



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA - CPA**

TEMA:

**“LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA
CALMETAL S.A.”**

Tutor

MCA. David Javier Reyes Andrade

Autor

Rodrigo René Serrano González

Guayaquil, 2016

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CALMETAL S.A.

AUTOR/ES:

RODRIGO RENÉ SERRANO GONZALEZ

REVISORES:

DAVID JAVIER REYES ANDRADE

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

CONTABILIDAD Y AUDITORIA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:

128

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

Gestión de la investigación (EMP Administración de la ciencia) 346 - MT 2.10 Administración de la ciencia y de la investigación.

RESUMEN:

Llevar una buena Gestión Logística de los Inventarios en la bodega de la Empresa Calmetal S.A.

N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:

SI

NO

CONTACTO CON AUTORES/ES:

RODRIGO RENÉ SERRANO GONZALEZ

Teléfono:

0996799982

E-mail:

rene_1579@live.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:

MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG,
DECANA

Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO

E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec

Mag. Stalin Guamán

Teléfono: 2596500

sguamana@ulvr.edu.ec

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado Rodrigo René Serrano González, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar “La Gestión Logística de Inventarios en la Empresa Calmetal S.A.”

Autor:

Rodrigo René Serrano González

C.I. 0916211378

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CALMETAL S.A, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: LA GESTIÓN LOGÍSTICA DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA CALMETAL S.A, presentado por el estudiante Rodrigo René Serrano González como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría - CPA, encontrándose apto para su sustentación

Firma:

MCA. David J. Reyes Andrade

C.I. 0911296382

Certificado de Anti plagio



Urkund Analysis Result

Analysed Document: rserranogonzalez.docx.docx (D20998450)
Submitted: 2016-07-08 00:23:00
Submitted By: rene_1579@live.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

PROPUESTA DE REINGENIERÍA DE PROCESOS Y MEJORA CONTINUA DEL ÁREA COMERCIAL DE LA FERRERÍA CALMETAL S.A., UBICADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.docx (D15116280)
<http://docplayer.es/7708951-Plan-de-mejoramiento-logistico-para-galleteria-y-panificadora-mami-s-a-2012-2015-juan-pablo-montano-obonaga-melissa-rojas-atehortua.html>

Instances where selected sources appear:

8

Agradecimiento

Agradezco a Dios ser maravilloso que me dio fuerza y fe para creer lo que me parecía imposible terminar.

A mi familia por ayudarme con mi hijo mientras yo realizaba investigaciones y por estar a mi lado en cada momento de mi vida.

Hijo, eres mi orgullo y mi gran motivación, libras mi mente de todas las adversidades que se presentan, y me impulsas a cada día a superarme, pero tal vez si no te tuviera, no habría logrado mi proyecto, tal vez mi vida sería un desastre sin ti.

Al tutor MCA. David J. Reyes Andrade por su apoyo constante que me ha orientado, apoyado y corregido durante la ejecución del trabajo realizado.

A la empresa Calmetal por brindarme la oportunidad de realizar mi proyecto de investigación.

Rodrigo Serrano G

Dedicatoria

Mi proyecto de investigación le dedico con amor y cariño, a ti Dios que me distes la oportunidad de vivir y de darme una familia maravillosa.

También está dedicado a mis padres, maestros, familia, amigos por todo su apoyo incondicional que me brindaron durante todo este periodo de desarrollo profesional y mi vida estudiantil.

Rodrigo Serrano G

ÍNDICE GENERAL	Pág.
Introducción.....	1
Capítulo 1: DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2-3-4
1.3 Formulación del Problema.....	5
1.4 Sistematización del Problema.....	5
1.5 Justificación de la Investigación.....	5-6
1.6 Objetivos de la Investigación.....	6
1.6.1 Objetivo General.....	6
1.6.2 Objetivo Específicos.....	6
1.7 Delimitación de la Investigación.....	7
1.8 Ideas a Defender.....	7
Capítulo 2: MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de Investigaciones.....	8-9
2.2 Reseña histórica de Calmetal S.A.....	10-12

2.2.1 Líneas de negocio y productos que ofrece la empresa.....	12-14
2.2.2 El Organigrama de la Empresa Calmetal S.A.....	14-16
2.2.3 Fortalezas de la ferretería.....	16
2.2.4 Documentos que utiliza la empresa Calmetal S.A.....	16-20
2.3 Marco Teórico Referencial.....	20-23
2.2.1 Actividades logísticas internas.....	23
2.2.2 Actividades logísticas externas.....	24-33
2.3 Marco Conceptual.....	33-37
2.4 Marco Legal.....	37-42
Capítulo 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	Pág.
3.1 Metodología.....	43
3.1.1 Tipo de Investigación.....	43
3.1.2 Técnicas de Investigación.....	43-45
3.2 Población.....	45-46
3.3 Análisis de los Resultados.....	46
3.3.1 Resultado de la Entrevista.....	46-52
3.3.2 Resultados del Análisis Financiero.....	52-57

Capítulo 4: CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES.	Pág.
4.1 Conclusiones.....	58
4.2 Recomendaciones.....	58-59
4.3 Informe Técnico Final del Proyecto.....	59-60
Referencias Bibliográficas.....	61-63
Glosario de Términos.....	64-66
Anexos.....	67-113

ÍNDICE DE FIGURAS	Pág.
Figura No.1 Árbol de problemas.....	4
Figura No.2 Organigrama de Calmetal S.A.....	15
Figura No.3 Compras, ventas e inventarios.....	15
Figura No.4 Diferentes líneas que vende Calmetal S.A.....	18
Figura No.5 Pasos de la logística.....	19
Figura No.6 Mapa de factores clave de éxito de la gestión.....	20
Figura No.8 Pasos para la satisfacción del cliente.....	45
Figura No.9 Gráfico de las diferentes líneas de productos.....	55

Figura No.10 Logo de Calmetal S.A.....	103
--	-----

ÍNDICE DE TABLAS **Pág.**

Tabla No.1 Línea de productos de Calmetal S.A.....	13
--	----

Tabla No.2 Código y colores de las líneas de productos.....	17
---	----

Tabla No.3 Fases de los impulsores.....	28
---	----

Tabla No.4 Clasificaciones del ADV.....	35
---	----

Tabla No.5 Clasificación de la frecuencia de ciclos.....	36
--	----

Tabla No.6 Número del personal de cada área de Calmetal S.A.....	44
--	----

Tabla No.7 Debilidades y Fortalezas.....	44
--	----

Tabla No.8 Líneas de productos.....	54
-------------------------------------	----

ÍNDICE DE ANEXOS **Pág.**

Anexo No.1 Entrevistas a responsables de cada área relacionadas con el proyecto.....	67-86
--	-------

Anexo No.2 Factura de Venta.....	87
----------------------------------	----

Anexo No.3 Liquidación de compras de bienes o servicios.....	88
--	----

AnexoNo.4 Orden de compra y despacho.....	89
---	----

AnexoNo.5 Orden de despacho.....	90
----------------------------------	----

Anexo No.6 Guía de remisión.....	91
Anexo No.7 Formato para solicitar un producto para el vendedor.....	92
Anexo No.8 Software empresarial de Calmetal S.A.....	93
Anexo No.09 Instalaciones de Calmetal S.A.....	94
Anexo No.10 Mercadería para la venta.....	95
Anexo No.11 Bodegas en Guayaquil.....	96-100
Anexo No.12 Vehículos de Calmetal S.A.....	101-102
Anexo No.13 Autorización de la empresa Calmetal S.A.....	103
Anexo No.14 Estados de Situación Financiera del 2015.....	104-105
Anexo No.15 Estados de Situación Financiera del 2016.....	106-107
Anexo No.16 Detalle del inventario por códigos.....	108-110
Anexo No.17 Estado de Situación Financiera con Variación Absoluta y Relativa.....	111-113

INTRODUCCIÓN

Actualmente la logística se ha constituido un factor importante para la creación de valor y aumento de los niveles de servicio de las empresas, permite competir bajo condiciones de tiempo, al poseer una buena gestión logística los procesos de distribución admite una ventaja con el justo a tiempo, de modo que la mercadería llega al cliente en el lugar correcto y en el tiempo preciso.

Un buen almacenamiento provee gran información a dichas áreas con el fin de reconocer los inventarios, las inexistencias de materiales y contener los productos bajo estrictas especificaciones que permite la adecuada manipulación, custodia y correcta entrega al cliente.

El proyecto se enfoca en el área de almacenamiento de la empresa Calmetal S.A., dedicada a la comercialización de materiales de ferretería y se busca comprender la complejidad e importancia de la gestión logística con el fin de identificar falencias y posibles mejoras generando un plan de acción que permita el mejoramiento del área de almacenamiento.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

“La Gestión Logística de Inventarios en la Empresa Calmetal S.A.”

1.2 Planteamiento del Problema

En el presente proyecto se busca definir la complejidad del proceso logístico de la empresa mediante un estudio para analizar todas las falencias en el sistema contable de los procesos, determinar posibles riesgos existentes y su impacto en los objetivos de la organización, los cuales involucran economizar los costos y agilizar los procesos.

La idea que se realicen verificaciones sorpresivas del inventario en el área de bodega y que el personal tenga conocimiento de la normativa de los procesos de toda el área comercial de compras, producción, transporte, almacenaje, atención al cliente y distribución, por ese motivo sus procesos logísticos tiene que ir acorde a las tendencias actuales para garantizar el éxito de la empresa.

Se realicen informes mensuales a la gerencia sobre los movimientos mensuales de los bienes que tienen un ingreso y egreso, el encargado de bodega mantenga una codificación de cada bien que está almacenado en las perchas, y tener una ubicación de los bienes para el momento del despacho de la mercadería.

Un control en el manejo en las actividades logísticas puede generar una ventaja para la organización y que sus recursos se manejen de manera eficiente para no incurrir en costos innecesarios.

El desarrollo de este proyecto, no solo involucra información de la misma entidad, sino que se basa en una investigación del uso eficiente de las herramientas de gestión de procesos, con el ánimo de robustecer y fortalecer las técnicas a emplear.

Uno de las metas es contribuir con la empresa para señalar las causas que inciden en la problemática de las diversas actividades ordinarias que se realizan en la misma.

Además, se considera necesario realizar una inspección a la empresa, la que viene funcionando por más de una década, ofertando a los grandes demandantes y pequeños minoristas sus productos, para obtener información de primera mano y verídica, con la cual obtendremos las causas de los incumplimientos, aciertos y desaciertos, gestiones en la autorización de pagos y gastos, reclamos de clientes, tardanzas en las entregas, activos en desuso por obsolescencia o deterioro que demoran la eficiente productividad, analizar el área a los afectados, evidenciar la finalidad del flujo de actividades, dentro de la entrevista realizada, se revisará las herramientas a emplearse para la obtención de información suficiente y relevante que permite lograr los objetivos propuestos en el desarrollo del presente trabajo.

También se verificará las exigencias de la empresa para construir e implementar procesos de control interno del sector comercial, buscar una plena satisfacción de nuestros clientes, los trabajadores involucrados en las labores cotidianas apreciarán

que son parte de un equipo de trabajo con metas claras y definidas, disminuir costos y gastos, en lo posible evitar accidentes, disminuir los errores o fallas en los métodos empleados, fortalecer una política laboral entre gerente y trabajadores que siembren un compromiso en los cambios proyectados para optimizar una atención con calidad y calidez para con nuestros clientes.

Título: Árbol de problemas

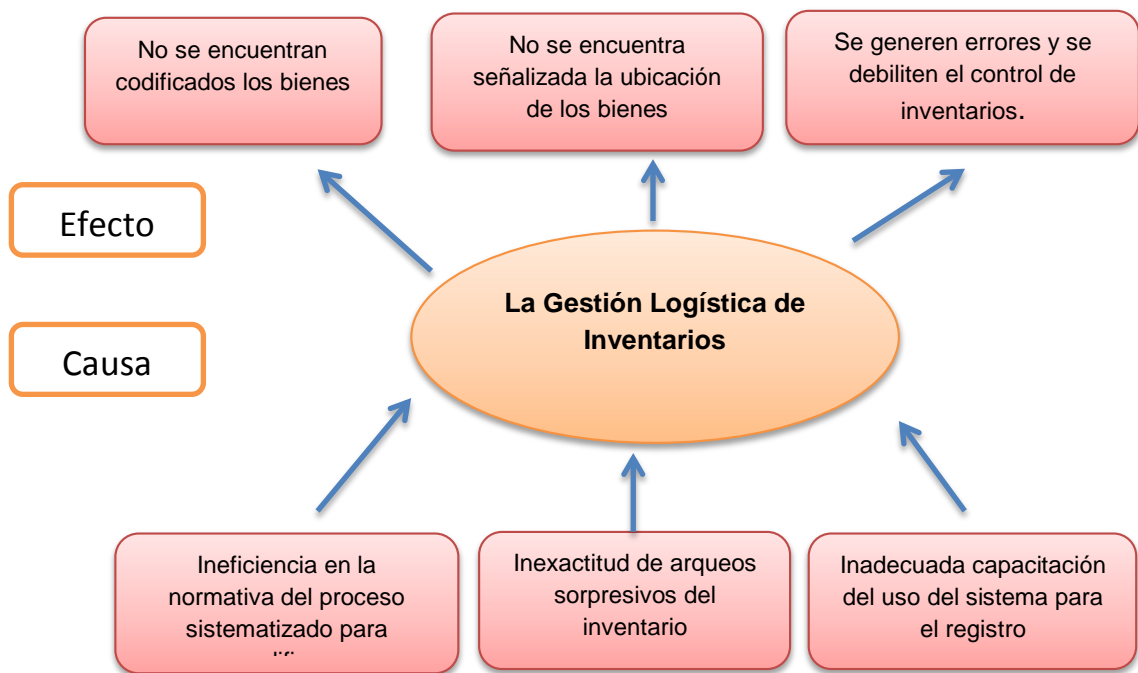


Figura 1: El árbol de problemas

Fuente: Calmetal S.A.

Elaborado por: El autor

El árbol nos expresa las falencias en los procesos para realizar los inventarios, el uso incorrecto del software no permite obtener reportes reales para la toma de decisiones para que exista una buena logística del inventario.

1.3 Formulación del Problema

¿De qué manera la gestión logística del inventario incide en los resultados para la toma de decisiones de la empresa Calmetal S.A.?

1.4 Sistematización del Problema

¿Cuál es el control para el manejo de materiales y existencias en el almacén?

¿En qué medida se aplica el control y registro de existencias para manejar el inventario?

¿Cuáles son las estrategias logísticas para facilitar las transacciones del negocio de Calmetal S.A.?

1.5 Justificación de la Investigación

Es determinar un buen crecimiento de la compañía y ser reconocidos a nivel nacional e internacional y es importante que las empresas de cualquier sector tengan con claridad sobre sus procesos logísticos y el manejo de estos.- La revisión y análisis de los estados financieros referente a la cuenta inventarios se verificara como se han ido manejando en el área contable los ingresos y egresos de la mercadería, como rotan diariamente y poder llevar un buen control y reportar mensualmente a los directivos de la compañía para determinar los respectivos correctivos.

La finalidad es de controlar la existencia de mercancía dentro del almacén, por ende se hace imprescindible tener un mayor control al momento de las entradas y salidas

de mercancía, al momento de descargar la información en el sistema y al momento de algún cambio o devolución de la misma, para así poder satisfacer las necesidades de la empresa.

Esta investigación es importante porque se logrará poner en práctica los conocimientos académicos adquiridos a lo largo de la carrera de 5 años, busca, a través de los conceptos fundamentales, sugerir los procesos logísticos de la empresa a través de criterios y sugerencias.

1.6 Objetivos de la Investigación

1.6.1 Objetivo General

Evaluar la gestión logística y su incidencia en los resultados integrales para la toma de decisiones.

1.6.2 Objetivos Específicos

- Describir el control de materiales y existencias de mercancía que maneja actualmente.
- Evaluar los inventarios respecto a su planificación, control y gestión.
- Analizar las estrategias logísticas del sistema de inventario para el control del inventario.

1.7 Delimitación de la Investigación

Campo:

Inventarios – (Comercial)

Área:

Auditoria y Contabilidad.

Aspecto:

Revisión de Cuentas de Inventarios.

Temporal:

Primer Semestre de 2016

Población:

Departamento de Almacenaje y Compras de Calmetal S.A.

Espacial:

Ciudadela Bellavista 4ta etapa Avenida Barcelona Manzana 73 solar 35 y 36, bajando el puente de la 17.

1.8 Ideas a Defender

La calidad de la gestión logística permite obtener eficientes resultados e incrementar la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de Investigaciones

Para el proyecto en curso se realizó investigaciones sobre proyectos anteriores que han contribuido sobre este nuevo proyecto en ejecución referente a la logística:

Título 1: “Plan de Mejoramiento y Análisis de la Gestión Logística del Almacenamiento en la Organización Herval Ltda.”

Autor y año: Brigitte Stephanie Hurtado Quintero & Ana Cristina Muñoz Giraldo (2011).

Ciudad: Pereira / Risaralda

Conclusiones: “Es un aspecto clave para la empresa, le permitirá tener un mayor control de las materias primas, productos terminados, recepción y entrega de productos, además de poseer un orden, codificación y clasificación adecuada de cada artículo, como también le permitirá una distribución eficiente del espacio que ayuda a reducir tiempos y costos”

Título 2: “Diseño de un modelo de Gestión Logística para mejorar la Eficiencia Organizacional de la Empresa Coralinas & Pisos S.A. Corpisos S.A. en el Municipio de Turbaco, Bolívar.

Autor y año: Ella Cecilia Bohórquez Vásquez & Roy Alfonso Puello Fuentes(2013).

Ciudad: Cartagena de Indias

Conclusiones: “La recolección de datos sobre la empresa CORALINAS & PISOS S.A. COSPISOS S.A. y la transformación de los mismos en información permitió diseñar la ruta por el cual la empresa debería enfocarse en ahora en adelante; la cual

consiste en mejorar su gestión logística y su cadena de suministro mediante la modificación de algunos de sus procesos y la implementación de nuevas herramientas de trabajo, para lograr la eficiencia organizacional y por ende garantizar en sostenimiento y permanencia en el mercado actual”

Título 3: “Evaluación de la Gestión Logística y su influencia en la determinación del Costo de ventas de la Empresa Distribuciones Naylamp S.R.L.”

Autor y año: Graciela Isabel Calderón Álvarez & Auri Selene Cornetero Suybate (2014)

Ciudad: Chiclayo

Conclusiones: “Al evaluar la gestión logística que se desarrolló en la empresa Distribuciones Naylamp SRL concluimos, que esta, si influye significativamente en la determinación del costo de ventas; en esta investigación hemos comprobado que no se desarrolla de manera efectiva el proceso logístico”

Título 4: “Propuesta de Reingeniería de Procesos y mejora constante del área comercial de la Ferretería Calmetal S.A., ubicada en la ciudad de Guayaquil”

Autor y año: Romero Zuña, Rafael Eduardo (2015)

Ciudad: Guayaquil, Ecuador

Conclusiones: “Con la información adquirida de la Ferretería Calmetal S.A. durante el levantamiento de procesos, la reingeniería y revisión de la información levantada, mostro que la empresa no posee herramientas de estudio de ventas ni de control de mercadería.

Con las investigaciones realizadas en el estado de arte se continuara con el proyecto de titulación.

2.2 Reseña Histórica de Calmetal S.A.

En el trabajo de titulación “Propuesta de Reingeniería de Procesos y mejora constante del área comercial de la Ferretería Calmetal S.A., ubicada en la ciudad de Guayaquil”, elaborado por Romero Zuña, Rafael Eduardo (2015), consta la siguiente reseña de la empresa:

Calmetal S.A. está dedicada a la comercialización de bienes de ferretería que espera incrementar sucursales a nivel nacional y por ende los ingresos, los accionistas tienen como propósito trabajar para lograr en poco tiempo las metas expuestas.

Las primeras ferreterías aparecieron en la década de 1990, es una empresa cuya actividad económica es la comercialización de bienes de ferretería al por mayor y menor y cuenta con diez años de experiencia en el campo ferretero, se ha desarrollado en el área industrial y de construcción en las diferentes áreas de: plomería, herramientas, cerrajería, eléctricos, construcción, seguridad industrial, automotriz, pinturas, alambres, etc.

Comienza sus actividades de ferretería industrial el 09 de agosto de 2004 dentro de la provincia del Guayas, cantón Guayaquil; inicia en la Avenida Juan Tanca Marengo Kilometro 2.5 en la Ciudadela Urdenor Manzana 129 y calle Jaime Roldos; luego en el 2011 se cambiaron a la avenida del ejército y calle Aguirre y a partir del 20 de febrero del 2013 compran un local en la ciudadela Bellavista 4ta etapa ubicada en la Avenida Barcelona Manzana 73 Solar 35 - 36 y calle peatonal cerca del UPC.

Los directivos es el Señor. Darwing Fabricio Zambrano Basurto con el cargo de Gerente General y la Señora Katty del Carmen Gálvez Soto quien ejerce el cargo de Jefa de Recursos Humanos.

Tiene enrolados a 18 empleados con todos sus beneficios de ley, están distribuidos en las diferentes áreas como, gerencia general, recursos humanos, financiero, ventas, bodega y transporte.

El campo principal es la compra y venta de productos o bienes de ferretería industrial, la visión de la ferretería es el crecimiento y el desarrollo a nuevos mercados, un propósito que se emprendió hace años fue la inauguración de una sucursal en la ciudad de Quito, como una táctica de desarrollo de nuevas actividades de comercialización y venta de su mercadería en la sierra ecuatoriana y expandir locales en las demás provincias del país.

Distribuye sus productos a diferentes cantones de la provincia del Guayas y de los Ríos y son trasladados en sus propios vehículos como camionetas o camiones con la supervisión del jefe de bodega.

Como podemos apreciar de la reseña expuesta, la empresa Calmetal S.A. tiene 10 años en el mercado ecuatoriano, atendiendo de manera especial al público en general de los sectores de Guayas y Los Ríos en lo que corresponde a la provisión de materiales de ferretería industrial, y para eso debe tener una misión y visión para cumplir con los propósitos de cual sea crea una entidad:

Misión

Proporcionar a los clientes diversos productos de ferretería, de construcción y seguridad industrial, contando con un diverso stock y varias soluciones de usos y marcas diferentes, para brindar al cliente un servicio de calidad y eficiencia con personal altamente capacitado, preparado y encaminado a la satisfacción y atención al cliente de manera armónica.

Visión

Para el año 2020 ser reconocidos como una empresa líder en el mercado nacional ferretero industrial.- Romero Rafael (2015)

2.2.1 Líneas de negocio y productos que ofrece la Empresa Calmetal S.A.

Ofrecen artículos de ferretería industrial con una amplia variedad de mercadería de diferentes marcas y líneas conocidas en el mercado nacional.

La experiencia adquirida por el Gerente General el señor Fabricio Zambrano, fue durante sus años de estudios secundarios y de trabajo junto a su padre el Señor Atilio Zambrano, los hermanos y tíos también se dedican al negocio ferretero ubicados en la provincia del Guayas y de Manabí en el cantón Calceta.

La excelencia del servicio que ofrecen, es satisfacer las necesidades o requerimientos de sus clientes del día a día, característica que los diferencia de otros negocios de la misma línea ferretero.

Brinda una amplia variedad de mercadería para el público en general como:

Tabla No. 1: Líneas de diferentes productos de Calmetal S.A.

Línea	Detalle
Herramientas Industriales.	Martillos, destornilladores, juego de escobillas, taladros, soldaduras, amoladoras, accesorios portaherramientas, gases industriales, discos adhesivos.
Construcción de campo.	Laminados, trefilados, selladoras, varillas de construcción, tecnología para concreto, reparación y protección, impermeables, cultivadores, cubiertas.
Seguridad industrial	Guantes, cascos, botiquines, chalecos reflectivos, protectores auditivos, arnés de seguridad, calzado industrial, uniformes, señaléticas.
Automotriz en general.	Lubricantes, frenos, combustibles, radiadores, grasas, adhesivos, selladores, válvulas, limpiadores, secadores, shampoo (para lavar vehículos), ceras.
Cerrajerías ferreteras.	Candados, manijas, perillas, cajas fuertes, electroimanes, cerrojos, tornillos, gatillos y pernos.
Pinturas industriales	Pinturas, empastes, diluyentes, masillas, lacas, acrílicos, barnices, selladores, lijas, discos, pulimentos, fibras.
Eléctrico industrial	Cables de construcción, de acometida y cobre; luminarias, extensiones, halógenos, equipos de cocina, de refrigerado y de ambiente.
Plomería industrial.	Griferías, sanitarios, lavamanos, pisos y paredes, soldaduras, válvulas para agua, bañeras, tuberías, conductos PVC.

Fuente: Calmetal S.A.

Elaborado por: El autor

En la tabla se indica las líneas de productos y el detalle de cada uno, el departamento de ventas son quienes ofrecen al público en general.

En el caso de formar parte de la gama de clientes preferidos tienen que pasar una revisión y análisis si es que cumple con todos los procedimientos y políticas que mantiene la empresa desde sus inicios y con la respectiva supervisión del Gerente General para que tenga conocimiento con los que cuenta y autorizar el ingreso a la base de datos.

Poseen mercadería que no tiene mucha rotación y los directivos toman la decisión de brindar promociones y descuentos para algunos productos seleccionados de esa forma puedan desocupar las perchas y reemplazar con nuevos productos que tengan mayor rotación.

Para realizar los despachos de la mercadería mantiene 5 flotas de transporte de carga:

- 2 camionetas marca Chevrolet Dimax en Guayaquil
- 1 camioneta marca Chevrolet Dimax en Quito
- 2 camiones – NHR 2.5 toneladas, Romero Rafael Eduardo (2015).

2.2.2 El Organigrama de Empresa Calmetal S.A.

Toda empresa tiene que tener bien distribuido por departamentos o áreas de labores para analizar cuantas personas necesita y asignar jefes o asistentes para cada área de labores como contabilidad, ventas, compras, logística, recursos humanos, crédito y cobranzas, caja, despacho, recepción de mercadería, bodega general y transporte.

Se verifico que el jefe del área de ventas de la matriz de Guayaquil está asignado a otro cargo como jefe de seguridad industrial y su deber es realizar que todo el personal esté capacitado anualmente y hacer que cumplan con todas las normas y políticas de la compañía e identificar los riesgos de trabajo y poder tomar los correctivos de inmediato para mejorar las infraestructuras en caso de un desastre natural por que el Ecuador esta propicio a un terremoto de alta intensidad y tomar las medidas necesarias en dicho momento que se subsiste e inmediatamente saber qué hacer para no tener pérdidas humanas en la compañía.

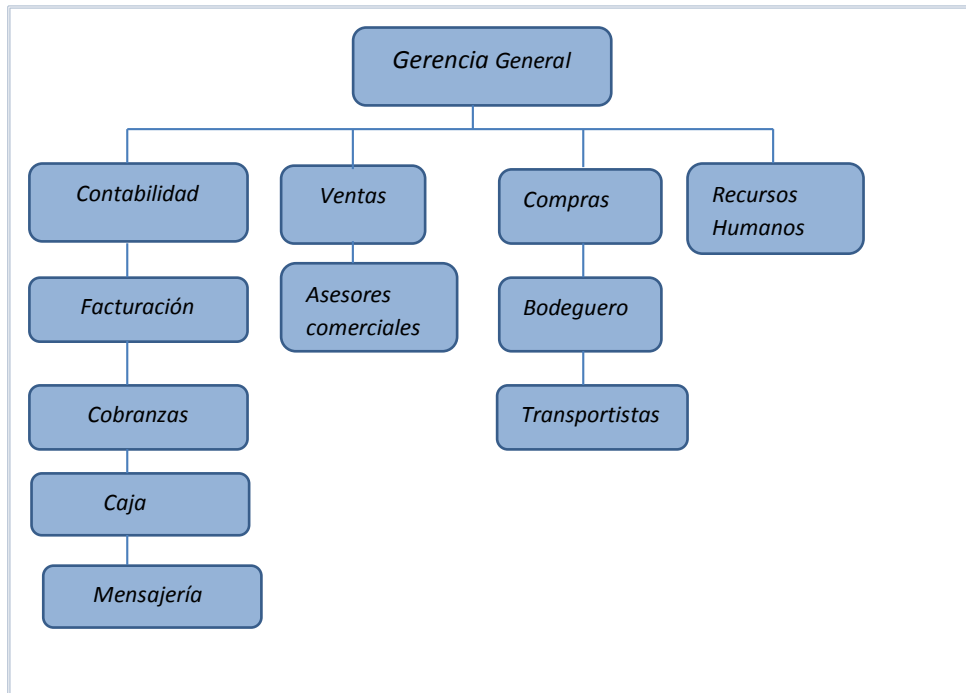


Figura No.2: Organigrama de Calmetal S.A.

Fuente: Calmetal S.A.

Elaborado por: El autor

El organigrama que mantiene la empresa se refiere a las diferentes áreas que mantiene la empresa con sus respectivos jefes responsables que tienen a cargo al personal que realiza diferentes actividades asignadas para el manejo de la gestión logística.

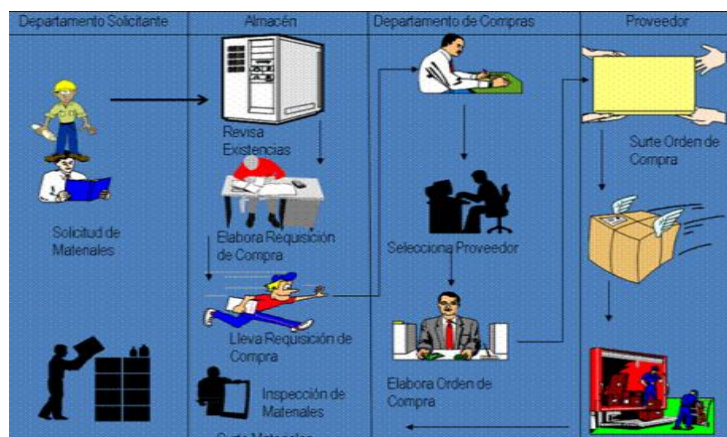


Figura 3. Compras, Ventas e inventarios.

Fuente: (Santos, 2011)

En esta figura se puede visualizar los procesos de compras, ventas y manejo de inventarios de una empresa pero de manera sintetizada.

Estas actividades que están incluidas dentro del proceso de comercialización, deben ser planificadas, organizadas y gestionadas de la mejor manera posible, con el fin de cumplir con los objetivos empresariales.

La comercialización es un proceso que está también dentro de la cadena de valor y en el cual se van a denotar los resultados financieros de la empresa.

2.2.3 Fortalezas de la ferretería

El poder de otorgar descuentos, ofertas y promociones de inmediato, el poder de responder más rápido a las necesidades de los clientes.

2.2.4 Documentos que utiliza la empresa Calmetal

- Orden de Compra
- Despacho
- Factura
- Guías de Remisión
- Guías de Devolución
- Notas de Crédito
- Liquidaciones de Compra

La primera zona a visitar fue el área de bodegas de Guayaquil y están constituida por:

Una bodega general en Guayaquil pero distribuida en:

Bodega 8 = Stock

Bodega 9 = Momentos las Compras (1 semana de rotación)

Bodega 12 = Promoción (menos rota y los vendedores ganan comisiones)

Bodega 17 = Importación

Bodega 3 = Negativo (proveedor se demora con la factura)

Una bodega general en Quito pero distribuida en:

Bodega 13 = Stock

Bodega 14 = Transito

Bodega 15 = Negativo

Bodega 18 = Importación

Manejan las líneas de mercaderías por diferentes códigos y colores:

Tabla 2: Código y colores de las líneas de productos que vende Calmetal S.A.

Líneas	Código	Color
Plomería	Código 70	Rojo
Herramientas	Código 10	Rojo
Construcción	Código 01	Anaranjado
Seguridad Industrial	Código 60	Amarillo
Automotriz	Código 50	Verde
Pintura	Código 30	Verde
Eléctrico	Código 20	Azul
Cerrajería	Código 40	Plomo

Fuente: Calmetal S.A.

Elaborado por: El autor



Figura 4: Diferentes líneas que vende Calmetal.
Fuente: Calmetal S.A.

El logotipo de Calmetal consta de seis colores en donde se identifican los diferentes productos que ofrece la empresa al público en general y mantienen diferentes códigos y se puede visualizar en la página web como www.calmetal.com.ec, y poseen agendas, calendarios que entregan a sus clientes todos los años.

Las observaciones realizadas en el área de almacenamiento:

- Se encuentran almacenadas en perchas.
- Las mercaderías si tiene sistema de ventilación.
- Si poseen los extintores industriales.
- Si utilizan los cascos y chalecos de seguridad.
- Se encuentran rótulos de señalización.
- Si existen sistemas de control de acceso del personal autorizado.
- Si existe equipo de montacarga manual.
- Mantienen buena iluminación y techos.
- Poseen 2 balanzas electrónicas.
- Hay mercaderías ubicadas en pallets.



Figura 5. Pasos de la logística
Fuente: Calmetal S.A.
Elaborado por: El autor



Figura 6. Mapa de factores clave de éxito de la gestión.
Fuente: Mora Luis Aníbal (2015)

2.3 Marco Teórico Referencial

Se revisara la redacción de temas sobre la gestión logística de diferentes escritores de diferentes países del mundo, en lo cual me ayudará a tener más conocimiento para poder continuar con la realización y culminación del proyecto de investigación:

Según Trujillo, G.V (2005) afirma que:

La logística se ha ido desarrollando desde que tuvo sus inicios en el contexto militar; pero fue a partir de la segunda guerra mundial cuando empezó a ser tomada en cuenta en el mundo empresarial ha venido evolucionando desde el manejo de flujo de materiales hasta la logística integral, para lograr tener claridad en los conceptos de logística se dará una mirada a la bibliografía reciente sobre el tema, pasando por la logística, producción, almacenaje y distribución.

Los indicadores según Mora García Luis Aníbal (2015) afirma. “Los de gestión se modifican en los signos vitales de la organización y su continuo monitoreo permite establecer las condiciones e identificar los diversos síntomas que se derivan del desarrollo normal de las actividades” (p. 26).

La visión de Ramírez Andrés Castellanos (2015) afirma. “Una práctica de diferentes procesos que conforman la cadena logística comercial, información clave para las organizaciones interesadas en la importación, exportación, producción, distribución, transporte y abastecimiento de bienes y servicios. Se estudian tipos de logística y sus componentes y se analizan aspectos relacionados con la distribución de mercancías”.

Una guía de Mora Luis (2014) “La obra analiza la evolución del transporte hacia la operación logística integral a ofrecer un servicio óptimo en el manejo acorde a las necesidades del mercado.- Brinda guía sobre cómo administrar y asumir el reto de convertir el transporte (propio y/o contratado) en una ventaja competitiva y sostenible en el tiempo”.

Las mejores herramientas de Martínez Mauricio Martiliano (2014) indica:

Son desarrolladas por expertos en el departamento de la logística y se consolida como una guía especializada para la toma de decisiones con base en datos reales y que se ajusten a cada usuario, consulta para los profesionales involucrados en la cadena de abastecimiento y que estén comprometidos en las operaciones de compras, importaciones, inventarios, recibo, almacenamiento, transporte, distribución y exportaciones de mercancía.

La clave del éxito de Martín María Luz (2013) “Es la sostenibilidad de los procesos logísticos en las empresas modernas.- Las mejoras prácticas logísticas para que las

empresas adopten medidas que permitan ser eficientes en las actividades de retorno en sus productos y la sostenibilidad de sus operaciones a mediano y largo plazo”

La logística según Prado, P (2000) se observa como:

Una herramienta integradora de la organización en la cual se deben realizar estudios e investigaciones con el objetivo de realizar mejoras en dicho sistema y así poder lograr una mayor diferenciación ante los clientes gracias a la satisfacción de sus necesidades y a la información estratégica sobre la calidad del producto y del servicio que se puede obtener de ellos.

Stock, J & Lambert, D en el año 2000, refiriéndose a la logística decía que “Es por ello que la logística cada vez toma mayor participación en las organizaciones como elemento clave para el mejoramiento de la rentabilidad y rendimiento de las empresas y en la economía por la importancia de esta en el mercado nacional e internacional”

Por otra parte, Lambert, D et al (1998) afirmaba que “El objetivo logístico es minimizar el costo total, dado el objetivo de servicio al cliente”.

Referente al análisis del costo total, Stock J.R; & Lambert, D (2000) afirmaba que “es la clave para administrar la función logística, la empresa se debe centrar más en la reducción del costo total, que en la de costos de actividades por separado”.

Referente a los costos Soret de los santos I. (2001), Stock J.R; & Lambert, D (2000) indica “Que se pueden agrupar en seis categorías: Costo de nivel de servicio, costo de transporte, costo de almacenamiento, costo de procesamiento de órdenes y sistema de información, costo de cantidad de lote y costo de mantenimiento del inventario”.

Divide las actividades logísticas Ballou, R (2004) como:

En acciones clave y actividades de apoyo y entre las actividades clave están: el servicio al cliente, el transporte, el manejo de inventarios y los flujos de información y procesamiento de pedidos, en las actividades de apoyo se encuentran: almacenamiento, manejo de materiales, compras, embalaje y protección, cooperación con producción y operaciones, sustento de la información.

Las diferentes actividades según Lambert, D; et al 1998; Stock, J.R. & Lambert, D. (2000) asevera que las principales actividades logísticas son las siguientes:

2.3.1 Actividades logísticas internas:

- Pronósticos de la demanda: Para saber cuánto debo ordenar a los proveedores a través de mis compras.
- Administración de inventarios: Es importante para determinar el nivel de inventario para alcanzar altos niveles de servicio.
- Manipulación de materiales: Ocurre para los productos.
- Procesamiento de órdenes: La velocidad de reacción que tiene el sistema ante los pedidos de los clientes.
- Selección de bodegas: La ubicación de las bodegas puede mejorar los niveles de servicio al cliente.
- Logística en reversa: El manejo de devolución de los productos.
- Almacenamiento y bodegajes: Administración del espacio para mantener inventarios.

Se refiere al manejo de las diferentes áreas para llegar a tener una buena logística y poder satisfacer a los clientes de una forma eficaz.

2.3.2 Actividades logística externas:

- Servicio al cliente: Esta actividad es el resultado final.
- Comunicación logística: Es la clave del eficiente funcionamiento de cualquier sistema logístico.
- Partes y servicio de soporte: La responsabilidad de la logística no sólo termina en el momento en que llega el producto al cliente, sino que parte de la actividad de marketing de la empresa es prestar el servicio postventa.
- Transporte: Un gran componente de la logística es el movimiento de bienes desde punto de origen hasta punto destino y tal vez su regreso.

Está compuesto la logística según Monterroso, E. (2000) afirma que:

El sistema por actividades tanto internas como externas que tienen parte entre el aprovisionamiento de materias primas y el envío de productos terminados a los clientes, las cuales tienen como objetivo la calidad como ajuste del producto para dar satisfacción a las necesidades y deseos del cliente; el servicio al cliente, reuniendo aquellos aspectos de conveniencia para el cliente en su transacción con la empresa que no están directamente asociados con la empresa y costo asociados a la utilización del producto.- según (Carrasco, J. 2000) y mediante la sincronización de sus funciones componentes, permite lograr un flujo ágil para responder velozmente a una demanda cambiante y cada vez más exigente.

El concepto según Acevedo, J.A, & Urquiaga, A.J. (1997) “El sistema logístico lo expresan “la red de unidades autónomas y coordinadas que permiten garantizar la satisfacción de los clientes finales en el tiempo, calidad y costos demandados”.

Identifica la logística Christopher (1994) “Por tanto es importante el proceso de gestionar estratégicamente la obtención, movimiento, y almacenamiento de materias primas, componentes y existencias terminadas de tal forma que la rentabilidad futura se vea maximizada a través del cumplimiento efectivo de los pedidos en relación con los costos” (pág. 12).

La importancia del inventario según Ferrín (1999) indica que:

Se deriva en gran medida por la necesidad constante que posee la empresa de dar respuesta oportuna en espacio y tiempo a los clientes además como elemento de seguridad ante posibles retrasos con proveedores o la misma producción teniendo en cuenta elementos como la rotación, pues de este depende el “flujo de movimiento de los productos respecto a su nivel de existencias permitiendo el grado de renovación del inventario evitando pérdidas por deterioros u obsolescencia” (p.26).

Con el estudio de Fernández (1997) llego a determinar q:

De tal manera que el almacén constituye ese lugar físico que le permite a las organizaciones manipular los productos de manera fácil y de acuerdo a las condiciones físicas de los artículos para lograr la entrada y salida rápida de los mismos “combinando de la mejor manera los dos elementos de servicio que proporciona el almacén: la instalación y el almacenaje de los productos; a través del cual se deben lograr objetivos como el almacenamiento de las mercancías en buenas condiciones y tenerlas inmediatamente disponibles cuando se precisa, desarrollar un sistema de recepción y entregas adecuados y

por ultimo conseguir un satisfactorio nivel de cumplimiento de los objetivos al mínimo coste posible” (p. 223).

La gestión según Mauleón (2006) precisa que:

De todos los procesos logísticos ayuda a proporcionar a las empresas una ventaja competitiva ante sus competidores, identificando que esta “constituye una destreza o habilidad especial que logra desarrollar una organización además de ser un factor diferencial en las características de una empresa, un producto o servicio que los clientes o consumidores perciben como único o determinante (p.22).

Tatiana Zuluaga Giraldo (2012) indica que la gestión logística:

Es el arte del almacenaje, movimiento de mercancías y de información, su buena práctica disminuye los costos, aumenta la velocidad de respuesta, y mejora el nivel de servicio.- La gestión logística implica una administración coordinada de los flujos del material y de información.- Su objetivo es simplificar la cadena de abastecimiento para controlar costos, mejorar la calidad, maximizar el servicio y aumentar el beneficio.- Conseguir el equilibrio en la cadena de abastecimiento, implica jugar con demasiadas variables, pero conseguirlo es lograr generar valor en una organización. La buena implementación de estrategias logísticas retira procesos innecesarios, agrega valor a las actividades de una empresa y la hará más competitiva.- El control y medición con rigurosidad del nivel de implementación y de optimización de estrategias logísticas mediante indicadores, muestran el nivel de cumplimiento que una organización tiene en toda su cadena productiva.

Según los Impuestos Diferidos en la NIC 2 Inventarios en los (Párrafos 85 y 86).- 34.

El importe de cualquier rebaja de valor hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, serán reconocidas en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida.- El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un aumento en el valor neto realizable, se reconocerá como disminución en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar.- Según Consulting & Tax, La Legislación Tributaria (RLORTI) numeral 8, Art. 25 (Deducciones) 8.- Pérdidas b) Las pérdidas por las bajas de inventarios se demostraran mediante la declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones.- Legislación (2015-2016). Rlorti: Ecuador: Recuperado de <http://www.lacamara.org/website/images/Seminarios/Material/Diciembre/m-estrategias-tributarias-niif.pdf>.

Las palabras de Escudero Serrano, María José (2005) llego a la conclusión que:

La Rotación del inventario o rotación de existencias es uno de los parámetros utilizados para el control de gestión de la función logística de una empresa, corresponde a la frecuencia media de renovación de las existencias consideradas, durante un tiempo dado, el cálculo se lo realiza el índice de rotación igual a ventas a precio de coste dividido con las existencias medias.-

La Rotación es una parte importante de la rentabilidad, en muchos casos,

cuando el margen es ajustado, la mejor opción para aumentar la rentabilidad es incrementar la rotación, el mantener inventarios produce un costo de oportunidad, para tenerlos se debe hacer una inversión de capital.

Es necesario fijar el promedio de rotación de la mercadería almacenada y periodo que demora reemplazar para evitar productos que no roten por adquisiciones no planificadas y analizadas de acuerdo a las necesidades de nuestra demanda.

La Rotación del Inventario es la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año, existe la rotación de inventario que se asocia a menudo el exceso de inventario, a un mantenimiento excesivo de existencias y a la presencia de un inventario sin movimientos y con lleva problemas de liquidez, lo que genera una presión en aumento sobre el capital de trabajo, la rotación de inventario alta es generalmente positiva, ya que indica que los productos se están vendiendo rápidamente, es el resultado de una buena gestión de inventario, pero también podría ser indicio de una situación de insuficiencia de existencias de seguridad.

Los tres principales impulsores para una mejor rotación son:

Tabla 3: Fases de los impulsores

Abastecimiento	Eligiendo a nuevos proveedores que ofrezcan tiempos de entrega más breves.
Nivel de servicio	Evaluar la frecuencia aceptable de situaciones de falta de existencias.
Pronóstico	Mejorar la precisión de los pronósticos de demanda.

Fuente: Escudero Serrano, María José (2005)

Elaborado por: El autor

Entre las ventajas de tener un inventario de alta rotación se destacan: menor riesgo de quedarse con mercaderías obsoletas en las perchas, mayor espacio para almacenar los productos, mayor facturación y, en casos de accidentes o robos, menor perjuicio y el problema con el inventario es por una mala administración de su inventario a los productos de baja rotación de inventarios, que tienen baja salida y permanecen por meses en las perchas, y el problema opuesto es vender un producto de alta salida y no consigue mantener el ritmo de reposición del inventario, eso acarreará la falta de productos en las perchas y, consecuentemente, la pérdida de oportunidades de negocio y para resolver estos problemas se debe agilizar las entregas de los proveedores y aumentar el promedio de productos almacenados.

En el inventario 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.

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.

Para su implementación 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.

Cabe señalar que la Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios indica que:

El objetivo es señalar el tratamiento contable de los inventarios, un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la suma de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean examinados.- Son activos obtenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción para esa venta, o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.- El valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en la trayectoria normal de la operación menos los costos estimados para culminar la producción y los necesarios para llevar la venta.-

El valor razonable es el importe por el cual puede ser reemplazado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que ejecutan una transacción en condiciones de independencia mutua.

En la medición de los inventarios se calcularán al costo o al valor neto realizable, según cual sea mínimo.- El costo de los inventarios alcanzará todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación existentes.-

El costo de los inventarios se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida fifo o costo promedio ponderado.- La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también desiguales.-

Luego del análisis de los costos y medición de los bienes adquiridos y despachados se debe registrar todos los movimientos realizados a diario por el jefe de bodega:

El sistema de valuación de inventarios promedio ponderado si se utiliza este método o fórmula el costo de cada unidad de producto se establecerá a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo y del costo de los propios artículos comprados o producidos durante el periodo.- El promedio puede calcularse periódicamente o después de tomar cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.- El reconocimiento como un gasto es cuando los inventarios estén vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se registren los correspondientes ingresos de operación.- El importe de cualquier rebaja de valor hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, serán reconocidos en el periodo en que suceda la rebaja o la pérdida.- El importe de cualquier devolución de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga término. Norma (2015-2016). Contabilidad 2. Ecuador: Servicio de Rentas Internas. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NI_C.pdf.

Calmetal S.A. utiliza el método promedio para costear sus productos, los cuales se requiere tener precios competitivos en el mercado.

En los estados financieros se revelará las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado, el importe total en libros de los inventarios y los importes parciales según la clasificación que trascienda apropiada para la entidad, el importe de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta, el importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo, el importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, el importe de las reversiones en las disminuciones de valores anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo, las circunstancias o eventos que hayan producido la reposición de las rebajas de valor, el importe en libros de los inventarios transferidos en garantía del cumplimiento de deudas.

La clasificación común de los inventarios es la que diferencia entre mercancías, suministros para la producción, materias primas, productos en curso y productos terminados, Normas. (2015-2016). Inventarios. Guayaquil, Servicio de Rentas Internas. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NI_C.pdf

Los movimientos del inventario que muestran las líneas de mayor rotación son las que se consideran para analizar y presentar los reportes, por ello debe cumplir políticas contables aplicadas para el correcto tratamiento de esta cuenta.

La Provisión del Inventario.-

Protege al inventario de una empresa contra el deterioro, el desuso, los daños, diferencia contra el inventario físico como la pérdida o cualquier otro tipo de factor que influya que el valor del mercado sea diferente o inferior al costo de adquisición.

Un abastecimiento de inventarios corresponde a los gastos del periodo, por el cual se ve afectada la utilidad, además hay que tener en cuenta que la provisión debe ser verificable, cuantificable y razonable.- Provisión. (2015-2016). Inventario. Ecuador: SRI. Recuperado de <http://www.gerencie.com/provision-inventarios.html>.

Calmetal S.A., se abastece de productos que no se planificaron para ser adquiridos, sin análisis post-venta y demanda de los productos por lo cual pasaron a ser productos embodegados por largo tiempo.

2.4 Marco Conceptual

Para una mejor comprensión de los procesos de abastecimiento, es conveniente presentar algunos conceptos que son claves en el desarrollo del trabajo:

Abastecimiento: Es la actividad económica encaminada a cubrir las necesidades de consumo de una unidad económica en tiempo, forma y calidad, como puede ser una familia, una empresa.

Compra u Obtención: En la función de compra u obtención se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de producción, que consiste

en determinar los tipos y cantidades de materiales que se quieren comprar, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material.

Procesos: Un proceso es un programa en ejecución, tiene un hilo de ejecución, es una actividad de cierto tipo que contiene un programa, entradas salidas y estados, pueden ser cooperantes o independientes.

Principios Contables: Son los lineamientos o directrices que regulan la manera que se realiza la contabilización, su objetivo es tratar y comunicar información financiera por los profesionales de contabilidad.

Estado de Resultados Integrales: Informa detalladamente como se obtuvo el resultado de un ejercicio contable ya sea una utilidad o una pérdida financiera; demostrando los ingresos, los costos y gastos que generaron dicho resultado.

Estado de Situación Financiera: Es un documento que demuestra el estado actual financieramente de una compañía, se estructura de activos, pasivos y el patrimonio; estos contienen un grupo de cuentas que simboliza y representan los diferentes elementos de la institución; Ejemplo: Efectivo, Proveedores por Pagar, Capital Social, Inversiones, etc.

Cuentas y Documentos por Cobrar: Se refiere a los cobros realizados a terceros originarios de ventas de bienes o servicios por parte de la compañía, medición inicial al costo y la medición posterior al costo amortizado es decir: activo financiero principal, amortización, provisión.

Gestión de Inventarios: Se relaciona con la planificación y el control de inventarios, busca responder dos preguntas básicas: Cuándo hacer los pedidos y cuánto ordenar.

Las estrategias del control de inventarios incluyen las siguientes:

Análisis ABC: Esta es una técnica que clasifica los inventarios de la empresa de acuerdo a tres categorías con base en su volumen anual en dólares.

El volumen anual en dólares se calcula como sigue:

$ADV = \text{demanda anual de cada ítem de inventario} \times \text{costo por unidad}$

Según el ADV, los artículos del inventario se pueden clasificar como sigue:

Tabla 4: Clasificaciones del ADV

Clasificación	Descripción
Clase A	El ADV es alto normalmente y representa cerca del 15% del total de los artículos de inventario pero representa el 75 - el 80% de los costos totales de inventario.
Clase B	El ADV es moderadamente alto y representa alrededor del 30% de artículos pero el 15 - 25% del valor.
Clase C	El ADV es bajo y representa alrededor del 55% de artículos pero solo el 5% del valor.

Fuente: Mora Luis Aníbal (2015)

Elaborado por: El autor

Esta clasificación implica que los artículos de clase A deben tener medidas de control de inventario físico más estrictas, pronósticos más exactos, y que deben involucrar más al proveedor.

Tabla 5: Clasificación de la frecuencia de ciclos

Clasificación	Frecuencia del conteo de ciclos
Clase A	Mensual
Clase B	Trimestral
Clase C	Semestral

Fuente: Mora Luis Aníbal (2015)

Elaborado por: El autor

Benchmarking: Se refiere al control de los procesos y servicios frente a los competidores y aquellas compañías reconocidas como los líderes en otros países, permitiendo equilibrar y adoptar prácticas de clase mundial. Mora Luis. (2015)

Es un método de la continua evaluación del proceso del negocio de las empresas que sobresalen en la industria con el objetivo de aplicar ese conocimiento y adaptarlos a la empresa agregándoles mejoras.

Benchmarking en Logística: El incremento de la competitividad demanda objetivos más exigentes:

- Satisfacción Clientes
- Reducción niveles de inventario
- Reducción costos operativos.

“LO QUE NO SE MIDE, NO SE ADMINISTRA”

Esta frase lo indica Mora Luis Aníbal (2015), dicho libro nos indica los objetivos de la gestión logística del inventario, la buena manera para llevar el proceso desde la compra hasta la venta del producto y ser competitivos con otras empresas y ser conocidos en Latinoamérica.

2.5 Marco Legal

Según la Superintendencia de Compañías indica sobre las NIFF que:

La Adopción de las NIFF en el Ecuador – Resolución No. 08.G.DSC.010 de 2008.11.20, R.O. No. 498 de 2008.12.31, se estableció el cronograma de aplicación obligatoria de las “NIFF”, en 3 grupos desde el 2010 al 2012.- Resolución No. SC. INPA.UA.G-10.005 de 2010.11.05, R.O. No. 335 de 2010.12.07, se estableció la clasificación de compañías en el país, en: Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas.- Aplican las NIFF para las PYMES, aquellas compañías que en base a su estado de situación financiera cortado al 31 de diciembre del ejercicio económico anterior, cumplan las siguientes condiciones: 1.- Activos totales, inferiores a US \$4, 000,000; 2.-Registren un Valor Bruto de Ventas Anuales hasta US \$5, 000,000; 3.-Tengan menos de 200 trabajadores (Personal Ocupado). Promedio anual ponderado, y si una

compañía no cumple con una de las tres condiciones anteriores, aplicará las NIIF completas.-

De acuerdo a la disposición la empresa que estamos analizando aplica la NIC 2 que nos indica sobre el inventario.

Según lo que indica la NIC 2 “Inventarios” (10103) Sección 13 de la NIIF para las PYMES, NIIF completas y NIIF para las PYMES.-

Los Inventarios son activos poseídos para ser vendidos, están en proceso de producción para la venta, son materiales o suministros. (NIC 2p6 Sección 13.1).-

La medición inicial de los Inventarios al costo de adquisición (precio de compra, aranceles de importación y otros impuestos no recuperables de las autoridades fiscales, transporte, etc.) NIC 2p 11 Sección 13.6.-

La medición posterior de los Inventarios se valorará, al menor valor entre el costo y el valor neto realizable.- Los costos de los inventarios: son todos los costos derivados de su adquisición, y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales. NIC 2p10 Sección 13.5.-

Valor Neto Realizable (VNR): Es el precio estimado de venta de un activo, menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para su venta. NIC 2p6.-

Métodos de valoración Inventarios: Primera entrada primera salida (FIFO) NIC 2p25; Sección 13.18.- Costo promedio ponderado Sección 13.18.- Identificación específica NIC 2p23; Sección 13.17.- El método última entrada primera salida (LIFO), no está permitido por las NIIF. NIC 2 FC9 A FC21 Sección 13.18. Superintendencia. (2015-2016). Valoración: Ecuador: De Compañía. Recuperado de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/niif/Material%20de%20charlas%20Partidas%20Contables%20segun%20NIIF.pdf.

Nos indica el método que debe llevar la empresa Calmetal S.A., para que el bodeguero maneje un buen control por medio de kardex donde registrara las entradas y salidas de la mercadería.

En la Ley de Régimen Tributario Interno en el Capítulo IV Depuración de los Ingresos en el artículo 10 Deducciones nos indica lo siguiente:

Se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.-

Se aplicarán las siguientes deducciones:1.- Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta; 7.- La depreciación y amortización, conforme a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil, a la corrección monetaria, y la técnica contable, así como las que se conceden por obsolescencia y otros casos, en conformidad a lo previsto en esta Ley y su reglamento. SRI.(2015-2016). Ecuador: Renta.Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/deducciones>.

Como lo señala y dispone el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario y sus reformas, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 337 del 15 de mayo de 2008 en el artículo 28:

Gastos generales deducibles.- Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como: 6. Depreciaciones de activos fijos.- a) Se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable.- Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes: (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.- (II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.- (III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.- (IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.- En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.- 8. Pérdidas b) Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente.- En el acto de donación comparecerán,

conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado.- Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.- En el caso de desaparición de los inventarios por delito infligido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable.

En el artículo nos indica los respectivos porcentajes que se desprecian los activos fijos, la vida útil y los respectivos pasos para dar de baja, donación o pérdida de los inventarios.

En los casos especiales de determinación, liquidación y pago del Impuesto Valor Agregado, se debe aplicar lo que indica la Ley y debe ser cumplida y seguir todos los pasos establecidos para la venta, en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno actualizado a enero 2013 nos indica lo siguiente:

En el Art. 162.- Ventas de mercaderías a consignación.- En el caso de ventas en consignación, el consignatario emitirá el comprobante de venta y cobrará el IVA respectivo en cada transacción que realice; y el consignante emitirá las facturas y cobrará el IVA correspondiente en base a los desembolsos mensuales que deberá efectuar con el consignatario, salvo el caso de mercancías gravados con impuesto a los consumos especiales.- Los sujetos

pasivos de IVA separarán una cuenta de orden denominada “Mercaderías en Consignación”, en la que se registrarán todos los movimientos de salidas, recepciones, reposiciones y devoluciones de las mercancías gravadas”. Régimen Tributario.(2015-2016). Ecuador: Servicio de Rentas Internas. Recuperado de [file:///C:/Users/rserrano.CGE/Downloads/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/rserrano.CGE/Downloads/Reglamento%20para%20la%20Aplicaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20R%C3%A9gimen%20Tributario%20Interno%20actualizado%20a%20enero%202013%20(1).pdf).

Se refiere a la mercadería entregada para la venta a un determinado plazo y con las condiciones establecidas, y pueden ser vendidos los productos a contado o crédito registrando el IVA del 14%.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Metodológico

La modalidad del proyecto de investigación se define que es de campo (visita a la empresa) y bibliográfica; de campo porque se utilizaron las entrevistas y después hacer un análisis de toda la información recopilada por los diferentes jefes departamentales, lo del periodo de enero a junio del año 2016 y así poder emitir o reportar un resultado.

3.1.1 Tipo de Investigación

Método Descriptivo: Tiene un alcance descriptivo porque se va a medir, recoger y analizar información sobre los diferentes conceptos y variables relacionadas con la eficiencia de los procesos logísticos para realizar una intervención que permita un mejoramiento continuo en el abastecimiento de toda la mercadería.

3.1.2 Técnicas de investigación

Técnica de la entrevista

- Entrevistas a los involucrados de las áreas a continuación mencionadas, se realizara un análisis documental y revisión de las actividades específicamente con mayor énfasis en el área de bodega que nos permitirá conocer el manejo y procedimientos del almacenamiento y distribución de los materiales de ferretería.

Técnica de Observación

- En la observación consiste en mirar al personal, los hechos, acciones, casos, procesos y medios de control, en donde verificaremos la manera que el personal de la empresa lleva sus operaciones, en donde uno se cerciora personalmente de las circunstancias de las diferentes áreas relacionadas para aplicarlas en la investigación del proyecto.

Tabla 6. Número del personal de cada área de Calmetal.

CATEGORIA	Nº PERSONAL
Departamento de Compras	1 personas
Departamento de Contabilidad	1 personas
Bodeguero	2 personas
Departamento de Facturación	1 personas
Departamento de Ventas	7 personas
Gerencia	2 personas
Transporte	4 personas
Total	18 personas

Fuente: Calmetal S.A.

Elaborado: Por el autor

Tabla 7. Debilidades y Fortalezas

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> • Se requiere mejor seguridad, como cámaras y control de ingreso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Siempre han estado en búsqueda de mejoramiento.
<ul style="list-style-type: none"> • El personal requiere capacitación en manejo y técnicas de almacenamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poseen recursos para auto-mejorar las estanterías.
<ul style="list-style-type: none"> • Señalización, carteles, o avisos donde se presentan riesgos y materiales peligrosos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poseen un sistema de información para ubicar la mercadería en las perchas.

Fuente: Calmetal S.A.

Elaborado: Por el autor

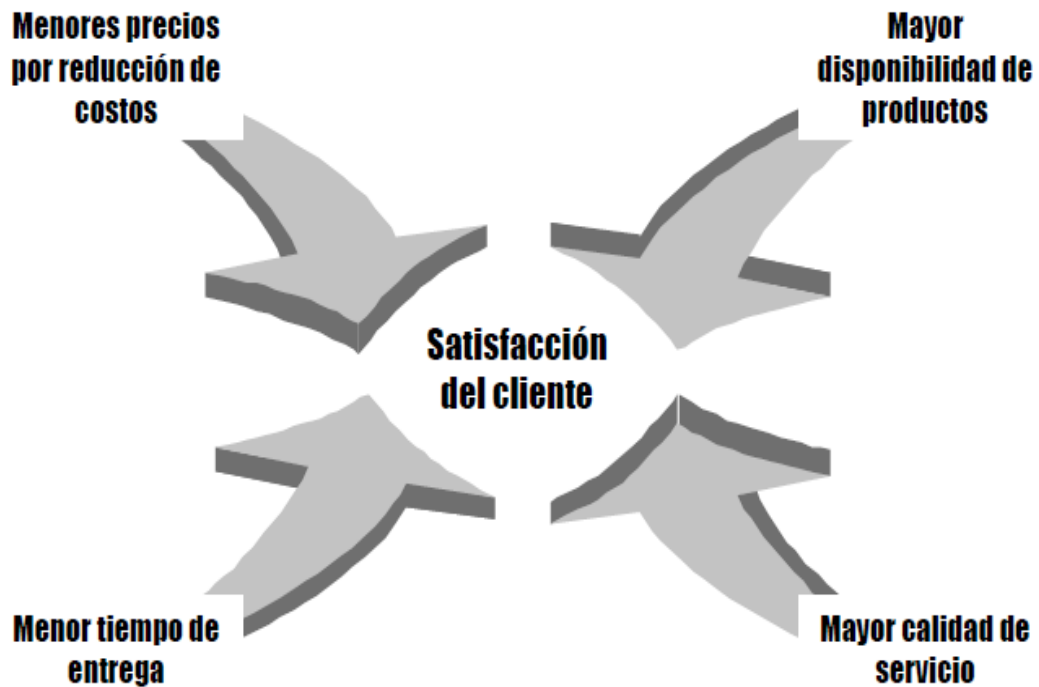


Figura 8. Pasos para la satisfacción del cliente.
Elaborado por: El Autor

3.2 Población

La presente investigación se efectuó a varias personas que laboran en las áreas gerencia, contabilidad, ventas, compras, bodega, facturación, en donde se recopiló toda la información necesaria que nos ayudara para avanzar en el estudio e investigación de toda la logística que manejan hasta la fecha del periodo analizado.

Las entrevistas a los responsables de cada área que se detalla a continuación:

Gerencia General: Sr. Fabricio Zambrano Bazurto

Área de Contabilidad: Ing. Alison Cando

Área de Compras: Srta. Ángela Espinoza Morán

Área de Ventas: Ing. Edward Mosquera

Área de Facturación: Sra. Mireya Peñafiel

Área de Bodega y Transporte: Sr. Johnny Pilay

Debido a que la población es pequeña la muestra es toda la población.

El objeto de investigación es de realizar preguntas a las personas que laboran en las áreas descritas que son dedicada a la comercialización de artículos de ferretería y que se vende al por mayor y menor para diferentes campos laborables donde utilizan la mercadería ofreciéndoles la garantía necesaria para el buen funcionamiento y para que los compradores regresen a realizar nuevos pedidos y de esa manera aumente las ventas en el curso ordinario del negocio y tener una buena rentabilidad y exista buena rotación del inventario.

3.3 Análisis de los Resultados

Con el fin de lograr los objetivos planteados al inicio de esta tesis, es importante poder ahondar sobre la naturaleza del negocio de la empresa, una vez aplicado los instrumentos de recolección de la información y entrevista a los jefes de las áreas relacionadas se procedió a realizar el respectivo análisis.

La entrevista fue realizada a los empleados con el cargo de jefe de cada área relacionado con el proyecto de investigación, en donde de una forma cordial

respondieron a cada pregunta y la foto de evidencia que se realizó el diálogo y explicaron los documentos que utilizan para cada proceso logístico.

La empresa que dio inicio a sus actividades en el año 2004, cuyo dueño es el Sr. Darwing Fabricio Zambrano Basurto, la empresa está dedicada a la comercialización de bienes de ferretería al por mayor y menor.

En el transcurso de la entrevista se pudo recopilar sobre la mercadería por caducarse no están bien perchadas y se debería de colocar en la parte de adelante de las perchas para que se pueda vender más rápido y dejar libre la bodega general para recibir mercadería nueva y con esto la empresa tendrá más rotación de mercadería y un crecimiento en sus ingresos y podrá cumplir con sus metas y propósitos, en donde tendría la satisfacción de la gerencia.

En el área de bodega no llevan un control periódicamente y en este caso se debe realizar control semanal de la mercadería basada con las ventas que se han realizado día a día y realizar en una hoja en excel el detalle de los materiales o equipos y deben hacer publicaciones por internet o enviar correos a los clientes ofreciéndoles los productos que se encuentran en promoción con diferentes descuentos y los que no han tenido rotación en la bodega en los últimos meses.

De las reuniones semanales con los jefes departamentales deben de realizar una acta de reunión con las respectivas firmas de cada funcionario e indicando todos los puntos analizados para de esa forma tener conocimiento de todas las falencias

detectadas y tomar los correctivos de inmediato y luego pasar un informe al gerente para que tenga conocimiento de los nuevos cambios realizados.

Un control de las existencias sería en el momento de realizar la toma física con el personal seleccionado se debería hacerlo sorpresivamente para verificar toda la mercadería perchada y quede plasmado por escrito y reportar al gerente de todo el faltante encontrado y analizar los ingresos y egresos realizados para verificar porque existe un faltante o un sobrante.

Las bodegas están identificadas por números, pero en el momento de la entrevista se verifico que no tienen letreros enseñando donde está ubicada cada bodega, en este caso se hace imposible llegar fácilmente a dicha área, y teniendo una señalética respectiva se tendrá una mejor ubicación de cada bodega.

En el momento de la entrega de la mercadería por medio de los proveedores se debería revisar los documentos contables como la factura para verificar que este bien desglosado la descripción, cantidad de producto que están entregando, el subtotal, el IVA 14% y el total, realizar el cálculo en ese momento de la entrega y verificar que la factura cumpla todos los requisitos establecidos por el reglamento de comprobantes y ventas.

Verificar cada 6 meses en la plataforma del SRI las actividades de todos los proveedores registrado en la empresa para que no se encuentren con alguna prohibición, vencimiento de autorización o impedimento legal para realizar las ventas de los productos.

El software Visual Multineg que mantiene la empresa se sugiere dar mantenimiento técnico informático cada 6 meses y que exista un respaldo de toda la información ingresada y almacenada, si en algún momento suceda un daño en el sistema no se pierda toda la información de la empresa y revisar que otros campos o iconos necesitan para agilizar el proceso en la logística.

Los productos de las perchas por niveles tienen que tener una identificación reflectiva de color fosforescente de color verde o anaranjado para encontrar rápidamente el producto y hacerle la entrega de forma inmediata al cliente y no descarte la compra y busque otras empresas en donde le puedan ofrecer más ágilmente el producto.

En el momento de perchar la mercadería que está pronto a caducarse se deben de colocarlo en la parte de adelante de las perchas para que se venda más rápido y salga de la bodega general y mediante el cumplimiento de las políticas establecidas por la empresa tendrá un crecimiento en sus ingresos y podrá cumplir con sus metas y propósitos, en donde tendría la satisfacción de la gerencia.

Las devoluciones que se han realizado en estos 6 meses han sido debido a que los vendedores han solicitado erróneamente la descripción del producto y para que no suceda esto deben especificar bien lo que el cliente está solicitando y anotar todas las especificaciones y con esto se reducirán las guías de devolución de la mercadería.

La entrevista se la realizó en el puesto de trabajo de cada responsable de cada área, al Señor Darwing Fabricio Zambrano Basurto - Gerente General, Ingeniera Alison Cando - Contadora, Srta. Ángela Espinoza Morán - Responsable de Compras, Señor.

Johnny Pilay - Responsable de Bodega y Transporte, Señor Johnny Pilay
Responsable de Bodega y Transporte, Ingeniero Edward Mosquera - Responsable de
Ventas, Sra. Mireya Peñafiel -Responsable de Facturación.

En la entrevista en la bodega se verifico el deterioro de los pallets y para esto se debe realizar la nueva adquisición de nuevos pallets para que la mercadería se encuentre segura y no exista riesgo de accidente al momento de despachar el producto al cliente o colocar en las camionetas o camiones para la entrega y coordinar la hora exacta que puedan recibir la mercadería.

Realización del análisis ABC para llevar un buen control del inventario de acuerdo a la mercadería que mantienen en bodega según la demanda que lleven cada año.

Se realizó entrevista en la empresa Fezpro S.A. Ferretería Industrial con RUC 099133762800, relacionada con el tema investigativo, al Señor Enrique Zambrano Gerente General, la empresa se creó en el año 1996 y se encuentra ubicada en las calle 10 de Agosto y José Mascote esquina, mantiene 5 empleados distribuido en: Gerente, dos vendedores, una contadora, un despachador, para la entrega de la mercadería poseen una camioneta marca Toyota, la empresa FEZPRO posee pocos empleados debido a las pocas ventas que han tenido en los últimos meses y se ha realizado reducción de personal y han planteado estrategias de venta para que mejoren los pedidos y mantener una buena rentabilidad, la empresa vende los mismos productos que ofrece la Ferretería Calmetal S.A., la baja de los materiales lo realizan

cada año y queda registrado en el sistema y en actas, los ingresos y egresos lo llevan en kardex y se verifico que no tienen una buena rotación del inventario.

Aplicando una buena red logística existirá una buena planificación dentro de la empresa, con la integración de cada una de las áreas físicas de la empresa a través de los cuales se genera el flujo de materiales, otra red es la de información formada por pedidos a proveedores, de clientes, inventarios, plazos de entrega, estadísticas y la contabilización del flujo de información.

La estrategia logística que se implantaría es poner a disposición del cliente todos los productos de ferretería que solicitan, sería en el momento exacto y en el lugar preciso determinado, las condiciones ideales y aun precio óptimo para el cliente y pueda adquirir la mercadería que necesiten, con el fin de satisfacer los requerimientos eficaces, eficientes posibles y ofrecer crédito a corto plazo a buenos compradores que cumplen todos los meses con sus pagos sea en efectivo o con cheques que nunca han sido devuelto por falta de fondos o mal girados y a los compradores del estado que realizan obras, servicios en el país y también crecerían las ventas al ofrecer el servicio de entrega en el local, bodega o en la obra donde estén realizando el trabajo con los obreros y en algunos casos explicarles el funcionamiento de los equipos industriales de ferretería.

La empresa con una buena cadena de valor y suministro dominara el aprovisionamiento con la gestión de los productos entre los proveedores y la empresa

y un buen proceso de la distribución de la mercadería para todos clientes que requieren dicho producto.

Se elaboró de manera comparativa tomando datos del periodo 2015, desde el mes de enero hasta agosto del 2016, realizando una proyección desde septiembre a diciembre del 2016 comparando inicialmente los meses con cifras reales para pronosticar los cuatro meses restantes del 2016, dando como resultado que la compañía se ha mantenido y que ha incrementado sus transacciones en un 5%.

La fórmula y el cálculo para la prueba ácida es la siguiente:

Activo Circulante - Inventarios - Pagos Anticipados

Formula: _____

Pasivo Circulante

558.679,53 - 309.533,22 - 0,00

Calculo: _____ = 0,46

537.138,59

Razón Circulante

Formula: Activo Circulante

Pasivo Circulante

558.679,53

Calculo: _____ = 1,04

537.138,59

Dentro del análisis de los estados financieros del semestre del 2016 (anexo 15), el disponible de caja y bancos no es muy representativo siendo un 2%, la empresa Calmetal invierte todo su dinero en efectivo en la caja o en el banco para generar rentabilidad.

Las cuentas por cobrar que representan las ventas realizadas a crédito es del 20% y esto implica que la empresa si recibe el dinero por sus ventas, cubre sus pagos de los costos y gastos.

Inventarios está representando el 37% del total de activos por lo cual es necesario revisar las políticas de compras de algunos productos que se realizaron en exceso, aun sabiendo que no son de tanta rotación en la compañía y que por falta de control no se avisó a los vendedores que se adquirió alguna mercadería seleccionada para que ellos puedan gestionar y promocionar.

Los activos fijos que representan los bienes que la empresa necesita para poder operar (maquinaria, terrenos, edificios, equipos) es del 46% están las depreciaciones de sus activos fijos ya en un 13% mayormente los cuentas vehículos.

Respecto a los pasivos representan un 94% siendo un 68% de pasivos corrientes que mayormente es dinero adeudado a nuestros proveedores y accionistas solo siendo un 10% de dinero financiado por instituciones financieras, no siendo menor que los activos corrientes.

Por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone de 1,04 centavos para pagar dicha deuda y excluyendo el inventario de este indicador por cada dólar que la empresa adeuda dispondremos de 0,46 centavos para pagar las deudas.

Significa que nuestro capital de trabajo de la empresa está comprometido pero aun así activos están generando una rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los pasivos y para satisfacer las aspiraciones de los socios de la empresa.

La empresa Calmetal S.A., mantiene listados en Excel ordenados por códigos que tiene cada línea de productos y materiales que reposan en las diferentes bodegas.

Tabla 8: Líneas de productos

Líneas	Códigos
Plomería	1937
Herramientas	7434
Construcción	106
Seguridad Industrial	1128
Automotriz	2212
Pinturas	798
Eléctricos	1400
Cerrajería	2431

Fuente: Calmetal S.A.
Elaborado por: El autor

En el grafico circular nos indica que la empresa Calmetal S.A tiene más ítems en la línea de herramientas, son productos de diferentes medidas y tamaño y se procedió a realizar una muestra para analizar su rotación por el periodo analizado.

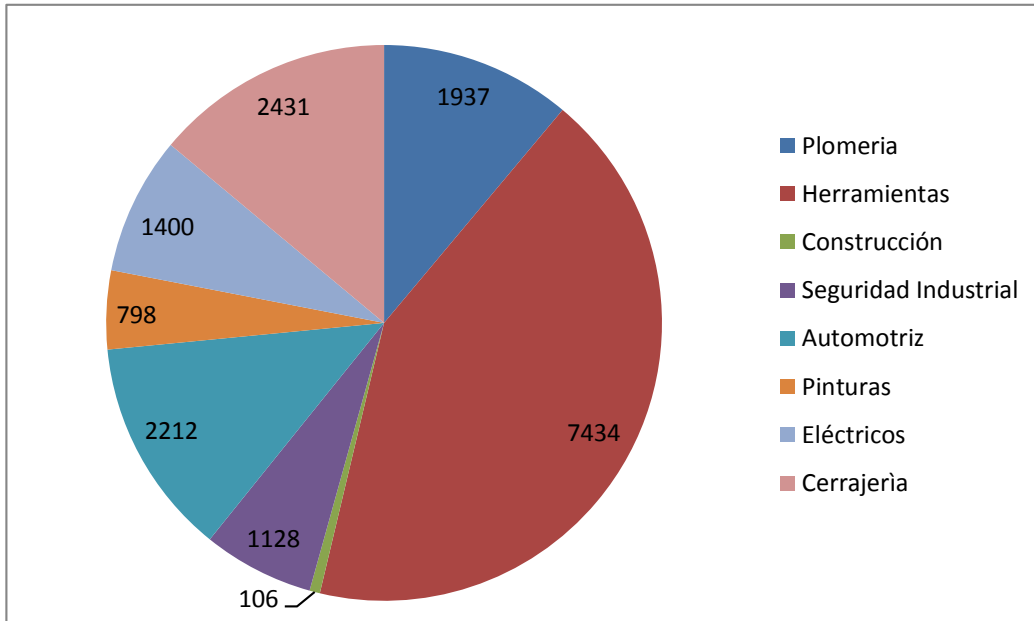


Figura 9. Gráfico de las diferentes líneas de productos.

Elaborado por: El Autor

La línea de mayor disponibilidad y variedad de productos en Calmetal S.A., es la línea de herramientas.

La Rotación de mercancía controla la cantidad de los productos/materiales despachados desde el centro de distribución.

El Costo del Inventario inicial al 01 de enero de 2016 específicamente de los productos de la lista con un costo de \$125.250,65 valor que fue tomado de los

mayores al 31 de diciembre de 2015, el Costo Final al 30 de junio de 2016 de los productos de la lista es de 87.080,50, y el Costo Promedio es de \$19.085,08

Calculo:

$$\text{Valor} = \frac{\text{Costo Mercadería Vendida}}{\text{Inventario promedio}} = \text{Número de veces}$$

$$\text{Valor} = \frac{38.170,15}{19.085,08} = 2.00$$

Período Promedio de Inventario

Formula:
$$\frac{180}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Calculo:
$$\frac{180}{2,00} = 90 \text{ días}$$

Dentro del análisis del estado financiero de la empresa Calmetal S.A., del primer semestre del 2016, el activo corriente es el mayor rubro y corresponde a los inventarios con el 37%, y es debido por que posee un inventario de mercadería muy alto.

Se tarda 90 días en vender su mercadería en la línea de herramientas, lo que demuestra una baja de rotación de esta inversión, en nuestro caso es de 2.00 veces en el primer semestre de ciertos productos de la línea de herramientas y que representan el 74% de inversión de la totalidad de los inventarios al corte del primer semestre, siendo cuenta inventarios la cuenta de mayor movilidad de capital invertido y la cual está presentando una incorrecta gestión logística de inventario.

CAPÍTULO IV

INFORME FINAL

4.1 Conclusiones

Después del desarrollo y recolección de datos del proceso investigativo se concluye que:

- Mantiene falencias en el área logística, debido a que la mercadería adquirida tardan en percharla de acuerdo a su fecha de caducidad, orden de ítems.
- Existe varios ítems que se mantienen por mucho tiempo en bodega.
- Existe falta de comunicación organizacional entre las áreas relacionadas.
- No poseen cámaras de seguridad en el área de bodega donde se almacena toda la mercancía y guardan los vehículos y camiones.
- La empresa Calmetal S.A., no posee guardias de seguridad privada en la empresa.

4.2 Recomendaciones

Por lo que se recomienda:

- Mantener constante control contable mensualmente de las adquisiciones y productos que son más vendidos y que los encargados de bodega clasifiquen correctamente cada uno de los ítems de la mercadería almacenada que posee la empresa.

- Realizar reuniones frecuentemente con el departamento de bodega y ventas para que emitan informes sobre el movimiento de la cuenta inventarios.
- El inventario debe realizarse mensualmente y debe ser informado al área de ventas, sobre los productos que no tuvieron el movimiento esperado, para que el departamento de adquisiciones no siga comprando productos que no tienen rotación.
- Instalar cámaras de seguridad en el área de bodega donde almacenan toda la mercadería.
- Contratar guardia de seguridad privada para salvaguardar la mercadería y a los empleados.
- Contratar una empresa auditora externa privada para que se realice un examen para la revisión de los estados financieros referente a los ingresos y egresos.
- Contratar e instalar rastreo satelital a los vehículos que transportan productos.

4.3 Informe Técnico Final del Proyecto

El desarrollo del proyecto investigativo está fundamentado en sugerir resolver los problemas logísticos y de abastecimiento existentes, por lo que se busca estructurar una gestión logística a los puntos de distribución de la empresa para hacer los respectivos cambios para el mejoramiento y plasmarlos por escrito como recomendación para que el señor Gerente compruebe que se hayan cumplido con los nuevos cambios, para que la logística se maneje de buenas maneras cumpliendo con las normas y políticas que mantiene la empresa y si existiera algún error de inventario a fin de año esto afectaría el estado de resultados, para eso se debe llevar un buen

control operativo donde se verifica las existencias en la bodega general y un control preventivo en donde se comprueba lo que se debe comprar realmente para abastecer la bodega y para que no exista abundancia de mercadería y no lleguen a caducarse.

El objetivo del proyecto es proponer una mejor gestión logística de inventarios y desarrollar estrategias para el mejoramiento de la logística de los productos, establecer toda la información del día a día enlazado con las áreas relacionadas con la logística para mejorar los procesos y entregar los productos de una manera oportuna y eficaz a los clientes.

Una vez definido el problema se propone alternativas de solución y la redistribución de roles en la estructura organizacional en la logística, reasignar actividades al personal, se realice capacitaciones de adiestramiento sobre el uso correcto del sistema contable (software) y nuevas aplicaciones no utilizadas como la codificación de cada uno de los productos, el orden de la mercadería en las perchas o pallets, mantener comunicación entre las áreas dependientes del área de logística en donde obtendremos más coordinación y planificación al momento durante toda la cadena de adquisición del inventario.

Con un buen manejo de la gestión logística de los inventarios se llegara a la mínima cantidad de inventario necesaria y mejoramiento continuo con lo cual se podrá entregar un nivel de servicio satisfactorio para los clientes e identificar actividades y los procesos críticos del trabajo logístico y cuando sea el cierre de año 2016 los resultados financieros sean conformes para el Gerente de la empresa Calmetal S.A.

4.4 Referencias bibliográficas

Acevedo, J.A, & Urquiaga, A.J (1997) *Rediseño de los sistemas logísticos para competir con éxito*. En: Proceeding del Primer Simposio de Ingeniería Logística. Fondo Rotatorio Armada Nacional. Bogotá.

Ballou, R (2004) Logística. *Administración de la cadena de suministros*. 5 ed. Pearson – Prentice Hall, México.

Carrasco, J (2000); *Evolución de los enfoques y conceptos de la logística “Su impacto en la dirección y la gestión de las organizaciones”*. Economía Industrial No. 331. pp. 17-34

Castellanos Ramírez Andrés. (2015) *Logística Comercial Internacional-* Bogotá Colombia - Ecoe ediciones.

Christopher (1994) *Logística y abastecimiento*. Editorial Folio. Madrid.

Escudero Serrano, María José (2005). *Almacenaje de productos*. Editorial: Paraninfo S.A., Editorial Colección: 1era Edición. Madrid.

Fernández (1997). El almacén. En E. Diez de Castro, *Distribución Comercial* (págs. 223-229). España: Mc GrawHill.

Ferrín, A. (1999). *Gestión de stocks: Optimización de almacenes* (Vol. 2 edición). Madrid: Fundación Fedemetal.

- García, J.G (2004); *Logística una herramienta en los negocios*. En www.gestiopolis.com/canales2/marketing/1/logherr.htm Visitada en junio de 2.005
- Lambert, Douglas; Stock, James R; Ellram, Lisa M (1998). *Fundamentals of logistics management*. McGraw Hill. New York.
- Langley, C.J (1986). *Evolution of logistics concepts*. En: Journal of Bussines Logistics No 7 (2) pg 1-13
- Martín M. (2013) *Logística inversa y ambiental*- Bogotá Colombia - Ecoe ediciones.
- Martín Peña María Luz (2013). *Fundamentos de Dirección de Operaciones en Empresas de Servicios*. Esic editorial. Madrid.
- Martínez Mauricio Martiliano (2014) *Modelos de Optimización de la Gestión Logística*- Bogotá Colombia- Ecoe ediciones.
- Mauleón. M. (2006). *Logística y Costos*. Madrid: Díaz de Santos.
- Monterroso, Elda. (2000): *El proceso logístico y la gestión de la cadena de abastecimiento*. www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/logistica.pdf
- Mora, Luis Aníbal (2014) *Logística del transporte y distribución de carga* - Bogotá Colombia - Ecoe ediciones.
- Mora Luis Aníbal (2015) *Indicadores de la Gestión Logística* -Bogotá Colombia - Ecoe ediciones.

Prado, P (2000). *Dirección de Logística y Producción*. Vigo

Stock, James R., & Lambert, Douglas. (2000): *Strategic logistic Management*. Mc
Graw Hill. New York

Trujillo, G.V (2005). *Logística Global: Una nueva estrategia corporati* En;
www.gestiopolis.com/recursos4/docs/mkt/logisticaglobal.htm Visitada en
junio de 2.005

Soret de los Santos, I. (2001). *Logística industrial y empresarial*. Editorial ESIC.
Madrid

Zuluaga Tatiana Giraldo (2012). *Tendencias y perspectivas de las Pymes del Norte
del Valle de la Abura (Tesis)*. Universidad de San Buenaventura Medellín.

Glosario de Términos

Abastecimiento: Provisión de lo que resulta necesario.

Almacenamiento: Acción y resultado de poner o guardar cosas en cantidad.

Arqueo: Reconocimiento del dinero y papeles que existen en una caja, oficina o corporación.

Auditoria: Revisión e inspección de la contabilidad de una empresa, entidad o institución, realizada por un auditor.

Competitividad: Capacidad para competir por tener las propiedades necesarias.

Compras: Adquisición u obtención de algo a cambio de un precio.

Consignación: Cantidad consignada para atender a determinados gastos o servicios.

Contabilidad: Conjunto de cuentas de una empresa o entidad.

Crédito: A plazos, sin tener que pagar al contado.

Costear: Pagar los gastos de alguna cosa.

Demanda: Pedido de mercancías o bienes sujetos al pago de una cantidad determinada.

Depreciación: Disminución del valor o precio de una cosa.

Desuso: Falta de uso de una cosa.

Existencias: Mercancías que aún ni se han vendido.

Gestión: Conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto.

Importe: valor, precio en dinero de algo.

Indicadores: Que indica

Inventarios: Relación detallada de bienes o pertenencias.

Inversión: Acción de destinar los bienes de capital a obtener algún beneficio.

Logística: Conjunto de medios necesarios para llevar a cabo algo.

Mercadería: Producto con el que se comercia.

Normas: Regla de obligado cumplimiento.

Obsoleto: Poco usado.

Oferta: Cantidad de bienes o servicios que se ofrecen al mercado a un precio dado.

Operaciones: Conjunto de reglas que permiten obtener otras cantidades.

Posventa: Plazo posterior a la compra durante el cual el vendedor o fabricante garantiza.

Proceso: Conjunto de operaciones lógicas y aritméticas ordenadas cuyo fin es la obtención de unos resultados determinados.

Proveedor: Persona o empresa que abastece de algunos artículos necesarios.

Provisión: Abastecimiento y suministro de las cosas necesarias.

Relevante: Importante, sobresaliente, excelente

Rentabilidad: Capacidad de rentar o producir un beneficio suficiente

Reposición: Colocación de algo o alguien en el lugar que ocupaba.

Riesgo: Proximidad de un daño o peligro.

Rotación: Alternancia, variación.

Utilidad: Provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de una cosa.

Ventas: Cantidad de cosas que se venden.

Verificaciones: Comprobación de la verdad o autenticidad de algo.

Anexo 1

Entrevistas a responsables de cada área relacionada con la investigación del proyecto de titulación.

El objetivo de la entrevista es obtener información del entrevistado de forma directa, formal y completa, con el fin de conseguir respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto.

Entrevistado 1: Sr. Darwing Fabricio Zambrano Basurto

Cargo: Gerencia General



1.- ¿En qué año se fundó la empresa?

01 de Septiembre de 2004.

2.- ¿En qué frecuencia se reúne con los jefes departamentales?

Reuniones todas las semanas para analizar las novedades.

3.- ¿Se ha dado de baja a los materiales o equipos en mal estado?

Si, cada de 3 meses se dan de baja y entregan el detalle documentado.

4.- ¿Se efectúan constataciones de las existencias de los materiales o equipos que constan en la bodega y queda plasmado por escrito mediante acta u otro documento similar?

Si, con frecuencia y si quedan en una acta.

5.- ¿Solo gerencia está autorizado para realizar las compras en grandes volúmenes?

Si, solo gerencia autoriza.

6.- ¿Con la autorización de la gerencia se da de baja los bienes?

Si, solo con la autorización de gerencia.

7.- ¿El personal que realiza el inventario o la toma física de los bienes es independiente de los que tiene a cargo el registro y manejos de los mismos?

Son independientes, son del área de contabilidad, logística.

8.- ¿Cómo maneja la empresa su sistema logístico actualmente?

Se maneja con el departamento de compra y bodega.

9.- ¿La empresa tiene políticas para el cumplimiento de las actividades?

Si, constan con políticas internas.

10.- ¿De las constataciones efectuadas durante el año 2015 se han determinado faltantes o sobrantes y se ha realizado el análisis y las correcciones respectivas?

Si se ha determinado faltantes y sobrantes y se hace un análisis previo al ingreso y egreso del inventario.

Entrevistado 2: Ingeniera Alison Cando

Área: Financiera

Cargo: Contadora General



1.- ¿Los estados financieros son emitidos y sus registros contables obedecen a los principios, políticas y normas técnicas vigentes para el registro y presentación de la información financiera?

Sí.

2.- ¿Los estados financieros son presentados de manera oportuna y periódica para el manejo de la información de los distintos niveles de administración?

Sí.

3.- ¿Cuentan con un catálogo de cuentas que permita registrar las transacciones bajo políticas de control?

Si constan con catálogo de cuentas.

4.- ¿La unidad de contabilidad refleja, integra y procesa la información generada en todos los departamentos o unidades de la entidad a fin de proporcionar información financiera real y fiable?

Sí.

5.- ¿Cómo se planifica una toma de inventarios?

Se hace reunión con el área de compras, gerencia y se establece una fecha antes, 5 meses antes.

6.- ¿Cada que tiempo el realiza la rotación del Inventario?

2 veces al año.

7.- ¿Cuál es la bodega de mayor control?

Es la bodega 9.

8.- ¿Qué unidades de medidas se utiliza para el inventario?

La que solicita el cliente en ese momento.

9.- ¿Cuál es el tipo de manejo de inventarios que utilizan (PEPS, promedio ponderado)?

Promedio ponderado.

10.- ¿Mantiene detallado los costos logísticos y operativos?

Si, se las clasifican mediante los centros de costos de Guayaquil y Quito, según donde sea se los carga.

Entrevistado 3: Srta. Ángela Espinoza Morán

Área: Compras

Cargo: Responsable de Compras

1.- ¿En qué momento usted decide realizar una nueva compra de mercadería?

Constan con 2 tipos de compras:

A.- Para el Stock.

B.- Dependiendo la necesidad del cliente, se encarga el departamento de ventas.

2.- ¿Con que documento le solicita usted a sus proveedores el mejor precio de las mercaderías que está dispuesto a comprar?

Revisar el historial de las compras anteriores, comparativo de 2 a 3 precios con diferentes proveedores y el momento de adquirir enviamos una orden de compra.

3.- ¿Cuál es el requisito primordial para que usted pueda elegir a un determinado proveedor que le abastezca de mercadería?

Despacho inmediato, mayor descuento, atención personalizada.

4.- ¿El pedido de su nueva mercadería lo hace a través de una orden de compra?

Si, con orden de compra.

5.- ¿Qué tiempo demora desde que usted envía la orden de compra a su proveedor hasta que este pueda aprobar y despachar su mercadería?

1 día, dependiendo si está el cupo normal o es cierre de cartera.

6.- ¿A través de qué medios o documentos realiza usted el seguimiento de atención de su orden de compra?

Por vía telefónica.

7.- ¿Realiza usted algún adelanto de dinero para que el proveedor pueda empezar a despachar su orden de compra?

No se adelanta dinero, se maneja con crédito a proveedores y hay excepciones con proveedores nuevos se adelanta con cheque.

8.- ¿Al momento de la recepción de la mercadería en la bodega le es posible constatar que lo que le envía el proveedor, es exactamente lo que usted solicitó en su orden de compra. Incurrir en algunos gastos adicionales?

Si se realiza personalmente, se verifica la mercadería que este en buen estado y todo lo que se solicitó.

9.- ¿En qué momento el proveedor le emite los documentos contables que acrediten la compra?

El proveedor emite la factura luego de haber realizado la compra.

10.- ¿Tiene información necesaria sobre la mercadería?

Si, realiza los inventarios cada 6 meses y se lleva el control de las bodegas, constan con la bodega 9 la cual se llama “bellavista transito” donde ingresan toda la mercadería que es para el despacho de inmediato.

11.- ¿Quién más debería realizar el proceso de compras en momento de vacaciones o de permisos?

Sabe todo el proceso el gerente general de la empresa.

13.- ¿Cuenta con proveedores nacionales e internacionales?

Si, 1 proveedor internacional llamado “IMA” y 15 proveedores.

14.- ¿Mantiene un listado de los proveedores certificados?

Se verifica en el SRI las actividades, piden carta de presentación y un abanico de los productos que ofrecen cada proveedor.

15.- ¿La cantidad que se pide es determinada por la cantidad económica a ordenar?

Realizan las compras mediante rotación de demanda de productos y basados en las diferentes ventas que se han realizado.

16.- ¿Cuál es el producto que se vende más?

Diluyente, se venden por galones, discos ima, tuberías, herramientas como alicates, brocas)

17.- ¿Cómo llevan las órdenes de compra?

Se envía por correo electrónico, por llamadas o se lo puede enviar con el transportista pero en el caso que sea urgente, la orden de compra la hace el vendedor para el despacho inmediato y para el stock le informan al jefe de compras.

Entrevistado 4: Sr. Johnny Pilay

Área: Bodega General

Cargo: Responsable de Bodega y Transporte



1.- ¿Qué normas y reglas usted aplica para conseguir una eficiente logística?

Que el personal cumpla con el reglamento que mantiene el área de bodega y horarios establecidos de ingreso y salida.

2.- ¿Qué métodos utiliza para rotar los productos en bodega?

Sacar la mercadería vieja y dejar la mercadería nueva.

3.- ¿Qué software utiliza para realizar los despachos de manera eficiente?

El Software Visual Multineg

4.- ¿Qué controles y condiciones tiene usted para garantizar un buen almacenamiento del producto en la bodega?

Que estén en buen estado y permanezcan en las perchas para ser distribuidos.

5.- ¿Qué aspectos considera elementales para una buena asignación física de los productos en la bodega de almacenamiento?

Las perchas están por nivel y numeradas en donde se ubican los productos.

6.- ¿Cómo maneja los inventarios y cada que tiempo lo realizan?

Lo realizan cada 4 meses, lo realizan en grupo con la gerencia y el personal de contabilidad y ventas.

7.- ¿Cuenta con equipos especializados para el movimiento de los materiales. (montacargas, puente grúas, gatos hidráulicos entre otros)?

Gata hidráulica

8.- ¿La organización de su estantería sigue algún principio técnico (orden alfabético, numérico, simbólico, correlativo, significativo, por bloques o mixto)?

Por orden numérico.

9.- ¿Cuántas personas trabajan en la bodega y que capacitación tienen?

Laboran 2 personas y si tienen capacitación 3 veces al año.

10.- ¿Tienen identificados los riesgos de accidentes en el área de almacenamiento?

Cuáles? Por qué?

Sí, hay cartones que están en la parte alta de las perchas, el servicio eléctrico está en buen estado, si tienen permisos de bomberos, tienen extintor y botiquines.

12.- ¿Se han presentado accidentes en el área de almacenamiento?

No, nunca.

13.- ¿Qué medidas de seguridad implementan en el almacén?

Botas, guantes, cascos, mascarillas, faja, gafas, alarmas de seguridad, no hay cámaras de seguridad.

14.- ¿Tiene establecidos horarios para el recibo de los materiales?

No, puede ser a cualquier hora.

15.- ¿Se presentan devoluciones de la empresa a sus proveedores? Porque?

Si, debido que los vendedores piden mal la mercadería.

16.- ¿Cómo hacen el seguimiento y control de los materiales y productos que salen de la bodega?

Choferes van y entregan en buen estado los materiales, se va la mercadería con la supervisión del jefe de bodega.

17.- ¿Cómo se cuida la mercadería en la bodega?

Levantándola, que no ensucie, que estén en las perchas, y se utiliza pallets.

18.- ¿Cuál es el producto de mayor rotación?

Disco de corte, desbastes, cepillos de acero, botas.

19.- ¿En qué momento perchan la mercadería y de qué manera lo realizan?

En el mismo día o al siguiente día, pero es a diario.

20.- ¿Realizan el control de plagas y cada que tiempo lo realizan?

Si, cada 3 meses.

21.- ¿La mercadería al momento del ingreso la revisan con el cliente y realizan el conteo?

Si, con el cliente se revisa la mercadería.

22.- ¿Qué documento maneja para la entrega de la mercadería?

Factura y guía.

23.- ¿Cómo tiene distribuido la mercadería y como la ubica?

Por bodegas establecidas, se la ubica por el sistema y luego en las perchas.

24.- ¿Qué procedimiento realiza cuando verifica que hay faltante de mercadería?

Inmediatamente llamamos al proveedor y le informo al departamento de contabilidad y a compras.

25.- ¿Al momento de la devolución de mercaderías que tratamiento le da o que parámetro realiza?

Realiza las guías de devolución.

Entrevistado: Sr. Johnny Pilay

Área: Transporte

Cargo: Responsable de Bodega y Transporte



1.- ¿Con cuántos y con qué tipo de vehículos consta la empresa para la entrega de mercancía?

Tenemos 2 camiones y 2 camionetas para la entrega de mercaderías.

2.- ¿Cuál es la capacidad (volumen) que tienen los vehículos?

Los Camiones 1. 5 toneladas

Las Camionetas 1 tonelada

3.- ¿Cuánto es el tiempo promedio de entrega del pedido?

En el transcurso del día.

4.- ¿Cuál es la cobertura de su zona de distribución?

En la Provincia del Guayas y Provincia de los Ríos.

5.- ¿Qué ventajas ve usted en la opción de tener una flota de abastecimiento propia?

Ventaja: Pueden ir a cualquier momento hacer las entregas y no se alquila camionetas.

6.- ¿Embalan la mercadería cuando va en el transporte?

Si, van embaladas, con cinta o plástico stretchfilm

7.- ¿Qué tipos de controles tiene implementado para la flota de vehículos utilizada en la empresa?

Revisar las facturas de las gasolineras, control de cambio de aceite, que estén limpios, matriculados.

8.- ¿Al momento de la entrega de mercadería en los vehículos tienen seguridad privada?

No poseen seguridad en el trayecto de la entrega de la mercadería.

9.- ¿Realiza una guía diaria de las entregas de las mercaderías?

Si, lo manejan con block y se lo realiza diariamente.

Entrevistado 5: Ing. Edward Mosquera

Área: Ventas

Cargo: Responsable de Ventas



1.- ¿Qué alternativa existe para atender las ventas a clientes?

Llamarlos y ofrecerles los productos de promoción o de exportación

2.- ¿Dónde realizan la venta al cliente?

Vía email, correos, llamadas telefónicas

3.- ¿De qué modo realizan las ventas?

Enviar información por email.

4.- ¿Llevar una base de datos de los clientes?

Si

5.- ¿Qué pasos siguen para realizar una venta?

Llamar al cliente, solicitar requerimiento, se envía por correo la proforma y se hace el seguimiento y si sale aprobada se despacha

6.- ¿Reciben comisiones o incentivos por las ventas?

Si reciben comisiones.

7.- ¿A quién va dirigido la mercadería?

A fábricas, construcciones, inmobiliarias, industrias alimenticias, camaroneras

8.- ¿Dispone de empleados con experiencia en ventas?

Si, con experiencia en ventas, es el requisito al contratarlo.

9.- ¿Tienen información necesaria sobre toda la mercadería que vende la empresa?

Si, fichas técnicas, información del producto, certificado de calidad.

10.- ¿Los vendedores como se movilizan?

Son perennes en la empresa, no realizan ventas en las calles.

11.- ¿Han perdido de vender algún producto por falta de mercadería en la bodega?

Si, por falta de stock, en ese caso le comunican inmediatamente al jefe de compras o al gerente.

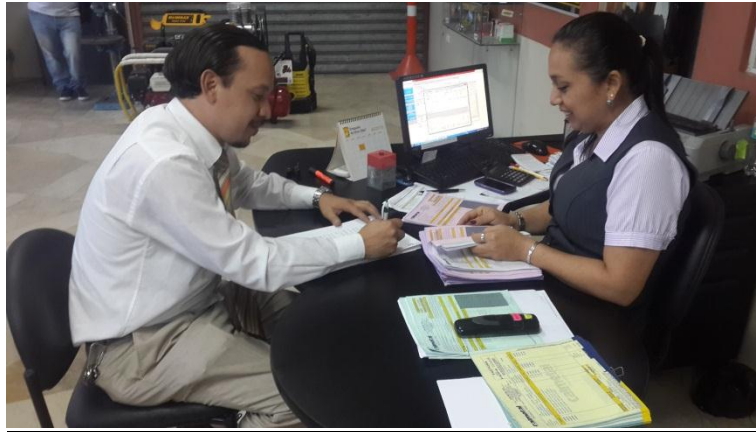
12.- ¿Constan con un listado de la mercadería que existe en la bodega para la venta como promoción?

Si, un listado de toda la mercadería que está en la bodega 12 que son de remate y con precios más bajos.

Entrevistado 6: Sra. Mireya Peñafiel

Área: Financiera

Cargo: Responsable de Facturación



1.- ¿Qué documentos se utiliza para el despacho de mercadería?

Facturas y Guías de remisión.

2.- ¿Los documentos mantiene un orden numérico?

Si, son secuenciales.

3.- ¿Los documentos son pre impresos?

Sí, todos los documentos, 1 original y 2 copias las facturas de color amarillo y celeste y las guías de color rosado y verde.

4.- ¿Los documentos están autorizados por el SRI?

Si son autorizados por el SRI (Servicios de Rentas Internas)

5.- ¿Cuál es el proceso cuando existe un documento anulado?

Se procede la anulación cuando no está despachada la mercadería, se la hace de forma sencilla, y si la mercadería esta despachada se hace una guía de devolución interna.

6.- ¿Existe otra persona que conozca el área de facturación en el momento de vacaciones o permisos?

El personal del departamento de ventas conoce el puesto de facturación.

7.- ¿Aplican descuentos en las facturas?

Si, se realizan descuentos por las ventas de la mercadería.

8.- ¿Cuál es el proceso de facturación?

Viene desde la proforma que le hacen al cliente, luego se procede una orden de despacho para bodega y luego se realiza la guía con la factura

9.- ¿Cuál es el proceso para entregar una factura?

Se la entrega con la mercedaria despachada.

10.- ¿Cómo se verifica que la factura y la mercadería es recibida por el cliente?

Se revisa en forma secuencial, mantienen un filtro en excel de las facturas y se verifica que todas las facturas tengan firma de recepción del cliente y cuando es mercadería que es enviada fuera de la ciudad lo realizan telefónicamente confirmando que la guía este bien.

Entrevista en la empresa Fezpro S.A.



Empresa: FEZPRO S.A. Ferretería Industrial

Entrevistado 1: Sr. Enrique Zambrano Basurto

Cargo: Gerencia General



1.- ¿En qué año se fundó la empresa?

15 Enero 1998

2.- ¿En qué frecuencia se reúne con los jefes departamentales?

Se realizan reuniones mensuales con los jefes de cada área.

3.- ¿Se ha dado de baja a los materiales o equipos en mal estado?

Si, cada de 6 meses se dan de baja y queda plasmado en actas.

4.- ¿Se efectúan constataciones de las existencias de los materiales o equipos que constan en la bodega y queda plasmado por escrito mediante acta u otro documento similar?

Si, cada 6 meses y si quedan en el sistema.

5.- ¿Solo gerencia está autorizado para realizar las compras en grandes volúmenes?

Si, solo gerencia autoriza y da el seguimiento

6.- ¿Con la autorización de la gerencia se da de baja los bienes?

Si, y queda plasmado por escrito y en el sistema.

7.- ¿El personal que realiza el inventario o la toma física de los bienes es independiente de los que tiene a cargo el registro y manejos de los mismos?

Se lo hace internamente con la contadora y vendedores.

8.- ¿Cómo maneja la empresa su sistema logístico actualmente?

Se maneja con el departamento de compra y bodega.

9.- ¿La empresa tiene políticas para el cumplimiento de las actividades?

Si, constan con políticas.

10.- ¿De las constataciones efectuadas durante el año 2015 se han determinado faltantes o sobrantes y se ha realizado el análisis y las correcciones respectivas?

Si se ha determinado faltante y sobrante, y queda reportado en el sistema y en Excel.

11.- ¿Qué software utiliza para realizar los despachos de manera eficiente?


El Software Visual Multineg

12.- ¿Con cuántos y con qué tipo de vehículos consta la empresa para la entrega de mercancía?

Una camioneta marca Toyota

Anexo 2

Factura




Ferretería Total

CALMETAL S.A.
 Matriz: Cda. Bellavista Cuarta Etapa, Av. Barcelona Mz 73
 Solar 35-36 y calle Pastoral
 Teléfonos: 04-2200999 04-2200273 04-2200209
 04-2260242 04-2200920 04-2200922
 Sucursal Quito: Av. Galo Plaza N° N62-65 y Calle Nazareth
 Teléfonos: 02-2478130 - 02-2480414
 E-mail: info@calmetal.net
 RUC: 0992364807001 21595
 Guayaquil - Ecuador

FACTURA
 SERIE
N° 003-001-00 0021595
 Autorización SRI N° 1116964152
 Fecha de Autorización: 22 Mayo 2015
 Documento Categorizado: N0

CÓD: 2462	FECHA EMISIÓN: 02/oct/2015	
CLIENTE: IMETECO S.A.	FORMA DE PAGO: 30 DÍAS	
DIRECCIÓN: KM. 16.1/2 VIA DAULE	FECHA VENCIMIENTO: 01/nov/2015	
RUC: 0991336648001	TÉLFS.: 2893293-	GUÍA DE REMISIÓN: 21233
Ciudad: GUAYAQUIL	PEDIDO O CIC Nº:	PUNTO DE PARTIDA: CDA BELLA VISTA MZ 73 35-36

CODIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNID.	P. UNITARIO	% DSCTO.	SUBTOTAL
14001001	Malla tejida p/cemir	3.00	MTS	7.5500	25.00	16.99



Ferretería Total

AGRADECIMOS DENTRO Y ENTREGAR LAS RETENCIONES DE ESTA FACTURA MÁXIMO 15 DÍAS POSTERIORES A SU EMISIÓN, SEGUN EL ART 36 DE LUTL. POSTERIORMENTE NO SERAN ACEPTADAS
 NOTA: EN EL CASO DE INCORPORACIÓN NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DE POSICIONES

MOTIVO DE TRASLADO	FECHA DE TRASLADO	COMPROBANTE DE VENTA	VENDEDOR	
VENTAS	INICIO: 02/oct/2015 TÉRMINO: 02/oct/2015	21595	FB	SUMAN 22.65 DESCUENTO 5.66 SUBTOTAL 16.99 IVA 0% IVA 1% 2.04 TOTAL 19.03

SON: DIEZ Y NUEVE CON 03 /100 DOLARES

Page: El receptor en cantidad y calidad las mercancías detalladas en esta factura por el valor indicado en "TOTAL A PAGAR" como que DEBE Y PAGARE al proveedor accidentalmente, en la ciudad de Guayaquil, a CALMETAL S.A., en el plazo establecido mediante cheque hoy. En caso de no haberse pagado al proveedor accidentalmente se le tiene por haber renunciado en favor del proveedor a favor de la acción del actor, ante los jueces de esta ciudad, para lo cual se levanta el presente documento.

FAVOR GIRAR CHEQUE A LA ORDEN DE CALMETAL S.A.

Fecha: *Oct 5 2015*

METAIN S.A.

CLIENTE

VITACIM S.A. RUC: 0991519234001 AUT. Nº 6154 NUM 0016201 AL 0304201 Fecha de Caducidad 22 Mayo 2016

Es el documento que emiten al vender un producto.

Anexo 4

Orden de Compra



CDLA BELLAVISTA 4TA ETAPA MZ. 73 S. 35-36

2200999 - 2200273

E-mail: info@calmetal.net

RUC: 0992364807001

Guayaquil - Ecuador

ORDEN DE COMPRA No. 118276

miércoles , abril 13, 2016

ATENCION A: XAVIER

SR.(ES): 2004 – MAQUINARIAS HENRIQUES C.A

Dirección: VIA DAULE KM 6 1/2

Sirva(n)se entregar/despachar al portador por nuestra cuenta los siguientes materiales:

CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCION	UNID.	DESCTO.	PUNITARIO	PRECIO TOTAL
501265	12.0000	Banda C-162 Pix	UND	35.00	37.5200	292.66
Nota:					Subtotal:	450.24
					Descuento:	157.58
					Impuesto:	35.12

Autorizado por:	Nota de Pedido No: 117954	Elaborado por: US A RUBEN	Total a facturar : 327.78
-----------------	------------------------------	------------------------------	------------------------------

POR FAVOR PRESENTAR SU FACTURA Y COPIA INCLUYENDO EL IVA Y DESCUENTO

Anexo 5

Orden de Despacho

ORDEN DE DESPACHO

No. 117744

Código: 1036

RECICLADORA DE PLASTICOS RECIPLASTICOS S.

Fecha: Guayaquil, 12/04/2016 0:00:00

CODIGO	CANT.	DISP.	DESCRIPCION	UNID.
102367	40.00		Soldadura 6011-1/8 AGA	KG
103179	40.00		Soldadura 7018-1/8 AGA	KG
103830	50.00		Disco corte a/inox 7x1/16x7/8" Gold Ima	UND
103833	50.00		Disco corte metal 4.1/2x1/16x7/8" Gold Ima	UND
501265	12.00		Banda C-162 Pix	UND
101379	1.00		Arco d/sierra fijo 20-206 Stanley	UND
103113	1.00		Amoladora 7" 2400W DWE4557-B3 DeWalt	UND

OBSERV:

13/04/2016 17:06

RUBEN

DIGITADO

REVISADO

DESPACHADO

Anexo 6

Guía de Remisión

calmetal
Ferretería Total

CALMETAL S.A.
Matriz: Cda. Bellavista Ciudad Eliza Av. Barcelona Mz 73
Solar 35-36 y calle Pichincha
Teléfono: 04-2200988 04-2200273 04-2200209
04-2200342 04-2200900 04-2200922
E-mail: info@calmetal.net
RUC: 099236487081
Guayaquil - Ecuador

24361
Documento Categorizado: NO

GUÍA DE REMISION
SERIE
N° 003-001-00 0024361
Autorización SRI N° 1118381681
Fecha de Autorización: 19/Febrero/2016

AS 0000

FECHA DE INICIO DEL TRASLADO: 14/abr/2016
FECHA DE TERMINACIÓN DEL TRASLADO: 14/05/2016
COMPROBANTE DE VENTA: 24361
FECHA DE EMISIÓN: 14/abr/2016
ORDEN DE COMPRA N°

FECHA DE EMISIÓN: 14/abr/2016
PUNTO DE PARTIDA: CDLA BELLAVISTA MZ73 S35-36
HORA DE SALIDA:

MOTIVO DEL TRASLADO
 VENTA TRANSFORMACIÓN EXPORTACIÓN OTROS
 COMPRA CONSIGNACIÓN IMPORTACIÓN DEVOLUCIÓN
 TRASLADO POR EMISOR ITINERANTE DE COMPROBANTE DE VENTAS
 TRASLADO ENTRE ESTABLECIMIENTOS DE UNA MISMA EMPRESA

DESTINATARIO
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: KUBIEC SA
R.U.C./I.: 1791298035001
PUNTO DE LLEGADA: AV HUAYANAY NAN Oe1-476
HORA DE LLEGADA:

IDENTIFICACION DE LA PERSONA ENCARGADA DEL TRANSPORTE
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: R.U.C./I.: PLACA:

CODIGO	DESCRIPCIÓN	BODEGA	CANTIDAD	UNID.
300437	Lija p/agua #150 Fandeli	B 8	10.00	UND
300434	Lija p/agua #180 Fandeli	B 8	10.00	UND
100377	Cepillo manual acero SH Germany	B 8	2.00	UND
4102100	Cabo nylon 3/4" (mt)	B 8	30.00	MTS
03299	Machuelo hss 5/16x18 2pz E-111 Dormer	B 8	1.00	UND
00215	Machuelo rpt hss 3/8 E710 CN70 Dormer	B 8	1.00	UND
03495	Cinzel plano 20x250 5825 Bellota	B 8	2.00	UND

Petullo

S.A. RUC: 0991516034001 AUT. N°6154 NUM 0023801 AL 0025800 Fecha de Caducidad: 18/Febrero/2017 Original: DESTINATARIO - 1er

REMITENTE TRANSPORTISTA DESTINATARIO

Anexo 7

Solicitud de mercadería a bodega.

calmetal
Ferretería Total

**SOLICITUD DE MERCADERÍA
PARA USO DE ALMACÉN**

Guayaquil, _____

Señores
CALMETAL S.A.
Atención: Dpto. Logística
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio del presente solicito a ustedes los siguientes materiales:

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	BODEGA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA

Los cuáles serán utilizados en :

Atentamente,

Solicitante

AUTORIZADO Y APROBADO:

Srta. Angela Espinoza
Dpto. Logística

Anexo 8

Software Empresarial

**** VISUAL MULTINEG ****

**CONTRIBUYENTES
ESPECIALES**

Oficina: 04 5104096

Ventas: (C) 0985844489
Anl. Ricardo Vera

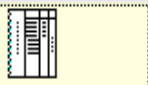







**SISTEMA
MULTIEMPRESA
PARAMETRICO
INTEGRADO**

DE: SISTEMAS
MULTINEGOCIOS
Versión : VM2015 CE

ANL. JOSE RICARDO
VERA CASTRO

Visual Multineg CE

Software Empresarial Integrado MultiUsuario

 Contabilidad y Bancos (1)	 Cuentas por Pagar (2)	 Control de Inventario (3)
 Facturación y Estadísticas (4)	 Cuentas por Cobrar (5)	 Compras e Importación (6)
 Parámetros y Seguridades (9)	 Salir	

SISCOM VERA

FONO: " 04-5104096

Propietario: Anl. Ricardo Vera Castro

Integración Total

095844489"

MSI Todos los derechos Reservados

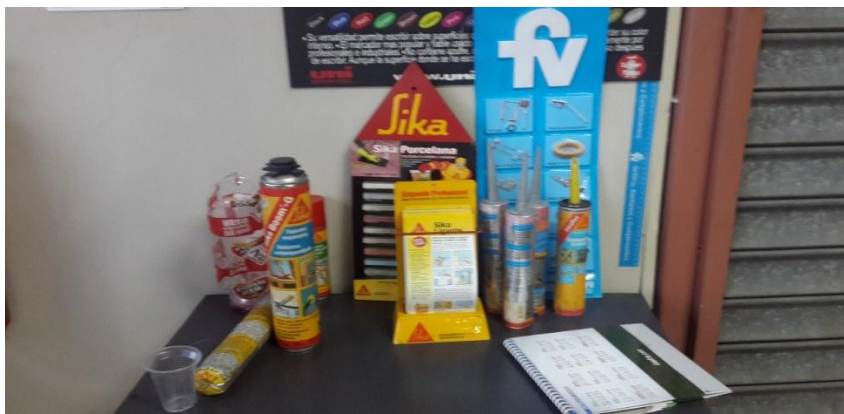
email: sistemasmultineg@hotmail.com Computador= CAJA01-PC

Anexo 9

Instalaciones de la empresa Calmetal S.A.



Anexo 10
Mercaderías para la venta



Anexo 11

Las 5 bodegas de Guayaquil

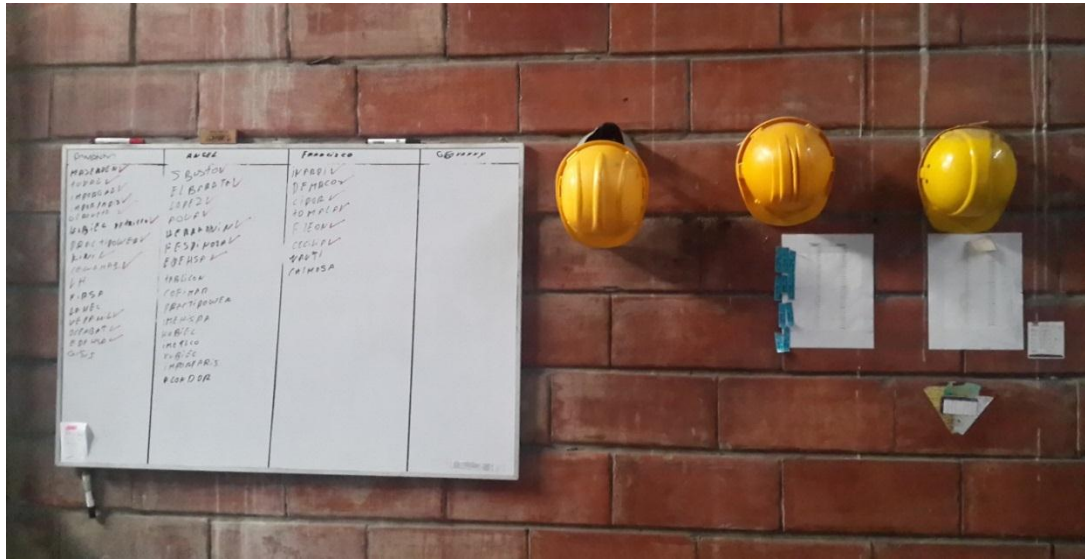
Bodega 8: Stock





Ineficiencia

Cascos de seguridad y pizarra de las actividades del día.



Bodega 17 = Productos de Importación



Bodega 9: La rotación es de 1 semana



Bodega 12: Promoción (menos rota y los vendedores ganan comisiones)



Anexo 12

Vehículos de Calmetal S.A

2 camionetas Chevrolet Dimax



2 camiones –NHR 2.5



Figura 10. Logo de Calmetal



Anexo 13

Autorización de la empresa Calmetal S.A.

calmetal
Ferretería Total

Guayaquil, 09 de noviembre de 2015

Señores
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo, Fabricio Zambrano, en calidad de Representante Legal de la compañía CALMETAL S.A., por medio del presente autorizo al señor: SERRANO GONZALEZ RODRIGO RENE con C.I. 0916211378 para realizar su plan de trabajo de titulación dentro de mi empresa, contando con la colaboración de la alta gerencia y personal de la compañía, así mismo como uso de las instalaciones e información proporcionada por la empresa.

Sin otro particular, me suscribo de ud(s).

Atentamente,

CALMETAL S.A.
FIRMA AUTORIZADA
Fabricio Zambrano
Representante Legal
CALMETAL S.A.

Plomería
Herramientas
Construcción
Seguridad
Industria
Automatiz
Pinturas
Eléctricas
Cableado

il: Cda. Bellewista, Cuarto Etapa, Av. Barcelona Mz 73 Solar 35-36 • Telf.: (04) 2-200999, 2-200273, 2-200209, 2-200242, 2-200920, 2-200977 • E-mail: info@calmetal.net

Anexo 14

Estados Financieros del 2015

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - Cierre del 2015 - CALMETAL			
311	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	14,088.99	2%
314	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	160,790.04	20%
323	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	14,088.15	2%
332	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	41,502.04	5%
333	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	6,812.98	1%
338	INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	294,793.54	37%
362	EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS) COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	185,000.00	23%
366	MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	5,258.75	1%
371	MUEBLES Y ENSERES	22,007.44	3%
372	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	12,799.41	2%
373	VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	138,229.43	17%
382	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO DEL COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	102,630.34	-13%
499	TOTAL DEL ACTIVO	792,740.43	
513	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	212,034.10	27%
521	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	216,959.03	27%
525	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	76,648.82	10%
534	PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	4,554.83	1%
535	PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS OBLIGACIONES CON EL IESS	4,868.46	1%
537	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	25,066.75	3%
551	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	540,131.99	
557	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE C	207,187.13	26%
589	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	207,187.13	
599	TOTAL DEL PASIVO	747,319.12	
601	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	20,800.00	3%
604	RESERVA LEGAL	5,494.06	1%
611	UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	12,245.71	2%
614	UTILIDAD DEL EJERCICIO	6,881.54	1%
698	TOTAL PATRIMONIO	45,421.31	
699	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	792,740.43	

ESTADO DE RESULTADOS - Cierre del 2015 - CALMETAL			
	VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	2,449,816.34	
6003	VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	8,549.94	
6035	UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	35.76	
6999	TOTAL INGRESOS	2,458,471.10	100%
7001	COSTO INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	307,737.92	13%
7004	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1,669,652.17	68%
7007	COSTO IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	20,935.72	58545%
7010	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	-294,793.54	(0.12)
7991	TOTAL COSTOS	1,703,532.27	
7992	TOTAL GASTOS	724,573.27	
7999	TOTAL COSTOS Y GASTOS	2,428,105.54	

Anexo 15

Estados Financieros del 2016

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CALMETAL- 2016			
	Cuentas	Miles de dólares	Analisis
311	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	14.793,44	2%
314	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	168.829,54	20%
323	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	14.792,56	2%
332	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	43.577,14	5%
333	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	7.153,63	1%
338	INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	309.533,22	37%
362	EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS) COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	194.250,00	23%
366	MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	5.521,69	1%
371	MUEBLES Y ENSERES	23.107,81	3%
372	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	13.439,38	2%
373	VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	145.140,90	17%
382	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO DEL COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	107.761,86	13%
499	TOTAL DE ACTIVOS	832.377,45	
513	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	222.635,81	27%
521	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	227.806,98	27%
525	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	80.481,26	10%
534	PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	4.782,57	1%
535	PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS OBLIGACIONES CON EL IESS	5.111,88	1%
537	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	26.320,09	3%
551	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	537.138,59	68%
557	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTÍCIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE C	217.546,49	26%
589	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	217.546,49	26%
599	TOTAL DEL PASIVO	784.685,08	94%
601	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	21.840,00	3%
604	RESERVA LEGAL	5.768,76	1%
611	UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	12.858,00	2%
614	UTILIDAD DEL EJERCICIO	7.225,62	1%
698	TOTAL PATRIMONIO	47.692,38	6%
699	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	832.377,45	100%

Estado de Resultados del Periodo 2016

ESTADO DE RESULTADOS 2016 - CALMETAL			
	Cuentas	Miles de dólares	Analisis
	VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	2.572.307,16	100%
6003	VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	8.977,44	0%
6035	UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	37,55	0%
6999	TOTAL INGRESOS	2.581.394,66	100%
7001	COSTO INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	323.124,82	13%
7004	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1.753.134,78	68%
7007	COSTO IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	21.982,51	1%
7010	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	-309.533,22	-12%
7991	TOTAL COSTOS	1.788.708,88	69%
7992	TOTAL GASTOS	760.801,93	29%
7999	UTILIDAD GRAVABLE	86.694,55	3%

Anexo 16

Detalle de una muestra del Inventario por Ítems

CODIGO	DESCRIPCION	STOCK 2016	COSTO 2016	COSTOS TOTALES 2016
103708	Amoladora 4.1/2" 1200W D28402 DeWalt	2	120,00	240,00
103348	Amoladora 4.1/2" 800W DWE4020-B3 DeWalt	15	122,00	1830,00
102420	Amoladora 4.1/2" 900W DWE4120-B3 DeWalt	14	122,00	1708,00
109261	Amoladora 4.1/2-5" 1400W D28114 DeWalt	3	122,00	366,00
103113	Amoladora 7" 2400W DWE4557-B3 DeWalt	15	124,00	1860,00
109278	Amoladora 7" 2700W DWE4597-B3 DeWalt	1	124,00	124,00
101734	Amoladora 9" 2400W DWE4559-B3 DeWalt	7	127,00	889,00
109280	Amoladora 9" 2700W DWE4599-B3 DeWalt	3	127,00	381,00
103868	Amoladora angular 4.1/2 (820W) G720 Black&Decker	6	125,00	750,00
030008	Bomba fumigar 20lt Benson	3	60,00	180,00
102910	Caja herramienta t/baul TB123 455x235 Jem	1	45,00	45,00
109008	Caja herramientas 12" negra panal Rimax	4	48,00	192,00
109283	Caja p/herramienta t/ acordeon 50x20x29cm	2	49,00	98,00
106559	Carretilla Hidraulica 2000kg Truper	1	55,00	55,00
101902	Carretilla reforzada rueda solida amarilla Almetal	25	58,00	1450,00
04701511	Carretilla reforzada rueda tractor 160kg. Almetal	18	58,00	1044,00
102717	Carretilla tool roja c/rueda neumatica reforzada Jem	51	60,00	3060,00
102706	Cizalla 14" 95-563 Stanley	3	35,00	105,00
103386	Cizalla 18" 95-564 Stanley	6	36,00	216,00
103295	Cizalla 24" 95-565 Stanley	3	37,00	111,00
103928	Cizalla 24" Pretul	4	39,00	156,00
103358	Cizalla 30" 95-566 Stanley	3	40,00	120,00
103361	Cizalla 36" 95-567 Stanley	4	40,00	160,00
109348	Cizalla 36" Pretul	4	40,00	160,00
27901010	Cizalla corte 3mm somar Brasil	1	24,00	24,00
103358	Cizalla 30" 95-566 Stanley	3	40,00	120,00
103361	Cizalla 36" 95-567 Stanley	4	40,00	160,00
109348	Cizalla 36" Pretul	4	40,00	160,00
27901010	Cizalla corte 3mm somar Brasil	1	24,00	24,00
100847	Cizalla p/plancha 1/4" 6.4mm 3010 Herragro	2	33,00	66,00
100848	Cizalla p/plancha 3/16" 5mm 3005 Herragro	1	33,00	33,00
100849	Cizalla p/varilla 3/4" 3510 Herragro	2	26,00	52,00
100850	Cizalla p/varilla 5/8" 3500 Herragro	1	26,00	26,00
103673	Compresor 1.5hp 7gl VPP1580719 Powermate	1	160,00	160,00
103749	Compresor 4HP 150lts 220V banda AC220M/4/1815 PT	1	165,00	165,00
101814	Compresor/anillo/piston 2.1/8 - 5" 78-054 Stanley	1	168,00	168,00
101815	Compresor/anillo/piston 3.1/2 - 7" 79-048 Stanley	3	168,00	504,00
101701	Disco corte a/iniox 14x7/64x1" Norton	40	12,00	480,00
100373	Disco corte a/iniox 4.1/2x1/16x7/8" DW44601 DeWalt	1	12,00	12,00
102938	Disco corte a/iniox 4.1/2x1/16x7/8" DW8062 DeWalt	141	12,00	1692,00
103835	Disco corte a/iniox 4.1/2x1/16x7/8" Gold Ima	321	12,00	3852,00
103912	Disco corte a/iniox 4.1/2x3/64(1mm)x7/8" Norton	55	12,00	660,00
109252	Disco corte a/iniox 7x1/16x7/8" DW44602 DeWalt	50	14,00	700,00
102940	Disco corte a/iniox 7x1/16x7/8" DW8065 DeWalt	1	14,00	14,00
103830	Disco corte a/iniox 7x1/16x7/8" Gold Ima	1125	14,00	15750,00
103183	Disco corte a/iniox 7x1/16x7/8" Norton	625	14,00	8750,00
103836	Disco corte a/iniox 7x1/8x7/8" (acod) Gold Ima	255	14,00	3570,00
103847	Disco corte a/iniox 9x5/64x7/8" Imach3	98	14,00	1372,00
103848	Disco corte ac/iniox 7x1/16x7/8" Imach3	988	14,00	13832,00
08206009	Disco de lija #100 Norton	52	6,00	312,00
08204002	Disco de lija #120 5" Fandeli	1	6,00	6,00
13003001	Disco de lija #120 Fandeli	74	6,00	444,00
08206010	Disco de lija #120 Norton	21	6,00	126,00

08206001	Disco de lija #16 Norton	1	6,00	6,00
08206002	Disco de lija #24 Norton	5	6,00	30,00
101640	Disco de lija #50 5" Fandeli	5	8,00	40,00
08206451	Disco de lija #50 Norton	4	8,00	32,00
08206005	Disco de lija #60 5" Fandeli	25	8,00	200,00
08206007	Disco de lija #60 Norton	60	8,00	480,00
12101002	Disco de lija #80 5" Fandeli	110	8,00	880,00
08206008	Disco de lija #80 Norton	6	8,00	48,00
100899	Disco de lija velcro #150 Fandeli	5	8,00	40,00
102465	Disco diamante 14" BGV D12 (amarillo) Rhino	2	15,00	30,00
102414	Disco diamante 16"x10x4x1 BGV D12 (amarillo) Rhino	3	15,00	45,00
109320	Disco diamante 4.1/2x7/8 DW47451 continuo Dewalt	15	15,00	225,00
103842	Disco diamante 7" DW47701 continuo Dewalt	15	15,00	225,00
102971	Disco diamante p/concreto 16" 400mm 2608602545 Bc	3	18,00	54,00
109255	Disco diamante p/concreto 4.1/2x7/8 BGV D12 Rhino	41	18,00	738,00
08204004	Disco diamante p/concreto 7"x7/8 Arrow	1	18,00	18,00
109256	Disco diamante p/concreto 7x7/8 BGV D12 Rhino	73	18,00	1314,00
101896	Disco diamante p/concreto 7x7/8 turbo DDT180 Sanfl	3	18,00	54,00
103202	Disco diamante segmentado p/concreto 4"x7/8 DW474	1	19,00	19,00
102941	Disco diamante segmentado p/concreto 4.1/2x7/8" D	25	19,00	475,00
08202066	Disco diamante segmentado p/concreto 7x7/8" DW477	5	19,00	95,00
11503013	Gata hidraulica t/botella 40ton Mega	1	80,00	80,00
109311	Generador a gasolina 5KW SRGE6500D Shineray	2	260,00	520,00
101274	Jgo dado 14pc 10-22mm M-1/2 86-501 Stanley	2	25,00	50,00
101273	Jgo dado 14pc 3/8-1" M-1/2 86-503 Stanley	1	25,00	25,00
100964	Jgo dado 27pc 5/16-1.1/4" M-1/2 SK-426S Spero	1	25,00	25,00
100965	Jgo dado impacto 13pc 10-30mm M-1/2 BP	1	26,50	26,50
100966	Jgo dado Torx hembra 7pc E10-E24 4071 Force	1	26,50	26,50
102670	Jgo dados 120pc M-1/4,3/8,1/2 91-931 Stanley	1	26,50	26,50
101862	Jgo dados 17pc 5/32-1/2 M-1/4 86-118 Stanley	1	26,50	26,50
109223	Jgo dados 20pc 5/32"-1/2"mm M-1/4" 92-802 Stanley	1	26,50	26,50
100962	Jgo dados 21pc M-3/4 87-557 Stanley	1	26,50	26,50
100886	Jgo dados 23pc 12-30mm M-1/2 86-531 Stanley	2	26,50	53,00
100885	Jgo dados 25pc 10-19mm M-1/2 86-736 Stanley	1	26,50	26,50
100884	Jgo dados 27pc 1/4-1.1/4 M-1/2 86-505 Stanley	2	26,50	53,00
101275	Jgo dados 29pc 10-32mm M-1/2 86-504 Stanley	4	26,50	106,00
102155	Jgo dados exagonal 11pc (10-19mm) M 3/8 86-218 Sta	4	27,00	108,00
100888	Jgo dados punta torx 9pzs 89-098 Stanley	4	28,00	112,00
103240	Jgo destornillador 20pzs 60-220 Stanley	2	18,00	36,00
103357	Jgo destornillador 2pz Cushiongrip 65-243 Stanley	7	18,00	126,00
101494	Jgo destornillador 8pc BP	1	18,00	18,00
103694	Jgo destornillador aislados 12pz 1000v Force	1	18,00	18,00
101507	Jgo destornillador copa 7pc CH	3	19,00	57,00
101965	Jgo destornilladores 10pz 60-100 Stanley	1	19,00	19,00
103101	Jgo destornilladores 4pzs 60-040 Stanley	2	19,00	38,00
101492	Jgo destornilladores copa pro 6pc 61-825 Stanley	2	19,00	38,00
101842	Jgo destornilladores precision 6pzs 66-052 Stanley	1	20,00	20,00
101490	Jgo destornilladores Pro 10pzs 69-172 Stanley	1	17,00	17,00

101491	Jgo destornilladores pro 6pc 69-170 Stanley	10	17,00	170,00
101493	Jgo destornilladores thrifty 6pzs 60-060 Stanley	3	17,00	51,00
102588	Jgo destornilladores torx 4pzs 69-173 Stanley	3	17,00	51,00
102272	Jgo extractor/pernos 5pc 78-023 Stanley	2	17,00	34,00
101434	Jgo llaves allen 10pzs (1/16-3/8") 69-254 Stanley	5	25,00	125,00
103115	Jgo llaves allen 7 pzs exg. (2.5 - 10mm) 69-262 Stanley	1	25,00	25,00
101438	Jgo llaves allen 9pzs 1.5 - 6mm 95-935 Stanley	1	25,00	25,00
101437	Jgo llaves allen 9pzs 5/64-1/2 95-937 Stanley	1	25,00	25,00
109992	Jgo llaves allen corta 9pc (1.5mm-10mm) H420388 Bes	1	25,00	25,00
101430	Jgo llaves allen larga 12pzs pta redonda 1/16-3/8 69-25	9	25,00	225,00
101432	Jgo llaves allen larga 9pzs pta redonda (1.5-10mm) 69-2	8	25,00	200,00
102524	Jgo llaves allen t/navaja 7pc (1.5-6mm) 14904 Irwin	5	32,00	160,00
102512	Jgo llaves allen t/navaja 7pc (1.6-6mm) 10764 Irwin	3	32,00	96,00
102511	Jgo llaves allen t/navaja 9pc (0.5-3/16") 10762 Irw	3	32,00	96,00
102529	Jgo llaves allen tipo "T" 8pc (2-10mm) 10771 Irwin	3	32,00	96,00
21604027	Soldadura 6011-3/32 Lincoln	8	250,00	2000,00
21604031	Soldadura acero inox 312-16 1/8	8	260,00	2080,00
21604021	Soldadura de bronce 1/8	8	30,00	240,00
21603002	Soldadura OK 61.30 ac/inox E-308 L-17-1/8 Essab	8	32,00	256,00
21603005	Soldadura OK 92.18 1/8 H.Fundido Essab	8	33,00	264,00
22101010	Taladro atornillador 540W DW255 Dewalt	8	80,00	640,00
600169	Arnes 6281 p/mascarilla 6200 3M	2	25,00	50,00
601097	Arnes de seguridad c/linea de vida + mosqueton Per	10	25,00	250,00
600496	Arnes p/careta (4700) Personna	3	28,00	84,00
600680	Arnes p/casco c/rache Mac Arseg	6	30,00	180,00
600756	Arnes p/casco t/correa Mac Arseg	3	30,00	90,00
600550	Arnes seguridad 10072479 MSA	1	35,00	35,00
600927	Arnes seguridad c/linea/vida Climax	18	35,00	630,00
601088	Arnes seguridad c/linea/vida EPI-302 Personna	31	35,00	1085,00
600758	Arnes seguridad EN361-2002 Evttools	5	35,00	175,00
600370	Escalera t/tijera aluminio (roja)1.50mt Inco	1	70,00	70,00
600702	Escalera t/tijera aluminio 0.90mt roja Inco	3	70,00	210,00
600140	Escalera t/tijera aluminio 1.80mt Step Up	1	75,00	75,00
600227	Escalera t/tijera aluminio 1.83mt Cuprum	1	75,00	75,00
600193	Escalera t/tijera aluminio 2.40mt 225lb Inco	3	90,00	270,00
600106	Escalera t/tijera aluminio 2.44mt 728-08N Cuprum	5	85,00	425,00
6001942	Escalera t/tijera aluminio 3.05mt Cuprum	1	85,00	85,00
600949	Escalera t/tijera fibra de vidrio 2.44mt Cuprum	1	97,00	97,00
600167	Escalera telescopica aluminio 6mt INCO	1	100,00	100,00
601062	Escalera telescopica de aluminio de 6.40 mt Cuprum	2	100,00	200,00
601096	Linea de vida c/amortiguador + argolla Personna	6	30,00	180,00
600901	Linea de vida c/amortiguador FE1660320 Fersaf	1	35,00	35,00
600124	Linea de vida c/amortiguador TE6102 Great	1	35,00	35,00
600761	Linea de vida c/gancho SH-29 Evttools	1	38,00	38,00
600953	Linea de vida trenzada FE1660405 Fersaf	30	30,00	900,00
				5 87.080,50

Anexo 17

Estado de Situación Financiera con Variación Absoluta y Relativa.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - CALMETAL					
	Denominación	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Relativa
311	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	14,088.99	14,793.44	704.45	5%
314	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	160,790.04	168,829.54	8,039.50	5%
323	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	14,088.15	14,792.56	704.41	5%
332	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	41,502.04	43,577.14	2,075.10	5%
333	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	6,812.98	7,153.63	340.65	5%
338	INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN (EXCLUYENDO OBRAS INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	294,793.54	309,533.22	14,739.68	5%
362	EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS) COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O	185,000.00	194,250.00	9,250.00	5%
366	MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	5,258.75	5,521.69	262.94	5%
371	MUEBLES Y ENSERES	22,007.44	23,107.81	1,100.37	5%
372	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	12,799.41	13,439.38	639.97	5%
373	VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MÓVIL	138,229.43	145,140.90	6,911.47	5%
382	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO DEL COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	102,630.34	107,761.86	5,131.52	5%
499	TOTAL DEL ACTIVO	792,740.43	832,377.45	39,637.02	5%
513	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	212,034.10	222,635.81	10,601.71	5%
521	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	216,959.03	227,806.98	10,847.95	5%
525	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES	76,648.82	80,481.26	3,832.44	5%
534	PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	4,554.83	4,782.57	227.74	5%
535	PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS OBLIGACIONES CON EL IESS	4,868.46	5,111.88	243.42	5%
537	OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	25,066.75	26,320.09	1,253.34	5%
551	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	540,131.99	537,138.59	-2,993.40	-1%
557	OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPEES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE C	207,187.13	217,546.49	10,359.36	5%
589	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	207,187.13	217,546.49	10,359.36	5%
599	TOTAL DEL PASIVO	747,319.12	784,685.08	37,365.96	5%
601	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	20,800.00	21,840.00	1,040.00	5%
604	RESERVA LEGAL	5,494.06	5,768.76	274.70	5%
611	UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	12,245.71	12,858.00	612.29	5%
614	UTILIDAD DEL EJERCICIO	6,881.54	7,225.62	344.08	5%
698	TOTAL PATRIMONIO	45,421.31	47,692.38	2,271.07	5%
699	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	792,740.43	832,377.45	39,637.02	5%

ESTADO DE RESULTADOS - CALMETAL					
	Denominación	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Relativa
	VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	2,449,816.34	2,572,307.16	122,490.82	5%
6003	VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES GRAVADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	8,549.94	8,977.44	427.50	5%
6035	UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	35.76	37.55	1.79	5%
6999	TOTAL INGRESOS	2,458,471.10	2,581,394.66	122,923.56	5%
7001	COSTO INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	307,737.92	323,124.82	15,386.90	5%
7004	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1,669,652.17	1,753,134.78	83,482.61	5%
7007	COSTO IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	20,935.72	21,982.51	1,046.79	5%
7010	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	-294,793.54	-309,533.22	-14,739.68	5%
7041	GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IEES	163,062.49	171,215.61	8,153.12	5%
6115	INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	69.06	72.51	3.45	5%
7044	GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IEES	48,577.69	51,006.57	2,428.88	5%
7047	GASTO APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	31,861.67	33,454.75	1,593.08	5%
7050	GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	126,020.81	132,321.85	6,301.04	5%
7068	GASTO GASTOS POR DEPRECIACIONES DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA	41,077.15	43,131.01	2,053.86	5%
7173	GASTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	5,820.67	6,111.70	291.03	5%
7174	VALOR NO DEDUCIBLE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	2,286.62	2,400.95	114.33	5%
7176	GASTO TRANSPORTE	7,717.00	8,102.85	385.85	5%
7188	GASTO ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS	7,633.30	8,014.97	381.67	5%
7191	GASTO SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS	33,881.17	35,575.23	1,694.06	5%
7197	GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	79,216.90	83,177.75	3,960.85	5%
7198	VALOR NO DEDUCIBLE MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	4,253.26	4,465.92	212.66	5%
7203	GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	6,464.12	6,787.33	323.21	5%
7209	GASTO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1,666.85	1,750.19	83.34	5%
7210	VALOR NO NEGOCIABLE IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	240.00	252.00	12.00	5%
7218	GASTO COMISIONES Y SIMILARES (DIFERENTES DE LAS COMISIONES POR OPERACIONES FINANCIERAS) NO RELACIONADAS LOCAL	7,534.81	7,911.55	376.74	5%
7219	VALOR NO DEDUCIBLE COMISIONES Y SIMILARES (DIFERENTES DE LAS COMISIONES POR OPERACIONES FINANCIERAS) NO RELACIONADAS LOCAL	652.04	684.64	32.60	5%
7239	GASTO IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	1,724.69	1,810.92	86.23	5%
7242	GASTO SERVICIOS PÚBLICOS	7,215.92	7,576.72	360.80	5%
7248	GASTO OTROS GASTOS	141,137.21	148,194.07	7,056.86	5%
7249	VALOR NO DEDUCIBLE OTROS GASTOS	49,323.59	51,789.77	2,466.18	5%
7281	GASTO INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	13,960.82	14,658.86	698.04	5%
7901	BAJA DE INVENTARIO (INFORMATIVO)	5,780.80	6,069.84	289.04	5%
7991	TOTAL COSTOS	1,703,532.27	1,788,708.88	85,176.61	5%

7992	TOTAL GASTOS	724,573.27	760,801.93	36,228.66	5%
7999	TOTAL COSTOS Y GASTOS	2,428,105.54	2,549,510.82	121,405.28	5%
801	UTILIDAD DEL EJERCICIO	30,365.56	31,883.84	1,518.28	5%
803	(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	4,554.83	4,782.57	227.74	5%
806	(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	56,755.51	59,593.29	2,837.78	5%
835	UTILIDAD GRAVABLE	82,566.24	86,694.55	4,128.31	5%
845	SALDO UTILIDAD GRAVABLE 835-844	82,566.24	86,694.55	4,128.31	5%
849	TOTAL IMPUESTO CAUSADO	18,164.57	19,072.80	908.23	5%
851	(-) ANTICIPO DE TERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DECLARADO	17,566.51	18,444.84	878.33	5%
852	(=) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DE TERMINADO	598.06	627.96	29.90	5%
854	(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	17,566.51	18,444.84	878.33	5%
855	(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL	24,977.55	26,226.43	1,248.88	5%
866	SUBTOTAL SALDO A FAVOR	6,812.98	7,153.63	340.65	5%
870	SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE	6,812.98	7,153.63	340.65	5%
871	ANTICIPO CALCULADO PRÓXIMO AÑO SIN EXONERACIONES NI REBAJAS	16,954.72	17,802.46	847.74	5%
876	ANTICIPO A PAGAR SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO	16,954.72	17,802.46	847.74	5%
879	ANTICIPO DE TERMINADO PRÓXIMO AÑO	16,954.72	17,802.46	847.74	5%
888	GASTO (INGRESO) POR IMPUESTO A LA RENTA CORRIENTE	18,164.57	19,072.80	908.23	5%
98	CÁLCULO DE BASE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES (=) BASE DE CÁLCULO DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	30,365.56	31,883.84	1,518.28	5%