activos totales en relación a sus ventas.

Dentro de las razones de Rentabilidad, la Rotación sobre sus Activos de la distribuidora Hermanos Castillo, genera una pérdida del 2% por cada dólar

invertido respecto a sus Activos, en cambio el año siguiente como se observa en la tabla una utilidad del 3% por cada dólar invertido por lo que se considera que en aquel año la Distribuidora generó un poco de beneficio.

En el año 2016 el rendimiento sobre el capital por cada dólar que posee del patrimonio, la empresa genera una pérdida del 11% de los fondos invertidos, en cuanto al año 2017 se efectuó una ganancia del 14% por cada dólar invertido, es decir, sí generó rentabilidad alguna sobre los recursos propios de la distribuidora que fueron invertidos.

El Margen Utilidad Bruta en el año 2016 presenta pérdida del 2% sus costos y gastos son mayores que sus ventas y en el año 2017 el 15% representa que por cada dólar que posee de ventas en el año la distribuidora mantendrá una rentabilidad o beneficio alguno antes de ser restado el reparto de utilidades que la distribuidora hermanos Castillo mantiene cada año por ley.

Con los indicadores de liquidez en el año 2016 se determinó que por cada dólar de pasivo corriente la empresa cuenta con \$1,13 de la misma manera ocurrió en el año 2017 donde la rotación del Activo circulante fue de \$1,28 cabe recalcar que mientras mayor sea la razón de circulante mayor será la capacidad de la compañía para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La razón de rapidez o prueba ácida se determina que por cada dólar que se debe en el pasivo corriente se cuenta \$0.39 y \$0.33 respectivamente para su cancelación. El capital de trabajo en el año 2016 es de 39% de liquidez en relación con sus ventas, en cambio para el año 2017

la proporción de las ventas de la Distribuidora es de 33%. En cuanto a la razón de efectivo en el año 2016 representa el 7% del efectivo que mantienen la Distribuidora, de la misma manera para el año 2017 representó el 1%.

El promedio de cobro se demora 60 días en cobrar del año 2016 y año posterior la empresa se demora 69 días, por lo que se deduce que la distribuidora está dejando de cobrar a sus clientes las ventas a créditos que han sido efectuadas porque como se observa en la tabla los días aumentan de un periodo a otro respectivamente por lo que las empresas no mantienen política alguna para dicho proceso.

En cuanto al periodo promedio e pago la distribuidora demoró en pagar a sus proveedores 689 días para el año 2016 y 422 días para el año 2017 por lo que se interpreta que las deudas a corto plazo que mantuvo la distribuidora en el primer año no fueron canceladas en su totalidad y en el año siguiente procedió a cancelar una gran parte de las deudas que mantenía.

Para las razones de endeudamiento la Distribuidora por cada dólar que la empresa tiene en el activo debe \$ 0,83 centavos para el año 2016, de la misma manera en el año 2017 debe \$0,76 centavos; es decir que ésta es la participación a los acreedores sobre los Activos de la distribuidora. En cuanto al endeudamiento patrimonial por cada dólar de patrimonio se utilizó \$4,78 de endeudamiento y en el año 2017 se utilizó \$ 3,21.

Dentro de las razones de apalancamiento se determinó que en el año 2016 por cada dólar de incremento en sus ventas el apalancamiento operacional tuvo una pérdida

de un -2% de su utilidad operacional ante de intereses e impuestos; así mismo en el año 2017 tuvo un beneficio del 7%.

El apalancamiento Financiero la rentabilidad de la empresa en el año 2016 representó el 5% de las deudas de terceros para hacer uso de los mismos en vez de los recursos propios de la Distribuidora, con la finalidad de invertir en nuevos productos e incrementar sus ventas y año 2017 representó el 4% de las deudas de terceros.

3.4. Propuesta

3.4.1. Tema

Aplicación de un Modelo de Gestión de Inventarios y estrategias para mejorar la Rentabilidad de la Distribuidora Hermanos Castillo.

Departamento: Administrativo-Contable

Beneficiarios: Personal administrativo y operativo.

Ubicación Geográfica: provincia de Santa Elena, Cantón Santa Elena, Barrio 16 de Julio, Calle 24 de Mayo, a una cuadra de Maderera Ronald.

3.4.2. Antecedentes

Al realizar los respectivos análisis de los datos de la Distribuidora dio como resultado que hay varias anomalías principalmente en el área de bodega, el personal desconoce que al tener un control en sus inventarios mejorará su rentabilidad; por lo consiguiente el gerente ha realizado en ocasiones exceso de pedidos, el cual se considera que no es conveniente para la distribuidora, éste omite la importancia de no invertir demasiado dinero en mercaderías por lo que el procedimiento que aplica no es el adecuado.

Cabe recalcar que el Gerente está de acuerdo con la aplicación del modelo para siguiente año económico porque vio la gran importancia que tiene los inventarios dentro de la empresa y está a la vez le ayuda en su rendimiento.

3.4.3. Justificación

La presente propuesta se ofrecerá como guía para que el Gerente de la empresa logre observar y analizar cómo se está llevando a cabo el control de sus inventarios y está a la vez conocer los aspectos favorables que brinde a la Distribuidora principalmente en el área de bodegas.

Es relevante resaltar que la presente investigación se aplicará el modelo de Gestión de Inventarios Cantidad Económica de Pedido como también se proyectaran Balance General y de Resultado, se determinó ciertas anomalías que mantiene la empresa con respecto a la administración de sus inventarios al momento de realizar nuevos pedidos, de la misma manera se determinó a través de ratios financieros las anomalías que existe en cuanto a la rentabilidad de la distribuidora; la presente propuesta tiene como propósito ayudar a mejorar el control de sus inventarios con diferentes opciones para que mejore la rentabilidad.

3.4.4. Objetivos

Mejorar la rentabilidad de la Distribuidora mediante la aplicación del modelo gestión de Inventarios Cantidad Económica de Pedido y estrategias para el incremento de la rentabilidad y la reducción de compras de inventarios en exceso.

Objetivos Específicos

- Diseñar flujogramas de los procesos y políticas para el área de compra, ventas y bodega, de la misma manera planillas de valoración de existencia para un mayor control de sus inventarios.

- Hallar la cantidad óptima a pedir de los productos mediante los cálculos del modelo Cantidad Económica de pedido.
- Analizar la variación del rendimiento de la Distribuidora para el año 2018 y 2019 por medio de Estados Financieros Proyectados.

3.4.5. Estructura de la propuesta

Se dará a conocer una estructura funcional donde las personas quienes laboran en la Distribuidora estén al tanto de cómo está conformada la empresa a su vez el gerente debe tomar decisiones y especificar a cada uno de los operarios cuáles son sus principales funciones y cargos.

3.4.5.1. Organigrama Funcional

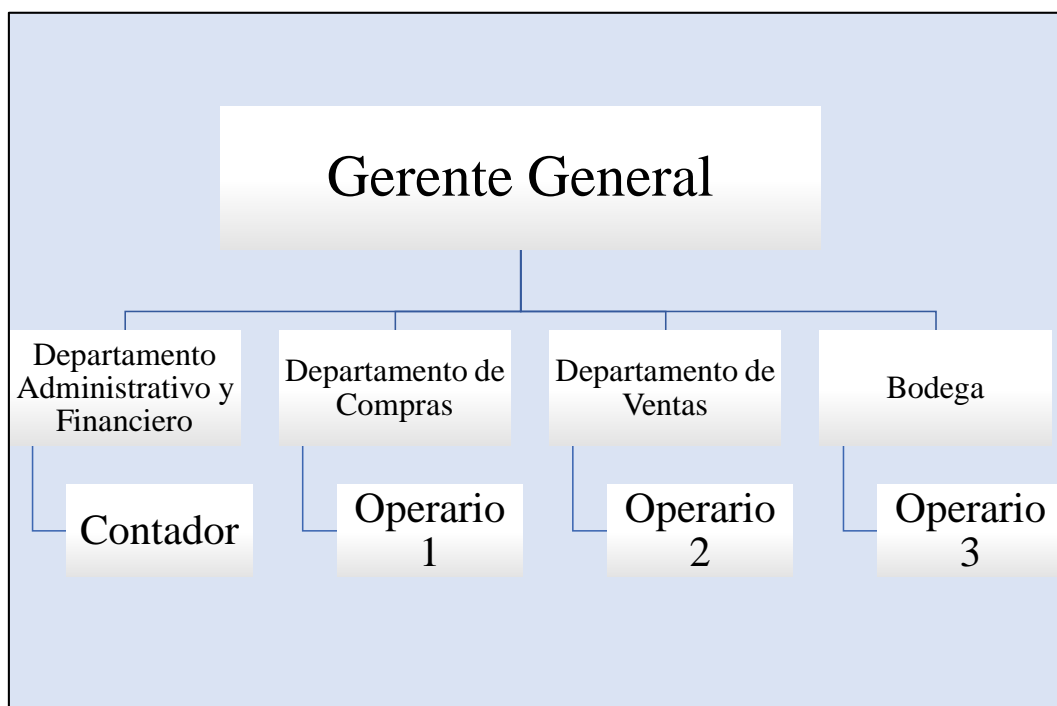


Figura 1 Organigrama Funcional

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

3.4.5.2. Flujograma del área de compra.

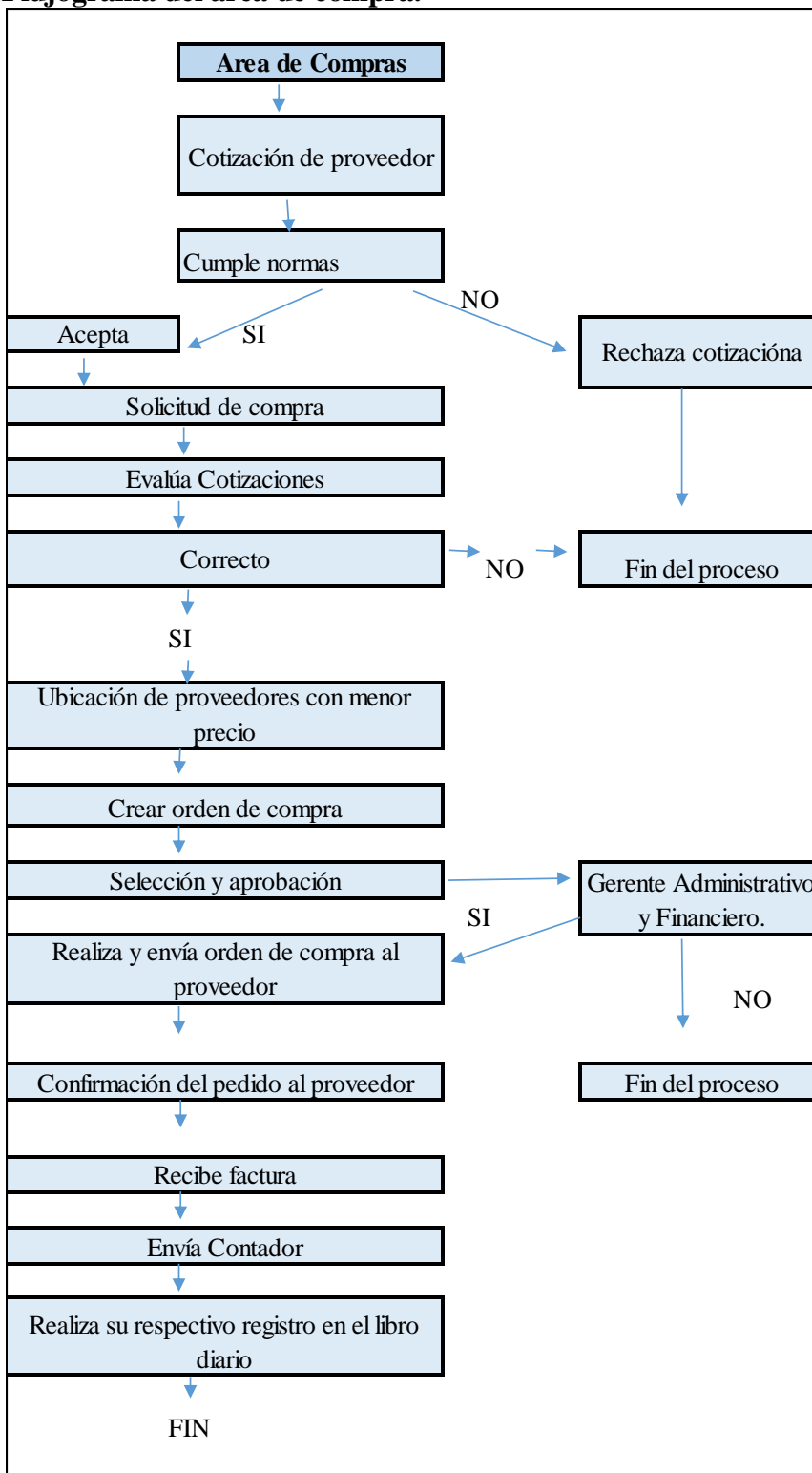


Figura 2 Flujograma para el area de compras.

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Lissette Panchana Borbor

3.4.5.3. Flujograma de área de bodega.

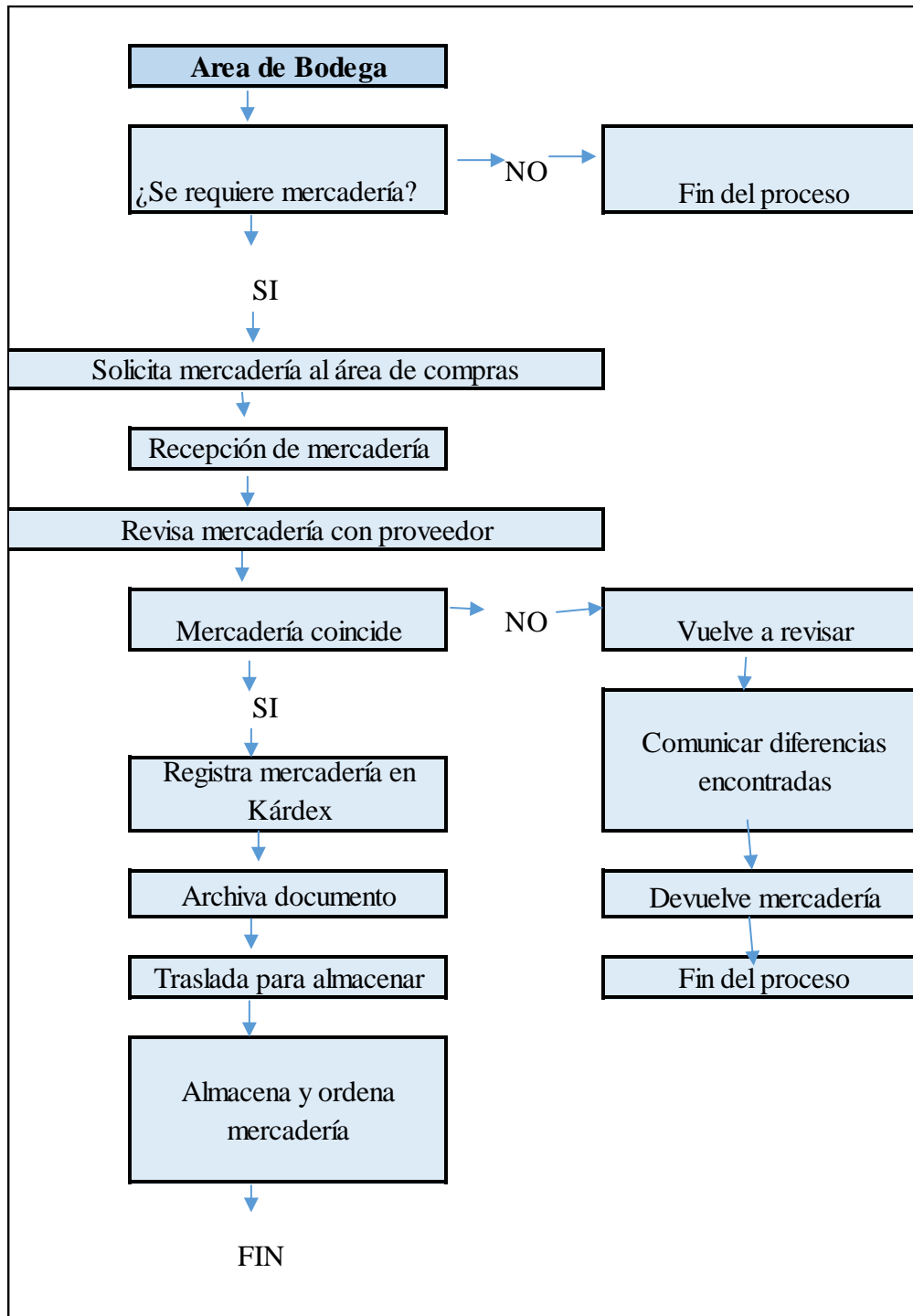


Figura 3 Flujograma para el area de bodega.

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Lissette Panchana Borbor

3.4.5.4. Flujograma del área de venta.

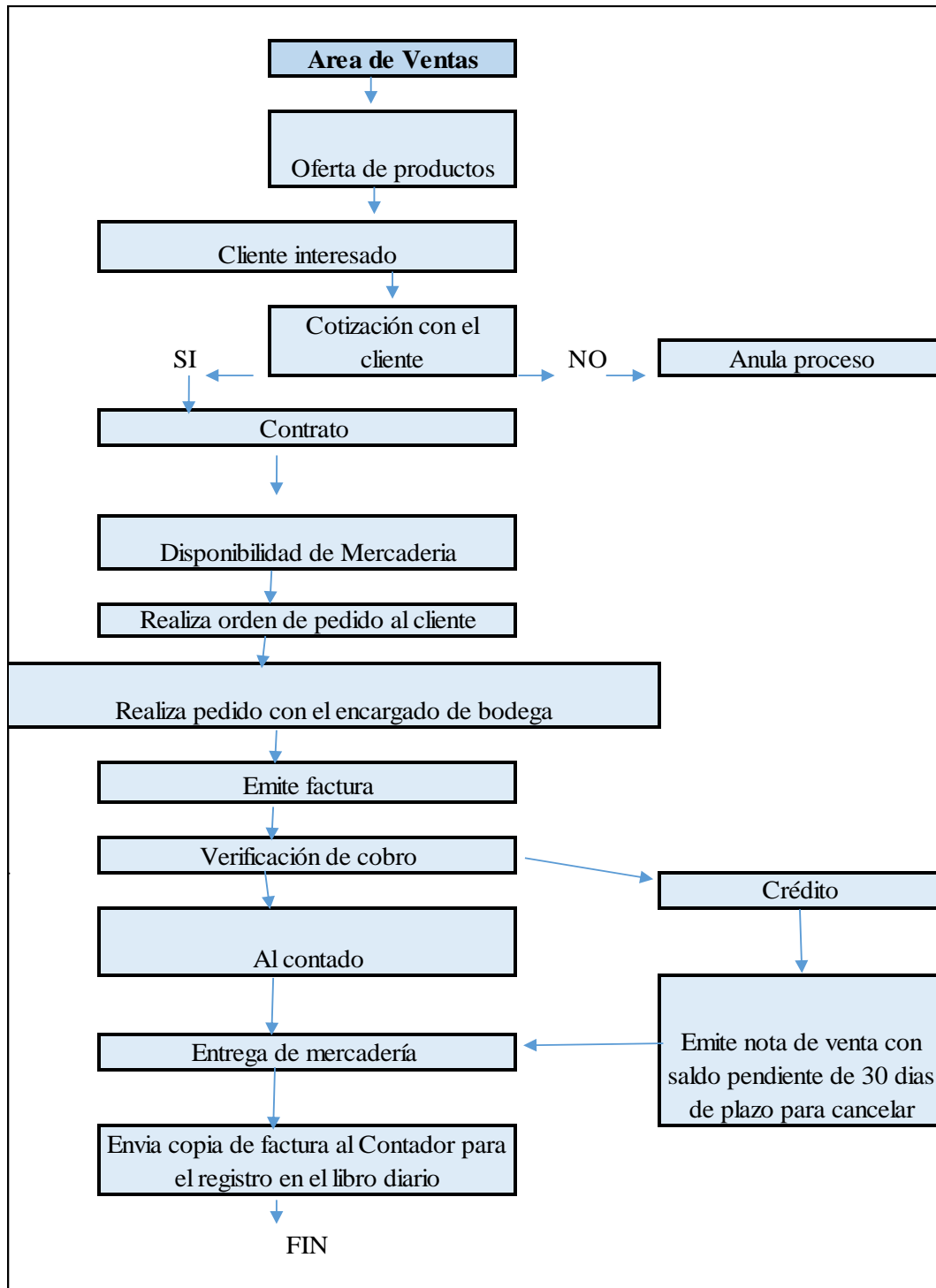


Figura 2 Flujograma para el area de ventas.

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Lissette Panchana Borbor

3.4.5.5.Descripción de cargos principales

Descripción del perfil Gerencial

<p>Responsabilidad del Gerente</p> <p>* Es responsable de liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica; Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo; Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos; Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.</p>
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none">* Designar los cargos gerenciales.* Realizar evaluación periódica de los puestos.* Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.* Coordinar con los administrativos* Mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores.

Cuadro 1 Descripción del perfil Gerencial

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Descripción del perfil de un Contador

<p>Responsabilidad del Contador</p> <p>*El rol principal de un contador es mantener los registros financieros para una empresa acorde a las leyes y reglamentos; con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros que sirvan para la toma de decisiones.</p>
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none">* Generar Estados Financieros Razonablemente Presentados* Realizar Auditorias* Declarar Impuestos*Realizar contabilidad de Costes y Preparar Nóminas

Cuadro 2 Descripción del perfil de un Contador

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Descripción del perfil de un Operario encargado de Compras

<p>Responsabilidad del Operario encargado de Compras</p> <p>*Persona encargada de comprar todos aquellos productos que la empresa necesita ya sea para concretar sus ventas o para su uso dentro de la compañía. Una de sus grandes responsabilidades es conseguir todos estos bienes o productos a un buen precio para que la empresa sea cada vez más competitiva..</p>
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none">* Prospección, búsqueda y negociación de/con proveedores.* Control de calidad de las materias primas y componentes* Información a tiempo real del stock de la organización* Mantener buenas relaciones con los proveedores

Cuadro 3 Descripción del perfil de un Operario encargado de Compras

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Descripción del perfil de un Vendedor

<p>Responsabilidad del Gerente</p> <p>* Es responsable de brindar excelente servicio y cordial atención a los clientes de la empresa, con el objetivo de lograr la satisfacción y lealtad de estos y a su vez consolidar ventas efectivas.</p>
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none">* Revisar la mercadería este correctamente etiquetada.* Colaborar en actividades de traspaso, pedidos, devoluciones y cambios de mercaderías.* Mantener la sección ordenada y limpia* Participar en constatación física de inventarios periódicos.* Retener clientes actuales y captar nuevos.

Cuadro 4 Descripción del perfil de un Vendedor

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Descripción del perfil del encargado de Bodega

Responsabilidad y Funciones del encargado de Bodega

* Es la persona encargada de recibir y revisar todo el producto que ingresa a la empresa

Funciones

* Mantener los registros de ingreso y salida de materiales, equipos, herramientas y otros, que permanecen en bodegas del Servicio, actualizados. existencia de materiales en bodega, tales como: resoluciones u órdenes de compras, copias de facturas, guías de despacho, etc.

Cuadro 5 Descripción del perfil del encargado de Bodega

Fuente: Propuesta para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

3.4.6. Políticas de Inventario

- El método de Valoración de Inventarios FIFO (Primero en entrar, primero en salir) debe ser utilizado en la distribuidora con el formato correspondiente con la finalidad de determinar el precio de venta real de sus inventarios.
- Se utilizará el método de valoración antes mencionado donde se registrará de inmediato alguna determinada compra o venta de mercadería, a su vez se detallará con exactitud los costos de cada producto y el precio de venta para poseer información pertinente en la Distribuidora.
- Mediante oficios llevar a cabo la asignación de cargos para cada departamento que tiene la distribuidora a su vez darle a conocer sus responsabilidades y funciones.

- Coordinar las tareas y actividades asignadas a los vendedores a su vez supervisar si se están llevando a cabo con el tiempo estipulado de entrega de los productos
- Adquirir productos necesarios de conformidad a los cálculos establecidos en el modelo de cantidad económica de pedido.
- Los inventarios deben adquirirse cada semana dependiendo de la línea de producto que se encuentre con un abastecimiento mínimo en bodega.
- El encargado de realizar las compras debe cotizar los productos con diferentes proveedores.
- El encargado de Bodega debe realizar la toma física de los inventarios nuevos antes de ingresar a bodega.
- Llevar la documentación correspondiente en un portafolio ordenada por fechas.
- Supervisar Bodega cada semana para tener un control de inventario eficaz.
- Se realizará reuniones en la empresa con todos los que conforman la Distribuidora donde se dará a conocer las políticas y procedimientos.
- Se llevará a cabo capacitaciones a los Operarios para mayor rendimiento en el área de ventas.
- Los inventarios deben ingresar semanalmente, dado la circunstancia de un caso fortuito debe realizarlo como mejor convenga.
- El contador realizará los respectivos cálculos para medir la rentabilidad cada año, y proporcionará al gerente informes donde detallará como está operando empresa.

3.4.7. Formato de Valoración de existencia

Con los resultados obtenidos la Distribuidora Hermanos Castillo se considera emplear el presente formato de Método Valoración FIFO (Primero en entrar, primero en salir) para determinar el correcto precio de venta de las diferentes líneas de producto como Quala, Ferrero, Imporfarma y Maní Cris. Por lo cual se diseñó el siguiente modelo de Método de Valoración el cual se utiliza comúnmente. (Ver Anexo 28).

3.4.7.1.Formato de Valoración Método FIFO

Los formatos presentados sirven para que la Distribuidora Hermanos Castillo lleve el control de sus inventarios en el cual es necesario le muestre su respectivo costo y precio de venta de algún determinado producto en donde los primeros productos que ingresan a bodega son las primeras que salen al momento de realizar una venta (Ver Anexo 28).

3.4.8. Análisis y selección de modelo

Se seleccionó el modelo de Gestión Cantidad Económica de Pedido el cual se realizó un análisis de las 4 líneas de productos principales como Quala, Ferrero, Imporfarma y Maní Cris dentro de aquellas líneas se seleccionó el producto más relevante que tiene la distribuidora Castillo en bodega, a continuación, se realizará los cálculos respectivos.

QUALA CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO GEL EGO SACHET URBAN 72X80.

Ahora se determina la cantidad de pedido óptimo para el producto GEL EGO

SACHET URBAN 72X80, es uno de los productos con mayor relevancia de la línea Quala. La distribuidora vende aquel producto a un ritmo constante de 30 por día. Cada producto cuesta \$3,25; si los costos de pedido son \$102,86 y los costos de manejo de inventario representan un 20% del valor del producto; la distribuidora trabaja 360 días al año; se determinará:

- a) La cantidad económica de la orden (Q)
- b) Tiempo ciclo de pedido
- c) Los costos anuales de
 - Mantener el inventario
 - Ordenar
 - Comprar el inventario

CANTIDAD ECONÓMICA DE LA ORDEN

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2(10.800)(102,86)}{0,65}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{(2.221.776)}{0,65}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{3.417.784,62}$$

$$Q_{Opt} = 1.848,82 \text{ u.}$$

$$H = iC$$

$$H = 0,2 * 3,25$$

$$H = 0,65$$

Símbolo valor unidades

TC= \$ 36.301,73

D= 10.800 GEL EGO SACHET URBAN 72X80

C= \$ 3,25 CADA SACHET URBAN 72X80

Q= 1.848,82 SACHET URBAN 72X80

S= \$ 102,86 CADA ORDEN

H= \$ 0,65 CADA EGO SACHET URBAN 72X80

i= 0,2

TIEMPO CICLO PEDIDO

Frecuencia

$$F = \frac{D}{Q} = \frac{10.800}{1.848,82} = 5,84 \quad \text{Número de pedidos por año óptimo.}$$

Tiempo medio esperado entre órdenes

$$TE = \frac{N}{F} = \frac{360}{5,84156} = 61,63 \quad \text{Días}$$

COSTOS ANUALES

1) COSTO DE MANTENER: $\frac{Q}{2} H = 1848,82/2 * 0,65 = 600,87 \text{ \$ AÑO}$

2) COSTO DE ORDENAR: $\frac{D}{Q} S = 10.800/1848,82 * 102,86 = 600,86 \text{ \$ AÑO}$

3) COSTO DE COMPRAR: $D.C = (10.800) (3,25) = 35.100 \text{ \$ AÑO}$

$$TC=DC+ \frac{D}{Q} S+ \frac{Q}{2} H$$

$$TC=35.100+ 600,86+ 600,87$$

$$TC=36.301,73$$

Con los cálculos realizados del producto Gel Ego Sachet Urban 72X80 de Quala; se determinó que la cantidad óptima de pedido es de 1.848 unidades, cantidad que debe ser adquirida en un tiempo entre órdenes de 61 días, es decir en 6 veces al año, los costos totales para dicha cantidad son \$ 36.301,73 anual.

FERRERO CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO BOMBON RAFFAELLO 480GR T3 X16.

La cantidad de pedido óptimo para el producto BOMBÓN RAFFAELLO 480GR T3 X16 es uno de los productos con mayor relevancia de la línea Ferrero. La distribuidora vende aquel producto a un ritmo constante de 37 por día. Cada producto cuesta \$ 1,20; si los costos de pedido son \$19,20 los costos de manejo de inventario representan un 20% del valor del producto; la distribuidora trabaja 360 días al año; se determinará:

- a) La cantidad económica de la orden (Q)
- b) Tiempo Ciclo Pedido
- c) Los costos anuales de
 - Mantener el inventario
 - Ordenar
 - Comprar el inventario

CANTIDAD ECONÓMICA DE LA ORDEN

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2(13.320)(19,20)}{0.24}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{(511.488)}{0.24}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{2.131.200}$$

$$Q_{Opt} = 1.459,86$$

$$H = iC$$

$$H = 0,2 * 1,20$$

$$H = 0,24$$

TIEMPO CICLO PEDIDO

Frecuencia

$$F = \frac{D}{Q} = \frac{13.300}{1.459,86} = 9.11 \quad \text{Número de pedidos por año óptimo.}$$

Tiempo medio esperado entre órdenes

$$TE = \frac{N}{F} = \frac{360}{9.11046} = 39.52$$

Símbolo valor unidades

$$TC = \$ 16.334,36$$

D=	13.320	BOMBÓN RAFFAELLO 480GR T3 X16
C=	\$ 1,20	CADA BOMBÓN RAFFAELLO 480GR T3 X16
Q=	\$ 1.459,86	BOMBÓN RAFFAELLO 480GR T3 X16
S=	\$ 19,20	CADA ORDEN
H=	\$ 0,24	CADA BOMBÓN RAFFAELLO 480GR T3 X16
i=	0,2	

COSTOS ANUALES

- 1) COSTO DE MANTENER: $\frac{Q}{2} H = 1.459,86/2 * 0,24 = 175,18$ \$ AÑO
- 2) COSTO DE ORDENAR : $\frac{D}{Q} S = 13.320/1.459,86 * 19,20 = 175,18$ \$ AÑO
- 3) COSTO DE COMPRAR: $D.C = (13.320) (1,20) = 15.984$ \$ AÑO

$$TC=DC+ \frac{D}{Q} S+ \frac{Q}{2} H$$

$$TC=175,18+ 175,18+ 15.984$$

$$TC=16.334,36$$

Con los cálculos realizados del producto BOMBÓN RAFFAELLO 480GR T3 X16 de Ferrero; se determinó que la cantidad económica de pedido es de 1.459 unidades, dicha cantidad es la que debe ser adquirida con un tiempo entre ordenes de 40 días, es decir 9 veces durante el año, de la misma manera los costos anuales para dicha cantidad son \$ 16.334,36

IMPORFARMA CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO.

La cantidad de pedido óptimo para el producto CARTÓN DE MINI GELATINA T550 es uno de los productos con mayor relevancia de la línea Imporfarma. La distribuidora vende aquel producto a un ritmo constante de 27 por día. Cada producto cuesta \$ 24,00; si los costos de pedido son \$19,00 los costos de manejo de inventario representan un 20% del valor del producto; la distribuidora trabaja 360 días al año; se determinará:

- a) La cantidad económica de la orden (Q)
- b) Tiempo Ciclo Pedido
- c) Los costos anuales de
 - Mantener el inventario
 - Ordenar
 - Comprar el inventario

CANTIDAD ECONÓMICA DE LA ORDEN

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2(9.720)(19,00)}{4,80}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{(369.360)}{4.80}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{76.950}$$

$$Q_{Opt} = 277,40$$

$$H = iC$$

$$H = 0,2 * 24$$

$$H = 4,80$$

TIEMPO CICLO PEDIDO

Frecuencia

$$F = \frac{D}{Q} = \frac{9.720}{277,40} = 35 \quad \text{Número de pedidos por año óptimo.}$$

Tiempo medio esperado entre órdenes

$$TE = \frac{N}{F} = \frac{360}{35} = 10.27$$

Símbolo valor unidades

$$TC = \$ \quad 234.611,51$$

$$D = \quad 9.720 \quad \text{CARTÓN DE MINI GELATINA T550}$$

$$C = \$ \quad 24,00 \quad \text{CADA CARTÓN DE MINI GELATINA T550}$$

$$Q = \$ \quad 277,40 \quad \text{CARTÓN DE MINI GELATINA T550}$$

$$S = \$ \quad 19,00 \quad \text{CADA ORDEN}$$

$$H = \$ \quad 4,80 \quad \text{CADA CARTÓN DE MINI GELATINA T550}$$

$$i = \quad 0,2$$

COSTOS ANUALES

1) COSTO DE MANTENER: $\frac{Q}{2} H = 277,40/2 * 4,80 = 665,76$ \$ AÑO

2) COSTO DE ORDENAR : $\frac{D}{Q} S = 9.720/277,40 * 19,00 = 665,75$ \$ AÑO

3) COSTO DE COMPRAR: $D.C = (9.720) (24,00) = 233.280$ \$ AÑO

$$TC=DC+ \frac{D}{Q} S+ \frac{Q}{2} H$$

$$TC= 665,76 + 665,75 + 233.280$$

$$TC=243.611.51$$

Con los cálculos realizados del producto CARTÓN DE MINI GELATINA T550 de Imporfarma; se determinó que la cantidad óptima de pedido es de 9.720 unidades, dicha cantidad es la que debe adquirida en un tiempo entre ordenes de 10 días, es decir 9 veces al año, de la misma manera los costos anuales para dicha cantidad son \$ 243.611,51

MANÍ CRIS CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO.

La cantidad de pedido óptimo para el producto MANI CRIS RISTA X12 28GR es uno de los productos con mayor relevancia de la línea Maní Cris. La distribuidora vende aquel producto a un ritmo constante de 42 por día. Cada producto cuesta \$ 2,80; si los costos de manejo de inventario representan un 20% del valor del producto; la distribuidora trabaja 360 días al año; se determinará:

- a) La cantidad económica de la orden (Q)
- b) Tiempo Ciclo Pedido

- c) Los costos anuales de
- Mantener el inventario
 - Ordenar
 - Comprar el inventario

CANTIDAD ECONÓMICA DE LA ORDEN

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{2(15.120)(2,25)}{0,56}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{\frac{(68.040)}{0.56}}$$

$$Q_{Opt} = \sqrt{121.500}$$

$$Q_{Opt} = 348.57$$

H= iC

H= 0,2 * 2,80

H= 0,56

Símbolo valor unidades

TC= \$ 42.531.12

D= 15.120 MANI CRIS RISTA X12 28GR

C= \$ 2,80 CADA MANI CRIS RISTA X12 28GR

Q= \$ 348,57 MANI CRIS RISTA X12 28GR
 S= \$ 2,25 CADA ORDEN
 H= \$ 0,56 CADA MANI CRIS RISTA X12 28GR
 i= 0,2

TIEMPO CICLO DE PEDIDO

Frecuencia

$$F = \frac{D}{Q} = \frac{15.120}{348,57} = 43 \quad \text{Número de pedidos por año óptimo.}$$

Tiempo medio esperado entre órdenes

$$TE = \frac{N}{F} = \frac{360}{43.3772} = 8.30 \quad \text{Días}$$

COSTOS ANUALES

- 1) COSTO DE MANTENER: $\frac{Q}{2} H = 348,57/2 * 0,56 = 97,60 \text{ \$ AÑO}$
- 2) COSTO DE ORDENAR : $\frac{D}{Q} S = 15.120/348,57 * 2,25 = 97,60 \text{ \$ AÑO}$
- 3) COSTO DE COMPRAR: $D.C = (15.120) (2,80) = 42.336 \text{ \$ AÑO}$

$$TC = DC + \frac{D}{Q} S + \frac{Q}{2} H$$

$$TC = 97,60 + 97,60 + 42.336$$

$$TC = 42.531,12$$

Con los cálculos realizados del producto MANI CRIS RISTA X12 28GR de Imporfarma; se determinó que la cantidad económica de pedido es de 348,57 unidades, dicha cantidad es la que debe adquirida en un tiempo entre ordenes de 8 días, es decir 43 veces al año, de la misma manera los costos anuales para dicha cantidad son \$ 42.531,12.

3.4.9. Datos Financieros de la Distribuidora Hermanos Castillo y sus Balances Proyectados.

Con base a la información contenida en los Estados Financieros del año 2016-2017 de la DITRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO, se desea conocer como variará el rendimiento de la inversión y otras variables en un período de 2 años, se utiliza año comercial de 360 días, para lo cual deben considerarse los siguientes supuestos:

- Se espera que en los 2 años proyectados las ventas se incrementarán en el 50%.
- El incremento de ese 50% de las ventas se logrará en incrementos anuales del 17% en el año 2016 y el restante para el 2017.
- Se espera que la tasa de contribución marginal se mantenga al 15% a pesar del aumento de la competencia.
- Las provisiones de depreciación se aumentarán anualmente a razón del 5%.
- Los Costos Fijos se mantendrán excepto sueldos y salarios el cual el aumento será para el año 2018 de \$8 y en el siguiente año de \$9.

- Realizar los cálculos respectivos de Impuestos y Utilidad Neta
- Cuentas por Cobrar disminuirán 24 días en el primer año y 15 en el siguiente y Cuentas por Pagar 197 días para el año 2018 y el siguiente año 129 días.
- Para Inventario se disminuirá 89 días para el año 2018 y el siguiente año 120 días

Se elaborará los Estados de Resultados proforma para los 2 años proyectados de la misma manera el Balance General para los 2 años proyectados.

3.4.10. Promedio de ratios de empresas comerciales a Nivel Nacional

Se realizó un promedio de las diferentes compañías importantes del Ecuador donde se seleccionó las empresas comerciales con actividades similares a la Distribuidora Hermanos Castillo. (Ver Anexo 29)

3.4.11. Balance de Resultados Proyectados

Se aplica el presente Balance de resultado proyectado con la finalidad de que el Gerente de la Distribuidora Ing. Castillo observe y tome decisiones pertinentes con respecto a la rentabilidad de la misma.

Análisis:

La distribuidora Hermanos Castillo espera que durante los 2 años posteriores sus ventas incrementen en un 17% el cual para el 2018 el monto será de \$371.751,04 y para el siguiente año el incremento será de 33% con el valor de \$ 494.428,88 como se observa las ventas de la Distribuidora aumentarían al pasar de los años porque se

acogen a las políticas y procesos que fueron implementadas en la presente propuesta para incrementar sus ventas.

De acuerdo a la política establecida del 4 % de la utilidad se determinó la contribución marginal el cual dio como resultado que para el año 2018 el costo marginal tiene una tendencia creciente de \$55.762,66 en comparación con el año anterior que el importe fue de \$ 47.660,39 de la misma manera para el año 2019 su costo marginal sería de \$74.164,33 debido a que las ventas de la Distribuidora tienen una tendencia creciente.

Se espera que para los costos fijos de la Distribuidora Hermanos Castillo se mantengan los rubros y solo varíe los sueldos y salarios de empleados. A su vez se determinó los cálculos correspondientes a los impuestos el cual está conformado del 15% participación a trabajadores y 22% del impuesto a la Renta como lo establecen los derechos y obligaciones del empleador y la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

La utilidad neta para el año evaluado de la Distribuidora es de \$ 15,178,85, el cual cómo se observa en la tabla en el 2018 la utilidad neta esperada es de \$ 20.545,35 donde su incremento es de \$ 5.366,50, de la misma manera para el año 2019 su utilidad será de \$ 32.739,70 donde su incremento fue mayor que el año anterior con un importe de \$ 12.194,34; cabe recalcar que los presentes valores para el primer año representa poca utilidad; no obstante hago mención a que la distribuidora debe adaptarse a las políticas establecidas y ver cuánto va incrementando su utilidad con la finalidad de que al pasar los años se den cuenta que sus incrementos son 3 o 4

veces mayor que el año actual como se determinó para el año 2019. Se llevó a cabo a determinar un equivalente de Ventas diarias donde se observa que al transcurso de los dos años proyectados tuvo un incremento de \$ 1.032,64 por día y para el año 2019 \$ 1.373,41 diario; observando y realizando una comparación con el año evaluado 2017 su incremento es de \$150,04 y \$340,77 respectivamente. (Ver Anexo 30).

3.4.12. Balance General Proyectados

Análisis

La distribuidora consta con información del año 2017 el cual proporciona de un efectivo de \$ 6155,94, se realizó la comparación con los importes proyectados para el año 2018 y 2019 donde el incremento corresponde a \$ 4.130,57 de la misma manera para el siguiente año con un valor de \$ 8.240,48; esto se llevó a cabo porque la razón de efectivo de la empresa resultó que rota 0,01 al año, el cual se proyecta para los siguientes años que el efectivo rote 4 o 6 veces respectivamente.

En cuanto a las cuentas por cobrar debido a que en el año 2017 se demoró 69 días en cobrar a sus clientes con la política que se estableció para la Distribuidora para el año 2018 demorará en cobrar a sus clientes 45 días, de la misma manera para el año siguiente se demorará 30 días en cobrar, se observa los valores correspondientes y deducimos que la Distribuidora al disminuir sus días de cobro también disminuyen sus rubros porque en el año 2018 el importe será de \$ 46.792,32 y en el año posterior será de \$ 41.632,58 se determina que al aplicar dicha política quedarán con poco valor por cobrar y por ende hacen uso del efectivo cobrado en

otras actividades económicas de la Distribuidora.

En sus inventarios dentro de Bodega de la Distribuidora se disminuyó los días de rotación de inventarios para el año 2018 en 273 días y para el año 2019 se redujo a 153; por lo cual se realiza una comparación con el último año económico de la Distribuidora y se determina que el importe para el año 2018 es de \$281.984,14 donde se observa que aquel valor es menor al importe de Inventarios del año 2017 por lo que si se aplica la política establecida el inventario disminuirá y se entenderá que la distribuidora tiene buena acogida en el mercado; de la misma manera ocurrirá para el año 2019 en el cual dará un importe menor que ambos años anteriores de \$ 210.229,28 proyectados.

Se hace énfasis dentro de los Pasivos corrientes la cuentas por pagar, en el año que fue evaluado mi proyecto de investigación su importe fue de \$ 331.057,81 donde la Distribuidora demoró en cancelar sus deudas a corto plazo en 421 días; dado este inconveniente dentro de la empresa se aplicó la política para disminuir los días de pago, para el año 2018, el cual se disminuyó a 224 días en donde el importe será de \$ 231.312,99, de la misma manera para el año siguiente disminuir la política de pago a 95 días porque dará un importe de \$ 130.475,93; se observa en la tabla del Balance General que los importes disminuyen al transcurso de los años donde se deduce que mientras menos días demoren en pagar mantendrán menor deudas. Por ende, su capital de trabajo aumentará en \$ 101.594,04 y en el año 2019 el importe será de \$ 129.626,42 donde se deduce que la empresa mantendrá mayor capital de trabajo cada año para hacer uso del mismo en diferentes actividades para la venta.

Sus activos fijos de la empresa cada año se mantendrá con el mismo importe de \$ 19.545,25 donde para el año 2018 rotarán 19 veces al año para generar ingresos por cada venta diaria de \$1.032,64 y para el año 2019 rotarán 16 veces para generar ingresos por la venta diaria de \$1.373,41.

Dado el análisis correspondiente al año evaluado y los dos años proyectados; para el año 2017 su capital contable fue de \$ 113.501,05, para el año 2018 será de \$ 121.139,29 donde se observa que la Distribuidora al aplicar la propuesta establecida su capital crecerá al transcurso de los años, de la misma manera ocurrirá para el año 2019 que dará un importe de \$149.171,67. (Ver Anexo 31).

CONCLUSIONES

- Los procedimientos y políticas de la Distribuidora son llevados empíricamente por lo tanto se propone ciertas políticas para que mantengan un control principalmente en el área de bodega, de la misma manera el diseño de método de valoración de inventarios FIFO porque la Distribuidora actualmente no cuenta con lo antes mencionado, a través de aquello se pretende que la distribuidora mejore el control de inventarios con eficiencia y eficacia condicionalmente tiene como finalidad obtener mayor utilidad y hacer frente a sus costos y gastos que mantiene durante el año económico.
- Se concluye que la rentabilidad de la Distribuidora no es beneficiosa, por lo que conduce a una incorrecta asignación de recursos, así mismo a una situación vulnerable competitiva y financiera por la ausencia de una rentabilidad aceptable, esto se llevó a cabo al medir la rentabilidad a través de ratios financieras como razones de rotación de Activos; Razones de Rentabilidad, Indicadores de Liquidez, razones de Endeudamiento e indicadores de apalancamiento, y el respectivo análisis de las cuentas de los Estados Financieros del año 2016 y 2017.
- Con la aplicación del modelo de Cantidad Económica de Pedido se pretende mejorar el control de sus inventarios respecto a una nueva adquisición de productos, a su vez se proyecta mejorar la rentabilidad, porque a través de la información proyectada el gerente toma decisiones pertinentes, en el cual se ha presentado una proyección de Balance General y Balance de Resultados donde se pudo observar cómo mejoraría la Distribuidora y a la vez prestar atención a ciertas anomalías que existe en la misma con respecto a su rentabilidad.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda al Gerente de la Distribuidora Hermanos Castillo tomar en cuenta como se está llevando el control de sus inventarios en el cual es importante implementar políticas o procedimientos para la administración de la misma, a su vez darle a conocer un determinado modelo de control de inventarios, esto se lleva a cabo con la finalidad de que la empresa mejore dichos controles de su existencia y no obtener pérdida alguna por productos caducados en bodega o ciertas anomalías referente a sus inventarios.
- De la misma manera se recomienda a la administración a que realice cálculos correspondientes con respecto a razones financieras, en el cual se observará y se analizará cómo se está llevando la gestión de los recursos monetarios de la empresa durante un año determinado con respecto a las actividades económicas dentro de la Distribuidora.
- Se recomienda al propietario de la Distribuidora Hermanos Castillo que aplique el modelo de cantidad económica de pedido, con la finalidad de que tome decisiones pertinentes para que mejore el control de sus inventarios e incremente su rentabilidad, ésta facilitará el abastecimiento y adquisiciones de productos y a su vez mejorará el flujo de las mercaderías.

BIBLIOGRAFÍA

ANAYA, H. O. (NOVIEMBRE de 2006). ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO.
En H. O. ANAYA. BOGOTA.

Arteaga, J. (2016). Encuesta Nacional de Victimization de Empresas (EVNE).
Obtenido de datos.gob.mx: https://datos.gob.mx/busca/dataset/encuesta-nacional-de-victimizacion-de-empresas-enve/resource/12d1e303-564b-421c-a025-690b3835ec2e?inner_span=True

Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las Distribuidoras Farmacéuticas. Guayaquil-Ecuador.

Carazay, C. (2010). Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios. Boletín CPCESF(128), 5 Párrafo 27.

Carrion, J. (2015). Administración Financiera. Colombia.

Coalla, P. P. (2017). Gestión de Inventarios UF0476 (Segunda ed.). Arganda del Rey, Madrid: Paraninfo, S.A. Recuperado el 24 de Octubre de 2018

Cristobal, A., González, E., & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. Quito.

Daton, M. (2015). Gestion Economica-Programacion-gestion financiera-contratación admistrativa. Guayaquil.

Espinoza, O. (2013). Getión de Inventarios. Guayaquil.

Gómez, G. (11 de 10 de 2011). Modelo Cantidad económica de pedido. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/modelo-cantidad-economica-pedido-cep-eoq/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (09 de Diciembre de 2018). Obtenido de Wikipedia La enciclopedia Libre: https://es.wikipedia.org/wiki/Instituto_Nacional_de_Estad%C3%ADstica_y_Geograf%C3%ADa

- Johnson, R. (2018). Rotacion de Activos Totales. Mexico.
- Keythman, B. (2018). Periodo promedio de pagos. Cuenca.
- L, A. (2006). Analisis Financiero. Ecuador-Quito.
- Larry, R. M. (2013). Administración de operaciones (Octava ed.). Mexico: Pearson Education.
- Llanes, M. D. (2015). Analisis Contable con un enfoque empresarial. Mexico.
- Londoño, J. E., & Gaviria, A. M. (2016). Normas Aplicables a los Inventarios. Quito.
- López, J. (2014). UF0476-GESTIÓN DE INVENTARIOS (Quinta ed.). España: Elearning, S.L. Recuperado el 24 de Octubre de 2018
- Lorenzana, D. (2014). Ratios Financieros. San Lorenzo.
- Molina, D. (2015). Gestión de Inventarios. Quito-Guayaquil.
- Perez, M. M., & Boubeta, A. I. (2016). Introducción a la Gestión de Stock. El proceso de control, valoración y gestión de stock . España: Ideas Propias Editorial, S. I.
- Ramirez, L. d. (2016). Periodo Promedio de cobros. Tigo-El Salvador.
- Salinas, A. N. (2014). Profesores de Enseñanza Secundaria, Administración de Empresas Volumen I. Sevilla: Editorial MAD. S.L.
- Tacuche, V. S. (2017). Gestion de Inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa comercializadora S.O.S Solutions S.A.C, Santa Anita, 2017. Lima-Perú.
- Torre, A. I. (2015). RENTABILIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA: UN ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE GUAYABA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN. Quito.

Velasquez, K. (2017). Rotacion de Activos Totales. Colombia.

Vera, K. (2018). Rotación de Inventarios. Gerencie.com.

Watsonh, G. y. (2005). Modelo Cantidad Economica de Pedido (Segunda ed., Vol. II). Mexico.

Yasser Enrique Ronquillo Barzola y Aldo Aurelio Astudillo Méndez (2016): “Plan de comercialización para los confites Carozzi en el canal TAT (tienda a tienda) Guayaquil, 2016”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (noviembre 2016). En línea:

<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2016/confites.html>

<http://hdl.handle.net/20.500.11763/ec16confites>

<https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calcular.html>

<https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>

ANEXOS

	gestión de sus inventarios?	Distribuidora Hnos. Castillo.			Margen Utilidad Bruta
	¿Qué técnicas se aplican para el cálculo de la rentabilidad en la Distribuidora Hnos. Castillo?	Medir la rentabilidad de la Distribuidora Hnos. Castillo a través de la aplicación de ratios financieros.			Margen Utilidad Neta
	¿Qué modelo de Gestión de Inventarios es Eficiente para el buen rendimiento de la Distribuidora?	Proponer un modelo de Gestión de Inventarios a la Distribuidora Hermanos Castillo para el mejoramiento de sus existencias en el área de Bodega.			Rendimiento sobre los activos
					Rendimientos sobre capital

Fuente: Proceso de Investigación

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 3 Matriz de Operacionalización

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INSTR. DE RECOLECCIÓN
La adecuada gestión de inventario mediante la aplicación de técnicas contables y financieras mejorará los niveles de rentabilidad en la Distribuidor a Hermanos Castillo.	Gestión de Inventarios	Es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias. (Espinoza, 2013) La gestión de Inventarios se medirá en la planificación y el control de sus inventarios	Control	Eficiencia, Eficacia y Efectividad	¿Aplica algún control modernizado en sus inventarios para ser más competitivos?	Análisis descriptivo
	Rentabilidad		Planificación	Rotación de Inventarios	¿Con que frecuencia la distribuidora vende los productos?	Análisis descriptivo
			Periodo promedio de cobros	¿Cuántos días tardan las cuentas por cobrar en convertirse en efectivo?	Análisis descriptivo	
			Periodo promedio de pagos	¿Cuántos días tarda la distribuidora en cancelar a sus proveedores?	Análisis descriptivo	
			Volumen de Compras	¿El control del volumen de compras es favorable para la distribuidora?	Análisis descriptivo	
			Rotación de Activos Totales	¿La distribuidora es eficiente en la	Análisis descriptivo	
			Margen Utilidad Bruta			
Margen Utilidad Neta						
Económica	Rendimiento sobre los activos					

		Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. (Torre, 2015)	Financiera	Rendimientos sobre capital	<p>utilización de sus activos?</p> <p>¿Qué beneficio reporta la empresa entre el precio de venta y el costo de venta?</p> <p>¿La utilidad obtenida de la distribuidora muestra beneficio?</p> <p>¿Qué porcentaje de rentabilidad muestra entre la utilidad obtenida y la inversión realizada en la distribuidora?</p> <p>¿Qué porcentaje muestra el rendimiento que genera la empresa por cada dólar invertido en el capital de la empresa?</p>	<p>Análisis descriptivo</p> <p>Análisis descriptivo</p> <p>Análisis descriptivo</p> <p>Análisis descriptivo</p>
--	--	--	------------	----------------------------	---	---

Fuente: Proceso de Investigación

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbo

Anexo 4 Balance General año 2016

CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER
BALANCE GENERAL
 Al 31 de Diciembre del 2016

ACTIVO			
CORRIENTE			
Caja General	\$	1.006,10	
Bco. Guayaquil	\$	18.896,75	
Mercadería Inv. 12%	\$	193.765,00	
Mercadería Inv. 0%	\$	957,09	
Cuentas por cobrar	\$	82.610,54	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			\$ 297.235,48
FIJO			
Muebles y Enseres	\$	865,50	
Maquinaria, equipos	\$	325,50	
Vehículo	\$	11.590,00	
Equipo de Computo	\$	1.278,50	
Otras propiedades, plantas	\$	5.248,50	
Depreciación Acumulada	\$	237,25	
TOTAL ACTIVO FIJO			\$ 19.545,25
TOTAL ACTIVOS			\$ 316.780,73
PASIVO			
EXIGIBLE			
Cuentas por pagar	\$	261.987,00	
15% Partic. Utilidad I.R. 2016			
TOTAL PASIVO EXIGIBLE			\$ 261.987,00
PATRIMONIO		\$	-
Capital	\$	55.900,00	
Utilidad/Perdida del ejercicio	\$	(5.869,53)	
Patrimonio de Gestión	\$	4.763,26	\$ 54.793,73
TOTAL PASIVO Y CAPITAL			\$ 316.780,73

La Libertad 20 de Marzo del 2017

DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO
 R.U.C. = 0927082941001
 SANTA ELENA - ECUADOR



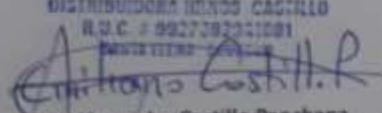

Sr. Emiliano Alexander Castillo Panchana
GERENTE



CPA. Rolando E. Villón L.
CONTADOR

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo
 Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 5 Balance de Resultados año 2016

CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER BALANCE DE RESULTADOS Al 31 de Diciembre del 2016		
INGRESOS		
Ventas	290.988,62	
Ventas 0%	7.834,85	
TOTAL INGRESOS	298.823,47	
Costo	304.693,00	
UTILIDAD BRUTA	(5.869,53)	
EGRESOS		
Sueldos y Salarios		
Honorarios Profesionales		
Gastos por beneficio a empleados		
Agua		
Luz		
Otros Gastos		
TOTAL EGRESOS	(5.869,53)	
UTILIDAD/PÉRDIDA ANTE REPARTO DE UTILIDADES	(5.869,53)	
La Libertad 20 de Marzo del 2017		
DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO R.U.C. / 992739291081  Sr. Emiliano Alexander Castillo Panchana GERENTE	 CPA. Rolando E. Villón L. CONTADOR	

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 6 Balance General año 2017

CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER			
BALANCE GENERAL			
Al 31 de Diciembre del 2017			
ACTIVO			
CORRIENTE			
	Caja General	1.020,15	
	Bco. Guayaquil	5.135,79	
	Mercaderia Inv. 12%	113.417,75	
	Mercaderia Inv. 0%	1.768,14	
	Cuentas por cobrar	103.671,78	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		425.013,61
FIJO			
	Muebles y Enseres	865,50	
	Maquinaria, equipos	325,50	
	Vehiculo	11.590,00	
	Equipo de Computo	1.278,50	
	Otras propiedades, plantas	5.248,50	
	Depreciacion Acumulada	237,25	
	TOTAL ACTIVO FIJO		19.545,25
	TOTAL ACTIVOS		444.558,86
PASIVO			
EXIGIBLE			
	Cuentas por pagar	328.087,00	
	Obligaciones financieras	7.982,74	
	15% Partic. Utilidad	3.434,13	
	I.R. 2016	4.281,22	
	TOTAL PASIVO EXIGIBLE		343.785,09
PATRIMONIO			
	Capital	95.500,00	
	Utilidad/Perdida del ejercicio	14.589,24	
	Patrimonio de Gestión	4.763,26	114.852,50
	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		458.637,59

La Libertad 09 Febrero del 2018

DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO
 R.U.C. # 0927382961291
 EMILIANA EL ORO

 Emiliano Alexander Castillo Panchana
GERENTE


 CPA Rolando E. Villón L.
CONTADOR

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo
 Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 7 Balance de Resultados año 2017

CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER		
BALANCE DE RESULTADOS		
Al 31 de Diciembre del 2017		
INGRESOS		
Ventas	110.760,41	
Ventas O/I	6.975,52	
TOTAL INGRESOS		117.735,93
Costo	79.075,54	
UTILIDAD BRUTA		47.660,39
EGRESOS		
Sueldos y Salarios	22.250,00	
Honorarios Profesionales	1.050,00	
Gastos por beneficio a empleados	271,13	
Agua	143,76	
Luz	465,34	
Otros Gastos	585,96	
TOTAL EGRESOS	24.766,19	
UTILIDAD ANTE REPARTO DE UTILIDADES	22.894,20	
15% Trabajadores	3.434,13	
UTILIDAD ANTE IR	19.460,07	
22% IR	4.281,22	
UTILIDAD ANTE RETENCIÓN	15.178,85	
Retención realizada en el ejercicio fiscal	589,61	
UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO		14.589,24

La Libertad 09 Febrero del 2018

DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO
S.R.L. / 800702247081
SANTO DOMINGO - ALICAPUE

Emiliano Castillo P.
Sr. Emiliano Alexander Castillo Panchana
GERENTE

Rolando E. Villos I.
CPA. Rolando E. Villos I.
CONTADOR

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo
Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 8 Lista de precio Ferrero

Código MJDL	Producto	Unidad x Display	Display x Caja	PVP Mercado		COSTO
				Display PVP con IVA	Unid PVP con IVA	Precio Display (con 12% IVA)
7137	HANUTA GALLETA WAFER T12/15	12	15	\$ 4,20	\$ 0,35	\$ 3,10
7138	KINDER BUENO WAFER T2 X 3/44	1	44	\$ 4,05	\$ 4,05	\$ 3,03
12455	KINDER CHOCOLATE BARRA T1X24/8	24	8	\$ 7,68	\$ 0,32	\$ 5,77
12768	KINDER JOY HUEVO SORPRESA T12/6	12	6	\$ 13,80	\$ 1,15	\$ 10,34
7128	BOMBON NOGGY T20 84GR/60	1	60	\$ 2,15	\$ 2,15	\$ 1,60
7126	BOMBON NOGGY T24 100GR/48	1	48	\$ 2,45	\$ 2,45	\$ 1,81
7182	BOMBON NOGGY T36 150 GR/24	1	24	\$ 3,30	\$ 3,30	\$ 2,47
7127	BOMBON NOGGY T48 BASE 200GR/36	1	36	\$ 4,70	\$ 4,70	\$ 3,50
7125	BOMBON NOGGY T500/12	118	12	\$ 5,90	\$ 0,05	\$ 4,43
11908	NUTELLA T15 GR X 12/10	12	10	\$ 4,20	\$ 0,35	\$ 3,15
7135	NUTELLA T200 GR/15	1	15	\$ 5,30	\$ 5,30	\$ 3,96
7134	NUTELLA T350 GR/15	1	15	\$ 7,45	\$ 7,45	\$ 5,57
7133	NUTELLA T750 GR/12	1	12	\$ 14,95	\$ 14,95	\$ 11,18
7129	BOMBON ROCHER T3 X 16 UNI 37.5 GR/6	16	6	\$ 32,80	\$ 2,05	\$ 23,97
7130	BOMBON ROCHER T8 X10 X2 100GR/20	1	20	\$ 6,35	\$ 6,35	\$ 4,75
7131	BOMBON ROCHER BASE T16 X5 X4 200GR/20	1	20	\$ 10,25	\$ 10,25	\$ 7,68
7181	BOMBON ROCHER CORAZON T8X12X2 100 GR/24	1	24	\$ 7,60	\$ 7,60	\$ 5,69
7146	TIC TAC NARANJA 16 GR T12/24	12	24	\$ 7,20	\$ 0,60	\$ 4,95
7143	TIC TAC MENTA 16 GR T12/24	12	24	\$ 7,20	\$ 0,60	\$ 4,95
8540	TIC TAC FRUTOS ROJOS 16 GR T12/25	12	24	\$ 7,20	\$ 0,60	\$ 4,95
9417	TIC TAC FRUIT ADVENTURE 16 GR. T12/24	12	24	\$ 7,20	\$ 0,60	\$ 4,95
8948	BOMBON RAFFAELLO 480GR T3 X16/4	16	4	\$ 19,20	\$ 1,20	\$ 13,76
8947	BOMBON RAFFAELLO 150GR T15 /6	1	6	\$ 5,15	\$ 5,15	\$ 3,67

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 9 Lista de precios Maní Cris

PRODUCTO	PRECIO COSTO	PRECIO VENTAS	PVP/CON IVA
MANI CRIS RISTA X12 28GR	\$ 2,25	\$ 2,80	\$ 0,30
KANDI CRIS RSTA X12 28GR	\$ 2,25	\$ 2,80	\$ 0,30
AJONJOLI RISTA X12 - 28GR	\$ 2,25	\$ 2,80	\$ 0,30
SALADO RISTA X12 -28GR	\$ 2,25	\$ 2,80	\$ 0,30
HABAS CRIS RISTA T12 - 28GR	\$ 2,25	\$ 2,80	\$ 0,30
JAPONES CRIS RISTA T12 -28G	\$ 1,95	\$ 2,50	\$ 0,25
SEMILLA DE GIRASOL T10	\$ 2,00	\$ 2,50	\$ 0,25
MANI CRIS TUBULAR (50g)	\$ 0,40	\$ 0,50	\$ 0,65
SALADO TUBULAR (50g)	\$ 0,40	\$ 0,50	\$ 0,65
PASAS TUBULAR (50g)	\$ 0,40	\$ 0,50	\$ 0,65
SALADO FAMILIAR (100g)	\$ 0,82	\$ 1,00	\$ 1,25
MANI CON PASAS FAMILIAR (100g)	\$ 0,82	\$ 1,00	\$ 1,25
MANI CRIS FAMILIAR (100g)	\$ 0,82	\$ 1,00	\$ 1,25
AJONJOLI FAMILIAR (100g)	\$ 0,82	\$ 1,00	\$ 1,25
KANDI CRIS FAMILIAR (100g)	\$ 0,82	\$ 1,00	\$ 1,25
MANI CRIS VERPACK (200g)	\$ 1,55	\$ 2,16	\$ 2,70
SALADO VERPACK (200g)	\$ 1,55	\$ 2,16	\$ 2,70
MANI CON PASAS VERPACK (200g)	\$ 1,55	\$ 2,16	\$ 2,70
GUSTACOS T6	\$ 0,94	\$ 1,25	\$ 0,25
PASTA DE MANI CRIS 150GR	\$ 1,01	\$ 1,09	\$ 1,36
HABAS CRIS SALADAS -180GR	\$ 1,30	\$ 1,77	\$ 2,35

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 10 Lista de precios Quala Ecuador S.A

LISTA DE PRECIOS		MICRO	CON GANAN	PVT	UNID
PRODUCTO		VALOR / IVA	12%	DISPLEY	PVP
AROMATEL 40ml 20X10 TIRA	20	35,71	40,80	2	0,25
AROMATEL 115 ML 15X6 TIRA	15	33,48	37,50	2,5	0,5
AROMATEL 425ml X 24	24	22,32	25,00	1,05	1,25
SAVITAL					
SAVITAL SH-CP-AC 18X24 TIRA	24	77,16	86,42	3,6	0,25
SAVITAL SHAMPO COLAGENO 24X18 TIRA	24	77,16	86,42	3,6	0,25
CREMA PEINAR BIOTINA 24X18 TIIRA	24	77,16	86,42	3,25	0,25
CREMA DE PEINAR COLAGENO 24X18 TIRA	24	77,16	86,42	3,25	0,25
CREMA DE PEINAR KERATINA 24X16	24	68,58	76,81	3,25	0,25
ACONDICIONADOR BIOTINA X 24x18	24	77,16	86,42	3,6	0,25
ACONDICIONADOR KERATINA 24X16	24	68,58	76,81	3,25	0,25
SAVITA COLAGENO - BIOTINA Y KERAT 170 ml x12	12	13,93	15,60	1,3	1,50
CREMA PEINAR KERATINA 275ml X12	12	33,88	37,95	3,25	3,9
CREMA PEINAR PLACENTA 275mlX12	12	33,88	37,95	3,25	3,9
SHAMPO EGO					
EGO SHAMPO DISPLEY 24X16	24	68,57	76,80	3,25	0,25
EGO SHAMPO FORCE 230ml x12	12	36,75	41,16	3,5	4
GEL EGO URBAN					
GEL EGO SACHET URBAN 72X80	72	102,86	115,20	3,35	0,25
GEL EGO POWER					
GEL EGO POWER 90x90gr	90	74,29	83,20	0,85	1
GEL EGO POWER 40x190gr	40	46,43	52,00	1,3	1,50
GEL EGO POWER 12x500gr	12	39,64	44,40	3,75	4,50

GEL EGO ATTRACT					
GEL EGO ATTRAC 90x90gr	90	74,29	83,20	0,85	1
GEL EGO ATTRAC 40x190gr	40	46,43	52,00	1,3	1.50
GEL EGO ATTRAC 12x500gr	12	39,64	44,40	3,75	4.50
FORTIDENT					
PASTA DENTAL X72	72	54,64	61,20	0.86	1
QUIPITOS 24x24	24	82,29	92,16	4,02	0,25
SUN TEA X 20					
MANZANA,DURZ,MARACUYA,LIMON	20	53,57	60,00	3,05	0.35
jugos ya X24x12	24	64,03	71,71	3,05	0,3
VIVE 100 475mlx6	X6	4,71	5,28	0,88	1
VIVE 100 240mlx6	X6	3,54	3,96	0,66	0,75

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 11 Lista de precio Imporfarma-Golosina

PRODUCTOS	PRECIO	COSTO
MINI GELATINA		
CARTON DE MINI GELATINA T550	\$ 19,00	\$ 24,00
MASMELLOW		
CRISMELO T 24 - 20 GR	\$ 2,95	\$ 4,60
CRISMELO T50	\$ 1,45	\$ 2,00
CRISMELO COLORES 150GR	\$ 0,95	\$ 1,46
CRISMELO BLANCO - 335GR	\$ 1,90	\$ 3,10
CRISMELO COLORES - 335 GR	\$ 1,90	\$ 3,10

Fuente: Datos de la Distribuidora Hermanos Castillo

ENTREVISTA

Objetivo: Recopilar información pertinente referente a los inventarios de la Distribuidora Hermanos Castillo para la aplicación de un modelo de gestión de inventarios que contribuya a la mejora de su rentabilidad.

- 1. ¿Cada cuánto tiempo se realizan nuevos pedidos de inventarios?**
- 2. ¿Todos los productos pedidos son abastecidos a sus clientes de inmediato?**
- 3. ¿Cómo determina los precios de venta de los productos?**
- 4. ¿Tiene conocimiento de un modelo de gestión de inventario? ¿Cuál?**
- 5. ¿Existe un modelo para el control de sus inventarios?**
- 6. ¿Considera que sea necesario ejecutar un modelo de gestión de inventarios en la distribuidora? y ¿Por qué?**
- 7. ¿Qué procedimiento realiza cuando los productos están caducados?**
- 8. ¿Ha existido pérdida de inventarios de algunos productos? ¿Qué medidas ha tomado?**
- 9. ¿Considera Usted que al aplicar el modelo mejorará la rentabilidad de la Distribuidora?**
- 10. ¿Usted ha realizado algún análisis para medir la rentabilidad obtenida de la empresa? ¿Cómo?**
- 11. ¿Ha realizado alguna propuesta para mejorar el buen control de sus inventarios?**
- 12. ¿Cree usted que al realizar nuevas adquisiciones de inventarios existentes en bodega obtendrá mayor utilidad?**

ENCUESTA

Objetivo: Recopilar información pertinente referente a los inventarios de la Distribuidora Hermanos Castillo para la aplicación de un modelo de gestión de inventarios que contribuya a la mejora de su rentabilidad.

Instrucciones: En la presente encuesta se le realizará una serie de preguntas referente al sistema de gestión de inventarios que mantiene la Distribuidora Hnos. Castillo. Debe marcar con una X la opción que crea conveniente en la pregunta.

Nivel Académico

Primaria
Secundaria
Tercer Nivel
Ninguno

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

1. ¿Existe alguna persona encargada/o de bodega?

Sí No No Conoce

2. ¿Cuenta con documentos que sustente los registros de entrada, salida y existencia de mercadería?

Sí No No Conoce

3. ¿Bajo qué método de valoración son llevados sus inventarios?

Promedio Fifo No Conoce

4. ¿Con que periodicidad se realiza alguna supervisión a bodega?

Diario
Semanal
Mensual
Anual
Nunca

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

5. ¿Quién es el encargado de supervisar bodega?

Gerente
Contador
Jefe De Bodega
Operarios

6. ¿Se realiza constatación física de los inventarios con su respectiva factura antes de entrar a bodega?

Sí No No Conoce

7. ¿La empresa tiene algún procedimiento o políticas para entrada y salida de sus productos?

Sí No No Conoce

8. ¿Cree que el procedimiento que actualmente aplica es conveniente para la empresa?

Sí No No Conoce

9. ¿Usted ha recibido alguna capacitación de procedimientos o políticas que mantiene la empresa?

Siempre Casi Siempre Nunca

10. ¿Con que frecuencia ingresan los inventarios a bodega?

Diario
Semanal
Mensual
Bimensual
Semestral
Anual

11. ¿Con que continuidad la distribuidora considera pérdida de inventarios por deterioro u obsoleto?

Continuo

Poco Continuo
Nunca

12. ¿Las adquisiciones de mercaderías son despachan en su totalidad?

Sí No En Ocasiones

13. ¿Cómo considera el abastecimiento de mercadería en bodega?

Se Excede
Suficiente
Insuficiente

14. ¿Cree usted que la aplicación de un nuevo método de control de inventarios mejorará la rentabilidad de la distribuidora?

Sí No No Conoce

15. ¿Ha realizado cálculos correspondientes de rentabilidad en años anteriores?

Siempre Casi Siempre Nunca

16. ¿La empresa está utilizando sus recursos financieros favorablemente?

Sí No No Conoce

17. ¿Considera usted que el control de la mercadería que aplica actualmente la distribuidora afecta su rentabilidad?

Afecta Totalmente
Afecta Parcialmente
No Afecta

18. ¿Cómo considera los niveles de rentabilidad de la distribuidora?

Favorable	<input type="checkbox"/>
Poco Favorable	<input type="checkbox"/>
Insuficiente	<input type="checkbox"/>

19. ¿En años anteriores como ha sido la rentabilidad obtenida de la empresa?

Ha Incrementado	<input type="checkbox"/>
Ha Disminuido	<input type="checkbox"/>
Es Constante	<input type="checkbox"/>
Existe Variación	<input type="checkbox"/>

Anexo 13 Análisis Vertical Estado Situación Financiera 2016/2017

DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre del 2016/2017

ACTIVO	ANÁLISIS VERTICAL					
	AÑO 2016		Porcentaje	AÑO 2017		Porcentaje
CORRIENTE						
Caja General	1.006,10		0,34%	1.020,15		0,24%
Bco. Guayaquil	18.896,75		6,36%	5.135,79		1,21%
Mercadería Inv. 12%	193.765,00		65,19%	313.417,75		73,74%
Mercadería Inv. 0%	957,09		0,32%	1.768,14		0,42%
Cuentas por cobrar	82.610,54		27,79%	103.671,78		24,39%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	297.235,48	93,83%	100,00%	425.013,61	95,60%	100,00%
FIJO						
Muebles y Enseres	865,5		4,43%	865,5		4,43%
Maquinaria, equipos	325,5		1,67%	325,5		1,67%
Vehículo	11.590,00		59,30%	11.590,00		59,30%
Equipo de Computo	1.278,50		6,54%	1.278,50		6,54%
Otras propiedades, plantas	5.248,50		26,85%	5.248,50		26,85%
Depreciación Acumulada	237,25		1,21%	237,25		1,21%
TOTAL ACTIVO FIJO	19.545,25	6,17%	100,00%	19.545,25	4,40%	100,00%
TOTAL ACTIVOS	316.780,73	100,00%	100,00%	444.558,86	100,00%	100,00%
PASIVO						
CORRIENTE						
Cuentas por pagar	261.987,00		100,00%	328.087,00		99,10%
15% Partic.a trabajadores			0,00%	1.322,32		0,40%
I.R. 2016			0,00%	1.648,49		0,50%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	261.987,00	100,00%	100,00%	331.057,81	97,65%	100,00%
NO CORRIENTE						
Obligaciones Financieras			0,00%	7.982,74		100,00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE			0,00%	7.982,74		100,00%
TOTAL PASIVO	261.987,00	82,70%	120,91%	339.040,55	76,26%	100,00%
PATRIMONIO						
Capital	55.900,00		102,02%	95.500,00		90,51%
Utilidad/Perdida del ejercicio	-5.869,53		-10,71%	5.255,05		4,98%
Patrimonio de Gestión	4.763,26		8,69%	4.763,26		4,51%
TOTAL PATRIMONIO	54.793,73	17,30%	100,00%	105.518,31	23,74%	100,00%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	316.780,73	100,00%	100,00%	444.558,86	100,00%	100,00%

Tabla 21 Análisis Vertical Estado Situación Financiera 2016/2017

Fuente: Estado Situación Financiera Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 14 Análisis de Estado Resultado 2016/2017

DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"

BALANCE DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del 2016

	ANÁLISIS VERTICAL			
	AÑO 2016	PORCENTAJE	AÑO 2017	PORCENTAJE
INGRESOS				
Ventas	290.988,62	97,38%	310.760,41	97,80%
Ventas 0%	7.834,85	2,62%	6.975,52	2,20%
TOTAL INGRESOS	298.823,47	100,00%	317.735,93	100,00%
Costo	304.693,00	101,96%	270.175,54	85,03%
UTILIDAD BRUTA	-5.869,53	-1,96%	47.560,39	14,97%
EGRESOS				
Sueldos y Salarios			22.250,00	7,00%
Honorarios Profesionales			1.050,00	0,33%
Gastos por beneficio a empleados			271,13	0,09%
Agua			143,76	0,05%
Luz			465,34	0,15%
Otros Gastos			585,96	0,18%
TOTAL EGRESOS		0,00%	24.766,19	7,79%
UTILIDAD/PÉRDIDA ANTE REPARTO DE UTILIDADES	-5.869,53		22.794,20	7,17%
15% Trabajadores			3.419,13	1,08%
UTILIDAD ANTE IR			19.375,07	6,10%
22% IR			4.262,52	1,34%
UTILIDAD ANTE RETENCIÓN			15.112,55	4,76%
Retención realizada en el ejercicio fiscal			589,61	0,19%
UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO	-5.869,53	-1,96%	14.522,94	4,57%

Tabla 22 Análisis de Estado Resultado 2016/2017

Fuente: Estado Resultados Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 15 Análisis Horizontal del Estado Situación Financiera 2016/2017

DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre del 2016/2017

ANÁLISIS HORIZONTAL				
<u>ACTIVO</u>	AÑO 2016	AÑO 2017	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
CORRIENTE				
Caja General	1.006,10	1.020,15	14,05	1,40%
Bco. Guayaquil	18.896,75	5.135,79	-13.760,96	-72,82%
Mercadería Inv. 12%	193.765,00	313.417,75	119.652,75	61,75%
Mercadería Inv. 0%	957,09	1.768,14	811,05	84,74%
Cuentas por cobrar	82.610,54	103.671,78	21.061,24	25,49%
TOTAL ACTIVO. CTE.	297.235,48	425.013,61	127.778,13	42,99%
FIJO				
Muebles y Enseres	865,5	865,5		0,00%
Maquinaria, equipos	325,5	325,5		0,00%
Vehículo	11.590,00	11.590,00		0,00%
Equipo de Computo	1.278,50	1.278,50		0,00%
Otras propiedades, plantas	5.248,50	5.248,50		0,00%
Depreciación Acumulada	237,25	237,25		0,00%
TOTAL ACTIVO FIJO	19.545,25	19.545,25	-	0,00%
TOTAL ACTIVOS	316.780,73	444.558,86	127.778,13	40,34%
PASIVO				
CORRIENTE				
Cuentas por pagar	261.987,00	328.087,00	66.100,00	25,23%
15% Partic.a trabajadores		1.322,32	1.322,32	-
I.R. 2016		1.648,49	1.648,49	-
TOTAL PASIVO CTE	261.987,00	331.057,81	69.070,81	26,36%
NO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras		7.982,74	7.982,74	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		7.982,74	7.982,74	-
TOTAL PASIVO	261.987,00	339.040,55	77.053,55	29,41%
PATRIMONIO				
Capital	55.900,00	95.500,00	39.600,00	70,84%
Utilidad/Perdida	-5.869,53	5.255,05	11.124,58	-189,53%
Patrimonio de Gestión	4.763,26	4.763,26	-	0,00%
TOTAL PATRIMONIO	54.793,73	105.518,31	50.724,58	92,57%
TOTAL PASIVO Y PATRI	316.780,73	444.558,86	127.778,13	40,34%

Tabla 23 Análisis Horizontal del Estado Situación Financiera 2016/2017

Fuente: Estado Resultados Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 16 Análisis Horizontal del Estado de Resultados 2016/2017

DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"

BALANCE DE RESULTADOS

Al 31 de Diciembre del 2016

	ANÁLISIS HORIZONTAL			
	AÑO 2016	AÑO 2017	ABSOLUTA	RELATIVA
INGRESOS				
Ventas	290.988,62	310.760,41	19.771,79	6,79%
Ventas 0%	7.834,85	6.975,52	-859,33	-10,97%
TOTAL INGRESOS	298.823,47	317.735,93	18.912,46	6,33%
Costo	304.693,00	270.075,54	-34.617,46	-11,36%
UTILIDAD BRUTA	-5.869,53	47.660,39	41.790,86	712,00%
EGRESOS				
Sueldos y Salarios		22.250,00	22.250,00	
Honorarios Profesionales		1.050,00	1.050,00	
Gastos por benef empleados		271,13	271,13	
Agua		143,76	143,76	
Luz		465,34	465,34	
Otros Gastos		585,96	585,96	
TOTAL EGRESOS		24.766,19	24766,19	
UTILIDAD/PÉRDIDA ANTE REPARTO DE UTILIDADES	-5.869,53	22.894,20	17.024,67	290,05%
15% Trabajadores		3.434,13	3.434,13	
UTILIDAD ANTE IR		19.460,07	19.460,07	
22% IR		4.281,22	4.281,22	
UTILIDAD ANTE RETENCIÓN		15.178,85	15.178,85	
Retención realizada en el ejercicio fiscal		589,61	589,61	
UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJER	-5.869,53	14.589,24	8.719,71	148,56%

Tabla 24 Análisis Horizontal del Estado de Resultados 2016/2017

Fuente: Estado Resultados Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO
MÉTODO DE VALORACIÓN FIFO
PRODUCTO QUALA

NOMBRE DEL PRODUCTO		XXX													
N°	FECHA	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS/BODEGA			DETALLE		DOCUMENTO		
		Unid.	Precio U	Total	Unid.	Precio U	Total	Unid.	Precio U	Total			Ref	N° Fact	
										0,00	Saldo INICIAL				
1	10/01/2019	123	0,46	56,58			0,00	123	0,46	56,58	56,58	P/R compra	1	001-001-098	
2	12/01/2019			0,00	56	0,46	25,76	67	0,46	30,82	87,40	P/R venta	2	001-002-102	
3	15/01/2019	398	0,48	191,04			0,00	67	0,46	30,82	0				
				0,00			0,00	398	0,48	191,04	221,86				
4				0,00			0,00			0,00	0				
5				0,00			0,00			0,00	0				
6				0,00			0,00			0,00	0				
7				0,00			0,00			0,00	0				
8				0,00			0,00			0,00	0				
9				0,00			0,00			0,00	0				
10				0,00			0,00			0,00	0				
		521		247,62	56		25,76	465		221,86					

Comprobación:	Coste ventas	Total
	25,76	221,86

Anexo 15 Promedio de ratios de empresas comerciales a nivel Nacional

Promedio	
LIQUIDEZ	1,10
PRUEBA ACIDA	0,81
ENDEUDAMIENTO ACTIVO	0,81
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	7,45
APALANCAMIENTO	8,45
APALANCAMIENTO FINANCIERO	4,33
ROTACIÓN VENTAS	2,93
PERÍODO MEDIO DE COBRANZA	66,03
PERÍODO MEDIO DE PAGO	96,65
RENTABILIDAD DE VENTAS	0,03

Tabla 33 Promedio de ratios de empresas comerciales a nivel Nacional

Fuente: Directorio y ranking de las 1000 compañías más importantes del Ecuador.

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 16 Balance de Resultados Projectados

DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"

BALANCE DE RESULTADOS

	2017	2018	2019
Ventas	\$ 317.735,93	\$ 371.751,04	\$ 494.428,88
Costo Marginal	\$ 47.660,39	\$ 55.762,66	\$ 74.164,33
% de la Utilidad	15%	15%	15%
Costo Fijo	\$ 24.766,19	\$ 24.774,19	\$ 24.783,19
Impuestos	\$ 7.715,35	\$ 10.443,11	\$ 16.641,44
Utilidad Neta	\$ 15.178,85	\$ 20.545,35	\$ 32.739,70
Margen de Utilidad	5%	6%	7%
Equivalente Vta. Diaria	882,60	1.032,64	1.373,41
DEPRECIACIÓN ANUAL	\$ 237,25	\$ 249,11	\$ 261,57

Tabla 34 Balance de Resultados Projectados

Fuente: Datos proyectados para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 17 Balance General Proyectado

DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"
BALANCE DE GENERAL

	2017		2018		2019	
	IMPORTE	DÍAS/VTA.	IMPORTE	DÍAS/VTA.	IMPORTE	DÍAS/VTA.
Efectivo	\$ 6.155,94	0,01	\$ 4.130,57	4	\$ 8.240,48	6
Cta. por Cobrar	\$ 103.671,78	69,31	\$ 46.792,32	45,31	\$ 41.632,58	30,31
Inventario	\$ 315.185,89	362,07	\$ 281.984,14	273,07	\$ 210.229,28	153,07
T.A.C.	\$ 425.013,61	431,40	\$ 332.907,03	322,38	\$ 260.102,35	189,38
Pas. Corriente	\$ 331.057,81	421,66	\$ 231.312,99	224,00	\$ 130.475,93	95,00
Capital de Trab.	\$ 93.955,80	9,74	\$ 101.594,04	98,38	\$ 129.626,42	94,38
Activo Fijo	\$ 19.545,25	16,26	\$ 19.545,25	18,93	\$ 19.545,25	14,23
Capital Contable	\$ 113.501,05	25,99	\$ 121.139,29	117,31	\$ 149.171,67	108,61
Rotación Inventarios	2,80		3,07		3,31	
Rendimiento Inversión	13%		17%		22%	

Tabla 35 Balance General Proyectado

Fuente: Datos proyectados para la Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

Anexo 18 Carta Aval



DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"
RUC: 0927082941001
Venta al por mayor y menor productos de confitería
Barrio 16 de Julio, Calle Luis Rosales entre 24 de Mayo y Chanduy
Teléfono: 0981075637-0996439958
Santa Elena – Ecuador

Santa Elena, 18 Enero del 2019

CARTA AVAL

Yo, **EMILIANO ALEXANDER CASTILLO PANCHANA** con cedula de identidad N° 0927082941, Gerente Propietario de la **DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO"**, ubicada en el Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, permito comunicarle que a petición de la Srta. **CINTHYA LISSETTE PANCHANA BORBOR**, con cedula de identidad N° 2400134306, estudiante de la Carrero de Contabilidad y Auditoria de la Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena, se le brindara todas las facilidades para que realice su trabajo de titulación denominado **"GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA "HERMANOS CASTILLO" DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017."**

Por lo expuesto autorizo a la peticionaria dar uso del presente, en forma que estime conveniente.

Atentamente:

Ing. Emiliano Castillo Panchana.

Gerente Propietario
Distribuidora "HERMANOS CASTILLO."

DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO
R.U.C. 0 0927082941001
SANTA ELENA ECUADOR

Anexo 19 R.U.C. de la Distribuidora

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 0927082841001

APELLIDOS Y NOMBRES: CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER

NOMBRE COMERCIAL: DISTRIBUIDORA HERNANDES

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 05/12/1988 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 24/11/2014

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 24/05/2012 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCIÓN: 24/05/2012 **FEC. FIN DE ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE CONFITERIA

DOMICILIO TRIBUTARIO:
Provincia: SANTA ELENA Calle: SANTA ELENA P.O. Box: SANTA ELENA Cto: 24 DE JULIO Número: SAN MARCOS 16 DE JULIO Referencia: BARRIO 16 DE JULIO - A UNA CUADRA DE MADREIRA RONALD Teléfono: 042561958 Email: comasano7@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

DECLARACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSGACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: 04/01 a 001 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCIÓN: 1 ZONA 03 SANTA ELENA **CERRADOS:** 0




FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Declaro que los datos contenidos en este documento son ciertos y verídicos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de mí se deriva (Art. 8º Código Tributario, Art. 8º Ley del RUC y Art. 3º Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Móvil: 0927082841001 **Lugar de emisión:** LA SERRANÍA DE OCTUBRE **Fecha y hora:** 24/11/2014 09:33:57

Página 1 de 2

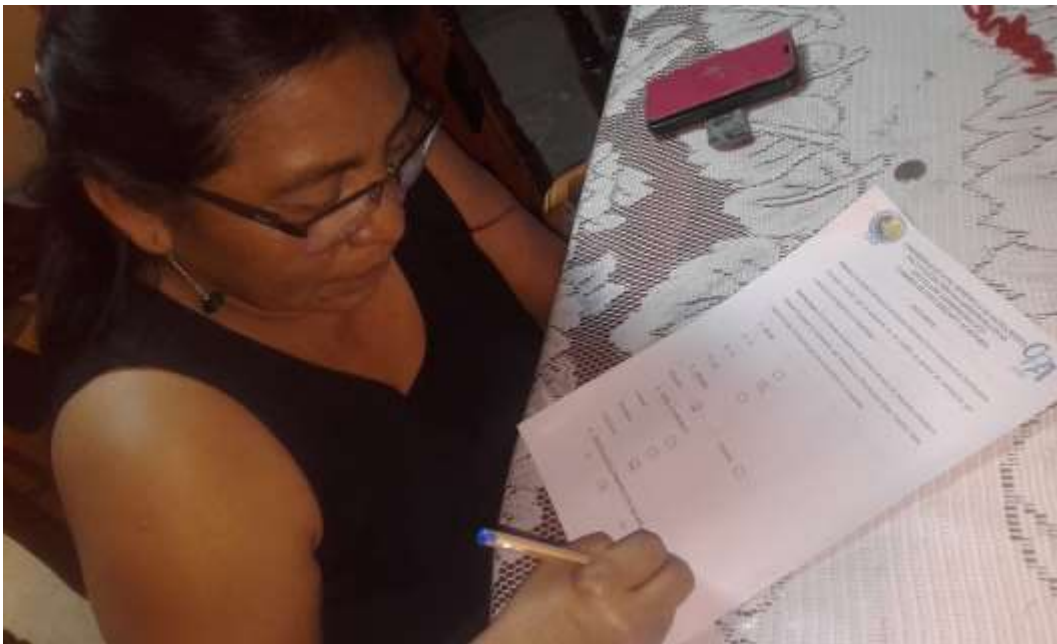
FOTOS



Nota: Ejecución de la encuesta y entrevista al Gerente de la Distribuidora

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor



Nota: Ejecución de la encuesta a Operarios de la empres

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor



Nota: Área de Bodega de la Distribuidora

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor



Nota: Área de Bodega de la Distribuidora

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor



Nota: Área de Bodega de la Distribuidora

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor



Nota: Área de Bodega de la Distribuidora

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor

CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER

DISTRIBUIDORA HERMANOS CASTILLO R.U.C. 0927082941007
 VENTA AL POR MAYOR DE OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD
 PRODUCTOS DE COMPUTERIA

AUTORIZACIÓN SRI # 112352445 **FACTURA No. 001-001-000064528**

BARRIO N DE JULIO, CALLE 24 DE MAYO SIN Y 18 DE JULIO MA MES AÑO
 TEL: 09642981 - 09151167 SANTA ELENA - ECUADOR

RECORDES:
 DIRECCIÓN:
 R.U.C.I.: TELEFONO:

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
			
Son:		QUINCE	SUB-TOTAL 126 \$
Forma de Pago:			SUB-TOTAL 06 \$
			IVA 12% \$
			TOTAL 1

CASTILLO PANCHANA EMILIANO ALEXANDER RECIBI CONFORME
 ORIGINAL 09642981 0000064528 COPIA 09642981

Jorge Rafael De la Cruz De la Cruz Imprenta Multigráfico Teléfono: 09221900 R.U.C. # 20007242799
 Autorización 12011 del Banco 1962 del 9222 al 9738 Impreso 27-07-2014 VÁLIDA Hasta 17 JULIO 2019

Nota: Factura que emite la distribuidora a sus clientes

Fuente: Distribuidora Hermanos Castillo

Elaborado por: Cinthya Panchana Borbor