



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 AUDITORÍA-CPA

TEMA

COSTOS LOGÍSTICOS DE APROVISIONAMIENTO Y
DISTRIBUCIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU EFECTO
ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Tutor

CPA.Estela Priscila Hurtado Palmiro, MAE
Autor

MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO

 Presidencia de la República del Ecuador	 Plan Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes	 SENESCYT <small>Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación</small>
<i>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</i>		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TITULO Y SUBTITULO: COSTOS LOGÍSTICOS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.		
AUTOR/ES: MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ	REVISORES: CPA.ESTELA PRISCILA HURTADO PALMIRO,MAE	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N. DE PAGS: 158	
ÁREAS TEMÁTICAS:		
PALABRAS CLAVE: LOGÍSTICA, COSTOS LOGÍSTICOS, APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN, EFECTO ECONÓMICO.		
RESUMEN: El presente artículo tiene como objetivo estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en una empresa comercial y su efecto económico en los		

Estados Financieros, por lo cual se analizan e interpretan bases teóricas y conceptuales de las diferentes actividades logísticas que corroboren a la identificación de la problemática. Se aplicaron **métodos** de investigación descriptiva, aportando con un enfoque cualitativo por ende se empleó las técnicas de investigación como la entrevista y la observación directa. Se **logró como resultado** establecer una adecuada gestión de inventario y la emisión de informes de costos logísticos que permitan cumplir con los objetivos de la compañía.

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 <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
--------------	--	-----------------------------

CONTACTO CON AUTORES/ES: MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ	Teléfono: 0995605745	E-mail: mlochoagonzalez@gmail.com
---	-----------------------------	--

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec</p> <p>LCDO. STALIN GUAMÁN AGUIAR, MBA. MSc. Teléfono: 2596500 EXT. 271 E-mail: sguamana@ulvr.edu.ec</p>
-----------------------------	---

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La egresada MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis 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 los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico en los estados financieros.

Autor:

MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ

C.I. 0930568787

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación COSTOS LOGÍSTICOS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS, nombrado(a) 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: “COSTOS LOGÍSTICOS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS ”, presentado por la estudiante MARIUXI LORENA OCHOA 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:

CPA.Estela Priscila Hurtado Palmiro,MAE

C.I.0915999155

AGRADECIMIENTO

Primero agradezco a Dios, por la vida y la fortaleza que me ha dado, para seguir cada día con esmero y esperanza ante todos los retos que se presentan.

Un agradecimiento especial para todos los que confiaron incondicionalmente en mí, y aquellos que han aportado en conocimiento científico, porque sin su apoyo no hubiera alcanzado tan anhelada meta.

Siempre agradecida de todo corazón.

DEDICATORIA

Este Trabajo va dedicado a Dios por estar presente en cada momento de mi vida, a mi maravillosa familia. A todos y cada una de las personas, que han compartido mis logros, objetivos y metas.

A todos los maestros que con sus enseñanzas, han forjado las bases del conocimiento.

En especial a las maestras que dieron seguimiento al presente trabajo, por su empeño, constancia y dedicación.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	VI
DEDICATORIA.....	VII
ÍNDICE GENERAL.....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIII
RESUMEN.....	XIV
CAPÍTULO I.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.5 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.7 OBJETIVOS.....	10
1.7.1. Objetivo general.....	10
1.7.2. Objetivos específicos.....	10
1.8. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
1.9 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES.....	11
1.9.1 VARIABLE DEPENDIENTE.....	11
1.9.2 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	11
1.10. IDEA A DEFENDER.....	11
CAPÍTULO II.....	12
2.1. ANTECEDENTES.....	12
2.1.1 Antecedentes de la empresa.....	12
2.2. BASES TEÓRICAS.....	16
2.2.1 Origen de la logística.....	16

2.2.2 Evolución histórica de la función logística.....	18
2.2.3 Complejidad de la gestión logística.....	19
2.2.4 La logística: una llave maestra para el éxito empresarial	22
2.2.5 Compromiso con la logística de excelencia	23
2.2.6 Impacto de la logística en las empresas.....	24
2.2.7 Percepción financiera en los costos logísticos	25
2.2.8 Importancia en la cadena de suministros	26
2.2.9 Importancia del transporte en la cadena de suministros	28
2.2.10 Logística y optimización permanente	29
2.3. MARCO CONCEPTUAL	30
2.3.1 Costos y Gastos	30
2.3.2 Logística	31
2.3.3. Logística Comercial.....	33
2.3.4 Flujo de la cadena de suministro	33
2.3.5 Existencias.....	35
2.3.6 Costos Logísticos	35
2.3.7 Aprovisionamiento.....	36
2.3.8 Costos y gastos fijos y variables en la cadena de suministro	39
2.3.9 Indicadores de gestión empresarial	40
2.3.10 Clasificación de los indicadores claves de desempeño (Estados Contables).....	43
2.3.11 Indicadores de compra y abastecimiento	43
2.3.12 Indicadores de transporte y distribución	44
2.4 Costo de Oportunidad en la toma de decisiones logísticas	45
2.5 Relación de la logística en los Estados Financieros y los Indicadores de gestión logística.	46
CAPÍTULO III.....	48
3.1. METODOLOGÍA.....	48
3.1.1. Tipo de investigación	48
3.1.2. Enfoque de investigación.....	49
3.1.3. Técnicas de investigación.....	49
3.2. POBLACIÓN	50

3.3 Tratamiento de la información- Entrevistas	51
3.3.1 Entrevista al Gerente General	51
3.3.2 Entrevista al Jefe de Importación	54
3.3.3 Entrevista al Jefe de Logística	60
3.3.4 Entrevista al Contador	66
3.3.5 Entrevista al Jefe de Bodega	72
3.4 Observación Directa	76
3.5 RESULTADO DE LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: ENTREVISTAS Y OBSERVACIÓN DIRECTA.	77
3.6 ANÁLISIS DEL PROCESO DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DURANTE EL PERÍODO 2014.	78
3.7 IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTIDAS QUE FORMAN PARTE DEL COSTO LOGÍSTICO.	81
3.8 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS RELACIONADOS A LA MATRIZ ELHIERRO.	83
3.8.1 Determinación rubros del personal	83
3.8.2 Determinación del rubro depreciación de propiedad, planta y equipo.	87
3.8.3 Determinación del rubro servicios básicos	88
3.8.4 Determinación los rubros impuestos, contribuciones y otros.	90
3.8.5 Determinación de otros costos de aprovisionamiento	91
3.8.6 Determinación de los costos logísticos de distribución.	92
3.8.7 Resultado de la determinación de los Costos Logísticos de la Matriz.	92
3.9 DETERMINACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE LA MATRIZ.	94
3.9.1 Determinación del indicador volumen de compra.	95
3.9.2 Determinación del indicador rotación de mercancías.	97
3.9.3 Determinación del indicador costo de transporte vs. Ventas.	103
3.9.4 Determinación de los costos logísticos vs ventas.	104
3.9.5 Determinación de los costos logísticos vs utilidad bruta.	106
3.9.6 Conclusión de la determinación del comportamiento de las actividades logísticas.	107

3.10 COSTO DE OPORTUNIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES LOGÍSTICAS.	108
3.11 IMPACTO DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS.	113
3.12 PROYECCIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.	116
3.13 ANÁLISIS DE COMPARACIÓN DE GASTOS DE TRANSPORTE VS. TERCERIZACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE.	128
3.14 INFORME TÉCNICO.	128
3.15 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	130
CONCLUSIONES	130
RECOMENDACIONES	131
BIBLIOGRAFÍA	133
ANEXOS	136

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nº 1 Árbol de problemas	6
Tabla 2 Distribución de los costos logísticos	36
Tabla 3 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA E INDICADORES DE GESTIÓN	47
Tabla 4 -Técnicas de Investigación.....	50
Tabla 5 Población.....	51
Tabla 6 Entrevista al Gerente General	51
Tabla 7 Entrevista al Jefe de Importación.....	54
Tabla 8 Entrevista Jefe de Logística	60
Tabla 9 Entrevista al Contador	66
Tabla 10 Entrevista Jefe de Bodega	72
Tabla 11 -Ficha de Observación Directa.....	76
Tabla 12 Identificación de las Partidas que forman parte del Costo Logístico	81
Tabla 13 -Rubros del Personal.....	83
Tabla 14 -Determinación de Rubros del personal matriz y sucursales	85
Tabla 15 -Determinación de rubros del personal de logística y administrativo de la Matriz.....	86
Tabla 16 -Rubro de Depreciación	87
Tabla 17 -Redistribución del valor de depreciación	87

Tabla 18-Redistribución del valor de depreciación en las actividades logísticas y administrativas de la matriz	88
Tabla 19-Rubro Servicios Básicos	88
Tabla 20-Redistribución del valor Servicios Básicos en locales	89
Tabla 21-Redistribución del valor de servicios básicos en actividades logísticas y administrativas de la matriz	89
Tabla 22-Rubro de impuestos, contribuciones y otros	90
Tabla 23-Redistribución de impuestos, contribuciones y otros en matriz y sucursales	90
Tabla 24- Redistribución de Impuestos, Contribuciones y otros en la matriz	91
Tabla 25- Otros Costos de Aprovisionamiento	91
Tabla 26-Rubros de Distribución	92
Tabla 27-Determinación de los Costos Logísticos de la Matriz	93
Tabla 28-Rubro de compras y ventas	95
Tabla 29-Determinación del indicador volumen de compra	95
Tabla 30-Agrupación de los productos vendidos de acuerdo al volumen de compra	96
Tabla 31-Rubros inventario promedio y ventas	97
Tabla 32-Rotación de Mercancías	97
Tabla 33-Rotación de Mercancías por producto	99
Tabla 34-Rubro Costo de Transporte y Ventas	103
Tabla 35-Indicador Costo de Transporte Vs. Ventas	103
Tabla 36-Rubros Costos Logísticos y Ventas	104
Tabla 37-Costos Logísticos Vs. Ventas	105
Tabla 38-Rubros Costos logísticos y utilidad bruta	106
Tabla 39-Costos Logísticos vs. Utilidad Bruta	106
Tabla 40-Detalle Compras locales e importaciones	109
Tabla 41-Estado de Resultados y costos logísticos	113
Tabla 42-Estado de Resultados Integrales Proyectado	116
Tabla 43-Estado de Situación Financiera Proyectado	124

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 FLUJO DE APROVISIONAMIENTO	13
FIGURA 2 FLUJO DE DISTRIBUCIÓN	14
FIGURA 3 LA LOGÍSTICA COORDINA TRES FUNCIONES BÁSICAS DE LA EMPRESA: APROVISIONAMIENTO, PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN	32
FIGURA 4 CICLOS DE LA CADENA DE SUMINISTRO	34
FIGURA 5 ACTIVIDADES LOGÍSTICAS EN LA EMPRESA COMERCIAL	34
FIGURA 6 COSTOS DE APROVISIONAMIENTO	37
FIGURA 7 COSTOS DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN	38

FIGURA 8 COSTOS LOGÍSTICOS EN EL ESTADO DE RESULTADO	47
FIGURA 9 COSTOS LOGÍSTICOS SOBRE LA UTILIDAD	121

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Cuestionario de Entrevistas	137
Anexo 2 Ficha de Observación Directa	151
Anexo 3 Ventas de ELHIERRO.....	152
Anexo 4 Compras de ELHIERRO	152
Anexo 5 Inventario Final e Inventario Promedio.	153
Anexo 6 Gasto de Transporte	153
Anexo 7 Rubros administrativos	154
Anexo 8 Rubros administrativos segregados.	154
Anexo 9 Segregación del rubro depreciaciones	155
Anexo 10 Depreciación activos logísticos y otros activos de la matriz.	155
Anexo 11 Segregación del rubro servicios básicos.....	156
Anexo 12 Foto de la entrevista Ing. Xavier Jácome Gerente General de ELHIERRO	156
Anexo 13 Foto de la entrevista Ing. Wendy Álava, Jefa de Importación	157
Anexo 14 Foto de la entrevista Ing. Nubia Gómez, Jefa de Logística	157
Anexo 15 Foto de la entrevista CPA. Estela Carpio	158
Anexo 16 Foto de la entrevista Sr. Mario Bernabé, Jefe de bodega	158

RESUMEN

El presente trabajo de investigación está compuesto de cuatro capítulos donde se realiza la exposición de los distintos costos logísticos de aprovisionamiento y distribución del inventario que incurre ELHIERRO, en donde se interpreta y analiza las partidas primordiales de costos. La investigación se encuentra focalizada a encontrar las causas que generan altos costos logísticos dependiendo las actividades que viene desarrollando la empresa para ofertar su inventario, lo cual se estudiará el comportamiento de los costos logísticos con el objetivo de conocer su impacto en los estados financieros.

Los costos logísticos se estudiarán con la finalidad de establecer mejoras en las operaciones y actividades logísticas al giro del negocio de ELHIERRO, siendo esta una empresa con actividad comercial, específicamente se dedica a la venta de artículos de ferretería al por mayor.

La presentación de resultados comprenderá el desarrollo de la técnica de observación, que vincula a las entrevistas que se realizará al personal involucrado en los costos logísticos e investigación descriptiva con la finalidad de analizar la documentación que aborda este tema de investigación

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad dar a conocer a los empresarios que tienen actividades comerciales el efecto económico de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios, por consiguiente se realizará el correspondiente análisis a ELHIERRO ya que su actividad económica es la venta al por mayor de productos de ferretería, la misma que inició sus actividades en el año 1983 en el sector ferretero, en la ciudad de Guayaquil.

Los empresarios han luchado por ser competitivos y ganar su cartera de clientes, de manera que han visto la necesidad de mejorar sus procesos y satisfacer las necesidades de los clientes desde la más básica hasta la más compleja. Para llevar a cabo este equilibrio entre costos y satisfacción de clientes se han obligado a reducir costos del producto, entre ellos los costos que maneja una empresa comercial en el aprovisionamiento y distribución.

La logística empresarial, es una herramienta competitiva altamente potencial, que siendo bien manipulada generará resultados positivos. Uno de los resultados sería, establecer de manera adecuada los costos logísticos del inventario. De modo que se disminuyan los costos y que haya efectividad en los procesos fundamentales para operar.

La presente investigación será efectuada desde un enfoque descriptivo y documental para desarrollar los temas inherentes a los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios y su efecto económico en los estados financieros, además se emitirán las respectivas conclusiones y recomendaciones para tomar acciones correctivas del caso.

1.2 TEMA DE INVESTIGACIÓN

Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico en los Estados Financieros.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

ELHIERRO es una empresa con más de 30 años en el mercado ecuatoriano, su actividad económica es la comercialización de productos al por mayor, la misma que constantemente busca expandirse en el territorio ecuatoriano con una diversa gama de productos industriales y metalmecánicos, por consiguiente tiene la obligación de llevar un control oportuno e idóneo que permita alcanzar los objetivos de la compañía.

Sin embargo, en la actualidad presenta falencias en el control del inventario, que son consecuencias por la inadecuada gestión y seguimiento de la rotación del inventario, dado que el inventario está involucrado en las actividades logísticas de aprovisionamiento y distribución, la empresa ha sufrido alteraciones económicas que se reflejan en los Estados Financieros.

Al mismo tiempo la crisis económica ha generado la oportunidad de analizar los costos logísticos incurridos en la matriz ELHIERRO, y la necesidad de asumir nuevas ventajas competitivas a nivel empresarial, con la finalidad de establecer parámetros de medición en términos de resultados financieros y de generación de valor.

Debido a la inadecuada gestión del inventario, ELHIERRO ha sufrido incrementos en los costos logísticos, en los rubros de distribución (gastos de transporte, gastos de mantenimiento y reparaciones, etc). En cuanto al aprovisionamiento la empresa está adquiriendo productos de lenta rotación, generándose escasez de inventarios de alta rotación, lo cual ha logrado que la organización adquiera productos locales, perjudicando su margen de rentabilidad.

Además, el problema en ELHIERRO se lo ubica en el cálculo de partidas más importantes de costos de aprovisionamiento y distribución que ascienden aproximadamente a \$ 764.956,80 (2014 que representa el 39 % de los gastos administrativos) que son considerados como gastos administrativos y deben ser analizados en función a las actividades logística que incurre la empresa, dichos costos que no están considerados en el cálculo de los costos de venta de los materiales, porque son costos logísticos, es decir, son aquellos que participan en la operaciones de logística (personal, activos y transporte), sino se analizan por separado otorgan un desequilibrio en la actividad comercial que se oferta, porque existen costos logísticos que pueden ser controlados, a través de mediciones de desempeño que permitirán mejorar los procesos de logística los costos que soportan dicha actividad. La organización no lleva un control o prevé las ventas que se generan en las distintas sucursales que manejan, se opera con costos adicionales de logística que

perjudica tanto al cliente como a la empresa, al cliente por la inconformidad de obtener el producto en el tiempo y momento indicado, mientras que la empresa se ve obligada a incurrir en costos de compras locales superiores al costo de compras de importación generando disminución de la rentabilidad del 10% aproximadamente.

En cuanto al personal encargado de las actividades logísticas no elabora informes de costos y gastos a la Gerencia, que permita establecer los correctivos necesarios dentro del proceso logístico. Sin embargo, se mantiene un registro de costos y gastos dentro del departamento contable y el departamento logístico, con la finalidad de obtener conocimiento general de cuanto se incurre en gastos en cada operación logística.

Cuando el aprovisionamiento y la distribución se ven afectados por distintas situaciones fortuitas. El primero, se relaciona con los pedidos, almacenaje y el transporte, y; el segundo, implica procesar, preparar y transportar los pedidos de los clientes. Al momento que la empresa incurre equivocadamente en alguna de estas actividades, los clientes y la empresas como tal, se ven perjudicados, los clientes, porque se genera la inseguridad de adquisición en que caso de no cumplirse con el tiempo y momento indicado con su pedido, y; la empresa porque pierde credibilidad, conformidad, generación de costos adicionales porque al perder clientes deberá invertir más en publicidad y propaganda.

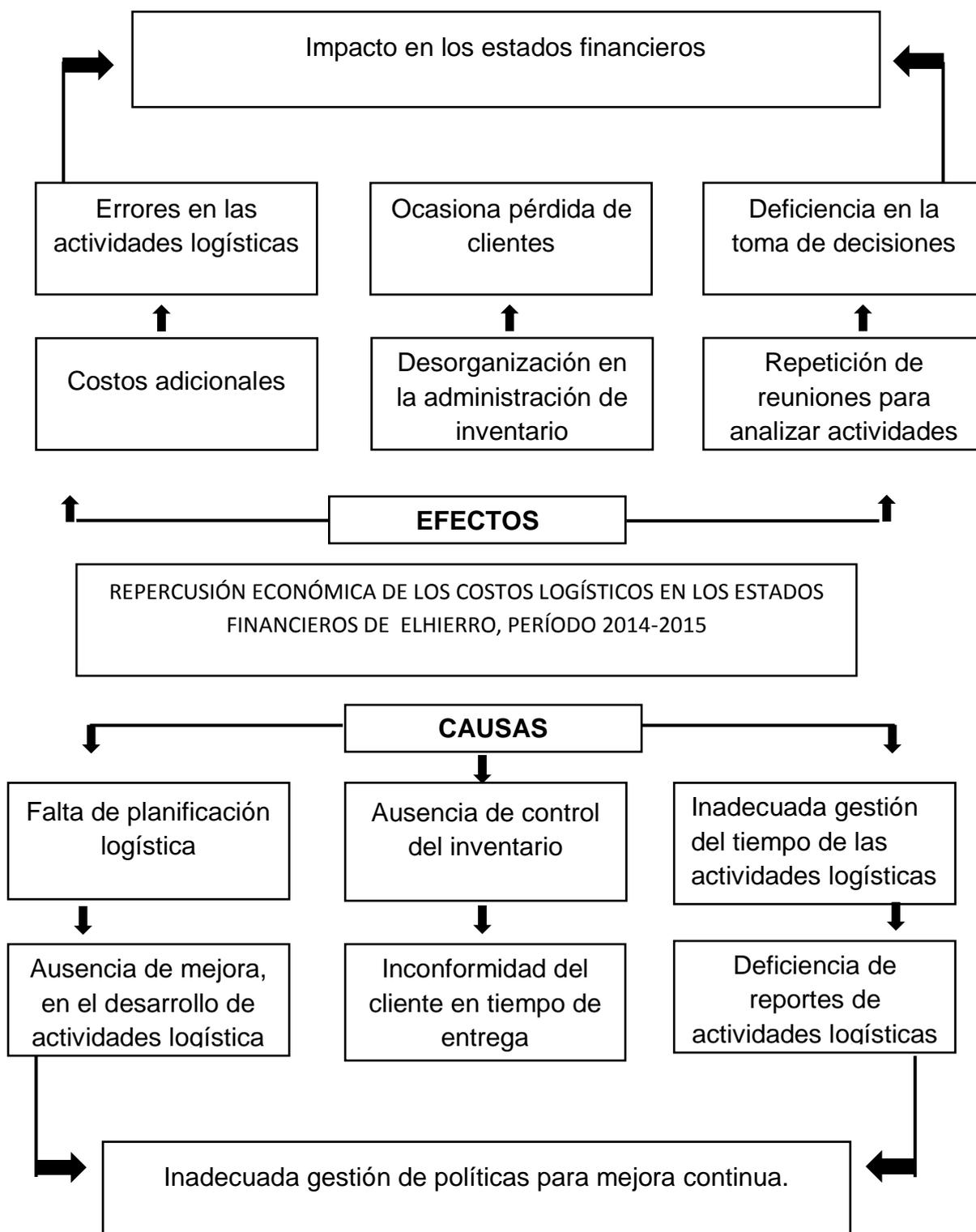
En ocasiones se desconoce la importancia y el impacto que generan los Costos y Gastos, por este motivo, las operaciones y cifras que maneja la empresa se ven afectadas porque no existe el debido control, que permita mejorar las operaciones, es así como este proyecto garantizará la

adecuada gestión de los costos o gastos que incurre la empresa comercial.

En la organización se debe contar con aspectos relevantes como: efectividad, eficiencia, eficacia, productividad, la incidencia de la gestión, calidad entre otros factores que constituyen la vitalidad de la empresa para avanzar con nuevas fuentes de ventaja competitiva y alcanzar sus metas organizacionales.

A pesar de que la logística ha sido fundamental en las actividades organizacionales, las empresas olvidan abordar su función e importancia económica. Sin embargo, las compañías han venido adaptando la logística como herramienta gerencial, por los cambios económicos, el efecto de la globalización y los resultados positivos que se obtiene

Tabla Nº 1 Árbol de problemas



Elaborado por: La Autora

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es el efecto económico en los Estados Financieros respecto a los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios?

1.5 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿De qué manera los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios, afectan la situación económica en los Estados Financieros de la organización?

¿Cuál es el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios de la empresa?

¿Qué impacto sobre las ventas han tenido los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios en el ámbito organizacional?

1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En el mundo actual las compañías tienden a expandirse, posiblemente se deba al buen manejo de sus recursos administrativos. Sin embargo, debido a las nuevas fuentes de ventaja competitiva, las organizaciones deberán enfrentarse a la competencia, con mejores procesos, productos y reducir el valor adquisitivo frente a los productos que ofrecen las demás corporaciones.

Como persona vinculada con la Universidad, considero que la investigación es una de las tareas primordiales que corresponden a los estudiantes y profesionales, y con mayor razón cuando se hace mención de la investigación científica, la cual permite el conocimiento profundo de problemas que afecten de diversos ángulos a los costos logísticos de la organización.

Actualmente las empresas constantemente enfrentan diversas dificultades, debido a la reducción de actividad económica en nuestro país y, se ven obligadas a realizar planificaciones, tácticas, operativas y estratégicas que conduzcan al buen desenvolvimiento de la organización y brindar un servicio de calidad a sus clientes habituales y a los clientes que desean captar.

Tradicionalmente, las indagaciones sobre la optimización de costos se centran en la reducción de los mismos, olvidando el resto de áreas de la empresa. Sin embargo, la reducción de costos se localiza entorno productivo de la compañía y se encuentra relacionado con el proceso de aprovisionamiento y distribución de los inventarios.

Además, gestionar de una forma racional a la empresa y aumentar su nivel de competitividad es una tarea constante y ardua. Empezando con estrategias comerciales y financieras que abarca mucho énfasis al momento de establecer costos.

En modo alguno es admisible, que las organizaciones demuestren un enfoque de planificación estratégica de programas y recursos, para que las operaciones de la compañía no sean perjudicadas por ningún medio económico. Además, establecer planificación táctica (que se debe hacer), para optimizar procesos y costos.

La función logística se basa en mantener un equilibrio entre la actividad comercial ofertada y los costos soportados para brindar el servicio adecuado y eficiente a los consumidores. Por ello, la gestión de los costos logísticos es una actividad fundamental para tener la empresa en marcha.

Para medir la capacidad de avance o progreso continuo en las actividades comerciales, la organización se ve obligada a cuantificar la calidad y productividad, mediante resultados obtenidos en los costos logísticos que hubiese incurrido.

Se justifica este trabajo en cuanto se dirige a brindar un aporte concreto y académico a los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, profesionales e investigadores de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución.

1.7 OBJETIVOS

1.7.1. Objetivo general

Estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en una empresa comercial y su efecto económico en los Estados Financieros.

1.7.2. Objetivos específicos

- Analizar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico.
- Estudiar el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios.
- Evaluar el impacto económico de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios sobre los Estados Financieros.

1.8. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Campo: Contable

Área: Contable

Periodo: 2014

Aspecto: Valuación – Costos

1.9 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

1.9.1 VARIABLE DEPENDIENTE

Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios.

1.9.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

Efecto económico en los Estados Financieros.

1.10. IDEA A DEFENDER

Determinar el impacto económico que generan los Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en los Estados Financieros en ELHIERRO.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

En esta sección se mostrará los conceptos teóricos utilizados sobre el cual la empresa realiza su sistema logístico, que nos orientará en el análisis de los costos de aprovisionamiento y distribución que incurre la empresa, para la preparación de los costos logísticos.

2.1.1 Antecedentes de la empresa

En 1983, abre la primera oficina de ELHIERRO en Guayaquil dedicada a la importación de suministros para el sector Industrial y Metalmecánico con un equipo de 8 personas. La empresa fue creciendo y al pasar los años se fueron inaugurando locales en todo el país. Sus productos son suministros industriales y metalmecánico de primera calidad, importados desde diferentes partes del mundo. ELHIERRO, tiene como objetivo primordial la venta al por mayor de artículos de ferretería. A través de la variedad de sus productos ha logrado satisfacer las necesidades de sus clientes. Además, cuenta con 7 sucursales, tiene 2 en Guayaquil, 2 en Quito, 1 en Cuenca, en 1 en Santo Domingo y 1 en Manta.

Al momento ELHIERRO., cuenta con 60 empleados entre personal administrativo, obreros e ingenieros, los mismos que presentan relación de dependencia con la Compañía, los cuales comparten misión, visión y objetivos con la finalidad de obtener un beneficio en común.

Su proceso de aprovisionamiento se realiza en base a los productos que quedan en bodega, de tal manera que el Jefe de Importación realiza el pedido, cuando llega el pedido se envía a la bodega principal, y el inventario se mantiene en el almacén hasta que las sucursales soliciten los productos.

Flujo de Aprovisionamiento de la empresa comercial

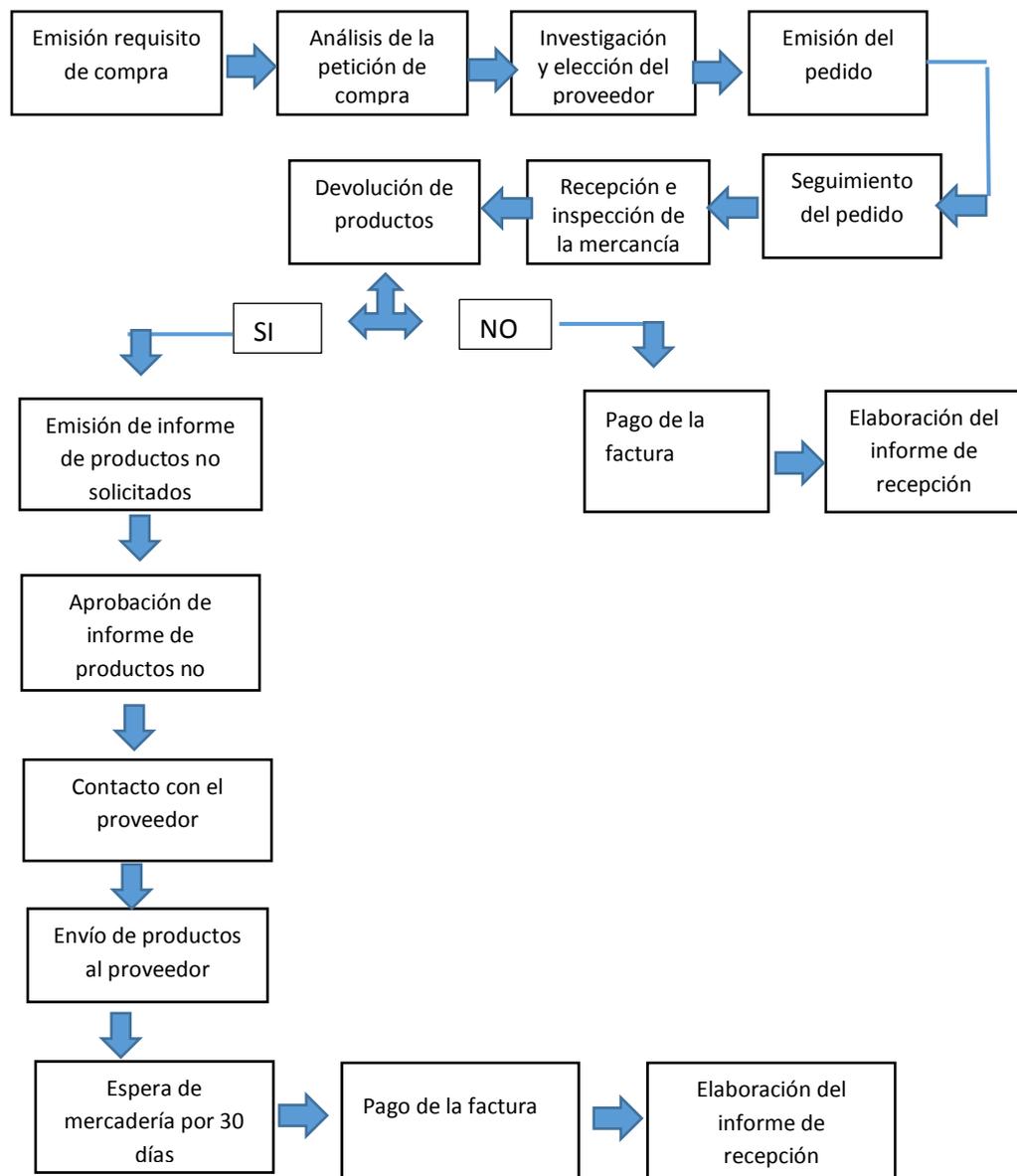


Figura 1 Flujo de Aprovisionamiento

Fuente: Actividades de Aprovisionamiento ELHIERRO

Elaborado por: La Autora

Flujo de distribución de la empresa comercial



Figura 2 Flujo de Distribución

Fuente: Flujo de distribución de ELHIERRO

Elaborado por: La Autora

La inadecuada gestión de control del inventario, ha generado que se trasladen desde la matriz a sucursales productos que no tienen demanda, lo cual ocasiona gastos logísticos innecesarios y obliga a la empresa a movilizar la mercadería a otra sucursal, donde el producto pueda ser vendido.

2.1.1.1 Misión de la empresa ELHIERRO

Abarcar la mayor parte de la Industria del país expandiéndose en las ciudades más importantes, distribuyendo de esta manera sus productos en todo el Ecuador; Costa, Sierra y Oriente.

2.1.1.2 Visión de la empresa ELHIERRO

Ser la mayor abastecedora de materiales industriales en el Ecuador y destacar seriedad, flexibilidad y excelente atención al cliente; ofreciendo siempre artículos importados de marcas reconocidas a nivel mundial, respaldadas por normas de calidad internacionales.

2.1.1.3 Objetivo de la empresa ELHIERRO

Proporcionar a los clientes un servicio de calidad , a través de la amplia gama de productos que ofrece líneas de materiales de tuberías, aceros inoxidables, válvula, perfirería, planchas, accesorios, división de pesca y división sistema contra incendios, atendiendo a toda la industria ecuatoriana.

2.1.1.4 Análisis FODA de la empresa ELHIERRO

Fortalezas

- Posee ventaja competitiva, con respecto a los productos importados de marcas reconocidas.
- Flexibilidad para incorporar nuevos retos del mercado ferretero.

Debilidades

- Falta de control del inventario, en el aprovisionamiento y la distribución.
- Deficiencia de vehículos para trasladar la mercadería.

Oportunidades

- Tienen una cartera de clientes habituales y satisfechos.
- Cuenta con bodega propia.
- Tienen estándares de calidad que facilitan la comercialización.

Amenazas

- Aparición de competidores con precios llamativos para el cliente
- Afectación en alto grado de la crisis económica, y los clientes prefieran adquirir sus productos a precios bajos.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1 Origen de la logística

Los principios de la logística se sitúan en el campo militar: “derivado del vocablo griego logos, cálculo o pensamiento” (Carranza & Sabria, 2005, pág. 3), la palabra “logística” remonta sus orígenes al apoyo de actividades u operaciones de los ejércitos en el campo de batalla. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014).

Sin embargo la logística, concebida desde una perspectiva empresarial, cobra relevancia a partir de la segunda mitad del siglo XX. Si bien desde los principios del hombre existió intercambio de materiales, flujos de información, productos y servicios, solo fue hasta este siglo que la logística comenzó a adquirir relevancia. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014).

Los cambios ocurridos en el mundo tras la Segunda Guerra Mundial fueron determinantes para el desarrollo de la logística. Tal y como lo afirman Carranza y Sabria (2005, pág. 5), (Carranza y Sabria, 2005, pág. 5) “la masificación de la economía estadounidense, principal motor del crecimiento mundial en la década de 1950 y 1960, determinó la

concentración de los estudiosos del manejo de operaciones en métodos cuantitativos que permitieran llevar a cabo operaciones masivas”. Así, la logística se orientó durante tales décadas a la búsqueda de soluciones en el campo de la administración de materiales y la distribución física, aspectos fundamentales en un entorno de mercados masivos con demanda asegurada en el que la preocupación principal radicaba en los costos y la eficiencia. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014).

Fue en las últimas dos décadas del siglo XX cuando, como resultado del advenimiento del proceso de globalización, la logística adquirió un carácter gerencial más relevante. Así surgió durante los años 80 y 90 el término “administración de la cadena de suministro”. Según Ballou (2004, págs. 4-5), este término “encierra la esencia de la logística integrada, e incluso va más allá de eso. El manejo de la cadena de suministro enfatiza las interacciones de la logística que tienen lugar entre las funciones de marketing, logística y producción en una empresa, y las interacciones que se llevan a cabo entre empresas independientes legalmente dentro del canal de flujo del producto”. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014).

Según Demaría, G. (2016) la logística “es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente. Por lo tanto la logística busca generar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad.”

Por lo anterior, puedo afirmar que la logística ha sido de gran importancia económica para las operaciones masivas, ya que ha contribuido en planificaciones: táctica, operativa y estratégica para generar un gran impacto en los beneficios económicos futuros debido a las interacciones en la administración y distribución de la mercadería. La logística ha sido una herramienta de ventaja competitiva, un aporte para el desarrollo de las actividades empresariales con un enfoque primordial en los costos y eficiencia.

2.2.2 Evolución histórica de la función logística

La logística surge en la época antigua entre los años 500 y 430 antes de nuestra era, donde se empleaba símbolos matemáticos y números, para calcular las necesidades del Estado. Después de la Segunda Guerra Mundial recobra interés en los negocios cuando se establece una comparación de la logística militar y el abastecimiento de recursos, es entonces donde la logística es aplicada en las empresas industriales, por las operaciones masivas que ejecutan.

La historia de la función logística está estrechamente ligada en la coordinación de adquisición y suministros de materiales. El grado de importancia de la logística emerge en la Segunda Guerra Mundial, debido a la organización de actividades militares que clasificaron los procesos logísticos y la formación de su vocabulario, y es así como los empresarios tienden a despertar interés sobre la logística, por el crecimiento económico en la época de los 60`s. Por lo cual, los académicos y empresarios empiezan a estudiar la función logística y plantear correctamente las distribuciones de mercancías, por motivo de escasez y discontinuidad de suministros, considerando el nivel de servicio y costo

mínimo, valiéndose de información asociada con el aprovisionamiento hasta el cliente final.

En la época de los 70`s y 80`s, el estudio científico de la logística tuvo gran avance, identificando al cliente y sus necesidades con la finalidad de expandir negocios y desarrollar relaciones sostenibles con los consumidores. Además, se integran actividades logísticas que permitan generar valor agregado a la organización.

Menciona Servera Francés, D. (2010) que : “En el ámbito académico, su estudio se realizaba desde la perspectiva industrial o técnica, en busca de modelos que permitiesen optimizar espacios, planificar distribuciones y reducir costos. Con el tiempo, la globalización de la economía y la consiguiente apertura de nuevos mercados distanciados geográficamente fueron cambiando la percepción de la función logística hacia nuevas dimensiones, en las que la función logística permitía ciertas ventajas competitivas basadas en la reducción de los tiempos de entrega o en la optimización de costos”.

2.2.3 Complejidad de la gestión logística

Según Padilla Solis, J. (12 de Mayo de 2015) lo más complejo de gestionar en el área logística es “Sin duda alguna es la relación con las otras áreas de las empresas. La logística, en su proyección al modelo de cadena de suministro, tiene como objetivo la integración global de todas las operaciones de la empresa. Hacer entender a los funcionarios de cada área involucrada que el objetivo global es mucho más importante que el objetivo local, es uno de los retos del profesional en logística. Por muchos años esta relación ha tenido que ser cultivada con los profesionales de

abastecimiento y de producción, y creo que se están alcanzando resultados muy alentadores. Recientemente el modelo de cadena viene evolucionando hacia la integración con la gestión de demanda. La empresa es una sola y tiene que planearse integradamente, suministro y demanda, para llegar a los mejores resultados. Culturalmente esto implica un gran cambio. Tenemos que coordinar y tomar decisiones con los funcionarios de ventas y de marketing. Todo un reto que todavía no ha sido superado.”

Indica Campodómico, P. (2015) que: “Los problemas de gestión no están al interior del área logística, lo más complejo es sumar a las áreas de soporte a los proyectos y al día a día en la operación. A muchos logísticos les ha tocado librar verdaderas batallas con ejecutivos de otras áreas para convencerlos que la logística agrega valor al negocio, que requiere inversión en equipamiento e infraestructura, buenos sistemas y lo MÁS importante, personal capacitado y comprometido con su trabajo; la logística no puede darse el lujo de decir “esto lo hago mañana”, la logística debe cumplir su misión, entregar en el tiempo, en la calidad, en la cantidad, al menor costo posible y con una excelencia en el servicio”.

Menciona Nuñez, B. (8 de Junio de 2015) que: “ El recurso humano, como lograr que el conocimiento de los colaboradores, su trabajo especializado y expectativas personales puedan ser alineadas con los intereses de las empresas para ser considerados capital humano del área de Logística, en la atención de los requerimientos de nuestros clientes finales de la cadena de suministro”.

Menciona Bearzotti, L. (5 de Mayo de 2015) que: “Uno de los aspectos críticos dentro de la gestión en el área logística es la coordinación de los distintos actores de la cadena logística, en sus diferentes niveles. La

integración y coordinación de los actores es un problema complejo que requiere de un enfoque multidisciplinario, enfocado a modelar y desarrollar nuevas soluciones en este tema”.

Menciona Ramírez, D. (8 de Abril de 2015) que: “Lo más complejo es la disponibilidad de información necesaria para el análisis de toma de decisiones. También algo complejo es lograr la colaboración entre todos los participantes de la cadena de suministro”.

Indica Ronderos, L. (14 de Abril de 2015) que: “Los cambiantes procesos de la economía. Los pronósticos que intentamos hacer tienen la posibilidad muy alta de estar equivocados y tenemos que entender esa condición natural de procesos que dependen de las voluntades de miles de seres humanos a lo cual debemos sumar los factores de la naturaleza, cambiante hoy de manera extraña, y los vuelcos que da la política de los países”.

Para Villalobos, M. (17 de Marzo de 2015) La complejidad radica en “la coordinación entre las diferentes áreas de la cadena, las cuales deben interactuar y funcionar como si fueran un reloj, tanto a nivel personal como de sistemas; es esa coordinación la cual puede marcar la diferencia entre una cadena logística exitosa y una que no lo es”.

Menciona Pancerón, A. (13 de Enero de 2015) que: “Como en cualquier otro rubro lo más complejo de gestionar son los equipos y las personas, ya que todos los desarrollos y procesos en todo nivel dependen no sólo del diseño, los recursos o quien los lidera, sino que sobre todo en

logística están fuertemente ligados al compromiso y el desempeño de las personas que los desarrollan”.

La organización, sus áreas o departamentos y funcionarios deben actuar en conjunto para mantener la empresa en marcha. Para esto, es necesario la formación, capacitación, experiencia y voluntad para vincularse en las actividades o proceso logístico de la empresa. A través del enfoque estratégico que la empresa aplica, se busca descubrir nuevas mejoras en interacciones de las actividades de aprovisionamiento y distribución, dando gran énfasis a las actividades operativas, financieras y comerciales, además se debe medir y evaluar las operaciones de las actividades logísticas para conocer el desempeño de las mismas, y por ende, mejorar las planificaciones tácticas y operativas que permitan obtener la mayor rentabilidad y la utilización plena de los recursos de la compañía.

2.2.4 La logística: una llave maestra para el éxito empresarial

Según Toledo Lozano, J. (Noviembre de 2010) “Para el comercio empresarial la logística se convierte en una herramienta fundamental, pues estas actividades son el puente entre la etapa de producción y el consumo; que se encuentran separados por el tiempo y la distancia”.

Según Toledo Lozano, J. (Noviembre de 2010) “Cuando alguien quiere pensar en un negocio, debe pensar en una logística empresarial que cubra la gestión y la planificación (Administración) de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución”.

La logística es un conjunto de actividades que se emplean con la finalidad de agilizar el tiempo de consumo y de entrega de los productos o materiales, ya que estos permitirán alcanzar un nivel de servicio óptimo y de excelencia a los consumidores. Al referirse de retos, se trata de buscar mejores procesos logísticos que corroboren en la optimización de costos y recursos que afiancen la permanencia de relaciones entre empresa y consumidores.

2.2.5 Compromiso con la logística de excelencia

Según González, J. (2015), director general de Grupo Potosinos, líder empresarial en México “Lo que nos distingue de las empresas competidoras es el nivel de servicio que brindamos: La variedad de servicios generales o dedicados, la flexibilidad para manejar cualquier tipo de carga, la cobertura en el territorio nacional e internacional y la atención personalizada que le brindamos a nuestros clientes.”

Actualmente, las organizaciones tienen un reto frente a la competencia, en cuanto a planeación estratégica, liderazgo y permanencia de la empresa, juega un papel importante estar pendiente de las necesidades del consumidor y el seguimiento de expectativas cumplidas por el mismo. Para manejar el compromiso con la logística es fundamental evaluar decisiones y mejoras de los sistemas de información y de las actividades logísticas, ya que generarán un impacto de gran relevancia en los costos, el cual influye en el costo del producto.

2.2.6 Impacto de la logística en las empresas

Según Rivas, L. F. (22 de Octubre de 2011) “Algunos estudios revelan que la logística puede estar impactando en los costos de las grandes empresas en un 15 % promedio dependiendo del rubro de la empresa y en las PYMES impactaría casi un 35 % promedio en sus costos debido que no tiene procesos fijos logísticos ni mucho menos un análisis de un buen abastecimiento, en el tema de las compras, correcto almacenaje, distribución de su mercadería, entre otros factores”.

Para Coronel, J. (3 de Diciembre de 2007) “A nivel organizacional las estrategias logísticas impactan en todas las áreas, engranando cada fase. Vemos como es pieza clave en los procesos de marketing y comercialización, ya que una vez que se realiza la negociación del producto y se posiciona en el mercado el factor distribución es vital, aquí es importante cumplirle al cliente en cuanto a tiempo de entrega del producto se refiere, una falla en esta estrategia pudiera echar por tierra todo el esfuerzo puesto en la negociación”.

Las organizaciones grandes y pequeñas deberán manejar el flujo de información concerniente a las actividades logísticas, ya que estas aportaran en la toma de decisiones. Sin embargo, las pequeñas empresas por falta de información de la función logística, dejan de evolucionar en conocimiento, así como las grandes empresas por falta de mejoras continuas y seguimiento de suministros obtienen procesos logísticos inadecuados. Es por eso que las empresas tienden a reflejar altamente un impacto en los costos. Es importante anotar, que las empresas deben evolucionar en información, conocimiento y estrategias considerables como ventaja competitiva.

2.2.7 Percepción financiera en los costos logísticos

Según López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015) “ se debe asumir que la comprensión del costo logístico es de conocimiento general de la empresa y partir de ahí para hacer más sencillo la estructura de las razones financieras que permitan reducir los riesgos de inversión, asegurar los márgenes de utilidad presupuestados y localizar oportunidades de reducción de costos”.

Menciona López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015) que : “Uno de los principales problemas del transporte y la logística es la carga en vacío generando una pérdida financiera importante, que representan aproximadamente 25% de todos los trayectos realizados. El 75% restante de vehículos que se mueven cargados, la media de la capacidad usada en esas partes tan sólo llega al 60%, ¿por qué se producen esas ineficiencias?, una de las causas es la ultra fragmentación de las rutas de transporte, en la que las economías de escala no alcanzan en algunas organizaciones descoordinadas que disgregan sus envíos a través de muchos vehículos”.

Para López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015) Frente a esta situación, en Europa y América se está impulsando la Iniciativa Internet Física (Physical Internet Initiative) que propone una red de transporte interconectada entre todos los actores logísticos (fabricantes, distribuidores y operadores) para eliminar huecos ociosos y las consiguientes pérdidas.

Menciona Musante, C. A. (29 de Julio de 2010) que : “Prácticamente el 70% o más de una operación logística están compuesta por dos costos de muy difícil control por parte de las empresas. Estos son: los costos de la mano directa y los costos de los combustibles”.

Indica Musante, C. A. (29 de Julio de 2010) que : “Existen costos que se dan por la falta de coordinación y sincronización, así como puede suceder que la falta de calidad en el servicio brindado sea la causa de ese costo. La mayor parte de estos costos son posibles de controlar a través de "indicadores de gestión" y también son viables de introducir en un proceso de mejora continua”.

Las estrategias financieras acompañadas de las actividades logísticas debidamente coordinadas son herramienta efectiva que impactan en las operaciones comerciales y financieras de la empresa, teniendo gran repercusión en la captación de nuevas plazas de consumidores, expansión del mercado, buena utilización de recursos administrativos y financieros.

2.2.8 Importancia en la cadena de suministros

Para Camacho Camacho, H., Gómez Espinosa, K. L., & Monroy, C. A. (23-27 de Julio de 2012) “Una de las grandes falencias detectadas en muchas organizaciones consiste en que cada área actúa como un ente independiente de todo el resto de la organización, lo cual genera poca comunicación o comunicación inadecuada en la compañía, falta de conocimiento del desarrollo de otras áreas y malos resultados al entregar el producto final al cliente”. Por lo anterior, el desarrollo de la cadena de

suministros propone que las empresas deben integrar todas sus áreas o eslabones existentes (mercadeo, ventas, compras, finanzas, producción, logística etc.), pues éstos no deben ser vistos como entes independientes sino interdependientes, para alcanzar así el éxito en las operaciones. Así mismo, se debe tener en cuenta en los diferentes procesos desarrollados a los proveedores y a los clientes de la compañía, partes claves en el crecimiento óptimo de las organizaciones”.

Para Restrepo de Ocampo, L. S., Estrada Mejía, S., & Ballesteros Silva, P. P. (2010) “La administración de las cadenas de suministro se debe hacer con una adecuada coordinación desde la adquisición de los insumos hasta la entrega del producto al cliente y su subsecuente servicio de posventa, sin perder de vista el impacto de los diferentes costos en este proceso”.

Menciona Ballesteros Riveros, D. P., & Ballesteros Silva, P. P. (24 de Mayo de 2004) que : “Hoy en día, la forma de hacer frente a los negocios requiere de un enfoque que va más allá de las fronteras de la empresa, para trabajar en equipo con clientes y proveedores para mejorar la relación costo/servicio como una cadena, no como una empresa aislada, trasladando así múltiples beneficios a los consumidores finales quienes son los “dueños del poder”. Con lo que se determina la importancia de la integración entre empresas como el punto estratégico y clave más importante en la administración de las cadenas de suministro.

Cuando las áreas se integran en conocimiento e información correspondiente a la empresa, se generará un flujo de información ágil que permitirá un enfoque en las actividades netamente relevantes en función a los procesos logísticos.

2.2.9 Importancia del transporte en la cadena de suministros

Menciona Rojas, R. (28 de Febrero de 2014) que: “En muchos países se toma a los transportistas como “un mal necesario” y no como “socio estratégico”. Lo cierto es que parece ser un error, pues cuando el mundo digital impone tiempos de despacho casi inmediatos, el transporte se vuelve cada vez más importante y en todas sus formas, sobre todo, en el despacho de productos terminados a clientes finales”.

Según Rojas, R. (28 de Febrero de 2014) : “La mejor solución en cuanto a costos y beneficios es que las empresas generen alianzas y hagan de los transportistas “socios estratégicos”. Lo cual es relevante, porque va de la mano de asumir que el transporte es estratégico”.

Según Carro, R., & González Gómez, D. A. (12 de Agosto de 2013) : “Los administradores de las cadenas de suministro vigilan el rendimiento de las mismas mediante mediciones de los costos, la puntualidad en la entrega, la rapidez y la calidad. Estas medidas de operación están vinculadas con las mediciones financieras clave de la empresa”.

Menciona delogistica. (25 de Octubre de 2013) que: “Es muy importante ocupar siempre la capacidad total del camión y así no incurrir en sobrepagos por efecto de fletes falsos. Lo ideal es pagar por unidad de medida y evitar dentro de lo posible pagar por viaje, ya que éste desincentiva la optimización del viaje traspasando esas ineficiencias al mandante, en cambio sí se paga por unidad de medida el transportista

estará muy preocupado que se cargue el máximo de capacidad, siempre respetando los pesos por eje”.

En cuanto a la importancia del transporte en cadena de suministro radica en el tiempo de entrega y aprovisionamiento de los productos, así como también de proporcionar la satisfacción y expectativa del consumidor en el tiempo que se ha pactado.

2.2.10 Logística y optimización permanente

Según Imán Treviño, R. (2015) director general de Onest Logistics en México, menciona los retos en materia económica : "Desde la perspectiva del sector logístico, los retos más importantes parten de la necesidad de mejorar los procesos productivos y comerciales de la industria logística, en colaboración con sus socios de negocio"... “Es un sector en constante dinamismo, a partir del movimiento de los mercados, por lo tanto es importante los servicios operativos para continuar siendo rentables para los clientes. Nuestro lema 'Soluciones sencillas, para procesos complejos' es para Onest Logistics también una misión: Proveer soluciones integrales a la cadena de suministro, permitiendo a los clientes optimizar recursos a través de servicios de clase mundial, garantizando la rentabilidad de los accionistas y el beneficio de la sociedad".

Menciona Imán Treviño, R. (2015) que: “Para mejorar la competitividad y productividad de las cadenas de suministro nacionales es necesario sumar esfuerzos, darle difusión al buen trabajo realizado por las empresas mexicanas, profesionalizar el mercado, vincular a la academia con las necesidades de la iniciativa privada para la resolución de problemáticas en tiempo y espacio, esto es, incentivar la inversión de capital para desarrollar el sector en toda la extensión de la palabra”.

Indica Gellibert, G., & Diómedes, R. (2015) que :En el sector comercial, una adecuada gestión logística permite que los productos requeridos por los clientes estén en el lugar, tiempo y condiciones solicitadas por los mismos, contribuyendo a la creación de valor direccionada a los clientes y también a los accionistas.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Costos y Gastos

2.3.1.1 Costos

Según (López Fernández, 2010) define el costo como: "... la medida en términos monetarios de los recursos sacrificados para conseguir un objetivo..."

Para (García Colín, 2014), el costo se define "como el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren. En el momento de la adquisición se incurre en el costo, lo cual puede originar beneficios presentes o futuros...", es decir, la inversión que se realiza para obtener cierto porcentaje de rentabilidad se le denomina costos.

Haciendo referencia al párrafo anterior, los costos se definen como la cantidad de recursos que la empresa emplea para producir o brindar un servicio. Además, el costo es la suma de todos los factores que intervienen para generar o crear un elemento que genere satisfacción a los consumidores.

2.3.1.2 Gastos

Según Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014) Los gastos en la cadena de suministro son los recursos consumidos durante la administración de los inventarios de productos terminados en los centros de distribución y almacenes nacionales, regionales y locales, el procesamiento de los pedidos de los clientes, la administración de información con producción y con los clientes, el almacenamiento de productos terminados, en los centros de distribución y en los almacenes y en el transporte de los productos terminados entre los centros de distribución y los almacenes y de estos al cliente final.

Haciendo referencia al párrafo anterior, los gastos es el valor monetario que egresa al momento que la empresa incurre en actividades operacionales.

2.3.1.3 Reconocimiento de Gastos y Costos

Según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, los costos y gastos constituyen disminuciones brutas en activos o aumentos brutos en pasivos, reconocidos y medidos de acuerdo a principios de contabilidad, que resultan de las actividades de un ente contable y pueden cambiar el patrimonio de sus propietarios.

2.3.2 Logística

Menciona (Gómez Aparicio, 2013) a la logística como: “Desde el punto de vista empresarial, la logística se refiere a la forma de organización que

adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución de productos”

La logística es una función constituida por elementos claves para cumplir con los objetivos que persigue la empresa, llevando a cabo la organización de un conjunto de actividades que corroborarán a la satisfacción de los clientes, abarcando tres aspectos fundamentales como: calidad, tiempo y costo. Cuando las actividades logísticas están, bien definidas el flujo de los procesos son viables de acuerdo a las metas establecidas en la organización.

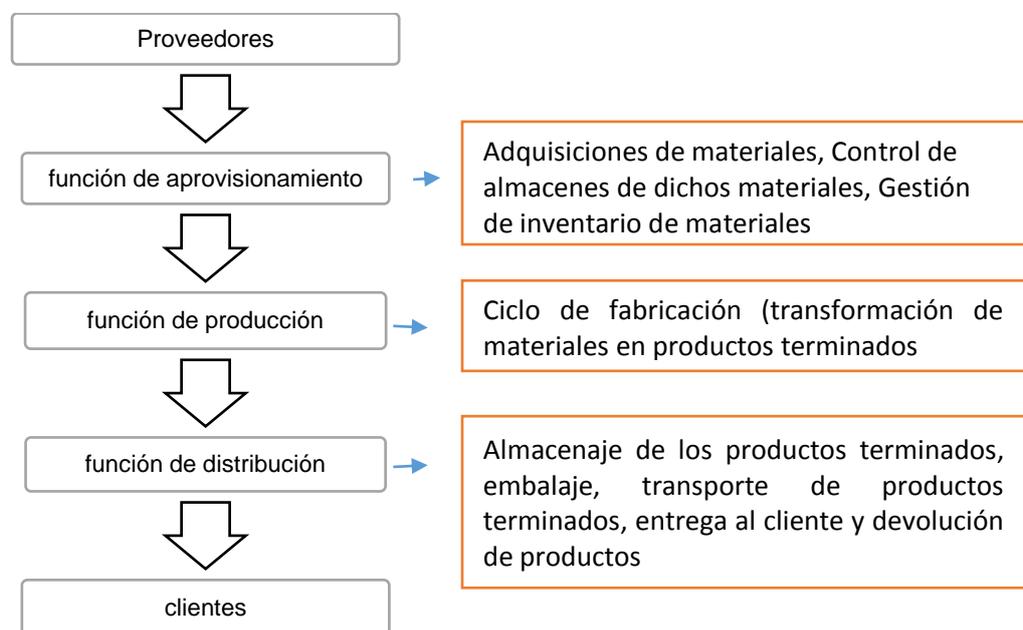


Figura 3 la logística coordina tres funciones básicas de la empresa: aprovisionamiento, producción y distribución

Fuente: Gómez Aparicio, J. M. (2013). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: McGraw Hill.

2.3.3. Logística Comercial

Haciendo referencia a la cita textual de (Gómez Aparicio, 2013) define a la logística comercial como: “aquella parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la previsión, organización y control del flujo de materiales y de información, desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumidor”.

La logística comercial, ha sido una función primordial, en el ámbito organizacional para gestionar el flujo del inventario entre las actividades de aprovisionamiento y distribución. La actividad de aprovisionar se relaciona con el departamento de compras y almacenaje; y, la actividad de distribuir son las gestiones que se llevan a cabo para entregar o recibir el pedido.

2.3.4 Flujo de la cadena de suministro

El flujo de la cadena de suministro está comprendido por los procesos de aprovisionamiento, producción y distribución. Algunas cadenas, dependiendo su naturaleza utilizan el sistema push o de empuje, el cual consiste en que el productor del servicio o bien, activa el movimiento de la cadena de suministro antes de que exista un pedido del cliente, este sistema tiene como ventaja mejorar la disponibilidad del producto.

Otras cadenas de suministro adoptan un sistema diferente, pues los pedidos de sus clientes empiezan el movimiento de la cadena, este sistema es denominado pull o de arranque, requiere una gran organización en los procesos de aprovisionamiento y distribución, pues cuando se presentan casos fortuitos en los procesos, se refleja en el

servicio logístico. Una de sus ventajas es que disminuye el nivel de incertidumbre de la demanda.

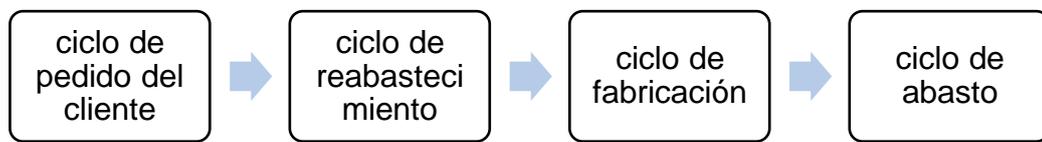


Figura 4 Ciclos de la cadena de suministro

Fuente: Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014). *Costos Logísticos*. Bogotá: Ecoediciones. 8p.

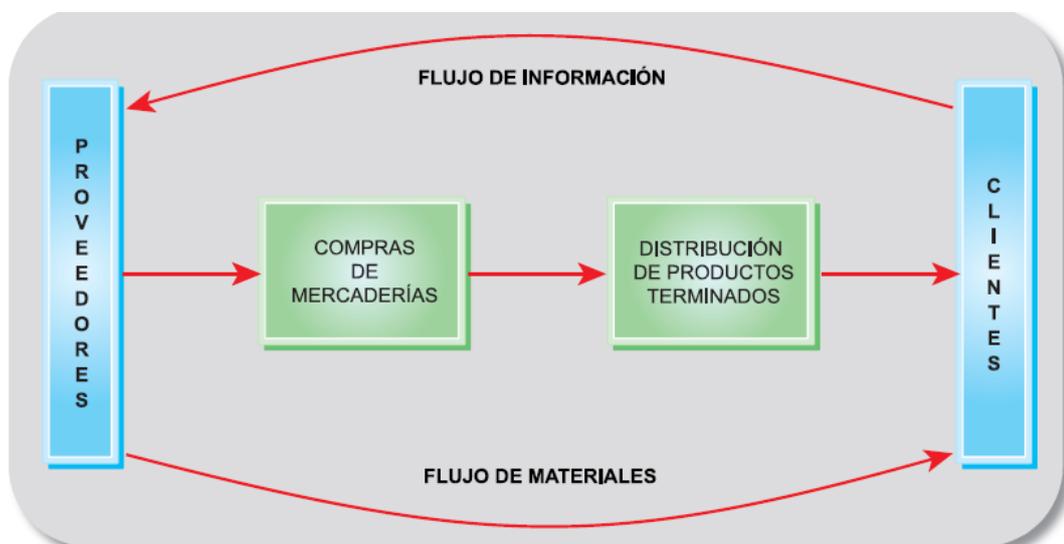


Figura 5 Actividades logísticas en la empresa comercial

Fuente: López Fernández, R. (2010). *Logística Comercial*. Madrid: Paraninfo. 20 p.

2.3.4.1 Flujo de materiales

El flujo de materiales abarca el proceso de transporte y almacenaje de los inventarios que la empresa adquiere para ser ofertados a los clientes, según sus necesidades. En cuanto al transporte de una empresa comercial, busca la economía a escala, de tal manera que al transportar mayor cantidad de productos se logre reducir el costo de

transporte. Básicamente, el flujo de materiales se asocia con el movimiento que sufre el inventario al momento de ser adquirido para luego llegar al cliente.

La logística tiene como objetivo reducir la cantidad de almacenes que debe pasar la mercadería para ser vendida y a la vez disminuir el tiempo de estadía de los artículos para la venta en los almacenes.

2.3.4.2 Flujo de información

Es importante anotar, que el flujo de información consiste en toda fuente de datos que tiene la empresa para lograr una ventaja competitiva, siendo esta información restringida por ser signo vital de la compañía. Dentro de este flujo, se presenta información estratégica y financiera, de mercado, órdenes de trabajo, procedimientos, entre otro tipo de información.

2.3.5 Existencias

El inventario que mantiene la empresa es, una inversión económica que la empresa contrae con la intención de obtener beneficios futuros. Las existencias es definido por (Gómez Aparicio, 2013) como: "...los activos poseídos para ser vendidos en el curso normal del negocio de la empresa".

2.3.6 Costos Logísticos

Según (Gómez Aparicio, 2013) bajo un enfoque amplio: "los costos logísticos se calculan como la suma de los costos de aprovisionamiento

(*costos de compras y costos de almacenamiento*) y los de distribución”. Este párrafo tiene modificaciones con cursiva y negrilla.

De acuerdo a lo establecido en el párrafo anterior, los costos logísticos se obtienen al sumar todos de los procesos que generaron egresos de efectivo con la finalidad de ser recuperados al momento de vender el inventario adquirido. Dando así, los costos de compras y costos de almacenamiento que inciden al momento de establecer precios a los productos.

Tabla 2 Distribución de los costos logísticos

Departamento	Costo	Concepto
Compras	Costo de compra	Es igual al precio unitario por el número de unidades que se compran
	Costo de emisión de pedidos	-Sueldos y salarios -Costo por amortización de equipos para el proceso -Costo por comunicaciones
Almacén	Costo de almacenamiento	Costo del espacio Costo de instalación Costo de manipulación Costo de suministros Costos ocultos Salarios
Distribución	Costo de poner el producto a disposición del cliente	Costo de transporte y distribución Salario del personal

Fuente: Gómez Aparicio, J. M. (2013). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: McGraw Hill. 180 p.

2.3.7 Aprovisionamiento

(Gómez Aparicio, 2013) menciona la función de aprovisionamiento como: “la función de aprovisionamiento está compuesta por aquellas

actividades que se ejecutan con la finalidad de seleccionar, adquirir y almacenar las materias primas necesarias en el proceso productivo”

En cuanto al aprovisionamiento que efectúan las empresas se deberá tener en cuenta el costo, tiempo y calidad, es decir, establecer el tiempo necesario para solicitar aprovisionamiento, basándose en la demanda que tendrá que cubrir y analizando las variables precio – cantidad y calidad en relación a los costos.

En el ciclo de aprovisionamiento intervienen distintos factores de costos de entrada y salida del inventario, que están involucrados en el proceso de gestión de compras. A partir del seguimiento y vigilancia de la mercadería, se obtienen los costos por traslado, almacenamiento, monitoreo y seguridad del inventario entre otros.

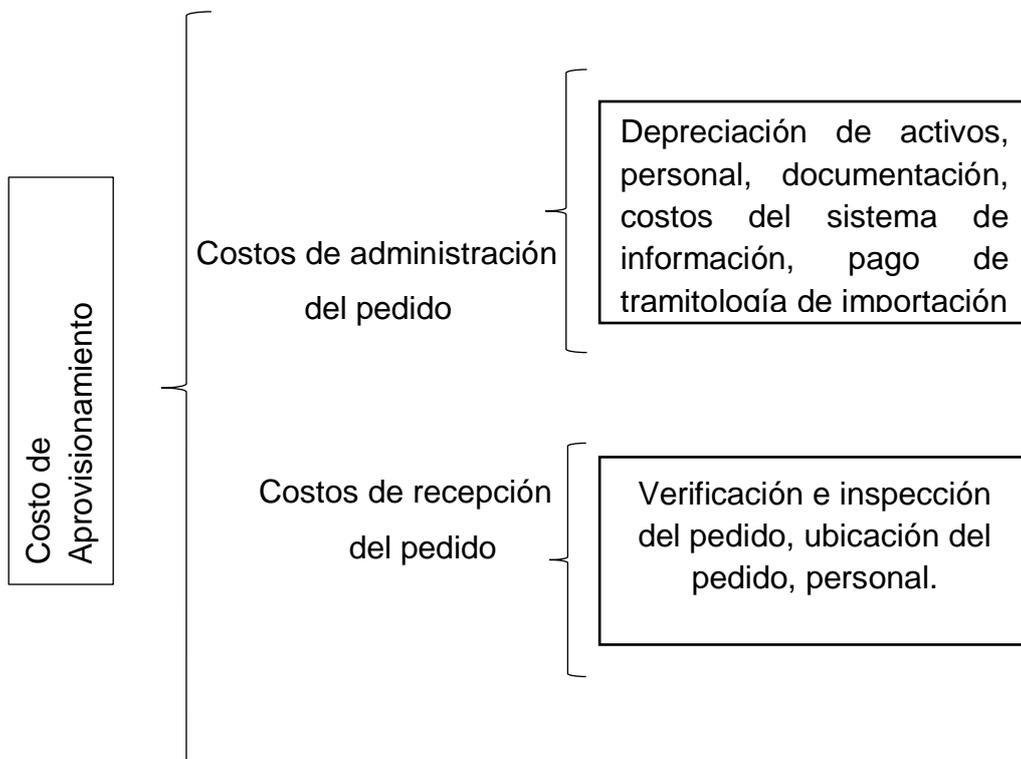


Figura 6 Costos de aprovisionamiento

Fuente: Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014). *Costos Logísticos*. Bogotá: Ecoediciones. 75 p.

2.3.7.1 Costos de administración y costos de recepción del pedido

El costo de administración del pedido, se compone de la suma de los egresos que corresponden a las actividades de compra del inventario, partiendo desde los insumos de oficina hasta los sueldos y salarios del personal que labora en la empresa, también el desgaste que sufren los activos involucrados en las actividades logísticas. Mientras que los costos de recepción del pedido, son los costos que incurre la empresa en la recepción de la mercadería desde los proveedores, siendo uno de estos costos, el transporte de la mercadería, el mantenimiento de las instalaciones de la bodega de la empresa.

2.3.7.2 Costos de transporte y distribución

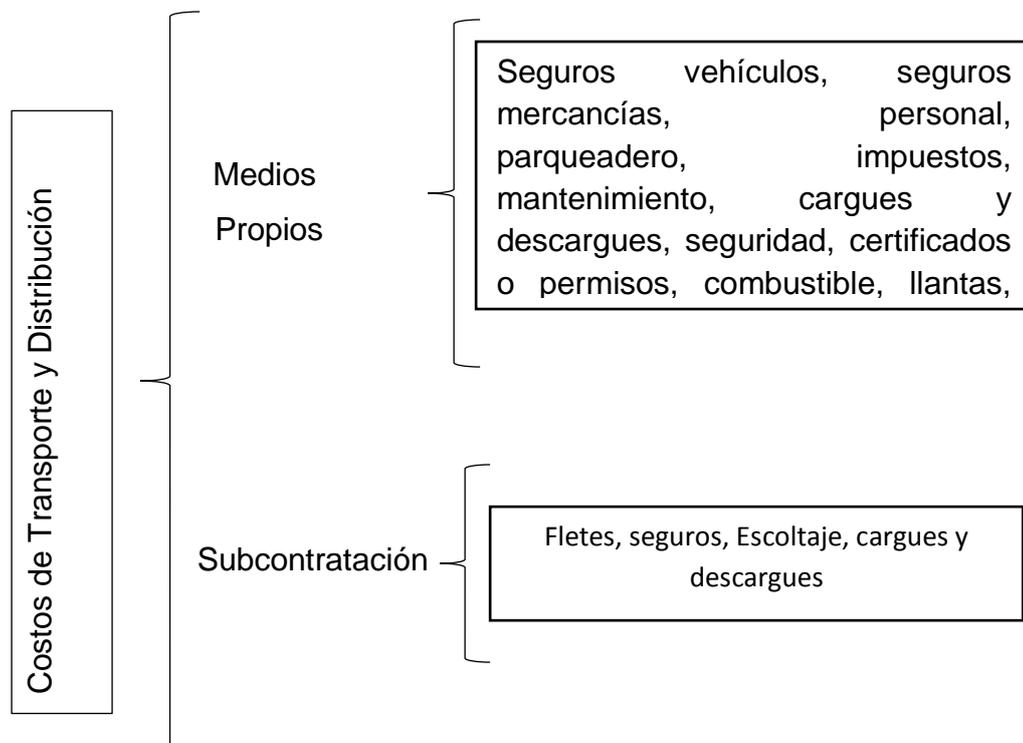


Figura 7 Costos de transporte y distribución

Fuente: Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014). *Costos Logísticos*. Bogotá: Ecoediciones. 89 p.

El transporte es fundamental en los costos logísticos, puesto que a través de este, se trasladan los productos a los distintos puntos de venta (sucursales). Si el transporte resulta ser ágil, accesible y eficiente. Se puede decir, que la empresa está trabajando con una ventaja competitiva.

En el caso de utilizar medios propios, deberá considerarse los costos que incurre la empresa para el buen funcionamiento de las actividades, y para este caso los costos de más relevancia son los costos de oportunidad de la inversión de activos logísticos.

La posesión de un transporte propio genera varios costos como seguros, personal, parqueaderos, entre otros. Algunas empresas omiten estos gastos y optan por la subcontratación, con la finalidad de disminuir su inversión en activos de esta categoría.

La distribución dentro de la logística comercial abarca una función importante, por el hecho de proporcionar el envío y abastecer a la empresa de los productos que oferta. Según (Gómez Aparicio, 2013) la función de distribución como: "... conjunto de actividades que nos permiten el traslado de los materiales y productos terminados a la empresa, y de ella a los clientes..."

2.3.8 Costos y gastos fijos y variables en la cadena de suministro

De acuerdo a los costos que la empresa obtiene en el proceso de adquisición y venta, surge el análisis de los costos de aprovisionamiento y distribución. Los costos y gastos variables forman parte de las operaciones productivas del inventario, de tal manera que dependen del

volumen de producción, y; los costos y gastos fijos son considerados como costos de gestión, a pesar de la cantidad de inventarios que se produzca, su valor monetario no cambiará, se mantienen los rubros fijos en el proceso productivo. (Ramírez Padilla, 2002, pág. 38) menciona que los costos y gastos fijos son aquellos que “permanecen constantes durante un período determinado, sin importar si cambia el volumen” Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014).

2.3.9 Indicadores de gestión empresarial

Según (Mora García, 2012) el término “indicador” en el lenguaje común, “se refiere a datos esencialmente cuantitativos, que nos permiten darnos cuenta de cómo se encuentran las cosas en relación con algún aspecto de la realidad que nos interesa conocer. Los indicadores pueden ser: medidas, números, hechos, opiniones o percepciones que señalen condiciones o situaciones específicas”.

Los indicadores son parte esencial de la gestión operativa, debido a que expresa el comportamiento de las actividades dentro de la empresa, permitiendo realizar comparaciones que reflejen las desviaciones. Con la finalidad de controlar y mejorar la productividad, debido a su aporte de información agregan valor a las operaciones.

2.3.9.1 Clasificación de los indicadores de gestión

Temporales

Cuando su validez tiene un lapso finito, por lo regular cuando se asocian al logro de un objetivo a la ejecución de un proyecto; al lograrse el objetivo o cuando éste pierde interés para la organización, los indicadores asociados deberán desaparecer. (Mora García, 2012)

Los indicadores temporales surgen de la realización de un proyecto en marcha que actúa a corto plazo, con la finalidad de evaluar los procesos de gestión a través de la comparación de datos cuantitativos, que permiten medir la situación actual y futura de la empresa.

Permanentes

Son indicadores que se asocian a variables o factores que están presentes siempre en la organización y se asocian por lo regular a procesos. Este indicador debe ser objeto de constante revisión y comparación con las características cambiantes del entorno y de la organización. (Mora García, 2012)

Los indicadores permanentes es una herramienta gerencial que contribuye al desenvolvimiento de la empresa de manera continua con el propósito de velar por su avance en las operaciones regulares que mantiene la empresa.

2.3.9.2 Indicadores logísticos

Son relaciones de datos numéricos y cuantitativos aplicados a la gestión logística que permite evaluar el desempeño y el resultado en cada proceso. Incluyen los procesos de recepción, almacenamiento, inventarios, despachos, distribución, entregas, facturación y los flujos de información entre los socios de negocios. Es indispensable que toda empresa desarrolle habilidades alrededor del manejo de los indicadores de gestión logística, con el fin de poder utilizar la información resultante de manera oportuna. (Mora García, 2012).

Los indicadores logísticos comprenden información relevante del flujo de gestión del inventario, considerando cada proceso que se genera dentro de la función logística, esta investigación se enfocará en los indicadores que guarden relación con el aprovisionamiento y distribución del producto.

En cuanto a competitividad, los indicadores son parte esencial para evaluar las operaciones y enfocarse en acciones que generen solución a problemas operativos, con el propósito de satisfacer las necesidades del cliente mediante la minimización del tiempo que se entrega el producto y la eficiencia operativa.

2.3.10 Clasificación de los indicadores claves de desempeño (Estados Contables)

En los estados financieros de las organizaciones se observa los costos de indicadores logísticos y operativos, que segregados correctamente aportarán en la toma de decisiones correctivas y oportunas.

Es importante anotar que al identificar, calcular e implementar indicadores más precisos, permitirá visualizar el comportamiento de las actividades, dado que los estados financieros muestran información macro de su gestión operativa en el proceso logístico.

2.3.10.1 Indicadores operativos

Se encargan de medir el costo de operación logística, siendo estos la administración del personal (sueldos, beneficios sociales, comisiones), transporte (impuestos, peajes, mantenimiento y reparaciones, seguros, entre otros), inventario y activos logísticos (montacargas, tráiler, camiones, estibadores), costos que se relacionan con la actividad propia del negocio.

2.3.11 Indicadores de compra y abastecimiento

Estos indicadores tienen como función evaluar las actividades de compra y abastecimiento como elemento clave para controlar el proceso de adquisición y analizar estrategias de alianza con los proveedores.

2.3.11.1 Volumen de compra

Su impacto es conocer el peso de la actividad de compras en relación con las ventas de la empresa con el fin de tomar acciones de optimización de las compras y negociación con proveedores. (Mora García, 2012)

En base al volumen de compras es preciso analizar las ventas que se encuentran concatenadas a las compras, con el propósito de establecer un margen de adquisición de acuerdo a la demanda.

Cálculo:

$$valor = \frac{valor\ de\ compras}{total\ de\ ventas}$$

2.3.11.2 Rotación de mercancías

Este indicador tiene como función demostrar con que periodicidad se dispone de la inversión monetaria efectuada del inventario, es decir, en que tiempo se recupera el capital que se ha invertido en el inventario a través de las ventas efectuadas.

Cálculo:

$$Valor = \frac{Ventas\ acumuladas}{inventario\ promedio} = número\ de\ veces$$

2.3.12 Indicadores de transporte y distribución

La distribución es esencial para las operaciones de la compañía, por ende se deberá controlar la gestión logística que asumen estas

actividades de transporte y distribución para tomar medidas de mejora futura que permita lograr la eficiencia en las operaciones logísticas.

Costo de transporte vs ventas

Cálculo:

$$Valor = \frac{\text{costo del transporte}}{\text{valor ventas totales}} * 100$$

Costos logísticos vs Ventas

Cálculo:

$$Valor = \frac{\text{costos totales logísticos}}{\text{total ventas de la compañía}} * 100$$

Costos logísticos vs Utilidad bruta

Cálculo:

$$Valor = \frac{\text{costos totales logísticos}}{\text{utilidad bruta de la compañía}} * 100$$

2.4 Costo de Oportunidad en la toma de decisiones logísticas

El costo de oportunidad es el valor monetario que se toma de la inversión de un bien o servicio, para utilizarlo en otro bien o servicio que garantizará el cumplimiento de metas organizacionales. Garrison, Noreen y Brewer (2007, pág. 58) afirman que “el costo de oportunidad es el beneficio potencial al que se renuncia cuando se elige una opción en vez de otra”. Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014).

Algunos de los costos de oportunidad de gran relevancia son: costo de oportunidad por mantener inventarios y el costo de agotados de productos

terminados o de ventas perdidas. El primero se basa en el costo del inventario invertido y el costo por darle un espacio logístico objetivo, mientras que el segundo presenta situaciones como:

Situación 1: el cliente demanda el producto y el proveedor no tiene disponible en el inventario, y se compra un sustitutivo, el costo de oportunidad se genera en la diferencia entre las utilidades del producto.

Situación 2: el cliente demanda el producto que no está disponible al proveedor, entonces compramos a la competencia. Generándose pérdidas de ganancias.

Situación 3: el cliente demanda el producto al proveedor y como no está disponible, cambia de proveedor y compra a la competencia generando pérdidas y además el costo que genera conseguir un cliente con la misma capacidad de volumen de compra, como el cliente inicial.

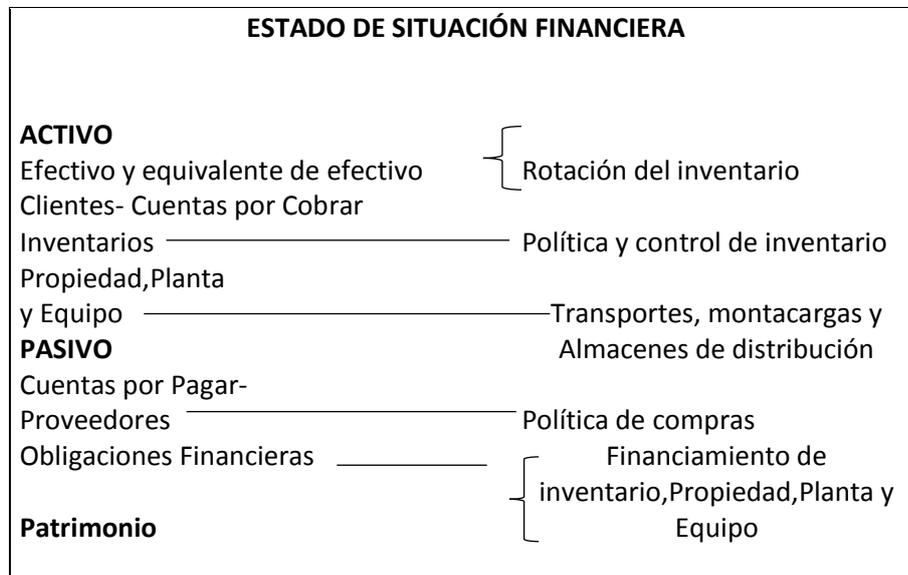
2.5 Relación de la logística en los Estados Financieros y los Indicadores de gestión logística.

En cuanto al enfoque contable, las actividades logísticas presentan relación en las partidas contables y en los Estados Financieros. Para ejemplificar el impacto que genera. A continuación se expone el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado.

Como podemos observar, la rotación del inventario guarda relación con el efectivo y equivalente de efectivo y cuentas por cobrar, los

inventarios con la política y control del inventario, Propiedad, Planta y Equipo con los activos logísticos, el Pasivo se vincula con las políticas de compras y el financiamiento otorgado por las instituciones financieras.

Tabla 3 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA E INDICADORES DE GESTIÓN



Elaborado por: La Autora



Fuente: Mora García, L. A. (2012). *Indicadores de la Gestión Logística*. Bogotá:

Figura 8 COSTOS LOGÍSTICOS EN EL ESTADO DE RESULTADO

Ecoediciones.12 p

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. METODOLOGÍA

La metodología es la vía más rápida para comprender un hecho o fenómeno y resolver el problema de estudio. La metodología se ocupa entonces, de la parte operatoria del proceso del conocimiento, a ella corresponde las técnicas, estrategias o actividades como herramientas que intervienen en una investigación.

La metodología aplicada es mixta que abarca lo Deductivo – Inductivo, porque sirve para ayudar a los profesionales en contabilidad al conocimiento de cómo aplicar correctamente los procedimientos contables para influir en la reducción de costos logísticos dentro de la empresa. A través de este método mixto se determinó el proceso logístico y sus costos en la organización.

3.1.1. Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo descriptivo, bibliográfica y de campo, porque se encuentra basado en el análisis situacional de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución del inventario que inciden en lo económico de la empresa. Es descriptiva porque con toda la información recaudada se obtuvo conocimiento de los costos antes mencionados para determinar las diferentes características en el estudio del problema, es también bibliográfico porque se apoya en textos e

información ya existente (investigación científica) sobre el tema del proyecto.

La investigación de campo se concentró en entrevista y observación directa, al Gerente General, al jefe de importación, al contador general, al jefe de logística y al jefe de bodega, que de forma directa e indirecta están vinculados con el proceso de costos logísticos, se realizó una entrevista con la finalidad de recaudar información que contribuya a la investigación. En cuanto a la observación directa, se visualizó las actividades del proceso logístico.

3.1.2. Enfoque de investigación

Partiendo desde un enfoque cualitativo y cuantitativo. Es cualitativo porque se analizó las características o aspectos de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de productos que tienen más circulación en el ámbito comercial, la descripción de la documentación permitirá analizar los costos logísticos. Además, es cuantitativo porque se analizó el impacto económico que generan los costos logísticos.

3.1.3. Técnicas de investigación

En el trabajo de investigación se aplicó la entrevista y la observación directa. La primera técnica se concentró en el contacto directo con personas que se considera fuente primordial de información. Este instrumento permitió obtener información espontánea y durante la misma se logró profundizar en las situaciones concernientes a las actividades de aprovisionamiento y distribución de la empresa comercial. Mientras que

la observación, permitió obtener datos a través de la supervisión de las actividades de aprovisionamiento y distribución que ejerce la compañía.

Las técnicas e instrumento de recolección de datos que se aplicó se detallan a continuación:

Tabla 4-Técnicas de Investigación

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Cuestionario dirigido al Gerente General
	Cuestionario dirigido al Contador General
	Cuestionario dirigido al Jefe de importación
	Cuestionario dirigido al Jefe de Logística
	Cuestionario dirigido al Jefe de Bodega
Observación	
Directa	Ficha de Observación

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

3.2. POBLACIÓN

Los procedimientos de observación y análisis del proceso de costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de ELHIERRO, permitieron realizar la investigación en el área contable y logística, auxiliados de técnicas e instrumento de investigación como la entrevista y la observación. A continuación se detalla el conjunto poblacional:

Tabla 5 Población

Población	Cantidad
Gerente General	1
Jefe de Importación	1
Contador General	1
Jefe de Logística	1
Jefe de Bodega	1

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Por lo tanto, el presente estudio seleccionó como universo la totalidad de las personas vinculadas con el proceso de aprovisionamiento y distribución de los inventarios, con la finalidad de obtener información idónea y suficiente para analizar las actividades de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución.

3.3 Tratamiento de la información- Entrevistas

3.3.1 Entrevista al Gerente General

A continuación se expone la entrevista realizada al Gerente General:

Tabla 6 Entrevista al Gerente General

Objetivo Específico:	Analizar y estudiar los costos logísticos.
Perfil del entrevistado:	Gerente General
Fecha de ejecución:	9 de Marzo 2016
Entrevistado:	Ing. Xavier Jácome
Entrevistador:	Mariuxi Ochoa
Elaborado por: La Autora	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Gerente General de ELHIERRO, a parte de este cargo se ha desempeñado en otro ámbito laboral?

“Yo llevo desempeñando el cargo unos 5 años aproximadamente, eh antes estaba en el área de compras, perdón en ventas de la compañía, estuve 3 años como vendedor de la compañía y después jefe de un almacén de la compañía”.

Análisis: Tiene la experiencia idónea para el cargo de Gerente General.

Dedución: El tiempo que abarca en el cargo de Gerente General, le permite obtener conocimiento de las actividades que ejerce la empresa y a la vez de las necesidades estructurales y operacionales que posee la organización.

2.- ¿Con cuántas sucursales cuenta la empresa ELHIERRO?

“Con 7 sucursales a nivel nacional, 3 en Guayaquil 1 en Manta, 1 en Santo Domingo, 1 en Cuenca y otra en Quito”.

Análisis: Los almacenes de la empresa, abarcan un parte de la Costa y Sierra.

Dedución: La empresa está teniendo buen desenvolvimiento en el campo ferretero en estas ciudades.

3.-¿Tiene conocimiento de que son los costos, y considera que estos costos son importantes?

“Sí, un valor que va incurrido en el precio del material. Claro que sí, porque depende de eso hace nuestro producto competitivo o no competitivo”.

Análisis: Mantiene un idea básica de los costos.

Dedución: El Gerente ve al costo como un valor que se añade al precio, más no como todos aquellos procesos que van sumados al costo y afectan al precio del producto, es decir, su idea de los costos se aleja de la complejidad que tienen.

4.- ¿Cómo maneja ELHIERRO su sistema logístico actualmente?

“Actualmente el sistema logístico de ELHIERRO, está integrado por 4 personas, el jefe de logística y el personal de apoyo. El jefe de logística coordina las actividades con sus subalternos, cada uno de ellos, tienen sucursales a cargo, es decir, llevan un control del aprovisionamiento y la distribución del inventario”.

Análisis: Conoce la jerarquía del área logística y sus funciones tales como aprovisionamiento y distribución.

Dedución: Tiene conocimiento de quién está a cargo de las sucursales y la matriz como tal, en el ámbito de aprovisionamiento y distribución.

5.- ¿Con que frecuencia se realiza el análisis o revisión de los costos?

“La verdad anualmente siempre, pero tratamos de hacerlo un poquito más seguido, cada seis meses o este año queremos hacerlo cada tres meses para ser un poquito más exacto”.

Análisis: Existe un análisis de costos de manera anual.

Dedución: La organización no ha hecho hincapié de la importancia de los costos que incurre la empresa y el efecto económico en el precio de venta.

6.- ¿Tiene conocimiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución?

“La verdad es algo que no hemos prestado mayor atención a esos costos, eh muy poco se ha revisado eso”.

Análisis: En cuanto a los costos logísticos carecen de estudio y análisis dentro de la organización.

Dedución: La empresa no está considerando que incidencia puede tener el análisis de los costos logísticos, frente a la ventaja competitiva.

3.3.2 Entrevista al Jefe de Importación

A continuación se expone la entrevista realizada al Jefe de importación:

Tabla 7 Entrevista al Jefe de Importación

Objetivo Específico:	Analizar y estudiar los costos logísticos.
Perfil del entrevistado:	Jefe de importación
Fecha de ejecución:	9 de Marzo del 2016
Entrevistado:	Ing. Wendy Álava
Entrevistador:	Mariuxi Ochoa
Elaborado por: La Autora	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Importación de ELHIERRO, anteriormente se ha desempeñado en otro puesto de trabajo?

“Tengo 14 años trabajando aquí en ELHIERRO. No, aquí fue mi primer trabajo, entre aquí cuando tenía 20 años, entonces aquí me he desarrollado profesionalmente”.

Análisis: Tiene suficiente experiencia para desempeñar el cargo.

Dedución: Su amplio conocimiento en el área de importaciones, podría ser la causal, de que la Gerencia confíe en su experiencia, para no analizar estos costos, que vendrían siendo los costos de aprovisionamiento dentro de las actividades logísticas.

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Jefe de importación?

“Ya, yo estoy encargada del departamento de importación desde la compra del material hasta la entrega al despachador en la bodega de ELHIERRO”.

Análisis: Conoce su responsabilidad en el área de importación.

Dedución: Las actividades que realiza, van enlazadas con las actividades logísticas.

3.- ¿Bajo qué parámetros se realiza la importación de los productos, es decir, existe algún reporte que le emitan a usted, para saber qué productos debe comprar?

“Netamente, el requerimiento viene de Gerencia General, del dueño de la compañía. El dueño de la compañía envía un listado acá al departamento de importaciones que es lo que tenemos que cotizar y el lo revisa con los costos de las tres últimas importaciones y el decide compramos no compramos si pedimos un reajuste al proveedor y en ese momento me emite la orden de compra y yo hago el requerimiento al proveedor”.

Análisis: La importación se realiza, en basa en el requerimiento emitido por la Gerencia.

Dedución: La Gerencia tiene conocimiento de todos los procesos que

viene realizando la compañía y exclusivamente es quien emite la orden de compra al departamento de importación.

4.- ¿Bajo qué medidas se realiza la importación de los productos, se basan en precio, calidad o en cuanto a sus proveedores?

“Claro, nosotros tenemos eh prácticamente para todos los casos tres proveedores, en los cuales ya hemos medido la calidad, hemos medido buen tiempo de entrega y sobretodo buen precio, entonces eh cuando es la decisión de tomar eh una nueva compra, generalmente como ya hemos probado calidad nos basamos en precio y en tiempo de entrega, que generalmente no siempre es lo mismo. Pero eh, en este momento con la condición como está el país nos vamos a costo”.

Análisis: La empresa ha analizado previamente, las variables precio-calidad.

Dedución: En base al análisis efectuado de precio-calidad, se ven obligados y comprometidos con el cliente, y optan por el precio, que no siempre será de buena calidad el producto, pero tratan de ir a la mano con los cambios económicos del país.

5.- ¿Cuentan con proveedores habituales, y están considerando en lograr nuevas alianzas con otros proveedores?

“Claro, sí. Casi en todas las líneas tenemos proveedores habituales. El Ing. Jácome está buscando nuevos proveedores, inclusive a viajar a China para conseguir nuevos proveedores, pero nosotros tenemos nuestros proveedores habituales para cada línea de productos”.

Análisis: Como estrategia organizacional, mantienen proveedores habituales y buscan generar nuevas alianzas con proveedores.

Dedución: Los cambios económicos generan que el responsable de la compañía, busque nuevos proveedores con atractivos precios

6.- ¿Cómo se realiza el contacto con los proveedores?

“Netamente por e-mail, salvo alguna emergencia los contactamos por teléfono. El Ing. Jácome se encarga de hablar con los proveedores directamente, cuando lo amerite”.

Análisis: Existe comunicación con los proveedores en su mayoría por teléfono.

Dedución: Existe un costo por las llamadas realizadas a China, pero no es muy frecuente.

7.- ¿Cuál es el tiempo promedio que demora llegar los productos importados?

“ En producirse generalmente es de 45 a 60 días en casi todas las líneas y el tiempo de embarque como generalmente vienen de la China estamos hablando de un promedio de 45 días, entonces si tomamos una media puede ser desde que iniciamos la orden de compra hasta que llegue a nuestras bodegas, estamos hablando unos 90 días”.

Análisis: La mercadería llega en un tiempo promedio de 90 días.

Dedución: En el caso, de no presentarse conveniente alguno la mercadería llega en el tiempo establecido, caso contrario demoraría en llegar”.

8.- ¿Qué costos se generan al momento de importar?

“Bueno tenemos el costo netamente de la mercadería, a eso hay que aumentarle eh los costos bancarios el ISD, el costo por transferencia, de ahí tenemos localmente seguros, financiamiento naviero, tenemos este los costos del despachador, los pagos del impuesto arancelarios y si existe caso de que no podamos contar con nuestros tráiler, existe una factura por transporte, eso generalmente son los costos”.

Análisis: Se estarían generando costos de seguro, financiamiento naviero, despacho, impuestos arancelarios y transporte adicional.

Deducción: Cuando llega la importación, la empresa incurre en gastos de transporte, por no disponer de sus tráiler al momento.

9.- ¿Al momento que llega la mercadería y no cuentan con los tráiler, acuden a fletes?

“Claro, sí. Porque existe el caso en el que llegan muchas importaciones al mismo tiempo, entonces el Sr. Jácome toma la decisión de contratar tráiler aparte. Nosotros tenemos dos tráiler que son los que se encargan de sacar de nuestras bodegas, pero sino nos abastece. Eh pedimos al agente de aduana que subcontrate a una compañía de transporte para que nos haga el flete”.

Análisis: La empresa cuenta con dos tráiler y los mismos no abastecen al giro del negocio.

Deducción: Cuando no existe disponibilidad de los tráiler la empresa subcontrata transporte, debido a que sus tráiler se encuentran distribuyendo mercadería a los cliente o sucursales.

10.- ¿El Stock de mercadería lo cuida o controla en base a qué información?

“Bueno el departamento de inventario, es el que se encarga del stock, pero esa información le llega directamente a la Gerencia General, y ellos determinan que pedir y que no pedir, basado netamente y exclusivamente en la experiencia de él, no por un reporte que emite el sistema o basado en un stock mínimo, es netamente el criterio de él”.

Análisis: Existe un informe que es emitido por el departamento de

inventario indicando las existencias del mismo.

Dedución: En cuanto a la decisión de compra, únicamente el Gerente es responsable de la cantidad de productos que se compran, sin dejarse influenciar por un informe que le emiten, sino que se basa en la experiencia que ha adquirido.

11.- ¿Realiza un informe de las importaciones que efectúa, a quién lo emite y cada que tiempo?

“Claro. Nosotros tenemos con el Ing. Jácome un cuadro que yo lo alimento y lo actualizo conforme llega cada importación, es en forma mensual, entonces le informo lo que ya está en el puerto, los gastos que van incurriendo hasta llegar a un costo final total, eso en cuanto a costos, así mismo tenemos un reporte de las importaciones que hemos este, adquirido y a la orden de compra y el proceso en el que va, generalmente por e-mail, le actualizo la información cómo va el status de cada importación”.

Análisis: Existe un detalle de los costos que incurre la empresa, antes que llegue la mercadería a la bodega, y se actualiza conforme se van presentando los costos.

Dedución: El informe que emite, presenta los gastos que se exponen en el proceso de importación y de esto sacan un costo final.

3.3.3 Entrevista al Jefe de Logística

A continuación se expone la entrevista realizada al Jefe de logística:

Tabla 8 Entrevista Jefe de Logística

Objetivo Específico:	Analizar y estudiar los costos logísticos.
Perfil del entrevistado:	Jefe de Logística
Fecha de ejecución:	9 de Marzo del 2016
Entrevistado:	Ing. Nubia Gómez
Entrevistador:	Mariuxi Ochoa
Elaborado por: La Autora	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Logística de ELHIERRO y que cargos ha tenido anteriormente?

“Anteriormente yo empecé como asistente de finanzas, 10 años estuve como asistente de finanzas, eh de allí 10 años como jefe de operaciones y como jefe logística prácticamente 1 año”.

Análisis: Tiene la experiencia apropiada en el ámbito de operaciones, pero en el cargo de logística poco tiempo.

Dedución: A pesar del poco tiempo que lleva en el cargo de logística, conoce las actividades de operación que son parte esencial en la logística, lo que vendría logrando un valor agregado en su actual labor.

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y actividades o funciones que ejerce como Jefe de logística?

“Ya, mis actividades logísticas es la distribución de los camiones de la mercadería que se distribuye a diferentes clientes dentro de la ciudad y

fuera de la ciudad, también este de la logística de los tráiler del puerto hacia la bodega y de las bodegas a las sucursales de Quito, Cuenca y Santo Domingo”.

Análisis: Su actividad principal es distribuir la mercadería a los clientes y sucursales.

Dedución: En cuanto a las actividades logísticas coordina el despacho de la mercadería a los diferentes puntos de la sucursal, contando también con el servicio de transporte de mercadería para sus clientes.

3.- ¿Qué función desempeñan las personas que están a su cargo?

“Las actividades de las chicas de apoyo de la parte administrativa, ellas se encargan de hacer las transferencias a los almacenes y también parte de la logística, porque ellas junto con mi persona somos las que hacemos la distribución”.

Análisis: El personal que tiene a cargo apoya en la transferencia de mercadería.

Dedución: Existe un trabajo en equipo, en el cual colaboran con información para distribuir la mercadería a las sucursales.

4-¿Cuáles son las debilidades y fortalezas del sistema logístico de la empresa?

“Creo que una de las debilidades del departamento logístico es no contar con indicadores logísticos, la otra sería el mantenimiento de los vehículos y montacargas, la falta de importación a tiempo y los inventarios informales, de que no hay un método como fifo o el lifo y el ponderado que son los que se usan normalmente, o sea es un inventario que se lo hace en Excel. Una de las fortalezas serían el reconocimiento en el campo ferretero, otra sería que posee ventaja competitiva con respecto a los productos importados de marcas

reconocidas y la flexibilidad para incorporar nuevos retos en el mercado ferretero”.

Análisis: Tienen un control empírico del inventario, y no se toma medidas de control.

Dedución: La empresa no está considerando la importancia de medir y control el manejo de las actividades logísticas, así como también no existe el debido control del inventario.

5.- ¿Cuál es el tiempo promedio de entrega de pedido a las sucursales y en el caso que demore más de lo establecido a que se debe?

“El tiempo de entrega 24 horas, puede ser el inconveniente porque no llego la importación a tiempo o este haya algún tráiler que haya tenido un problema de mantenimiento”.

Análisis: Existe un tiempo de entrega establecido por el departamento

Dedución: En ocasiones no cumplen con el tiempo de entrega establecido, debido a situaciones de mantenimiento del vehículo y porque la mercadería importada no llega a tiempo.

6.-¿ Qué problemas suelen presentarse al momento de la distribución?

“Casi no tenemos problemas con las distribuciones, es muy poco los problemas que se nos saben presentar y que se resuelven enseguida. Puede ser la disponibilidad de los tráiler, que por los mismos tráiler que sacan la mercadería del puerto, son los que viajan a las sucursales llevando la mercadería, siempre cuando no se envían los tráiler a las sucursales es porque se está sacando mercadería en la aduana y preferimos sacar la mercadería de la aduana, para tenerla ya aquí en la

bodega y luego empezar a distribuir, también se sabe dar el caso, de que se sabe alquilar tráiler para mandar la mercadería, por eso le digo que es muy poco la falta de la distribución, siempre llega la mercadería a tiempo”.

Análisis: Cuentan con dos tráiler, que se utilizan para entrega de mercadería en sucursales y clientes.

Dedución: A pesar de, no abastecerse de tráiler suficiente, se encargan de alquilar tráiler para enviar la mercadería a su destino

7.- ¿Con que frecuencia emite un informe de los costos logísticos?

“No, no. Eso no, costos logísticos directamente no. Pero si hago un informe de los gastos de los vehículos de los tráiler de la mercadería que sale de la sucursal , de los mantenimiento de los tráiler, o sea este donde están todos los gastos que incurren, como este los viáticos, el combustible, también el mantenimiento del vehículo como son las llantas este también incurre allí los sueldos de los choferes, por lo que en un viaje nosotros lo calculamos con los costos o sea todo lo que incurre para saber netamente cuanto nos cuesta un viaje por ejemplo enviarlo a Quito, cuanto me cuesta un viaje enviarlo a Manta, obviamente por la distancia a Manta va hacer menos y a Quito va hacer más el valor de los gastos, tanto en viático como combustible ”.

Análisis: Existe un informe de gastos de vehículos, viáticos y mantenimiento del vehículo, además tienen conocimiento de cuanto aproximadamente se costea un viaje, para dejar mercadería.

Dedución: En base, a la experiencia que ha podido obtener, lleva un control o detalle de los gastos incurridos con la finalidad de tener una base, para próximos gastos.

8.-¿ Cada que tiempo se hace el aprovisionamiento a las sucursales?

“Se aprovisiona 2 tráiler por sucursales en el mes, pero a veces por el motivo de ventas que le salen al momento sabe ir 3 veces o hasta 4 veces un tráiler en el mes a cada sucursal”.

Análisis: Existe una provisión de hasta 4 veces por mes para cada sucursal.

Dedución: Seguramente, tienen alta demanda en ciertas sucursales, del producto más atractivo o que demande mayor carga, para enviar los tráiler en vez de camiones.

9.-¿En base a que informe se aprovisiona a las sucursales?

“Las chicas de apoyo me emiten información del aprovisionamiento que piden las sucursales y me encargo de dar la orden para aprovisionar a las sucursales y en base a la mercadería que tenemos en stock”.

Análisis: Existe un informe de aprovisionamiento, que es emitido al jefe inmediato, para dar la orden de aprovisionar.

Dedución: A través de la orientación que existe del jefe inmediato, el personal de apoyo está apto para emitir un informe, en base a un listado que es enviado por las sucursales.

10.-¿Qué tipo de herramienta utiliza para controlar el tiempo de entrega de los productos?

“Los GPS, cuento con un reporte de tiempos de entrega establecidos de cada sucursal, ya se conoce el tiempo de la bodega al lugar donde va a ir el carro hacer la entrega, por ejemplo de la bodega a matriz 10 minutos, de la bodega a una de las sucursales en Guayaquil pero en Urdenor 20 minutos y otra sucursal en Guayaquil que es en el Sur, 1 hora casi,

porque es más lejos y se va por la perimetral ”.

Análisis: Existe un control de tiempo, a través del GPS, se encargan de tener a la mano, un tiempo establecido de entrega para cada sucursal.

Dedución: Mediante, el reporte de tiempo que tienen, podrían analizar, en que momento presentan inconvenientes para llegar y que tiempo tardan en solucionarlo.

11-¿Existe algún sistema para controlar el inventario?

“Si, nosotros hacemos un inventario manual todo en Excel”.

Análisis: Manejan un control de inventario básico.

Dedución: Posiblemente, se da esto por la cantidad de inventario que manejan y deberían invertir para colocar el total de su inventario en un sistema moderno.

12-¿Cuál es el proceso logístico de la empresa, es decir, desde que llega la mercadería?

“El proceso logístico sería desde que llega la mercadería a la aduana, la transportamos a la bodega, el bodeguero cuenta lo que llega hace un detalle y con ese detalle y mi packing list ingresamos la mercadería al sistema”.

Análisis: Existe un proceso logístico, conjuntamente con el área de bodega.

Dedución: Existe un conocimiento básico del proceso logístico.

3.3.4 Entrevista al Contador

A continuación se expone la entrevista realizada al Contador:

Tabla 9 Entrevista al Contador

Objetivo Específico:	Analizar y estudiar los costos logísticos.
Perfil del entrevistado:	Contador
Fecha de ejecución:	9 de Marzo del 2016
Entrevistado:	C.P.A Estela Carpio
Entrevistador:	Mariuxi Ochoa
Elaborado por: La Autora	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Contador de ELHIERRO, y anteriormente ha tenido otro cargo?

“6 años. Estaba en la parte de auditoría lo que era auditoría administrativa prácticamente y de ahí pase a asistente contable y contadora”.

Análisis: Tiene la experiencia adecuada para desempeñarse en el cargo

Dedución: Los cargos que ha tenido anteriormente, posiblemente tengan influencia en su labor actual, en cuanto a conocimiento.

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades, actividades o funciones que ejerce como Contador?

“Bueno, como contador el tema de las declaraciones mensuales, costear todos los gastos y por ende declararlos en el Servicio de Rentas Internas y también pues con la Superintendencia de Compañías que es otro ente regulador, por ende también tenemos lo que es el IESS entonces son las tres entidades, al menos de mi parte estamos pendiente para cumplir con

todo eso. A parte de pues, de verificar, ver y analizar los gastos y los costos dependiendo con los ingresos para ver el impuesto a la renta final y también que es un valor importante al menos en la compañía en la compañía y hay que custodiar ese tema, también participación a trabajadores que también es otro punto que hay que estar analizando”.

Análisis: Tienen claro que su responsabilidad es ante las entidades reguladoras y en los costos y gastos que incurren en la compañía.

Dedución: El amplio conocimiento que ha venido adquiriendo, le permiten mantener un visión clara del negocio, en cuanto costos, gastos y obligaciones.

3.- ¿Cuáles son los costos logísticos que la empresa incurre?

“Costos logísticos, eh bueno prácticamente tenemos un departamento de operaciones que es la parte, que se encarga un poco de lo que es la parte logística, en sí prácticamente el tema de los camiones que ellos son los que coordinan, para poder entregar al cliente, el tema de los inventarios, entonces el costo prácticamente son el personal que ellos poseen, y los gastos diarios que tendríamos, en este caso por enviarle el material en este caso al cliente, que prácticamente es lo que nosotros asumimos el envío de materiales, que no se lo dejamos para que se lo entreguen en otros transportes sino que está en nuestra responsabilidad, creo que es el más representativo”.

Análisis: Existe un departamento, que está encargado de los costos logísticos.

Dedución: Tiene conocimiento de que representan los costos logísticos en cuanto a la distribución del inventario y demás elementos involucrados.

4.- ¿Asignan los costos logísticos a los precios de venta?

“Los costos logísticos eh, no. Lo que pasa es que, bueno nosotros tenemos la parte de la importación, que es donde se registra. Nosotros no tenemos actualmente un sistema 100% confiable podríamos decir, en la cual por ende no pueden tomar decisiones para poder ingresar ciertos costos. Sin embargo, no les ponen los costos reales pero porcentajes en los cuales las personas encargadas del precio de venta toman en consideración, no realmente pero si toman un porcentaje, que es verdad, lo queremos cambiar porque los costos y todas estas cosas forman parte del precio de venta, así es, pero sabemos que es una falencia pequeña pero estamos en pasos para poder cambiar. La asignación de los costos logísticos es por porcentaje, como le comentaba no tanto los valores reales que deberían tener. Tienen una especie de esto de aquí de la importación, tenemos tanto y el precio de venta va hacer tanto de acuerdo a esto, pero solo por porcentajes, como una estimación así es”.

Análisis: Existe una asignación de costos logísticos de manera estimada, en base a los costos reales.

Deducción: Ante la inadecuada gestión de los costos, no han podido determinar que costo real asignar al precio del producto.

5.- ¿Qué costos se asignan al costo del producto?

“Que tipos de costos, haber eh, bueno esta parte tendría que confirmarla bien, porque nosotros no somos las personas que ingresamos el tema de costo, más bien son las dos personas responsables de la compañía, que asignan al precio de venta, el porcentaje, le podría verificar en un momentito”.

Análisis: No se encarga de asignar los costos al producto, lo realiza los responsables de la compañía.

Deducción: Los responsables de la compañía manejan la asignación de costos, posiblemente porque les llegaría el informe de costos

directamente y en base aquello, proceden con la asignación.

6.- ¿Quién le proporciona el margen de rentabilidad o es establecido en el departamento?

“Lo vamos estableciendo nosotros, dependiendo también acorde a lo que tiene el dueño de la empresa, el margen promedio, estamos entre un 30% y 40% sería el margen promedio”.

Análisis: El departamento establece un margen de rentabilidad.

Dedución: El margen de rentabilidad se establece en base, a la información que le proporciona el dueño de la compañía.

7.- ¿En base a qué información determina el margen de rentabilidad?

“Bueno por ende, todo lo que es el tema de las ventas que nosotros entregamos a nuestros clientes, las importaciones y el tema de los fletes, que también se incurre en este caso por parte del traslado de la mercadería del puerto hasta la bodega, los sueldos, principales que tienen aquí el personal de logística, más o menos por ahí van”.

Análisis: El margen de rentabilidad se determina en base a los costos incurridos a través de la importación.

Dedución: Reconocen los costos que incurre la empresa al momento de la importación, pero están dejando aún lado el costo de servicios básicos, depreciaciones, demás sueldos que son parte de la logística e importantes para la gestión del inventario.

8.- ¿Emite algún informe de los costos que se van generando?

“Actualmente, no estamos emitiendo informes, por lo que le comentaba

que nuestro sistema todavía no está tan actualizado”.

Análisis: No existe informe de costos.

Dedución: Carecen de información real y confiable que permita la elaboración del informe de costos.

9.- ¿En cuanto a los indicadores, utilizan indicadores de gestión?

“No, actualmente no. Estamos justo desde el año pasado, queremos implementar los indicadores de gestión pero todavía no hemos podido”.

Análisis: No cuentan con indicadores de gestión.

Dedución: Al momento la empresa no está considerando medir las operaciones logísticas de la empresa a través de indicadores de gestión, pero existe una posibilidad de adaptarse a ellos más adelante.

10.- ¿Considera que los indicadores son importantes para la compañía?

“La verdad, que sí. Si porque al menos nos ayudaría, porque son una herramienta básica para la toma de decisiones”.

Análisis: Existe un criterio, en el que afirma la importancia de los indicadores.

Dedución: A pesar de que consideran importante los indicadores de gestión, el proceso de implementación está pausado.

11.- ¿En el rubro seguros y reaseguros que valores se encuentran registrados?

“En el rubro de seguros y reaseguros, son prácticamente eh la mayor parte que nosotros tenemos aquí, son los rubros de las importaciones, por lo general del 100% de las importaciones el 90% de las importaciones a nosotros nos toca cubrir el seguro, prácticamente de eso. Entonces por ende es un valor considerable, porque nosotros importamos bastante no”.

Análisis: Existe un alto valor monetario de los seguros y reaseguros.

Deducción: Ante el alto grado de importación de productos se han visto obligados a aumentar los seguros de sus productos, prácticamente más del 50% de sus productos, asumen el valor de seguros.

12.- ¿En el rubro contribuciones e impuestos, que impuestos se están considerando en el registro?

“eh Haber, a parte de los impuestos municipales, que no son tan altos también en ese rubro hay un impuesto bastante grande del que es la salida de divisas que también es provocado por el pago de las importaciones”.

Análisis: Existen una comparación de los impuestos municipales y salida de divisas, donde se considera, en el primer caso no muy altos y en el segundo caso bastante alto, por la cantidad de productos importados que generan salida de divisas.

Deducción: La empresa estaría pagando más impuesto de salida de divisas que impuestos municipales.

13.- ¿En el rubro Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo que activos se están considerando en el registro?

“Matriz y sucursales, todo. Matriz está en un 65% del total del este.

Cabe recalcar que en matriz están considerados como activos pues los tráiler que trae la mercadería del puerto a las oficinas o también distribuye a las sucursales, entonces ahí si son dos tráiler.”

Análisis: La matriz posee la mayor cantidad de activos en comparación con las sucursales.

Deducción: Por ser la matriz, el almacén principal obviamente tendría mayor valor en los activos.

3.3.5 Entrevista al Jefe de Bodega

A continuación se expone la entrevista realizada al Jefe de Bodega:

Tabla 10 Entrevista Jefe de Bodega

Objetivo Específico:	Analizar y estudiar los costos logísticos.
Perfil del entrevistado:	Jefe de Bodega
Fecha de ejecución:	9 de Marzo del 2016
Entrevistado:	Sr. Mario Bernabé
Entrevistador:	Mariuxi Ochoa
Elaborado por: La Autora	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Bodega de ELHIERRO y en que cargos se ha desempeñado anteriormente?

“Yo llevo aquí 40 años, yo vengo desde mensajero, cargador, barrendero hasta ayudante de bodega, luego fui bodeguero ya ahora soy jefe de bodega”.

Análisis: Existe la experiencia idónea para el cargo.

Deducción: Su experiencia le permite conocer el movimiento del área de bodega.

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Jefe de Bodega?

“ Anteriormente yo maneja tres bodegas, hace un año pero ahorita como hay bastante material ya cogieron para dos bodegas uno para la parte de afuera y otro que está ahí en el cerro, y ahoritita manejo dos galpones porque en realidad, es bastante trabajo y no me abastecía y la empresa decidió poner otro bodeguero afuera y otro arriba ”.

Análisis: Existe gran cantidad de inventario.

Deducción: A pesar de ser el jefe de bodega, se ha asignado personal para que colabore en las dos bodegas restantes, que se encuentran ubicadas en el mismo edificio.

3.- ¿Cuántas bodegas tiene la empresa y cuál es la capacidad de almacenaje?

“Ahoritita tenemos tres bodegas aquí, aquí mismo esta área son tres bodegas, no podría decirle la capacidad aquí tenemos bastante espacio y no hay una medición todavía”.

Análisis: Existen tres bodegas y no cuentan con información de la capacidad de cada una de ellas.

Deducción: Tienen el espacio suficiente para almacenar el producto. Sin embargo, no han realizado mediciones el área.

4.- ¿Con que soporte se recibe la mercancía?

“Recibimos del puerto con lo que nos dan el packing list sin cantidades, supongámosle que son 100 paquetes, de los 100 paquetes tenemos el desglose de distintas medidas, de cuatro a cinco medidas, tanto para una bodega como para la otra bodega, de ahí si falta, ya eso viene con falla

del puerto, a veces vienen los paquetes abiertos y ahí viene menos un tubo dos tubos, en realidad por packing list por lo general son dos tubos menos o tres tubos por medida”.

Análisis: La mercadería se recibe con packing list, donde se detalla el material que llega, suelen haber faltantes, que vienen del puerto.

Dedución: No existe un control de la mercadería que se recibe en el puerto.

5.- ¿Cuál es el producto que tiene mayor salida en el mercado?

“El producto que tiene más salida aquí es el tubo de acero negro”.

Análisis: Existe un producto de mayor demanda.

Dedución: Posiblemente, este producto estaría generando más ingresos en ventas que el resto del inventario.

6.- ¿Cuenta la empresa con un sistema de control de inventario?

“Sí, el que maneja la Srta. Gilda Peñafiel, ella maneja, en físico se hace y ella va comparando con lo que tiene en su reporte un día antes”.

Análisis: Existe una persona, encargada de realizar el inventario físico.

Dedución: la persona encargada del inventario, posiblemente fue asignada por la Gerencia para mayor control.

7.- ¿Cómo es el proceso de enviar la mercadería a las sucursales?

“Anteriormente, me llamaban del departamento de operación que quedaba en la matriz, pero ahoritita el departamento de operación está aquí en la bodega, ya estamos a un metro, ellos me dan la orden de que esto hay que cargar al carro para la matriz y el resto de sucursales”.

Análisis: Actualmente, existe una cercanía de los departamentos por lo que hace posible un mejor trabajo.

Dedución: Utilizaron una herramienta estratégica que permita mejorar la interacción de actividades logísticas.

8.- ¿Con que documento se envía la mercadería a la sucursal?

“Me hacen un egreso y de ahí yo despacho y a parte también a mercadería que manda a dejar supongamos a Posorja, yo tengo una copia y con eso entrego la mercadería”.

Análisis: Existe un soporte (egreso), con el cual se envía la mercadería.

Dedución: El documento que se emite, sería para llevar un control del inventario que se entrega.

9.- ¿Cada que tiempo se embarcan los vehículos?

“Los vehículos, ahoritita desde las 8h30 hasta ahoritita no paro, no tiene límites, a veces 11 de la mañana y al mismo tiempo estoy recibiendo mercadería del puerto.”.

Análisis: No existen límites para el embarque de mercadería.

Dedución: Por las ventas que estarían generando de producto de mayor demanda, tienen que despachar mercadería a sucursales y clientes y a la vez recibir la mercadería de la aduana.

3.4 Observación Directa

Tabla 11-Ficha de Observación Directa

DETALLE DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA	SI	NO	A VECES	COMENTARIO
Existe un reporte de las ventas realizadas por la matriz y sucursales.	X			
Se lleva un control de la rotación de inventario en la matriz y sucursal.		X		La compra del inventario se realiza en base a la experiencia
Se genera un reporte de los gastos de transporte	X			Este reporte lo emite el departamento de logística, y a la vez generamos un reporte de gastos totales
Existe un reporte de los gastos por viáticos.	X			Así mismo, este reporte lo hace el departamento de logística.
Se emite un Informe de Costos a la Gerencia.			X	En realidad, la Gerencia nos solicita rara vez este informe.
Se emite un Informe de los costos logísticos a la Gerencia.		X		Al momento, no tenemos desglosados los costos de logística, para emitir un informe.
Considera que el análisis de los costos es indispensables para el giro del negocio.	X			De esto depende, las ganancias de la empresa.
Se calculan los indicadores de gestión		X		Desde el año anterior, queremos implementar los indicadores, pero estamos en eso.
Considera que los indicadores son importantes para la compañía	X			Esto permitirá conocer que tan eficiente son las operaciones en la empresa.
Analiza las compras locales e importaciones vs. La rentabilidad de la compañía		X		Por ahora, no hemos analizado esa situación, pero a simple vista, lógicamente existe más rentabilidad con los productos importados

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

3.5 RESULTADO DE LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: ENTREVISTAS Y OBSERVACIÓN DIRECTA.

Como resultado de las entrevistas efectuadas al personal involucrado en el proceso de costos logísticos de ELHIERRO, es posible concluir que existe poco conocimiento de los costos logísticos y el impacto económico que genera en la empresa.

Luego de haber analizado, las respuestas de los entrevistados. Se puede observar una inadecuada gestión de inventario, debido a la gran cantidad de productos que tienen, no han logrado ingresarlos a un sistema de inventario moderno, lo llevan mediante constatación física y un reporte que es generado por el departamento de importaciones.

En cuanto a informes de costos, no mantienen un control exhaustivo de ellos. Sin embargo, ciertos departamentos realizan un reporte exclusivamente de gastos para el departamento contable, el cual permite tener conocimiento general, de los costos y gastos que se pueden obtener en cierto tiempo y actividad, sea esta de aprovisionar a las sucursales y entregar mercadería a los clientes, así como también los costos incurridos a través de las importaciones.

Posiblemente, la Gerencia influye en la inexistencia de informes de costos logísticos, quizás por no exigir ni establecer períodos para que emitan reportes o informes de costos a la Gerencia, quién es responsable de la debida administración de los recursos de la entidad.

Al momento la empresa no ha implementado cálculos para medir y controlar las actividades logísticas, de tal manera que aporten información del aprovisionamiento y distribución del inventario, que permita diseñar nuevas estrategias competitivas y reestructurar procedimientos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la compañía.

3.6 ANÁLISIS DEL PROCESO DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DURANTE EL PERÍODO 2014.

En la empresa ELHIERRO, el proceso de aprovisionamiento está a cargo del Gerente General de la compañía. Este proceso se realiza cuando el encargado de realizarlo revisa el reporte de saldos de inventarios en el sistema (hoja de cálculo de Excel), y en ocasiones se inicia cuando los proveedores ofrecen nuevas marcas de productos, que existe la debida demanda.

Al momento de revisar el reporte de inventarios, el Gerente analiza y decide que productos deberán ser comprados en base a su experiencia, luego emite un listado de estos productos al departamento de importaciones, donde la Jefe de importaciones se encarga de cotizar los productos, una vez cotizados a sus proveedores habituales vía e-mail, procede a emitir un informe de costos de aquellos productos cotizados al Gerente, y él emite la orden de compra y es enviada a la Jefa de importaciones para que realice la compra.

Cuando se identifica el contacto con el proveedor respectivo se procede a realizar el requerimiento desde este momento transcurre

regularmente de 45 a 60 días para que sea aprobada por el proveedor y lista para ser despachada.

Después que el proveedor tiene la orden de compra lista para ser despachada, este remite a la empresa (ELHIERRO) el importe total del costo de la mercadería por \$5'244.477,81, para inmediatamente realizar un depósito de dinero del 30% del importe, mediante transferencias electrónicas, luego de efectuarse el abono a la cuenta del proveedor, este procede a preparar el pedido y demora regularmente de 1 semana, transcurrido este tiempo el proveedor envía a la empresa un reporte que detalla el saldo pendiente por transferir, a la vez envía otro documento denominado packing list, que muestra el detalle de la mercadería que se enviará.

El tiempo promedio para que llegue la mercadería, mediante transporte marítimo, sería de 90 días aproximadamente y de existir alguna situación de fuerza mayor demora más días. El costo por flete internacional es el 15% (1'313.619,46), en aranceles 5% (437.873,15), la empresa se encarga de asegurar el 90% de las importaciones que sería de \$1'751.492,61.

Para desaduanizar la mercadería la empresa contrata un Agente acreditado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para que realice los trámites pertinentes, previamente ELHIERRO realiza el pago tanto a la agencia naviera como al agente de aduanas, así como también envía la declaración aduanera de importación con antelación mediante el sistema informático del SENA. Procede la entrega de la mercadería con el pagado de tributos y presentado el certificado

liberatorio, un empleado de la empresa realiza el traslado de la mercadería hacia la bodega de la matriz.

Cuando llega la mercadería a la bodega, se hace la constatación física de la mercadería, el bodeguero hace un detalle y conjuntamente con el packing list se ingresa la mercadería en el sistema de inventario (Hoja de Excel).

La empresa ELHIERRO cuenta aproximadamente con 74 clases de productos de diferentes características, de los cuales el 73% del total tiene una rotación de 1 mes y medio hasta 6 meses, mientras que el 27% del inventario mantiene una rotación de 1 día a 36 días.

Para distribuir la mercadería a las sucursales, existen 3 responsables (asistente de logística) para tomar el pedido y emitir una orden de egreso con la autorización de su jefe inmediato (Jefa de Logística). La orden de egreso que se emite, se entrega al bodeguero para el debido despacho y embarque de mercadería. Por lo general, suelen realizar 4 envíos de mercadería por sucursal. Dentro de los gastos que se genera al momento de distribuir a las sucursales de Guayaquil se obtiene el gasto de transporte, mantenimiento, seguros e impuestos, combustibles y repuestos que asciende a \$ 429.217,75 anuales aproximadamente, porque la distribución se realiza a 7 sucursales ubicadas dos en Quito, una en Manta, una en Santo Domingo, una en Cuenca y dos en Guayaquil.

3.7 IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTIDAS QUE FORMAN PARTE DEL COSTO LOGÍSTICO.

Para el análisis de los costos logísticos, es imprescindible, identificar los rubros que conforman el proceso de costos logísticos, por ende se expone a continuación el Estado de Resultados Integral de ELHIERRO, en el cual se identifica los valores monetarios de las actividades logísticas de aprovisionamiento y distribución:

Tabla 12 Identificación de las Partidas que forman parte del Costo Logístico

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL		
ELHIERRO		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
(en dólares)		
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12% DE IVA	14.959.610,20	N/A
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	1.423,99	N/A
COSTO INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1.650.128,14	N/A
COSTO COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1.227.957,55	N/A
COSTO IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	8.757.463,03	N/A
(-) COSTO INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	1.526.554,59	N/A
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	730.567,86	APROVISIONAMIENTO
GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	109.308,59	APROVISIONAMIENTO
GASTO APOORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	139.679,09	APROVISIONAMIENTO
GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	170.682,53	APROVISIONAMIENTO
GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	252.597,49	DISTRIBUCIÓN
GASTO COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	49.072,53	DISTRIBUCIÓN
GASTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	19.252,00	AUTOCONSUMO
GASTO SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	20.206,87	DISTRIBUCIÓN

GASTO TRANSPORTE	55.602,71	DISTRIBUCIÓN
GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	31.383,00	APROVISIONAMIENTO
GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO	9.058,00	APROVISIONAMIENTO
GASTO PROVISIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES	26.735,94	GASTOS AJENOS A LOS COSTOS LOGÍSTICOS
GASTO INTERESES BANCARIOS LOCAL	55.663,38	APROVISIONAMIENTO
PASAN		
VIENEN		
GASTO OTRAS PÉRDIDAS	79.670,42	GASTOS AJENOS A LOS COSTOS LOGÍSTICOS
GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	41.103,45	DISTRIBUCIÓN
GASTOS DE GESTIÓN	5.965,65	APROVISIONAMIENTO
GASTO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	307.100,74	DISTRIBUCIÓN
GASTO GASTOS DE VIAJE	11.155,91	APROVISIONAMIENTO
GASTO IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	5.068,32	AUTOCONSUMO
GASTO DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (EXCLUYE ACTIVOS BIOLÓGICOS Y PROPIEDADES DE INVERSIÓN) NO ACELERADA	102.995,56	APROVISIONAMIENTO
GASTO SERVICIOS PÚBLICOS	32.664,88	APROVISIONAMIENTO
COSTO PAGOS POR OTROS SERVICIOS	92.570,82	GASTOS AJENOS A LOS COSTOS LOGÍSTICOS
GASTO PAGOS POR OTROS SERVICIOS	406.220,26	GASTOS AJENOS A LOS COSTOS LOGÍSTICOS
GASTO PAGOS POR OTROS BIENES	26.129,67	GASTOS AJENOS A LOS COSTOS LOGÍSTICOS
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	310,737.66	N/A
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	111,790.09	N/A
UTILIDAD GRAVABLE	1872636,86	N/A
SALDO UTILIDAD GRAVABLE 819 - 831	1,872,636.86	N/A
TOTAL IMPUESTO CAUSADO (831 x tarifa reinversión de utilidades) + (832 x tarifa general sociedades)	411,980.11	N/A
(-) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL DECLARADO	110,125.71	N/A
(=) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO	301,854.40	N/A

(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO	110,125.71	N/A
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL	125,158.19	N/A
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	181,481.72	N/A
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	105,340.20	N/A
CÁLCULO DE BASE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES BASE DE CÁLCULO DE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	2,071,584.43	N/A

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

3.8 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS RELACIONADOS A LA MATRIZ ELHIERRO.

3.8.1 Determinación rubros del personal

Tabla 13-Rubros del Personal

Rubros del Personal (en dólares)	
SUELDOS Y SALARIOS	730.567,86
BENEFICIOS SOCIALES	109.308,59
APORTE SEGURIDAD SOCIAL	139.679,09
GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	31.383,00
GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO	9.058,00
AÑO 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Tabla 14-Determinación de Rubros del personal matriz y sucursales

LOCALES	SUELDOS Y SALARIOS	BENEFICIOS SOCIALES	APORTE SEGURIDAD SOCIAL	GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO
GYE -MATRIZ	288.382,05	43.148,13	55.136,48	12.388,03	3.575,53
MANTA –SUCURSAL	72.095,51	10.787,03	13.784,12	3.097,01	893,88
GYE – SUCURSAL	57.676,41	8.629,63	11.027,30	2.477,61	715,11
GYE –SUCURSAL	67.289,15	10.067,90	12.865,18	2.890,54	834,29
QUITO –SUCURSAL	57.676,41	8.629,63	11.027,30	2.477,61	715,11
QUITO –SUCURSAL	62.482,78	9.348,76	11.946,24	2.684,07	774,70
CUENCA –SUCURSAL	76.901,88	11.506,17	14.703,06	3.303,47	953,47
STO. DOMINGO-SUCURSAL	48.063,68	7.191,35	9.189,41	2.064,67	595,92
TOTAL-Año 2014	730.567,86	109.308,59	139.679,09	31.383,00	9.058,00

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Para determinar los sueldos y salarios, beneficios sociales, aporte seguridad social, gasto provisiones para jubilación patronal y gasto provisiones para desahucio del año 2014, se analizaron las cuentas de gastos administrativos y se elaboró la segregación de valores en base al pago que se efectúa al personal de la matriz y sucursales, a través de la suma de estos valores y segregándolos por establecimientos.

Tabla 15-Determinación de rubros del personal de logística y administrativo de la Matriz

GYE -MATRIZ	SUELDOS Y SALARIOS	BENEFICIOS SOCIALES	APORTE SEGURIDAD SOCIAL	GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO
ACTIVIDADES LOGÍSTICA	117.275,37	17.546,91	22.422,17	5.037,80	1.454,05
CONDUCTOR	4.498,76	673,11	860,13	193,25	55,78
AYUDANTE	4.806,37	719,14	918,94	206,47	59,59
LOGISTICA	19.609,98	2.934,07	3.749,28	842,39	243,14
IMPORTACION	4.614,11	690,37	882,18	198,21	57,21
BODEGA	83.746,15	12.530,22	16.011,63	3.597,48	1.038,33
P.ADMINISTRATIVO	171.106,68	25.601,22	32.714,31	7.350,23	2.121,48
TOTAL-Año 2014	288.382,05	43.148,13	55.136,48	12.388,03	3.575,53

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Para determinar los sueldos y salarios, beneficios sociales, aporte seguridad social, gasto provisiones para jubilación patronal, gasto provisiones para desahucio del año 2014, se observa el personal que está involucrado en las actividades logísticas y el personal administrativo, se procede a segregar los actores logísticos del personal administrativo, y se toma como base de medida la captación de ingresos del persona

3.8.2 Determinación del rubro depreciación de propiedad, planta y equipo.

Tabla 16-
Depreciación

Rubro de

RUBRO DE DEPRECIACIÓN (en dólares)	
DEPRECIACIÓN PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	102.995,56
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Tabla 17-Redistribución del valor de depreciación

LOCALES	DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (en dólares)
GYE -MATRIZ	68.158,83
MANTA-SUCURSAL	5.301,24
GYE – SUCURSAL	6.815,88
GYE –SUCURSAL	3.786,60
QUITO –SUCURSAL	4.543,92
QUITO –SUCURSAL	6.058,56
CUENCA –SUCURSAL	4.543,92
STO. DOMINGO- SUCURSAL	3.786,60
TOTAL- Año 2014	102.995,56

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Para determinar el valor depreciación propiedad, planta y equipo, se constató mediante un reporte de activos, la procedencia de cada activo de la matriz y sucursales, se procede a segregar los valores y se toma como base el valor de depreciación de los activos.

Tabla 18-Redistribución del valor de depreciación en las actividades logísticas y administrativas de la matriz

DEPRECIACIÓN PROP. PLANTA Y EQUIPO	DEPRECIACIÓN (en dólares)
GYE-MATRIZ	
ACTIVIDADES LOGÍSTICAS	40.213,71
MONTACARGAS,TRAILER,CAMIO NETAS,ESTIBADORAS	26.963,63
BODEGAS	5.677,63
EQUIPO DE COMPUTO	7.572,45
DEMÁS ACTIVOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA	27.945,12
TOTAL-Año 2014	68.158,83

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Una vez obtenido el valor monetario de los activos por matriz y sucursales, se analiza los activos de la matriz que forman parte de las actividades logísticas, obteniendo como resultado los montacargas, tráiler, camionetas, estibadoras, bodega y equipo de cómputo, se verifica el valor monetario de depreciación de cada activo para determinar la participación de depreciación.

3.8.3 Determinación del rubro servicios básicos

Tabla 19-Rubro Servicios Básicos

RUBRO SERVICIOS BÁSICOS (en dólares)	
SERVICIOS BÁSICOS	32.664,88
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Tabla 20-Redistribución del valor Servicios Básicos en locales

LOCALES	SERVICIOS BÁSICOS (en dólares)
GYE -MATRIZ	8.471,45
GYE-SUCURSAL	5.204,96
STO. DOMINGO-SUCURSAL	1.991,91
GYE-SUCURSAL	5.542,60
CUENCA –SUCURSAL	4.212,98
MANTA –SUCURSAL	1.539,47
QUITO –SUCURSAL	3.523,81
QUITO -SUCURSAL	2.177,71
TOTAL - AÑO 2014	32.664,88

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Para determinar el valor de servicios básicos, se toma como base el consumo promedio de servicios básicos de la matriz y sucursales, y se procede a segregar el importe monetario que se genera.

Tabla 21-Redistribución del valor de servicios básicos en actividades logísticas y administrativas de la matriz

GYE-MATRIZ	SERVICIOS BÁSICOS (en dólares)
ACTIVIDADES LOGÍSTICAS	3.388,58
DEMÁS DEPENDENCIAS	5.082,87
TOTAL-Año 2014	8.471,45

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Una vez obtenido el valor monetario de servicios básicos de la matriz, se estima el consumo de servicios básicos de las actividades logísticas, y en base a esa información se asigna el valor monetario de dichos servicios.

3.8.4 Determinación los rubros impuestos, contribuciones y otros.

Tabla 22-Rubro de impuestos, contribuciones y otros

RUBRO DE IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS (en dólares)	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	307.100,74
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Tabla 23-Redistribución de impuestos, contribuciones y otros en matriz y sucursales

LOCALES	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS (en dólares)
GYE -MATRIZ	75.269,79
GYE-SUCURSAL	42.151,08
STO. DOMINGO-SUCURSAL	39.140,29
GYE-SUCURSAL	36.129,50
CUENCA-SUCURSAL	33.118,71
MANTA – SUCURSAL	30.107,92
QUITO-SUCURSAL	27.097,12
QUITO- SUCURSAL	24.086,33
TOTAL - AÑO 2014	307.100,74

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Para determinar los valores de impuestos, contribuciones y otros de la matriz y sucursal se toma como base el valor que incurre cada uno de los establecimientos en el pago de dichos valores.

Tabla 24- Redistribución de Impuestos, Contribuciones y otros en la matriz

GYE-MATRIZ	IMPUESTOS,CONT RIBUCIONES Y OTROS (en dólares)
Impuesto a la Propiedad de los Vehículos motorizados de transporte Terrestre y de carga	30.107,92
Impuesto Ambiental	19.570,15
Impuesto al rodaje	752,70
Junta de Beneficencia	14.301,26
Tasa de matriculación	1.505,40
Otros Impuestos y Contribuciones	9.032,37
TOTAL-Año 2014	75.269,79

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Una vez obtenido el valor de impuestos y contribuciones de la matriz, se procede a segregar los valores, tomando como base el pago de cada valor cancelado. Es importante anotar que la matriz tiene dos tráiler que se encargan de llevar la mercadería desde el puerto a la bodega e incluso distribuyen la mercadería a las sucursales.

3.8.5 Determinación de otros costos de aprovisionamiento

Tabla 25- Otros Costos de Aprovisionamiento

OTROS COSTOS DE APROVISIONAMIENTO	IMPORTE (en dólares)
GASTO INTERESES BANCARIOS LOCAL	55.663,38
GASTOS DE GESTIÓN	5.965,65
GASTO GASTOS DE VIAJE	11.155,91
GASTO TRANSPORTE	55.602,71
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Los valores que anteceden forman parte de los costos logísticos únicamente de la matriz, por ser el almacén principal donde existen todos los movimientos administrativos, para efectuar el aprovisionamiento de productos.

3.8.6 Determinación de los costos logísticos de distribución.

Tabla 26-Rubros de Distribución

RUBROS DE DISTRIBUCIÓN	
GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	252.597,49
GASTO COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	49.072,53
GASTO SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	20.206,87
GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	41.103,45
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Para la determinación de los gastos antecedentes, se tomó como base la totalidad de los gastos correspondientes al transporte, ya que la matriz es la encargada de distribuir la mercancía.

3.8.7 Resultado de la determinación de los Costos Logísticos de la Matriz.

Luego de haber obtenido los resultados monetarios concernientes a las actividades de aprovisionamiento y distribución se procede a establecer la suma de costos logísticos de dichas actividades y la respectiva clasificación de costos variables y costos fijos.

Tabla 27-Determinación de los Costos Logísticos de la Matriz

COSTOS DE APROVISIONAMIENTO	2014	
COSTOS O GASTOS FIJOS	Valores (en dólares)	PORCENTAJE
GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	117.284,98	34,93%
GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	17.548,34	5,23%
GASTO APOORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	22.424,01	6,68%
GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	5.037,74	1,50%
GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO	1.454,03	0,43%
GASTO DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (EXCLUYE ACTIVOS BIOLÓGICOS Y PROPIEDADES DE INVERSIÓN) NO ACELERADA	40.213,71	11,98%
TOTAL COSTOS O GASTOS FIJOS	203.962,81	
COSTOS O GASTOS VARIABLES		
GASTO INTERESES BANCARIOS LOCAL	55.663,38	16,58%
GASTOS DE GESTIÓN	5.965,65	1,78%
GASTO GASTOS DE VIAJE	11.155,91	3,32%
GASTO SERVICIOS PÚBLICOS	3.388,58	1,01%
GASTO TRANSPORTE	55.602,71	16,56%
TOTAL COSTOS O GASTOS VARIABLES	131.776,23	
TOTAL COSTO DE APROVISIONAMIENTO	335.739,04	
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN		
COSTOS O GASTOS VARIABLES		
GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	252597,49	58,85%
GASTO COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	49072,53	11,43%
GASTO SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	20206,87	4,71%
TOTAL COSTOS O GASTOS VARIABLES	321.876,89	
COSTOS O GASTOS FIJOS		
GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	41103,45	9,58%
Impuesto a la Propiedad de los Vehículos motorizados de transporte Terrestre y de carga	30.107,92	7,01%
Impuesto Ambiental	19.570,15	4,56%
Impuesto al rodaje	752,70	0,18%
Junta de Beneficencia	14.301,26	3,33%
Tasa de matriculación	1.505,40	0,35%
TOTAL COSTO O GASTO FIJO	107.340,86	
TOTAL COSTO O GASTO DE DISTRIBUCION	429.217,75	
TOTAL COSTO LOGÍSTICO	764.956,80	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Como podemos observar, los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución y su segregación en costos o gastos fijos y variables, nos enfocaremos en los gastos variables, dentro del aprovisionamiento existe un valor significativo en gasto intereses bancarios local de 16,58% y gasto de transporte de 16,56%, a través de la información recopilada en el proceso de aprovisionamiento, la empresa ha contraído obligaciones financieras, para cubrir la operaciones de aprovisionamiento, tales como el gasto de transporte, mantenimiento, combustible, impuestos, tasas, seguros, compra de inventario, pago de aranceles e impuestos, fletes internacionales.

Por otro lado, los gastos variables del proceso de distribución presentan un porcentaje bastante considerable del 58,85%, valor que representa el gasto de mantenimiento y reparaciones. Es preciso acotar que la empresa cuenta con dos Tráiler y 5 camiones en la matriz, que se encargan de distribuir la mercadería desde la bodega a las 7 sucursales y a los clientes. Además, el equipo camionero, tráiler, montacargas, estibadoras tienen varios años en la compañía entre 4 a 6 años aproximadamente.

3.9 DETERMINACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE LA MATRIZ.

Para analizar el comportamiento de las actividades logísticas, es preciso acudir a los indicadores de gestión logística, teniendo presente el cálculo y análisis de los indicadores que tengan alto impacto en la gestión, optimización y control de las actividades de la empresa.

3.9.1 Determinación del indicador volumen de compra.

Tabla 28-Rubro de compras y ventas

2014	RUBRO	VALOR (en dólares)
	COMPRAS	9.985.420,58
	VENTAS	14.959.610,20

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Tabla 29-Determinación del indicador volumen de compra

INDICADOR VOLUMEN DE COMPRA			
MES	COMPRAS (en dólares)	VENTAS (en dólares)	VALOR INDICADOR (porcentaje)
ENERO	785.852,60	1.780.601,67	44,13%
FEBRERO	797.835,10	1.393.928,42	57,24%
MARZO	794.839,48	1.379.775,55	57,61%
ABRIL	824.795,74	1.070.579,54	77,04%
MAYO	835.779,70	1.374.082,40	60,82%
JUNIO	814.810,32	1.413.444,65	57,65%
JULIO	834.781,16	1.362.586,84	61,26%
AGOSTO	817.805,95	1.033.068,09	79,16%
SEPTIEMBRE	896.690,77	1.276.399,33	70,25%
OCTUBRE	816.807,40	1.041.235,23	78,45%
NOVIEMBRE	877.718,47	1.225.595,46	71,62%
DICIEMBRE	887.703,89	608.313,04	145,93%
Año 2014			

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

La matriz es el almacén principal y por ende el encargado de aprovisionar y distribuir, se escogió el valor total de compras y el valor total de ventas, asignando los valores en función al porcentaje de ventas, debido a la falencia de control del inventario adquirido, se optó esta base de medida.

Tabla 30-Agrupación de los productos vendidos de acuerdo al volumen de compra

VOLUMEN DE COMPRA		
INTERVALO (PORCENTAJE PROMEDIO)	Hi	hi
DEL 0,25% AL 0,99%	45	61%
DEL 1% AL 5%	29	39%
TOTAL-Año 2014	74	100%

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Como observamos el volumen de compra calculado en esta investigación, el inadecuado control del inventario en el año 2014 genera desconocimiento de la cantidad del inventario que necesita la empresa para abastecer a las sucursales y proveer la demanda. En consecuencia 61% del inventario tiene un volumen de compra promedio del 0,25% a 0,99%, es decir, menos del 1% las compras intervienen en las ventas, mientras que el 39% del inventario tiene un volumen de compra promedio de 1% a 5%, podemos concluir que posiblemente la empresa está abasteciendo las ventas con el inventario que ha sido acumulado en compras de años anteriores y sigue abasteciendo su inventario con los productos que no tienen mayor rotación.

3.9.2 Determinación del indicador rotación de mercancías

Tabla 31-Rubros inventario promedio y ventas

RUBRO	VALOR (en dólares)
INVENTARIO PROMEDIO	127.212,88
VENTAS	14.959.610,20
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Tabla 32-Rotación de Mercancías

ROTACIÓN DE MERCANCÍAS				
MES	VENTAS (en dólares)	INVENT. PROMEDIO (en dólares)	VALOR DEL INDICADOR (VECES)	DÍAS
ENE	1.780.601,67	17809,80	99,98	4
FEB.	1.393.928,42	15265,55	91,31	4
MARZO	1.379.775,55	11449,16	120,51	3
ABRIL	1.070.579,54	13993,42	76,51	5
MAYO	1.374.082,40	6360,64	216,03	2
JUNIO	1.413.444,65	10177,03	138,89	3
JULIO	1.362.586,84	12721,29	107,11	3
AGOST.	1.033.068,09	7632,77	135,35	3
SEPT.	1.276.399,33	2544,26	501,68	1
OCTUB.	1.041.235,23	8904,90	116,93	3
NOV.	1.225.595,46	16537,67	74,11	5
DIC.	608.313,04	3816,39	159,40	2
Año-2014				

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Para determinar el indicador rotación de mercancías, se seleccionó el valor total de ventas y el inventario promedio, los valores fueron asignados en base a las ventas mensuales, como resultado de los cálculos realizados en la rotación de mercancías, podemos observar que el capital invertido se recupera entre 1 a 5 días, a continuación se detalla la rotación de mercancías por producto:

Tabla 33-Rotación de Mercancías por producto

ROTACIÓN DE MERCANCÍAS	MESES – 2014											
	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGOST	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
TUBO	25	23	30	19	53	34	26	33	124	29	18	39
PLANCHA	0,33	0,30	0,39	0,25	0,70	0,45	0,35	0,44	1,63	0,38	0,24	0,52
TUBING	0,45	0,41	0,54	0,34	0,97	0,62	0,48	0,61	2,25	0,52	0,33	0,72
VALV.	0,79	0,72	0,95	0,60	1,71	1,10	0,85	1,07	3,97	0,92	0,59	1,26
BRIDA	0,63	0,57	0,76	0,48	1,36	0,87	0,67	0,85	3,16	0,74	0,47	1,00
BUSHING	0,94	0,86	1,13	0,72	2,03	1,30	1,01	1,27	4,71	1,10	0,70	1,50
NEPLO	1,49	1,36	1,79	1,14	3,21	2,07	1,59	2,01	7,46	1,74	1,10	2,37
CORREA "G"	1,39	1,27	1,67	1,06	3,00	1,93	1,49	1,88	6,96	1,62	1,03	2,21
TEFLON	0,52	0,48	0,63	0,40	1,12	0,72	0,56	0,70	2,61	0,61	0,39	0,83
CEPILLOS	0,83	0,76	1,00	0,64	1,79	1,15	0,89	1,12	4,17	0,97	0,62	1,32
SOLDADURA	0,69	0,63	0,83	0,53	1,49	0,96	0,74	0,94	3,47	0,81	0,51	1,10
CLAVOS	1,46	1,33	1,76	1,12	3,16	2,03	1,57	1,98	7,33	1,71	1,08	2,33
MALLA ACERO	0,54	0,50	0,65	0,42	1,17	0,75	0,58	0,73	2,72	0,63	0,40	0,86
MANGUERA	0,89	0,81	1,07	0,68	1,92	1,23	0,95	1,20	4,45	1,04	0,66	1,41
ANILLO PLANO	0,47	0,43	0,56	0,36	1,01	0,65	0,50	0,63	2,35	0,55	0,35	0,75
TUERCAS	1,95	1,78	2,36	1,50	4,22	2,71	2,09	2,65	9,81	2,29	1,45	3,12
PIOLA	2,07	1,89	2,49	1,58	4,46	2,87	2,21	2,80	10,37	2,42	1,53	3,29
EMP.CORDON	2,45	2,24	2,95	1,87	5,29	3,40	2,62	3,32	12,29	2,87	1,82	3,91
PASAN												

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

VIENEN												
RED	0,52	0,48	0,63	0,40	1,12	0,72	0,56	0,70	2,61	0,61	0,39	0,83
FLOTADOR	1,31	1,20	1,58	1,01	2,84	1,82	1,41	1,78	6,59	1,54	0,97	2,09
LLAVE	2,43	2,22	2,92	1,86	5,24	3,37	2,60	3,28	12,17	2,84	1,80	3,87
CODO	1,96	1,79	2,36	1,50	4,22	2,72	2,09	2,65	9,81	2,29	1,45	3,12
NUDO	1,46	1,33	1,76	1,12	3,16	2,03	1,56	1,98	7,33	1,71	1,08	2,33
TAPON	2,03	1,85	2,45	1,55	4,38	2,82	2,17	2,75	10,18	2,37	1,50	3,23
UNION	1,26	1,15	1,52	0,97	2,73	1,75	1,35	1,71	6,34	1,48	0,94	2,01
BASE REDONDA	0,47	0,43	0,57	0,36	1,01	0,65	0,50	0,64	2,35	0,55	0,35	0,75
CONECTOR	0,97	0,88	1,17	0,74	2,09	1,34	1,04	1,31	4,85	1,13	0,72	1,54
CLAMP	1,77	1,62	2,14	1,36	3,83	2,46	1,90	2,40	8,89	2,07	1,31	2,82
FERRULE	1,68	1,53	2,02	1,29	3,63	2,33	1,80	2,27	8,43	1,96	1,24	2,68
SOPORTE	2,42	2,21	2,91	1,85	5,22	3,36	2,59	3,27	12,13	2,83	1,79	3,85
REDUCCION	0,54	0,50	0,65	0,41	1,17	0,75	0,58	0,73	2,72	0,63	0,40	0,86
COLGADOR	0,44	0,40	0,53	0,34	0,96	0,62	0,47	0,60	2,22	0,52	0,33	0,71
DETECTOR DE FLUJO POTTER	0,44	0,40	0,53	0,34	0,96	0,62	0,47	0,60	2,22	0,52	0,33	0,71
DISCO CORTE RIGIDO	0,37	0,34	0,45	0,28	0,80	0,52	0,40	0,50	1,87	0,44	0,28	0,59
NIPLE	0,32	0,29	0,39	0,25	0,70	0,45	0,35	0,44	1,62	0,38	0,24	0,51
PERNO ALIMENTADOR RANURADORA	0,30	0,27	0,36	0,23	0,65	0,42	0,32	0,41	1,50	0,35	0,22	0,48
SPRINKLER	0,57	0,52	0,69	0,44	1,23	0,79	0,61	0,77	2,86	0,67	0,42	0,91
GRILLETES	0,57	0,52	0,69	0,44	1,23	0,79	0,61	0,77	2,86	0,67	0,42	0,91
ABRAZADERA	0,79	0,72	0,96	0,61	1,71	1,10	0,85	1,07	3,98	0,93	0,59	1,26
CHUMACERA	0,35	0,32	0,42	0,27	0,75	0,48	0,37	0,47	1,74	0,41	0,26	0,55
PASAN												
Fuente: ELHIERRO período 2014												
Elaborado por: La Autora												

VIENEN												
BROCA PARA CEMENTO	1,24	1,13	1,49	0,95	2,68	1,72	1,33	1,68	6,21	1,45	0,92	1,97
EXTRACTOR DE TORNILLOS	0,50	0,45	0,60	0,38	1,07	0,69	0,53	0,67	2,49	0,58	0,37	0,79
PUNTA ALEMAN	2,60	2,38	3,14	1,99	5,62	3,61	2,79	3,52	13,05	3,04	1,93	4,15
PORTAELECTRODO	1,98	1,81	2,38	1,51	4,27	2,75	2,12	2,68	9,92	2,31	1,47	3,15
SANTIAGO ALEMAN	0,38	0,35	0,46	0,29	0,82	0,53	0,41	0,52	1,91	0,45	0,28	0,61
EXHIBIDOR DE HERRAMIENTAS	0,74	0,67	0,89	0,57	1,60	1,03	0,79	1,00	3,71	0,86	0,55	1,18
DESTORNILLADOR PLANO	0,92	0,84	1,10	0,70	1,98	1,27	0,98	1,24	4,60	1,07	0,68	1,46
ALICATE CHINO	1,66	1,52	2,00	1,27	3,59	2,30	1,78	2,25	8,33	1,94	1,23	2,65
ARCO DE SIERRA	1,41	1,29	1,70	1,08	3,05	1,96	1,51	1,91	7,08	1,65	1,05	2,25
ESMERIL ELECTRICO	1,09	0,99	1,31	0,83	2,35	1,51	1,16	1,47	5,46	1,27	0,81	1,73
FORMON	0,88	0,81	1,06	0,68	1,91	1,23	0,95	1,19	4,43	1,03	0,65	1,41
TECLE	0,64	0,58	0,77	0,49	1,37	0,88	0,68	0,86	3,19	0,74	0,47	1,01
BISAGRA DE BRONCE	0,53	0,48	0,64	0,41	1,14	0,74	0,57	0,72	2,66	0,62	0,39	0,84
GARRUCHAS	1,41	1,29	1,70	1,08	3,05	1,96	1,51	1,91	7,08	1,65	1,05	2,25
RUEDA ALEMANA	1,43	1,31	1,73	1,10	3,10	1,99	1,54	1,94	7,20	1,68	1,06	2,29
CANDADO	1,98	1,81	2,39	1,52	4,29	2,76	2,13	2,69	9,96	2,32	1,47	3,16
ESPARRAGO	1,42	1,30	1,71	1,09	3,07	1,97	1,52	1,92	7,12	1,66	1,05	2,26
POLEA	1,61	1,47	1,95	1,24	3,49	2,24	1,73	2,19	8,10	1,89	1,20	2,57
MANOMETRO	0,77	0,70	0,93	0,59	1,66	1,07	0,82	1,04	3,86	0,90	0,57	1,22
PLAYO	1,24	1,13	1,50	0,95	2,68	1,72	1,33	1,68	6,23	1,45	0,92	1,98
CINCEL	0,77	0,71	0,93	0,59	1,67	1,07	0,83	1,05	3,88	0,90	0,57	1,23
DADO	0,54	0,50	0,65	0,41	1,17	0,75	0,58	0,73	2,72	0,63	0,40	0,86
BROCHAS	0,52	0,48	0,63	0,40	1,13	0,72	0,56	0,71	2,61	0,61	0,39	0,83
PASAN												
Fuente: ELHIERRO período 2014												
Elaborado por: La Autora												

VIENEN												
MARTILLO	0,48	0,43	0,57	0,36	1,03	0,66	0,51	0,64	2,39	0,56	0,35	0,76
PIEDRAS	1,41	1,28	1,70	1,08	3,04	1,95	1,51	1,90	7,06	1,64	1,04	2,24
MACHUELOS	0,66	0,60	0,79	0,50	1,42	0,91	0,70	0,89	3,30	0,77	0,49	1,05
LIJA	0,47	0,43	0,56	0,36	1,01	0,65	0,50	0,63	2,34	0,55	0,35	0,74
GRASERA DE MANOS	0,58	0,53	0,70	0,44	1,25	0,81	0,62	0,79	2,91	0,68	0,43	0,93
BOMBA ELECTRICA	0,67	0,61	0,81	0,51	1,45	0,93	0,72	0,91	3,36	0,78	0,50	1,07
PRENSA	0,55	0,50	0,66	0,42	1,18	0,76	0,58	0,74	2,74	0,64	0,40	0,87
ESPATULA	1,03	0,94	1,24	0,79	2,22	1,43	1,10	1,39	5,16	1,20	0,76	1,64
VIGA	0,96	0,88	1,16	0,74	2,08	1,34	1,03	1,31	4,84	1,13	0,71	1,54
ADAPTADORES BR.NIBCO	0,72	0,65	0,86	0,55	1,55	1,00	0,77	0,97	3,59	0,84	0,53	1,14
EXTENSION BAHCO	0,62	0,57	0,75	0,47	1,34	0,86	0,66	0,84	3,11	0,72	0,46	0,99

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

De los cálculos realizados en la rotación de mercancías por producto, podemos definir que el tubo tiene un alto grado de rotación de mercancía siendo la recuperación de capital en 9 días, el 38% del inventario se recupera la inversión de capital en 26 meses, considerando una recuperación de 0,45 a 1 vez, mientras que el 61% del inventario se recupera la inversión en 11 meses y 3 meses

3.9.3 Determinación del indicador costo de transporte vs. Ventas.

Tabla 34-Rubro Costo de Transporte y Ventas

RUBRO	VALOR (en dólares)
COSTO DE TRANSPORTE	429.217,75
VENTAS	14.959.610,20
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Tabla 35-Indicador Costo de Transporte Vs. Ventas

INDICADOR COSTO DE TRANSPORTE VS. VENTAS			
MES	COSTO DE TRANSPORTE (en dólares)	VENTAS (en dólares)	VALOR DEL INDICADOR (porcentaje)
ENE.	42.434,03	1.780.601,67	2,38%
FEB.	37.144,39	1.393.928,42	2,66%
MARZ	36.876,97	1.379.775,55	2,67%
ABR.	33.085,11	1.070.579,54	3,09%
MAYO	37.675,19	1.374.082,40	2,74%
JUNIO	37.789,20	1.413.444,65	2,67%
JULIO	37.488,82	1.362.586,84	2,75%
AGOST.	32.396,75	1.033.068,09	3,14%
SEPT.	37.582,96	1.276.399,33	2,94%
OCT.	32.492,45	1.041.235,23	3,12%
NOV.	36.446,37	1.225.595,46	2,97%
DIC.	27.805,52	608.313,04	4,57%
Año 2014			

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Como base de medida, para el costo de transporte se utiliza el porcentaje de gastos de transporte incurridos y para las ventas el porcentaje mensual de ventas.

De acuerdo a los cálculos realizados se ha obtenido como resultado el comportamiento del costo de transporte con respecto a las ventas de Enero hasta Diciembre la participación del costo de transporte en las ventas es del 2% presentando variaciones poco significativas en décimas, excepto los meses Abril, Agosto, Octubre, Noviembre que presenta un porcentaje aproximado del 3% de participación de los costos de transporte en las ventas y por último Diciembre que presenta el 4,57% de participación del costo de transporte sobre ventas. Es preciso mencionar que se seleccionó el total de ventas que realiza la empresa ELHIERRO, y el costo de transporte comprende el valor de gasto de mantenimiento y reparaciones, gasto combustibles y lubricantes, gasto suministros, materiales y repuestos, y los seguros del transporte.

3.9.4 Determinación de los costos logísticos vs ventas.

Tabla 36-Rubros Costos Logísticos y Ventas

RUBRO	VALOR (en dólares)
COSTOS LOGÍSTICOS	764.956,80
VENTAS	14.959.610,20
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Tabla 37-Costos Logísticos Vs. Ventas

COSTOS LOGÍSTICOS VS. VENTAS			
MES	COSTOS LOGÍSTICOS (en dólares)	VENTAS (en dólares)	VALOR DEL INDICADOR (porcentaje)
ENERO	60.202,10	1.780.601,67	3,38%
FEBRERO	61.120,05	1.393.928,42	4,38%
MARZO	60.890,56	1.379.775,55	4,41%
ABRIL	63.185,43	1.070.579,54	5,90%
MAYO	64.026,88	1.374.082,40	4,66%
JUNIO	62.420,47	1.413.444,65	4,42%
JULIO	63.950,39	1.362.586,84	4,69%
AGOSTO	62.649,96	1.033.068,09	6,06%
SEPTIEMBRE	68.693,12	1.276.399,33	5,38%
OCTUBRE	62.573,47	1.041.235,23	6,01%
NOVIEMBRE	67.239,70	1.225.595,46	5,49%
DICIEMBRE	68.004,66	608.313,04	11,18%
Año 2014			

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Para determinar los costos logísticos mensuales, se utilizó como base de asignación el porcentaje promedio mensual de las compras y los gastos de las distribuciones realizadas. En cuanto a las ventas se tomó el porcentaje mensual de las ventas, durante el año 2014 en la matriz ELHIERRO.

De los cálculos realizados, se ha obtenido el valor del indicador de costos logísticos sobre ventas, durante Enero a Diciembre, como se puede observar en Enero existe el 3,38% de participación de los costos logísticos sobre las ventas, mientras que los meses de Febrero a Julio se presenta una participación estable de 4% con pequeñas variaciones en décimas, excepto Abril que presenta una variación de 5,90% de los

costos logísticos en la participación de las ventas, mientras que en Agosto hasta Noviembre los costos logísticos influyen sobre las ventas de 5% a 6% aproximadamente y por último Diciembre que presenta una alta participación de los costos logísticos sobre las ventas de 11,18%. Podemos deducir que, mientras las ventas superen el 32% aproximadamente de los costos logísticos, la participación de estos costos logísticos sobre las ventas sería mínima.

3.9.5 Determinación de los costos logísticos vs utilidad bruta.

Tabla 38-Rubros Costos logísticos y utilidad bruta

RUBRO	VALOR (en dólares)
COSTOS LOGÍSTICOS	764.956,80
UTILIDAD BRUTA	4'850.616,07
Año 2014	

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Tabla 39-Costos Logísticos vs. Utilidad Bruta

COSTOS LOGÍSTICOS VS. UTILIDAD BRUTA			
MES	COSTOS LOGÍSTICOS (en dólares)	UTILIDAD BRUTA (en dólares)	VALOR DEL INDICADOR (porcentaje)
ENE.	60.202,10	577.355,62	10,43%
FEB.	61.120,05	451.977,79	13,52%
MAR.	60.890,56	447.388,76	13,61%
ABR	63.185,43	347.132,73	18,20%
MAY	64.026,88	445.542,77	14,37%
JUN	62.420,47	458.305,88	13,62%
JUL	63.950,39	441.815,36	14,47%
AGOST	62.649,96	334.969,74	18,70%
SEPT	68.693,12	413.869,28	16,60%
OCT	62.573,47	337.617,91	18,53%
NOV	67.239,70	397.396,25	16,92%
DIC	68.004,66	197.243,98	34,48%
Año 2014			

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Para determinar el valor de costos logísticos, como anteriormente se menciona la base de medida es el porcentaje promedio de las compras y los gastos por distribuciones realizadas.

En los cálculos realizados, se ha obtenido como resultado el porcentaje que representan los costos logísticos en la utilidad bruta, como podemos observar, en Enero la relación de costos logísticos en la utilidad representa 10,43%, en Febrero y Marzo los costos logísticos sobre la utilidad representan 13,52% y 13,61%, en Abril 18,20%, en Mayo 14,37%, en Junio 13,62% ,en Julio 14,47%, en Agosto 18,70%, en Septiembre 16,60%, en Octubre 18,53%, en Noviembre 16,92% y en Diciembre 34,48%. Podemos deducir que los costos logísticos representan sobre la utilidad bruta un porcentaje significativo para la empresa.

3.9.6 Conclusión de la determinación del comportamiento de las actividades logísticas.

Los indicadores de gestión logística han permitido, obtener una visión más amplia de las actividades logísticas, a través de los cálculos efectuados se ha determinado el volumen de compras en ELHIERRO, deduciendo que parte de las ventas se realizan con el inventario que se viene acumulando en compras de años anteriores, debido al inadecuado control del inventario, se sigue comprando ciertos productos que forman parte del inventario ocioso, con una rotación promedio de 3,6 y hasta 11 meses.

Además, la empresa no mantiene un stock de seguridad del o los productos que tienen mayor rotación con la finalidad de abastecer a la variabilidad de la demanda. En cuanto a las sucursales, no llevan un control en la rotación del inventario, que permita al responsable saber la cantidad de productos que necesitan para aprovisionarlas de inventario, de tal manera que el costo de transporte se involucra, ya que al mes el tráiler o camiones deben aprovisionar de 3 o hasta 4 veces dependiendo el caso.

En cuanto al costo de transporte, tiene una participación de 2,87% constante y poco variable en las ventas, mientras que los costos logísticos representan sobre las ventas el 5,11% anual, y los costos logísticos tienen una participación anual sobre la utilidad bruta el 15,77%, este último indicador es relevante para evaluar los costos logísticos y las actividades que generan altos costos.

3.10 COSTO DE OPORTUNIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES LOGÍSTICAS.

En la siguiente tabla, se muestra los costos de importaciones, costos de compras locales y el margen de rentabilidad que existe al importar o realizar compras locales. El cálculo se lo efectúa en base al resultado del volumen de compra, por el cual las compras participan en las ventas entre 40% y 60%, se constató que la empresa suele quedarse sin stock cuando pacta una venta y se obliga a comprar a la competencia. Por lo general, sucede cuando se presentan casos fortuitos (hundirse el barco con la mercadería) y dependiendo la situación del clima demora en llegar la mercadería. A continuación se detalla el margen de rentabilidad por producto local e importado:

Tabla 40-Detalle Compras locales e importaciones

PRODUCTOS	COMPRAS		PVP EMPRESA	COMPRAS		COMPRAS	
	IMPORTACIÓN	LOCAL		IMPORTACIÓN		LOCAL	
	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO		MARGEN DE RENTABILIDAD	% RENTABILIDAD ACTUAL	MARGEN RENTAB	% MARGEN DE RENTAB
TUBO	81,05	94,00	130,00	48,95	38%	36,00	28%
PLANCHA	138,31	145,89	193,00	54,69	28%	47,11	24%
TUBING	199,81	211,21	317,98	118,17	37%	106,77	34%
VALV.	85,66	90,27	120,00	34,34	29%	29,73	25%
BRIDA	238,99	251,25	312,78	73,79	24%	61,53	20%
BUSHING	103,01	110,86	163,12	60,11	37%	52,26	32%
NEPLO	45,37	52,08	68,89	23,52	34%	16,81	24%
CORREA "G"	130,61	137,30	198,45	67,84	34%	61,15	31%
TEFLON	63,83	67,68	101,13	37,30	37%	33,45	33%
CEPILLOS	73,68	77,18	98,71	25,03	25%	21,53	22%
SOLDADURA	104,30	114,72	168,29	63,99	38%	53,57	32%
CLAVOS	36,36	39,43	53,17	16,81	32%	13,74	26%
MALLA ACERO	36,47	38,69	51,20	14,73	29%	12,51	24%
MANGUERA	116,75	121,91	176,06	59,31	34%	54,15	31%
ANILLO PLANO	43,82	46,07	59,18	15,36	26%	13,11	22%
TUERCAS	103,63	112,47	157,85	54,22	34%	45,38	29%
PIOLA	80,24	86,14	121,32	41,08	34%	35,18	29%
EMP.CORDON	53,33	60,25	78,19	24,86	32%	17,94	23%
RED	70,93	74,23	99,21	28,28	29%	24,98	25%
PASAN							

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

VIENEN							
FLOTADOR	108,84	114,99	142,13	33,29	23%	27,14	19%
LLAVE	14,11	17,78	19,51	5,40	28%	1,73	9%
CODO	244,33	259,77	315,00	70,67	22%	55,23	18%
NUDO	28,88	32,99	43,12	14,24	33%	10,13	24%
TAPON	59,45	64,36	86,32	26,87	31%	21,96	25%
UNION	59,43	63,11	88,13	28,70	33%	25,02	28%
BASE REDONDA	75,08	78,83	112,76	37,68	33%	33,93	30%
CONECTOR	58,87	63,74	85,90	27,03	31%	22,16	26%
CLAMP	96,63	102,68	141,12	44,49	32%	38,44	27%
FERRULE	55,91	60,14	91,34	35,43	39%	31,20	34%
SOPORTE	47,73	59,75	78,12	30,39	39%	18,37	24%
REDUCCION	41,46	44,61	65,42	23,96	37%	20,81	32%
COLGADOR	49,82	52,14	69,17	19,35	28%	17,03	25%
DETECTOR DE FLUJO POTTER	483,00	509,58	697,31	214,31	31%	187,73	27%
DISCO CORTE RIGIDO	13,87	14,87	20,31	6,44	32%	5,44	27%
NIPLE	60,42	63,42	87,34	26,92	31%	23,92	27%
PERNO ALIMENTADOR RANURADORA	36,99	38,75	53,90	16,91	31%	15,15	28%
SPRINKLER	71,25	74,59	108,25	37,00	34%	33,66	31%
GRILLETES	95,36	101,35	139,84	44,48	32%	38,49	28%
ABRAZADERA	48,78	52,54	71,30	22,52	32%	18,76	26%
CHUMACERA	38,59	40,51	57,32	18,73	33%	16,81	29%
PASAN							

VIENEN							
BROCA PARA CEMENTO	31,46	34,08	42,44	10,98	26%	8,36	20%
EXTRACTOR DE TORNILLOS	68,27	71,52	91,19	22,92	25%	19,67	22%
PUNTA ALEMAN	116,10	123,26	149,12	33,02	22%	25,86	17%
PORTAELECTRODO	28,67	32,71	43,18	14,51	34%	10,47	24%
SANTIAGO ALEMAN	289,02	302,84	389,70	100,68	26%	86,86	22%
EXHIBIDOR DE HERRAMIENTAS	182,34	191,43	286,90	104,56	36%	95,47	33%
DESTORNILLADOR PLANO	43,32	46,09	69,13	25,81	37%	23,04	33%
ALICATE CHINO	123,96	130,95	157,67	33,71	21%	26,72	17%
ARCO DE SIERRA	125,83	133,13	174,39	48,56	28%	41,26	24%
ESMERIL ELECTRICO	19,74	22,36	27,90	8,16	29%	5,54	20%
FORMON	104,92	110,34	149,13	44,21	30%	38,79	26%
TECLE	442,29	463,22	615,31	173,02	28%	152,09	25%
BISAGRA DE BRONCE	68,66	72,05	97,37	28,71	29%	25,32	26%
GARRUCHAS	31,20	35,68	48,00	16,80	35%	12,32	26%
RUEDA ALEMANA	30,00	34,43	42,19	12,19	29%	7,76	18%
CANDADO	105,58	113,45	159,54	53,96	34%	46,09	29%
ESPARRAGO	119,06	125,43	162,23	43,17	27%	36,80	23%
POLEA	22,87	26,22	34,12	11,25	33%	7,90	23%
MANOMETRO	26,47	28,31	41,30	14,83	36%	12,99	31%
PLAYO	62,83	68,17	102,64	39,81	39%	34,47	34%
CINCEL	97,16	101,96	143,41	46,25	32%	41,45	29%
PASAN							

VIENEN							
DADO	57,95	62,16	86,59	28,64	33%	24,43	28%
BROCHAS	43,22	46,47	62,04	18,82	30%	15,57	25%
MARTILLO	33,14	34,95	47,43	14,29	30%	12,48	26%
PIEDRAS	21,17	24,32	31,29	10,12	32%	6,97	22%
MACHUELOS	63,27	66,25	89,54	26,27	29%	23,29	26%
LIJA	42,20	44,20	67,36	25,16	37%	23,16	34%
GRASERA DE MANOS	29,68	31,39	39,13	9,45	24%	7,74	20%
BOMBA ELECTRICA	58,72	62,62	77,87	19,15	25%	15,25	20%
PRENSA	56,20	58,89	79,38	23,18	29%	20,49	26%
ESPATULA	38,87	42,71	64,78	25,91	40%	22,07	34%
VIGA	125,94	131,76	177,68	51,74	29%	45,92	26%
ADAPTADORES BR.NIBCO	91,38	95,73	136,31	44,93	33%	40,58	30%
EXTENSION BAHCO	61,14	64,06	96,17	35,03	36%	32,11	33%

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

Como podemos observar existe una variación entre los costos unitarios locales y de importación, al hacer compras locales la rentabilidad disminuye al 10%, los costos unitarios que se muestran son por paquetes de compras significativos, recordemos que la empresa vende al por mayor.

3.11 IMPACTO DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

A continuación se detalla el Estado de Resultados y los Costos Logísticos de la empresa, obteniendo como resultado la Utilidad Atribuible a los Costos Logísticos:

Tabla 41-Estado de Resultados y costos logísticos

ESTADO DE RESULTADOS			
ELHIERRO			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014			
(en dólares)			
INGRESOS			%
VENTAS:			
Ventas Totales		14.959.610,20	100%
Tubo	3.700.993,19		
Piola	309.118,29		
Emp. Cordon	366.549,47		
Llave	362.884,76		
Tapón	303.560,07		
Soporte	361.736,06		
Punta Aleman	389.241,81		
Otros Productos	9.165.526,55		
(-) Costos de Productos Vendidos		10.108.994,13	68%
Costo Inicial de Inventario		1.650.128,14	
Tubo	115.010,07		
Piola	31.161,68		
Emp. Cordon	15.011,84		
Llave	6.234,76		
Tapón	24.817,96		
Soporte	6.464,78		
Punta Aleman	56.821,03		
Otros Productos	1.394.606,03		
Costo de Compras		1.227.957,55	
Tubo	85.585,77		
Piola	23.189,24		
PASAN			
Fuente: ELHIERRO período 2014			
Elaborado por: La Autora			

VIENEN			
Emp. Cordon	11.171,19		
Llave	4.639,65		
Tapón	18.468,51		
Soporte	4.810,82		
Punta Aleman	42.283,87		
Otros Productos	1.037.808,50		
Costo de Importaciones		8.757.463,03	
Tubo	610.374,67		
Piola	165.379,41		
Emp. Cordon	79.669,96		
Llave	33.088,73		
Tapón	131.712,43		
Soporte	34.309,48		
Punta Aleman	301.557,21		
Otros Productos	7.401.371,14		
(-)Costo Final del Inventario		1.526.554,59	
Utilidad Bruta en Ventas		4.850.616,07	32%
(-)Costos Logísticos		764.956,80	5%
costos de aprovisionamiento	335.739,04		
gasto sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	117.284,98		
gasto beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	17.548,34		
gasto aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	22.424,01		
gasto provisiones para jubilación patronal	5.037,74		
gasto provisiones para desahucio	1.454,03		
gasto depreciación de propiedades, planta y equipo (excluye activos biológicos y propiedades de inversión) no acelerada	40.213,71		
gasto intereses bancarios local	55.663,38		
gastos de gestión	5.965,65		
gasto gastos de viaje	11.155,91		
gasto servicios públicos	3.388,58		
gasto transporte	55.602,71		
costos de distribución	429.217,75		
gasto mantenimiento y reparaciones	252.597,49		
gasto combustibles y lubricantes	49.072,53		
gasto suministros, materiales y repuestos	20.206,87		
gasto seguros y reaseguros (primas y cesiones)	41.103,45		
PASAN			
Fuente: ELHIERRO período 2014 Elaborado por: La Autora			

VIENEN			
Impuesto a la Propiedad de los Vehículos motorizados de transporte Terrestre y de carga	30.107,92		
Impuesto Ambiental	19.570,15		
Impuesto al rodaje	752,7		
Junta de Beneficencia	14.301,26		
Tasa de matriculación	1.505,40		
Utilidad atribuible a la logística		4.085.659,27	27%

Fuente: ELHIERRO período 2014

Elaborado por: La Autora

En el Estado de Resultados se puede observar, como los costos logísticos afectan directamente a la Utilidad, debido a que los costos incurridos en fletes, transporte, sueldos, beneficios sociales, seguros, reparaciones, servicios básicos, depreciaciones y combustible, forman parte del gasto de venta. Sin embargo, es importante controlar estos costos logísticos con la finalidad de establecer mejores procedimientos logísticos y medir el grado de desempeño de las operaciones de la empresa, esto permitirá tomar medidas correctivas en procesos operacionales y por ende, mejorar la rentabilidad de la compañía.

3.12 PROYECCIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

A continuación se presenta el Estado de Resultados Integrales Proyectado para los próximos 5 años en la empresa ELHIERRO:

Tabla 42-Estado de Resultados Integrales Proyectado

CONCEPTOS	AÑO 0	AÑO 1	%	AÑO 2	%	AÑO 3	%	AÑO 4	%	AÑO 5	%
VENTAS NETAS TARIFA 12% DE IVA	14.959.610,20	18.460.158,99		22.779.836,19		28.110.317,86		34.688.132,24		42.805.155,18	
COSTO INVENTARIO INICIAL DE BIENES	1.650.128,14	2.036.258,12		2.512.742,53		3.100.724,28		3.826.293,76		4.721.646,50	
COSTO COMPRAS NETAS LOCALES	1.227.957,55	1.142.000,52		1.062.060,48		987.716,25		918.576,11		854.275,79	
COSTO IMPORTACIONES	8.757.463,03	10.806.709,38		13.335.479,37		16.455.981,55		20.306.681,23		25.058.444,64	
(-) COSTO INVENTARIO FINAL	1.526.554,59	1.883.768,36		2.324.570,16		2.868.519,58		3.539.753,16		4.368.055,40	
COSTO DE VENTA	10.108.994,13	12.101.199,66		14.585.712,22		17.675.902,50		21.511.797,94		26.266.311,52	
UTILIDAD BRUTA	4.850.616,07	6.358.959,33	24%	8.194.123,97	22%	10.434.415,36	21%	13.176.334,30	21%	16.538.843,66	20,3%
PASAN											

VIENEN COSTOS LOGÍSTICOS	335.739,04	768.332,40		774.298,99		779.506,46		785.729,23		793.018,63	
COSTOS DE APROVISIONAMIENTO	335.739,04	345.410,67		355.866,43		367.153,33		379.322,04		392.427,21	
VALORES FIJOS	203.962,81	208.896,99		214.097,64		219.572,30		225.328,88		231.375,65	
GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	117.284,98	121.683,17		126.246,29		130.980,52		135.892,29		140.988,25	
GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES	17.548,34	18.206,41		18.889,15		19.597,49		20.332,40		21.094,86	
GASTO APOORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	22.424,01	23.264,91		24.137,34		25.042,49		25.981,59		26.955,90	
GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	5.037,74	5.226,66		5.422,65		5.626,00		5.836,98		6.055,87	
GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO	1.454,03	1.508,56		1.565,13		1.623,82		1.684,71		1.747,89	
GASTO DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	40.213,71	39.007,30		37.837,08		36.701,97		35.600,91		34.532,88	
VALORES VARIABLES	131.776,23	136.513,67		141.768,79		147.581,04		153.993,16		161.051,56	
GASTO INTERESES BANCARIOS LOCAL	55.663,38	60.394,77		65.528,32		71.098,23		77.141,58		83.698,61	
GASTOS DE GESTIÓN PASAN	5.965,65	6.383,25		6.830,07		7.308,18		7.819,75		8.367,13	

VIENEN GASTO GASTOS DE VIAJE	11.155,91	11.936,82	12.772,40	13.666,47	14.623,12	15.646,74
GASTO SERVICIOS PÚBLICOS	3.388,58	3.474,99	3.563,60	3.654,47	3.747,66	3.843,23
GASTO TRANSPORTE	55.602,71	54.323,85	53.074,40	51.853,69	50.661,05	49.495,85
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN	429.217,75	422.921,73	418.432,56	412.353,12	406.407,19	400.591,42
VALORES VARIABLES	321.876,89	315.580,86	311.091,69	305.012,26	299.066,32	293.250,55
GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	252.597,49	248.555,93	244.579,04	240.665,77	236.815,12	233.026,08
GASTO COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	49.072,53	47.404,06	47.460,79	45.847,12	44.288,32	42.782,52
GASTO SUMINISTROS, MATERIALES Y REPUESTOS	20.206,87	19.620,87	19.051,87	18.499,36	17.962,88	17.441,96
VALORES FIJOS	107.340,86	107.340,86	107.340,86	107.340,86	107.340,86	107.340,86
GASTO SEGUROS Y REASEGUROS	41.103,45	41.103,45	41.103,45	41.103,45	41.103,45	41.103,45
Impuesto a la Propiedad de los Vehículos	30.107,92	30.107,92	30.107,92	30.107,92	30.107,92	30.107,92
Impuesto Ambiental	19.570,15	19.570,15	19.570,15	19.570,15	19.570,15	19.570,15
Impuesto al rodaje	752,70	752,70	752,70	752,70	752,70	752,70
Junta de Beneficencia	14.301,26	14.301,26	14.301,26	14.301,26	14.301,26	14.301,26
Tasa de matriculación PASAN	1.505,40	1.505,40	1.505,40	1.505,40	1.505,40	1.505,40

VIENEN									
UTILIDAD ATRIBUIBLE A LA LOGÍSTICA	4.514.877,03	5.590.626,93	7.419.824,98	9.654.908,91	12.390.605,07	15.745.825,04			
COSTOS LOGISTICOS SOBRE UTILIDAD BRUTA	7%	12%	9%	7%	6%	5%			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.986.222,56	1.945.829,23	1.906.936,53	1.869.488,59	1.833.431,67	1.798.713,99			
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.792.181,49	2.195.789,91	2.601.839,76	3.090.536,70	3.533.604,63	3.993.548,62			
GASTO SUELDOS, SALARIOS	613.282,88	590.284,77	568.149,09	546.843,50	526.336,87	506.599,24			
GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES	91.760,25	88.319,24	85.007,27	81.819,49	78.751,26	75.798,09			
GASTO APOORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	117.255,08	112.858,02	108.625,84	104.552,37	100.631,66	96.857,97			
GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	170.682,53	164.281,94	158.121,36	152.191,81	146.484,62	140.991,45			
GASTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	19.252,00	19.252,00	19.252,00	19.252,00	19.252,00	19.252,00			
GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL	26.345,26	25.357,31	24.406,41	23.491,17	22.610,25	21.762,37			
PASAN									

VIENEN GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO	7.603,97	7.318,82		7.044,36		6.780,20		6.525,94		6.281,22	
GASTO PROVISIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES	26.735,94	26.735,94		26.735,94		26.735,94		26.735,94		26.735,94	
GASTO OTRAS PÉRDIDAS	79.670,42	79.670,42									
GASTO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	240.863,31	240.863,31		240.863,31		240.863,31		240.863,31		240.863,31	
GASTO IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	5.068,32	5.068,32		5.068,32		5.068,32		5.068,32		5.068,32	
GASTO DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	62.781,85	60.898,40		59.071,44		57.299,30		55.580,32		53.912,91	
COSTO PAGOS POR OTROS SERVICIOS	92.570,82	92.570,82		92.570,82		92.570,82		92.570,82		92.570,82	
GASTO PAGOS POR OTROS SERVICIOS	406.220,26	406.220,26		406.220,26		406.220,26		406.220,26		406.220,26	
GASTO PAGOS POR OTROS BIENES	26.129,67	26.129,67		26.129,67		26.129,67		26.129,67		26.129,67	
UTILIDAD OPERACIONAL	2.528.654,47	3.644.797,70		5.512.888,45		7.785.420,31		10.557.173,40		13.947.111,05	
UTILIDAD OPERACIONAL PORCENTUAL		44%		51%		41%		36%		32%	

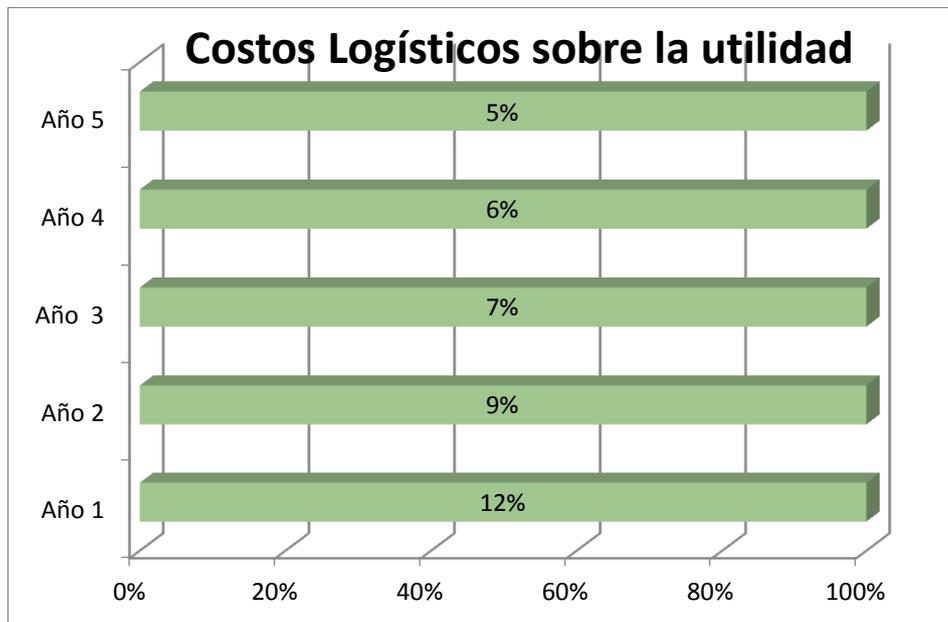
Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

Gráficos:

A continuación se detalla la incidencia del costo logístico en la utilidad:

Costos Logísticos sobre la utilidad	
Año 1	12%
Año 2	9%
Año 3	7%
Año 4	6%
Año 5	5%
Año 2014	

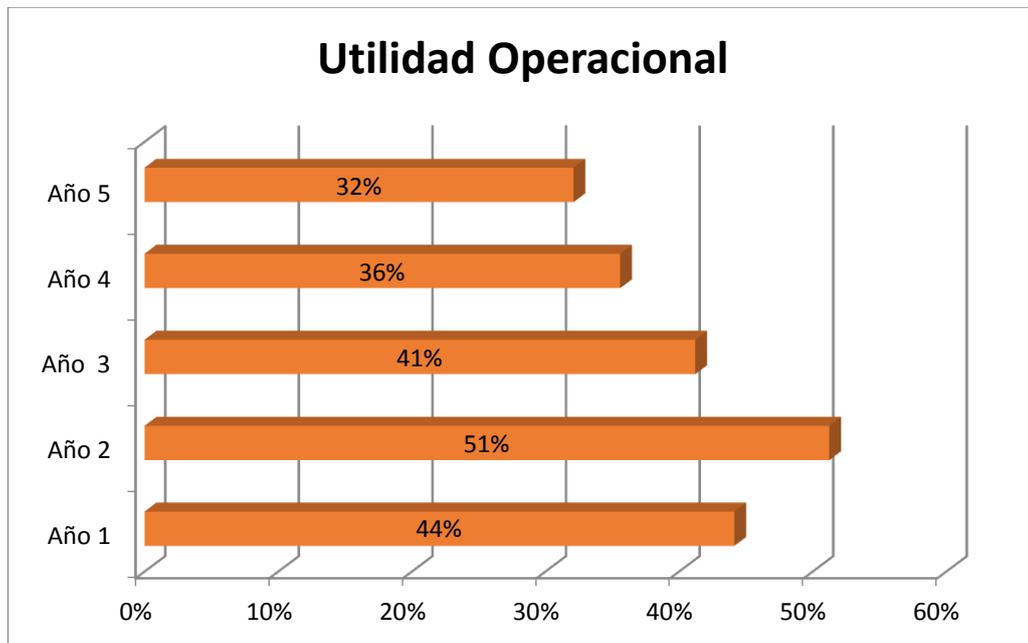
Figura 9 Costos Logísticos sobre la utilidad



Luego de haber proyectado el Estado de Resultado se ha obtenido la variación de costos logísticos sobre la utilidad entre 5 % y 12% del año 1 hasta el año 5, considerando una buena gestión del inventario y recursos.

Utilidad Operacional	
Año 1	44%
Año 2	51%
Año 3	41%
Año 4	36%
Año 5	32%
Año 2014	

Figura 10 Utilidad Operacional



Se ha obtenido como resultado que la utilidad tiende a variar y a incrementar del 4% al 10% del año 1 hasta el año 5, debido a la organización y sincronización de las actividades logísticas de la empresa.

El Estado de Resultados ha sido proyectado en base de la siguiente información:

- 1) Crecimiento de las ventas 23,4% impulsado por la construcción.
- 2) Se estima que las Importaciones aumentarán el 23,4% en relación a las ventas.
- 3) Los gastos de transporte aumentarán el 2%.
- 4) Los gastos por sueldos y beneficios sociales aumentarán el 3,75%.
- 5) Se estima compras locales aumenten el 7%, dado que existirá el incremento de importaciones.
- 6) Los gastos de: interés 8,5%, gestión 7 %, viaje 7%, servicios públicos 2,55% y transporte 2,3%.
- 7) Los gastos de: combustibles y lubricantes 3,4%, mantenimiento y reparaciones 1,6 %, suministros, materiales y repuestos 2,9%.
- 8) Se estima un rendimiento financiero del 1%.
- 9) Se considera el 7% en gastos no deducibles.

Como resultado se ha obtenido un incremento promedio de 40,80% en a utilidad operacional, en consideración con los factores económicos del país y la buena gestión del inventario en las compras locales e importaciones.

Tabla 43-Estado de Situación Financiera Proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
ELHIERRO						
en dólares						
CONCEPTOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS CORRIENTES						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES L EFFECTIVO	810.045,87	1.134.064,22	1.587.689,91	2.222.765,87	3.111.872,21	4.356.621,10
CTAS Y DCTOS POR COBRAR LOCALES	4.554.243,51	7.286.789,62	11.658.863,39	18.654.181,42	29.846.690,27	47.754.704,43
OTRAS CTAS Y DCTOS POR COB. CORRIENTES LOCALES	886.661,38	1.418.658,21	2.269.853,13	3.631.765,01	5.810.824,02	9.297.318,43
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO	-184.426,28	-295.082,05	-472.131,28	-755.410,04	-1.208.656,07	-1.933.849,71
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)	181.481,72	181.481,72	181.481,72	181.481,72	181.481,72	181.481,72
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	125.158,19	125.158,19	125.158,19	125.158,19	125.158,19	125.158,19
INVENTARIO PASAN	1.526.554,59	1.883.768,36	2.324.570,16	2.868.519,58	3.539.753,16	4.368.055,40

VIENEN						
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	198.254,53	212.132,35	226.981,61	242.870,32	259.871,25	278.062,23
TOTAL DEL ACTIVO	9.073.719,37	12.922.716,48	18.878.212,69	28.147.077,93	42.642.740,61	65.403.297,65
PASIVO CORRIENTES						
CUENTAS Y DOCUMENTOS LOCALES	145.087,76	159.596,54	175.556,19	193.111,81	212.422,99	233.665,29
OTROS PASIVOS CORRIENTES	2.287.029,01	2.299.357,83	2.312.148,97	2.325.419,79	2.339.188,25	2.353.473,04
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	1.546.280,49	1.546.280,49	1.546.280,49	1.546.280,49	1.546.280,49	1.546.280,49
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	411.980,11	411.980,11	411.980,11	411.980,11	411.980,11	411.980,11
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	310.737,66	322.390,32	334.479,96	347.022,96	360.036,32	373.537,68
OBLIGACIONES CON EL IESS	18.030,75	18.706,90	19.408,41	20.136,23	20.891,34	21.674,76
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	2.791.633,90	5.001.187,47	5.099.562,24	5.213.791,18	5.347.181,81	5.503.787,15
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	60.260,00	62.067,80	63.929,83	65.847,73	67.823,16	69.857,86
PASIVOS NO CORRIENTES	1.476.340,31	1.476.340,31	1.476.340,31	1.476.340,31	1.476.340,31	1.476.340,31
PASIVOS DIFERIDOS PASAN	236.387,81	236.387,81	236.387,81	236.387,81	236.387,81	236.387,81

VIENEN						
TOTAL DEL PASIVO PATRIMONIO	4.267.974,21	4.267.974,21	4.267.974,21	4.267.974,21	4.267.974,21	4.267.974,21
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	3.075.094,68	3.075.094,68	3.075.094,68	3.075.094,68	3.075.094,68	3.075.094,68
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.792.181,49	2.193.348,79	2.597.082,79	3.083.560,48	3.524.477,21	3.982.309,47
TOTAL PATRIMONIO NETO	4.805.745,16	5.650.227,73	6.053.961,73	6.540.439,42	6.981.356,15	7.439.188,41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	9.073.719,37	9.918.201,94	10.321.935,94	10.808.413,63	11.249.330,36	11.707.162,62

Fuente: ELHIERRO período 2014
Elaborado por: La Autora

El Estado de situación Financiera ha cambiado uniformemente al incremento en ventas y la buena gestión del inventario en la adquisición de materiales. El impacto económico está dentro de las partidas de efectivo, cuentas por pagar locales y exteriores, ya que existe la posibilidad de un incremento del 23,40% en la rentabilidad del sector ferretero por la aportación del sector de la construcción.

Ante el gran avance económico del sector de la construcción ha generado que el sector ferretero tenga un incremento del 23,40% hasta el 46,3% aproximadamente, y de existir una buena sincronización entre los proveedores, clientes y demás actores de la logística las empresas obtendrán un beneficio económico que se visualiza en sus Estados Financieros.

Además en el ámbito operativo las empresas deberán actualizar sus planes estratégicos y tácticos que permitan lograr el buen desenvolvimiento económico dentro de la organización, lo cual es preciso hacer hincapié en aquellos procesos inadecuados y obsoletos que aún maneja la empresa.

A través de los Estados Financieros se ha podido constatar que lo primordial es la buena gestión que abarque la logística y los recursos asignados en cada actividad, por ende es necesario trabajar en equipo con un beneficio en común que es permanecer en el mercado pese a las adversidades económicas.

3.13 ANÁLISIS DE COMPARACIÓN DE GASTOS DE TRANSPORTE VS. TERCERIZACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE.

A continuación se detalla el km de recorrido desde la matriz hacia las sucursales con la finalidad de determinar el costo beneficio de tercerizar la actividad de distribuir los productos hacia los puntos de venta.

COSTO RUTA					
DESTINO	KM RECORRIDO	FACTURADOS (\$)	% FACTURADOS	COSTO (\$)	% COSTO
VÍA DAULE- QUITO	420	217,19	21%	232,16	23%
VÍA DAULE- QUITO	390	200,17	19%	215,58	22%
VÍA DAULE-CUENCA	360	187,85	18%	198,99	20%
VÍA DAULE- URDENOR	7	30,19	3%	3,87	0%
VÍA DAULE- SUROESTE	20	43,35	4%	11,06	1%
VÍA DAULE- STO. DOMINGO	316	189,6	18%	174,67	18%
VÍA DAULE- MANTA	290	175,77	17%	160,30	16%

Como se puede observar, existe un gran beneficio al tercerizar ciertas rutas de envío tales como: Quito y Cuenca el mismo que varía de 18% y 21%, mientras que el resto de rutas se obtiene del 1% al 18% del beneficio económico con la flota propia de la compañía.

3.14 INFORME TÉCNICO.

Luego de haber realizado las entrevistas al personal y la observación directa en el departamento contable de la empresa ELHIERRO se logró obtener una visión más amplia de las actividades logísticas, el inventario que ofertan es perecible lo cual favorece a la empresa para aprovechar al máximo el almacenamiento de aquellos productos que son más rentables.

En cuanto al aprovisionamiento del inventario, la empresa suele quedarse sin stock en ciertas épocas del año lo cual amerita acudir a

proveedores locales, generando una disminución en la rentabilidad del 5% y hasta el 10% aproximadamente del producto vendido.

Además, la empresa carece de un control en la rotación del inventario lo cual perjudica a los clientes porque se ven obligados a incurrir a otros proveedores con productos y precios distintos a los que está acostumbrado y a la empresa porque pierde potenciales clientes. En ocasiones, suelen presentarse casos netamente fortuitos, los cuales entorpecen la relación cliente – empresa, por la confianza que existe del cliente que en cierto tiempo obtendrá su producto, pero se carece de este cumplimiento por la ausencia de control del inventario, logrando perder credibilidad.

Al momento de emitir una orden de compra, el Gerente se encarga de establecer la cantidad de productos que serán importados, basándose únicamente en la experiencia, pues los cálculos y la experiencia van concatenados, lo podemos constatar al realizar un análisis de las partidas de ventas y logística.

La matriz es la encargada de aprovisionar y distribuir los productos a las respectivas sucursales, se ha segregado valores de las actividades logísticas para analizar las operaciones que se han realizado durante el año 2014 y determinar el impacto económico que han generado dichas actividades en los Estados Financieros. Por tanto, como resultado de la investigación realizada se ha obtenido las siguientes recomendaciones y conclusiones:

3.15 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

1.-Al establecer acercamiento con el responsable de la compañía a través de interrogantes, se observó como la gerencia tiene conocimiento básico del costo logístico y actualmente han dejado aún lado este tema de gran importancia. Por tanto, los colaboradores de la compañía han tomado el pensar y actuar del líder de la empresa optando por despreocuparse en analizar este tema de gran interés a nivel organizacional.

2.-Al realizar este proyecto de investigación, se ha podido observar que la empresa ha excluido la sincronización y coordinación de información en las actividades de selección, adquisición, almacenamiento y distribución, ocasionando una inadecuada gestión en las actividades logísticas de la compañía.

3.-Al momento de analizar el control del inventario, se presentaron falencias en la gestión del mismo, la empresa maneja actualmente un sistema desactualizado y empírico como es la hoja de cálculo en Excel, es decir, ELHIERRO, cuando se aprovisiona lo hace con inexactitud, únicamente se basan en la experiencia que tiene el responsable de la compañía, por no mantener una rotación del inventario, que permita gestionar la adquisición del mismo.

4.- Al calcular los indicadores de gestión logística más relevantes y oportunos, se determinó que la empresa está aprovisionando su inventario con productos que mantiene en stock, y en ocasiones acude a las compras locales, por no mantener un stock de seguridad de los

productos que más vende, obteniendo pérdida a su favor porque el precio local disminuye la rentabilidad al 10% aproximadamente, es decir, se está generando compras en exceso de inventario ocioso, obteniendo de esta manera un alto valor en las partidas que forman parte de la adquisición de la mercadería tales como fletes, impuestos, combustibles, entre otros gastos que se generan.

5.- Al analizar los costos logísticos que incurre la empresa se determinó, que actualmente se emplea más recursos a la actividad de distribución, porque la empresa está realizando de 3 a 4 envíos de mercadería por mes en las sucursales, y a la vez envían mercadería que permanece más de 3 meses en bodega, con la finalidad de ser vendida. Pero, esta carece de demanda y deben de optar por enviar a otra sucursal hasta que sea vendida.

6.- Dentro del cuadro de análisis que se obtuvo existe un porcentaje de beneficio económico al momento de tercerizar las rutas de envío desde Guayaquil hacia Quito y de Guayaquil hacia Cuenca, mientras que el resto de envíos resulta más conveniente a flota propia de la empresa.

RECOMENDACIONES

1.- Se recomienda la capacitación del responsable de la compañía, en el tema de costos logísticos y el impacto económico que generan. Además, se recomienda la integración y capacitación de los colaboradores de la compañía en el tema costos logísticos por ser parte esencial de la vida productiva de la empresa.

2.- Se considera la elaboración de informes de costos logísticos, con la finalidad de determinar el importe monetario que se genera en las actividades de logísticas y analizar la adecuada gestión de los recursos.

3.-Es necesario la implementación de políticas de control del inventario, que permita reconocer en que tiempo la matriz y sucursales necesitan aprovisionarse. De tal manera que, la gestión de aprovisionar y distribuir sea idónea y se empleen los recursos necesarios.

4.- Es recomendable la aplicación de indicadores de gestión logística, para medir y controlar el desempeño de las actividades logísticas. Al momento que se analicen estos indicadores se habrá logrado una mejor fluctuación en las operaciones y en la inversión de capital.

5.-Dar de baja del inventario ocioso que se tiene en existencia y gestionar la distribución de la mercadería. De tal manera, que se realicen menos de 3 viajes al aprovisionar a las sucursales.

6.- Se recomienda que la compañía evalúe los beneficios de tercerizar las rutas de envío de la mercadería, de tal manera que obtenga una utilización plena de los recursos invertidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Amat, O., & Pilar, S. (2011). Contabilidad y Gestión de Costes. En O. Amat, & S. Pilar, *Contabilidad y Gestión de Costes* (págs. 13-71). Barcelona: Profit editorial. Obtenido de www.books.google.com
- Anaya Tejero, J. J. (2011). *Logística Integral la gestión operativa*. Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de www.books.google.com
- Anaya Tejero, J. J. (2014). *El diagnóstico logístico*. Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de www.books.google.com
- Ballesteros Riveros, D. P., & Ballesteros Silva, P. P. (24 de Mayo de 2004). *La Logística competitiva y la administración de la cadena de suministros*. Obtenido de www.redalyc.org: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84912053030>
- Bearzotti, L. (5 de Mayo de 2015). Complejidad de la Gestión Logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-lorena-bearzotti/>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Pearson Educación de Colombia.
- Camacho Camacho, H., Gómez Espinosa, K. L., & Monroy, C. A. (23-27 de Julio de 2012). *Latin American and Caribbean Consortium of Engineering Institution*. Obtenido de [laccei.org](http://www.laccei.org): <http://www.laccei.org/LACCEI2012-Panama/RefereedPapers/RP200.pdf>
- Campodómico, P. (2015). *delogistica*. *delogística*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-piero-campodonico/>
- Carro, R., & González Gómez, D. A. (12 de Agosto de 2013). *Portal de Promoción y difusión Pública del conocimiento Académico y Científico FCEyS-UNMDP*. Obtenido de NULAN: <http://nulan.mdp.edu.ar/>
- Chigne, R., & Frank. (22 de Octubre de 2011). *blogspot.com*. Obtenido de [blogspot.com](http://frankchigne.blogspot.com/2011/10/impacto-de-la-logistica-en-las-empresas.html): <http://frankchigne.blogspot.com/2011/10/impacto-de-la-logistica-en-las-empresas.html>
- Coronel, J. (3 de Diciembre de 2007). *logisticayenfoquesblogspot.com*. Obtenido de <http://logisticayenfoques.blogspot.com/>
- delogistica*. (25 de Octubre de 2013). *delogistica.com*. Obtenido de <http://www.delogistica.com/el-enemigo-de-los-costos-de-transporte-el-flete-falso/>
- Demaría, G. (2016). *iAir*. Obtenido de iair.mx: <http://iair.mx/logistica/historia.php>
- Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014). *Costos Logísticos*. Bogotá: Ecoediciones.

- García Colín, J. (2014). *Contabilidad de Costos*. Madrid: McGraw Hill.
- Gellibert, G., & Diómedes, R. (2015). *Universidad Católica Santiago de Guayaquil*.
Obtenido de [www.ucsg.edu.ec:
http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/3581/1/T-UCSG-POS-MAE-64.pdf](http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/3581/1/T-UCSG-POS-MAE-64.pdf)
- Gómez Aparicio, J. M. (2013). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: McGraw Hill.
- González, J. (2015). Compromiso con la logística de excelencia. *Mundo Logístico*, 6-11.
Obtenido de [www.mundologistico.net:
http://www.mundologistico.net/descargas/MundoLogistico69.pdf](http://www.mundologistico.net/descargas/MundoLogistico69.pdf)
- Imán Treviño, R. (2015). Mejores prácticas en logística y optimización permanente. *Mundo Logístico*, 6-8. Obtenido de <http://www.mundologistico.net/descargas/MundoLogistico68.pdf>
- López Fernández, R. (2006). *Operaciones de Almacenaje*. Madrid: International Thomson Editores Spain.
- López Fernández, R. (2010). *Logística Comercial*. Madrid: International Thomson Editores Spain.
- López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015). *Revista Énfasis Logística*. Obtenido de [www.logisticamx.enfasis.com:
http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/72798-percepcion-financiera-los-costos-logisticos](http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/72798-percepcion-financiera-los-costos-logisticos)
- Mauleón, M. (2012). Logística y Costos. En M. Mauleón, *Logística y Costos* (págs. 1-37). Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A. Obtenido de www.books.google.com
- Mayorga, T. (s.f.). *blog.wikispaces.com*. Obtenido de <https://titomayorga.wikispaces.com/file/view/PCGA.pdf>
- Meserón Pérez, S. (2 de Diciembre de 2007). *evoluciondelalogistica.blogspot.com/*. Obtenido de <http://evoluciondelalogistica.blogspot.com/>
- Mora García, L. A. (2012). *Indicadores de la Gestión Logística*. Bogotá: Ecoediciones.
- Musante, C. A. (29 de Julio de 2010). Costos logísticos: un tema álgido y no siempre claro. *Revistas énfasis logística*, 3. Obtenido de [Revistas énfasis logística:
http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/17171-](http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/17171-)
- Núñez, B. (8 de Junio de 2015). Complejidad de la Gestión Logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-boris-nunez/>
- Padilla Solís, J. (12 de Mayo de 2015). *delogistica.com*. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-julio-padilla/>

- Pancerón, A. (13 de Enero de 2015). Complejidad de la gestión logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-alfredo-panceron/>
- Ramírez, D. (8 de Abril de 2015). Complejidad de la gestión logística. *delogística*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-danna-ramirez/>
- Restrepo de Ocampo, L. S., Estrada Mejía, S., & Ballesteros Silva, P. P. (2010). Análisis de los Costos Logísticos en la Administración de la Cadena de Suministros. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 7. Obtenido de redalyc.org: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917249050>
- Rodolfo Paz, H. (2008). *Canales de Distribución gestión comercial y logística*. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman.
- Rojas, R. (28 de Febrero de 2014). *americaeconomia.com*. Obtenido de [delogistica.com: http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/la-importancia-del-transporte-en-la-cadena-logistica](http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/la-importancia-del-transporte-en-la-cadena-logistica)
- Ronderos, L. (14 de Abril de 2015). Complejidad de la gestión logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-leonardo-ronderos/>
- Servera Francés, D. (2010). Concepto y evolución de la función logística INNOVAR. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 1-19. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81819024018>
- Toledo Lozano, J. (Noviembre de 2010). La Logística: una llave maestra para el éxito empresarial. *La Logística: una llave maestra para el éxito empresarial*, 1-5. Obtenido de <http://eanbusinessreview.ean.edu.co/>
- Urzelai Inza, A. (2013). Manual Básico de Logística Integral. En A. Urzelai Inza, *Manual Básico de Logística Integral* (págs. 1-5;7-15;17-25). Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A. Obtenido de www.books.google.com
- Valdés Ferrer, D., & Hernández Rodríguez, N. R. (Noviembre de 2013). Logística: evolución histórica y relevancia en el contexto actual cubano. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 1-12. Obtenido de <http://caribeña.eumed.net/logistica-evolucion/>
- Villalobos, M. (17 de Marzo de 2015). *delogistica*. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-marcela-villalobos/>

ANEXOS

ANEXO N° 1 Cuestionario de Entrevistas.

Anexo 1 Cuestionario de Entrevistas

Entrevista dirigida al Gerente General

Objetivo Específico:	
Perfil del entrevistado:	
Fecha de ejecución:	
Entrevistado:	
Entrevistador:	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Gerente General de ELHIERRO, a parte de este cargo se ha desempeñado en otro ámbito laboral

Análisis:

Deducción:

2.- ¿Con cuantas sucursales cuenta la empresa ELHIERRO?

Análisis:

Deducción:

3.- ¿Tiene conocimiento de que son los costos, y considera que estos costos son importantes?

Análisis:

Deducción:

4.- ¿Cómo maneja ELHIERRO su sistema logístico actualmente?

Análisis:

Deducción:

5.- ¿Con que frecuencia se realiza el análisis o revisión de los costos?

Análisis:

Deducción:

6.- ¿Tiene conocimiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución?

Análisis

Deducción:

Entrevista dirigida al Jefe de Importación

Objetivo Específico:	
Perfil del entrevistado:	
Fecha de ejecución:	
Entrevistado:	
Entrevistador:	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Importación de ELHIERRO, anteriormente se ha desempeñado en otro puesto de trabajo?

Análisis:

Deducción:

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Jefe de importación?

Análisis:

Deducción:

3.- ¿Bajo qué parámetros se realiza la importación de los productos, es decir, existe algún reporte que le emitan a usted, para saber qué productos debe comprar?

Análisis:

Deducción:

4.- ¿Bajo qué medidas se realiza la importación de los productos, se basan en precio, calidad o en cuanto a sus proveedores?

Análisis:

Deducción:

5.- ¿Cuentan con proveedores habituales, y están considerando en

lograr nuevas alianzas con otros proveedores?

Análisis:

Deducción

6.- ¿Cómo se realiza el contacto con los proveedores?

Análisis:

Deducción:

7.- ¿Cuál es el tiempo promedio que demora llegar los productos importados?

Análisis:

Deducción:

8.- ¿Qué costos se generan al momento de importar?

Análisis:

Deducción:

9.- ¿Al momento que llega la mercadería y no cuentan con los tráiler, acuden a fletes?

Análisis:

Deducción:

10.- ¿El Stock de mercadería lo cuida o controla en base a qué información?

Análisis:

Deducción:

11.- ¿Realiza un informe de las importaciones que efectúa, a quién lo emite y cada que tiempo?

Análisis:

Deducción:

Entrevista dirigida al Jefe de Logística

Objetivo Específico:	
Perfil del entrevistado:	
Fecha de ejecución:	
Entrevistado:	
Entrevistador:	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de

Logística de ELHIERRO y que cargos ha tenido anteriormente?

Análisis:

Deducción:

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y actividades o funciones que ejerce como Jefe de logística?

Análisis:

Deducción:

3.- ¿Qué función desempeñan las personas que están a su cargo?

Análisis:

Deducción:

4.-¿Cuáles son las debilidades y fortalezas del sistema logístico de la empresa?

Análisis:

Deducción:

5.- ¿Cuál es el tiempo promedio de entrega de pedido a las sucursales y en el caso que demore más de lo establecido a que se debe?

Análisis:

Deducción:

6.-¿ Qué problemas suelen presentarse al momento de la distribución?

Análisis:

Deducción:

7.- ¿Con que frecuencia emite un informe de los costos logísticos?

Análisis:

Deducción:

8.-¿ Cada que tiempo se hace el aprovisionamiento a las sucursales?

Análisis:

Deducción:

9.-¿En base a que informe se aprovisiona a las sucursales?

Análisis:

Deducción:

10.-¿Qué tipo de herramienta utiliza para controlar el tiempo de

entrega de los productos?

Análisis:

Deducción

11-¿Existe algún sistema para controlar el inventario?

Análisis:

Deducción:

12-¿Cuál es el proceso logístico de la empresa, es decir, desde que llega la mercadería?

Análisis:

Deducción:

Entrevista dirigida al contador

Objetivo Específico:	
Perfil del entrevistado:	
Fecha de ejecución:	
Entrevistado:	
Entrevistador:	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Contador de ELHIERRO, y anteriormente ha tenido otro cargo?

Análisis:

Deducción:

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades, actividades o funciones que ejerce como Contador?

Análisis:

Deducción:

3.- ¿Cuáles son los costos logísticos que la empresa incurre?

Análisis:

Deducción:

4.- ¿Asignan los costos logísticos a los precios de venta?

Análisis:

Deducción:

5.- ¿Qué costos se asignan al costo del producto?

Análisis:

Deducción:

6.- ¿Quién le proporciona el margen de rentabilidad o es establecido en el departamento?

Análisis:

Deducción:

7.- ¿En base a qué información determina el margen de rentabilidad?

Análisis:

Deducción:

8.- ¿Emite algún informe de los costos que se van generando?

Análisis:

Deducción:

9.- ¿En cuanto a los indicadores, utilizan indicadores de gestión?

Análisis:

Deducción:

10.- ¿Considera que los indicadores son importantes para la compañía?

Análisis:

Deducción:

11.- ¿En el rubro seguros y reaseguros que valores se encuentran registrados?

Análisis:

Deducción:

12.- ¿En el rubro contribuciones e impuestos, que impuestos se están considerando en el registro?

Análisis:

Deducción:

13.- ¿En el rubro Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo que activos se están considerando en el registro?

Análisis:

Deducción:

Entrevista dirigida al Jefe de Bodega.

Objetivo Específico:	
Perfil del entrevistado:	
Fecha de ejecución:	
Entrevistado:	
Entrevistador:	

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Bodega de ELHIERRO y en que cargos se ha desempeñado anteriormente?

Análisis:

Deducción:

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Jefe de Bodega?

Análisis:

Deducción:

3.- ¿Cuántas bodegas tiene la empresa y cuál es la capacidad de almacenaje?

Análisis:

Deducción:

4.- ¿Con que soporte se recibe la mercancía?

Análisis:

Deducción:

5.- ¿Cuál es el producto que tiene mayor salida en el mercado?

Análisis:

Deducción:

6.- ¿Cuenta la empresa con un sistema de control de inventario?

Análisis:

Deducción:

7.- ¿Cómo es el proceso de enviar la mercadería a las sucursales?

Análisis:

Deducción:

8.- ¿Con que documento se envía la mercadería a la sucursal?

Análisis:

Deducción:

9.- ¿Cada que tiempo se embarcan los vehículos?

Análisis:

Deducción:

ANEXO Nº 2 Ficha de Observación Directa.

DETALLE DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA	SI	NO	A VECES	COMENTARIO
Existe un reporte de las ventas realizadas por la matriz y sucursales.				
Se lleva un control de la rotación de inventario en la matriz y sucursal.				
Se genera un reporte de los gastos de transporte				
Existe un reporte de los gastos por viáticos.				
Se emite un Informe de Costos a la Gerencia.				
Se emite un Informe de los costos logísticos a la Gerencia.				
Considera que el análisis de los costos es indispensables para el giro del negocio.				
Se calculan los indicadores de gestión				
Considera que los indicadores son importantes para la compañía				
Con que frecuencia analiza las compras locales e importaciones vs. La rentabilidad de la compañía				

Anexo 2 Ficha de Observación Directa

Anexo N° 3 Ventas de ELHIERRO (2014).

VENTAS	TOTAL ANUAL (en dólares)	%
MATRIZ	4.615.365,06	31%
MANTA-SUCURSAL	2.952.943,38	20%
1 GYE- SUCURSAL	2.122.058,12	14%
2 GYE SUCURSAL	1.167.553,84	8%
1 QUITO SUCURSAL	949.956,27	6%
2 QUITO SUCURSAL	1.068.520,86	7%
CUENCA- SUCURSAL	1.029.886,19	7%
SANTO DOMINGO	1.053.326,48	7%
TOTAL VENTAS	14.959.610,20	100%

Anexo 3 Ventas de ELHIERRO

Fuente: ELHIERRO

Elaborado por: La Autora

ANEXO N° 4 Compras de ELHIERRO

LOCALES	COMPRAS (en dólares)
GYE -MATRIZ	3.080.719,39
MANTA-SUCURSAL	1.971.066,17
GYE -SUCURSAL	1.416.456,88
GYE -SUCURSAL	779.332,88
QUITO - SUCURSAL	634.088,24
QUITO-SUCURSAL	713.229,16
CUENCA-SUCURSAL	687.440,83
STO. DOMINGO-SUCURSAL	703.087,03
TOTALES – (2014)	9.985.420,58

Anexo 4 Compras de ELHIERRO

Fuente: ELHIERRO

Elaborado por: La Autora.

ANEXO N° 5 Inventario Final e Inventario Promedio

LOCALES	INVENTARIO FINAL (en dólares)	INVENTARIO PROMEDIO (en dólares)
GYE -MATRIZ	470.975,29	39.247,94
MANTA-SUCURSAL	301.333,34	25.111,11
GYE –SUCURSAL	216.545,59	18.045,47
GYE –SUCURSAL	119.143,12	9.928,59
QUITO – SUCURSAL	96.938,36	8.078,20
QUITO-SUCURSAL	109.037,29	9.086,44
CUENCA-SUCURSAL	105.094,82	8.757,90
STO. DOMINGO-SUCURSAL	107.486,78	8.957,23
TOTALES	1`526.554,59	127.212,88

Anexo 5 Inventario Final e Inventario Promedio.

Fuente: ELHIERRO

Elaborado por: La Autora

ANEXO N° 6 Gasto de Transporte

MES	GASTO DE TRANSPORTE (en dólares)
ENERO	42.434,03
FEBRERO	37.144,39
MARZO	36.876,97
ABRIL	33.085,11
MAYO	37.675,19
JUNIO	37.789,20
JULIO	37.488,82
AGOSTO	32.396,75
SEPTIEMBRE	37.582,96
OCTUBRE	32.492,45
NOVIEMBRE	36.446,37
DICIEMBRE	27.805,52
Total (2014)	429.217,75

Anexo 6 Gasto de Transporte

Fuente: ELHIERRO

Elaborado por: La Autora

ANEXO Nº 7 RUBROS ADMINISTRATIVOS

LOCALES	SUELDOS Y BENEFICIOS DE LEY (en dólares)	DEPRECIACIÓN, PLANTA Y EQUIPOS (en dólares)	SERVICIOS BÁSICOS (en dólares)	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS (en dólares)
GYE -MATRIZ	402.630,22	68.158,83	8.471,45	75.269,79
MANTA – SUCURSAL	100.657,55	5.301,24	5.204,96	42.151,08
GYE – SUCURSAL	80.526,06	6.815,88	1.991,91	39.140,29
GYE –SUCURSAL	93.947,06	3.786,60	5.542,60	36.129,50
QUITO –SUCURSAL	80.526,06	4.543,92	4.212,98	33.118,71
QUITO –SUCURSAL	87.236,55	6.058,56	1.539,47	30.107,92
CUENCA – SUCURSAL	107.368,05	4.543,92	3.523,81	27.097,12
STO. DOMINGO-SUCURSAL	67.105,03	3.786,60	2.177,71	24.086,33
TOTAL-Año 2014	1.019.996,54	102.995,56	32.664,88	307.100,74

Anexo 7 Rubros administrativos

Fuente: ELHIERRO
Elaborado por: La Autora

ANEXO Nº 8 RUBROS ADMINISTRATIVOS SEGREGADOS.

GYE -MATRIZ	SUELDOS Y SALARIOS (en dólares)	BENEFICIOS SOCIALES (en dólares)	APORTE SEGURIDAD SOCIAL (en dólares)	GASTO PROVISIONES PARA JUBILACIÓN PATRONAL (en dólares)	GASTO PROVISIONES PARA DESAHUCIO (en dólares)
ACTIVIDADES LOGÍSTICA	117.275,37	17.546,91	22.422,17	5.037,80	1.454,05
CONDUCTOR	4.498,76	673,11	860,13	193,25	55,78
AYUDANTE	4.806,37	719,14	918,94	206,47	59,59
LOGISTICA	19.609,98	2.934,07	3.749,28	842,39	243,14
IMPORTACION	4.614,11	690,37	882,18	198,21	57,21
BODEGA	83.746,15	12.530,22	16.011,63	3.597,48	1.038,33
P.ADMINIST.	171.106,68	25.601,22	32.714,31	7.350,23	2.121,48
TOTAL-Año 2014	288.382,05	43.148,13	55.136,48	12.388,03	3.575,53

Anexo 8 Rubros administrativos segregados.

Fuente: ELHIERRO
Elaborado por: La Autora

ANEXO N° 9 Segregación del rubro depreciaciones

LOCALES	DEPRECIACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (en dólares)
GYE -MATRIZ	68.158,83
MANTA-SUCURSAL	5.301,24
GYE-SUCURSAL	6.815,88
GYE-SUCURSAL	3.786,60
QUITO	4.543,92
QUITO PIF	6.058,56
CUENCA FEH	4.543,92
STO. DOMINGO	3.786,60
TOTAL- Año 2014	102.995,56

Anexo 9 Segregación del rubro depreciaciones

Fuente: ELHIERRO
Elaborado por: La Autora

ANEXO N° 10 Depreciación de activos logísticos y otros activos de la matriz.

DEPRECIACIÓN PROP. PLANTA Y EQUIPO	VALOR DE DEPRECIACIÓN (en dólares)
ACTIVIDADES LOGÍSTICAS	40.213,71
MONTACARGAS,TRAILER,CAMIO NETAS,ESTIBADORAS	26.963,63
BODEGAS	5.677,63
EQUIPO DE COMPUTO	7.572,45
DEMÁS ACTIVOS DEL ÁREA ADMINISTRATIVA	27.945,12
TOTAL-Año 2014	68.158,83

Anexo 10 Depreciación activos logísticos y otros activos de la matriz.

Fuente: ELHIERRO
Elaborado por: La Autora

ANEXO Nº 11 Segregación del rubro servicios básicos

LOCALES	VALOR SERVICIOS BÁSICOS (en dólares)
GYE -MATRIZ	8.471,45
GYE-SUCURSAL-01	5.204,96
STO. DOMINGO- SUCURSAL	1.991,91
GYE- SUCURSAL-02	5.542,60
CUENCA-SUCURSAL	4.212,98
MANTA- SUCURSAL	1.539,47
QUITO- SUCURSAL-01	3.523,81
QUITO- SUCURSAL-02	2.177,71
TOTAL - Año 2014	32.664,88

Anexo 11 Segregación del rubro servicios básicos.

ANEXO Nº 12 Foto de la entrevista Ing. Xavier Jácome Gerente General de ELHIERRO.



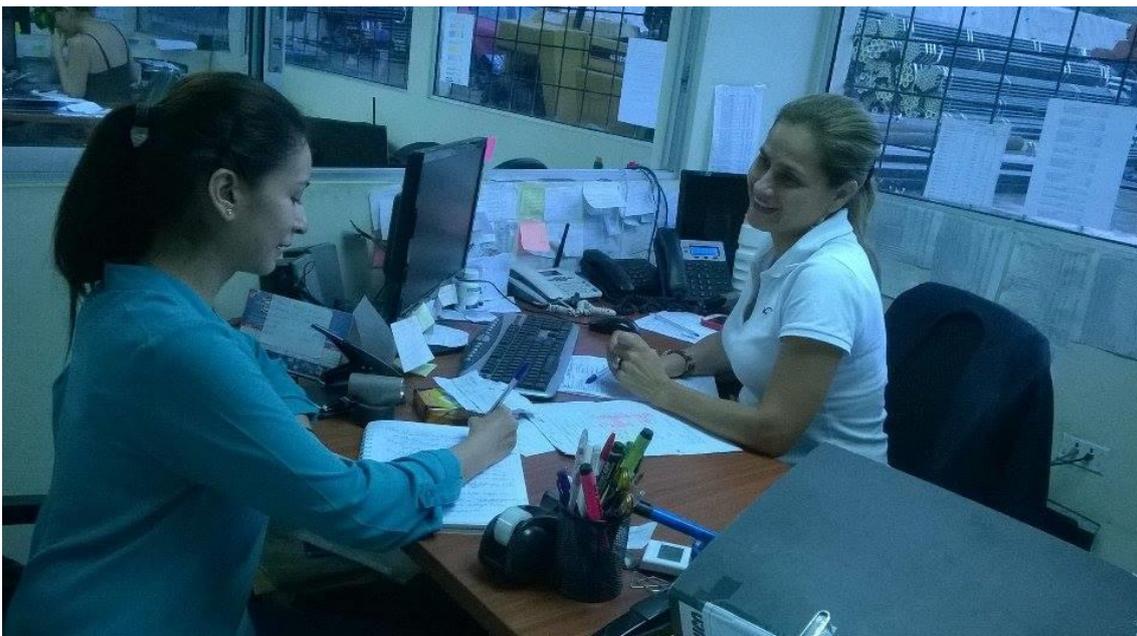
Anexo 12 Foto de la entrevista Ing. Xavier Jácome Gerente General de ELHIERRO

ANEXO Nº 13 Foto de la entrevista Ing. Wendy Álava, Jefa de importación de ELHIERRO.



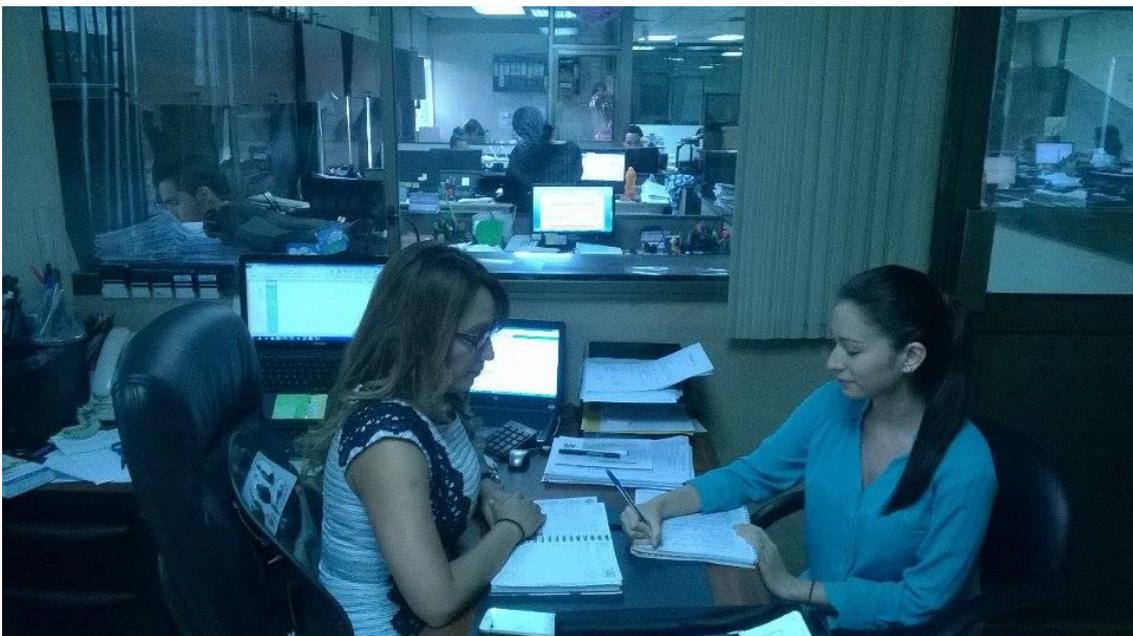
Anexo 13 Foto de la entrevista Ing. Wendy Álava, Jefa de Importación

ANEXO Nº14 Foto de la entrevista Ing. Nubia Gómez, Jefa de Logística de ELHIERRO.



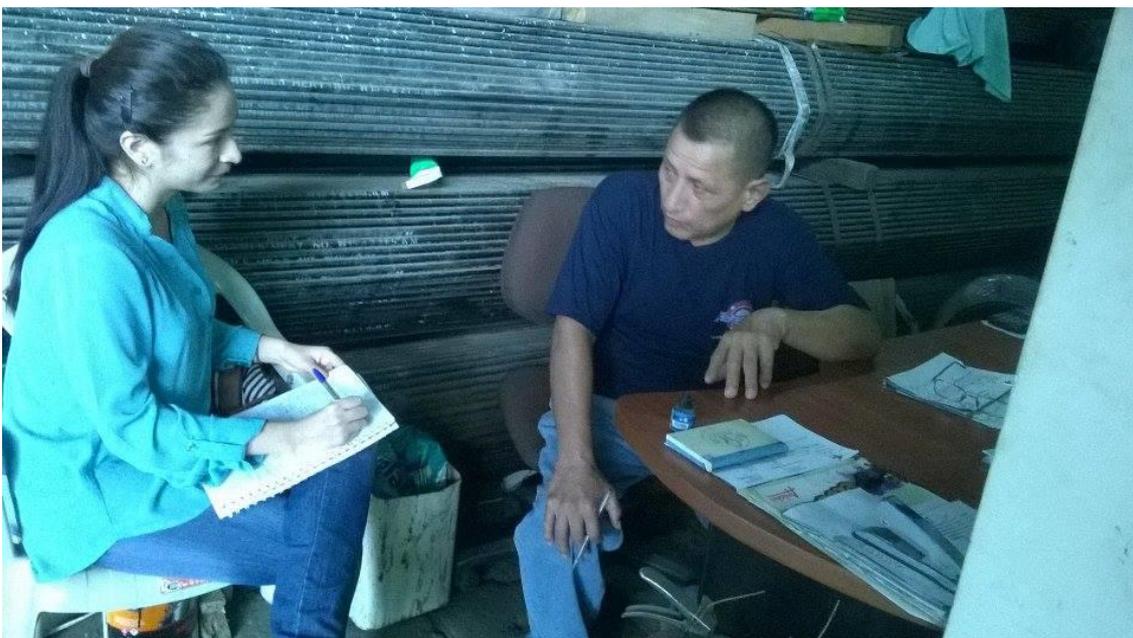
Anexo 14 Foto de la entrevista Ing. Nubia Gómez, Jefa de Logística

ANEXO Nº 15 Foto de la entrevista CPA. Estela Carpio, Contadora General de ELHIERRO.



Anexo 15 Foto de la entrevista CPA. Estela Carpio

ANEXO Nº 16 Foto de la entrevista Sr. Mario Bernabé, Jefe de Bodega de ELHIERRO.



Anexo 16 Foto de la entrevista Sr. Mario Bernabé, Jefe de bodega



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 AUDITORÍA-CPA

TEMA

COSTOS LOGÍSTICOS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

Tutor

CPA.Estela Priscila Hurtado Palmiro, MAE

Autor

MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

ELHIERRO

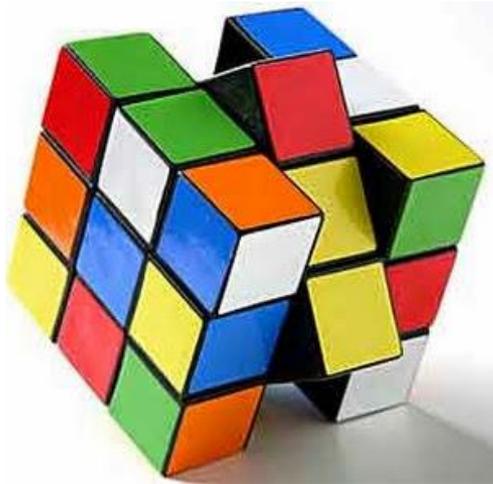
Provincia del Guayas cantón Guayaquil

Su actividad económica:
venta de productos de ferretería al por mayor

Iniciaron sus actividades
en el año 1983



CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN



PLANTEAMIENTO
DEL PROBLEMA

FALENCIAS EN EL CONTROL
DEL INVENTARIO.

CRISIS ECONÓMICA VS.
COSTOS LOGÍSTICOS

DEFICIENCIA DE LA
ELABORACIÓN DE
REPORTES DE COSTOS
LOGÍSTICOS

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA



¿Cuál es el efecto económico en los Estados Financieros respecto a los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

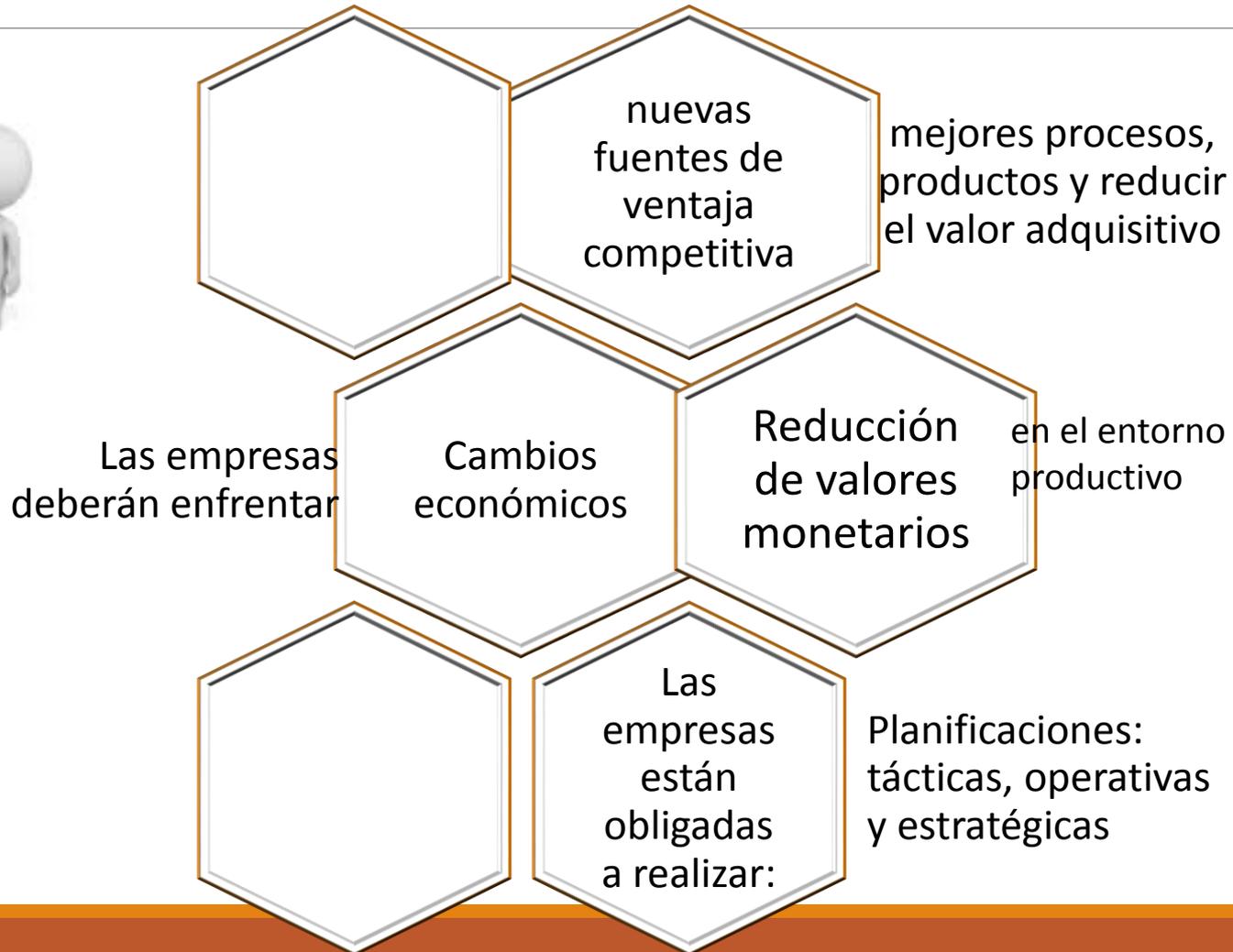


¿De qué manera los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios, afectan la situación económica en los Estados Financieros de la organización?

¿Cuál es el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios de la empresa?

¿Qué impacto sobre las ventas han tenido los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios en el ámbito organizacional?

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA



OBJETIVO GENERAL



Estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en una empresa comercial y su efecto económico en los Estados Financieros.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico.
- Estudiar el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios.
- Evaluar el impacto económico de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios sobre los Estados Financieros.



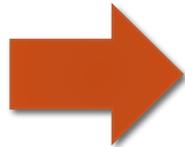
IDEA A DEFENDER

Determinar el impacto económico que generan los Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en los Estados Financieros en ELHIERRO.



CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la empresa



En 1983, abre la primera oficina

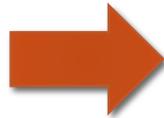


Equipo de trabajo de 8 personas



ACTIVIDAD ECONÓMICA

Venta al por mayor de productos de ferretería

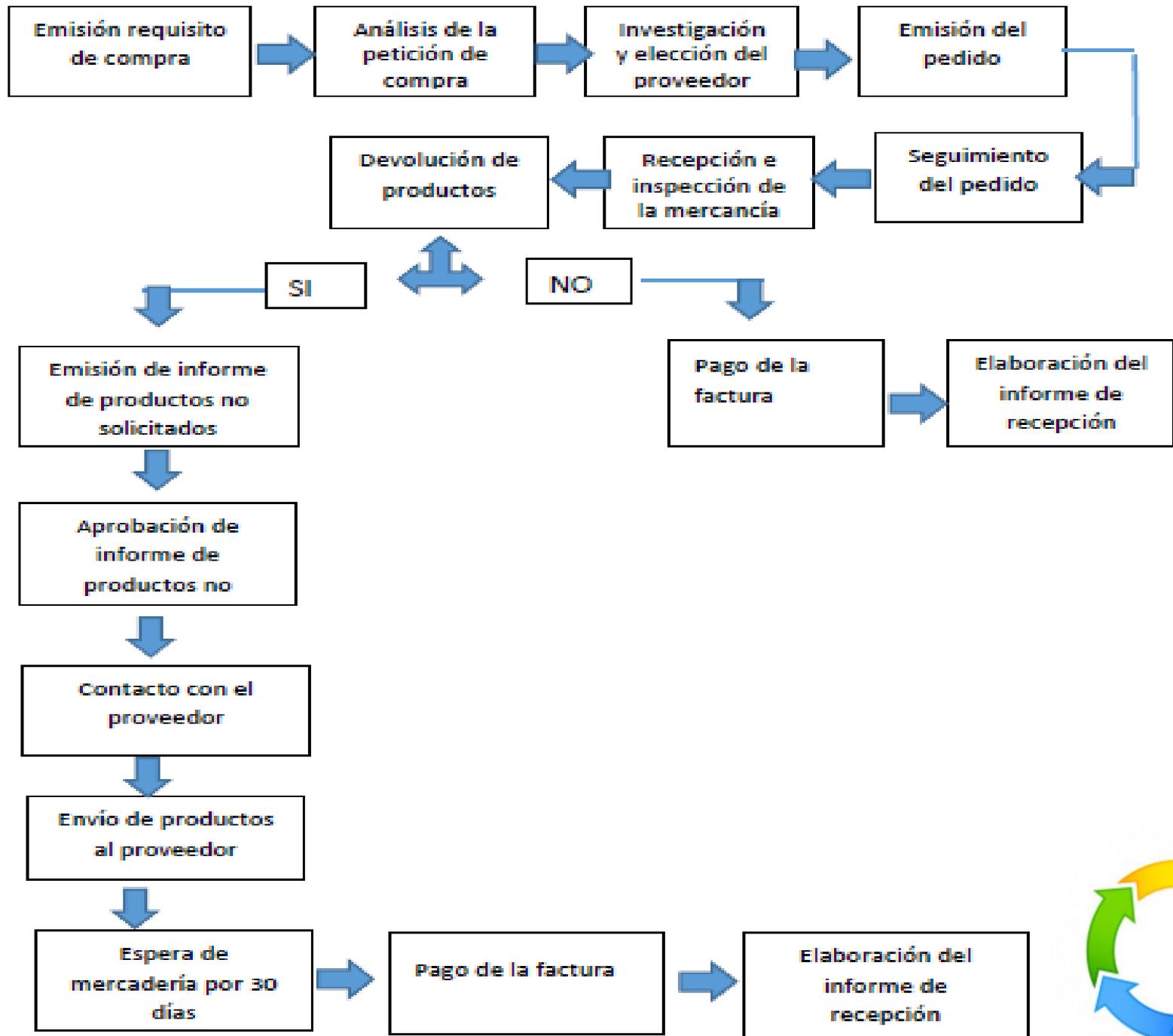


ACTUALMENTE
Cuenta con 7 sucursales



Equipo de trabajo de 60 colaboradores

FLUJO DE APROVISIONAMIENTO



FLUJO DE DISTRIBUCIÓN ELHIERRO

Flujo de distribución de la empresa comercial



Figura 1 Flujo de Distribución

Fuente: Flujo de distribución de ELHIERRO

Elaborado por: La Autora



LA LOGÍSTICA



APARECE
EN 500-
430 ANE

OPERACIONES
MASIVAS



COMPLEJIDAD

1.-CAMBIOS
CLIMÁTICOS
2.INTERAGRA
CIÓN DE
ÁREAS



IMPACTO

15% GRANDES
EMPRESAS
35% PYMES

FLUJO DE INFORMACIÓN Y FLUJO DE MATERIALES

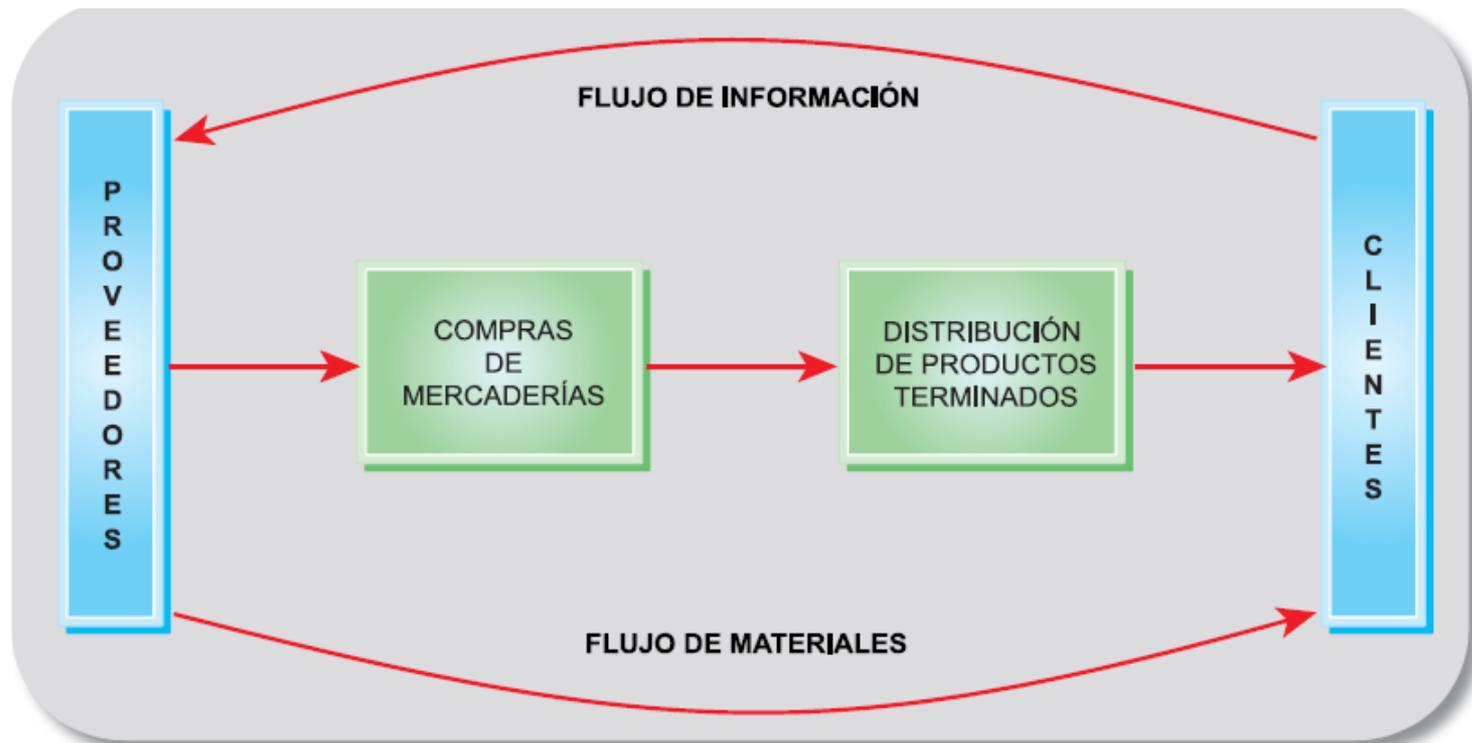
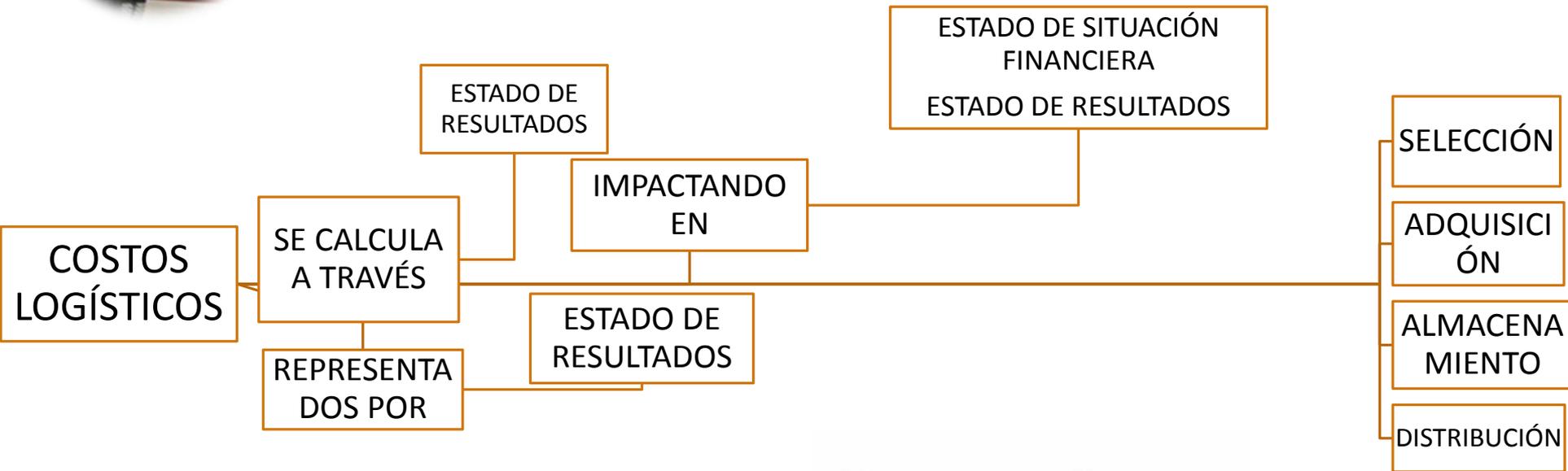


Figura 1 Actividades logísticas en la empresa comercial

Fuente: López Fernández, R. (2010). *Logística Comercial*. Madrid:Paraninfo.20 p.



COSTOS LOGÍSTICOS



INDICADORES LOGÍSTICOS

INDICADORES DE COMPRA Y
ABASTECIMIENTO

Volumen de Compra
Rotación de mercancías

INDICADORES DE TRANSPORTE Y
DISTRIBUCIÓN

Costo de Transporte vs. Ventas
Costos Logísticos vs. Ventas
Costos Logísticos vs. Utilidad Bruta



CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN



RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS Y OBSERVACIÓN DIRECTA.

1.-Existe leve conocimiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución.

2.- Al momento la empresa con proveedores habituales

3.-Inadecuada gestión del inventario

4.-inexistencia de informes de costos logísticos

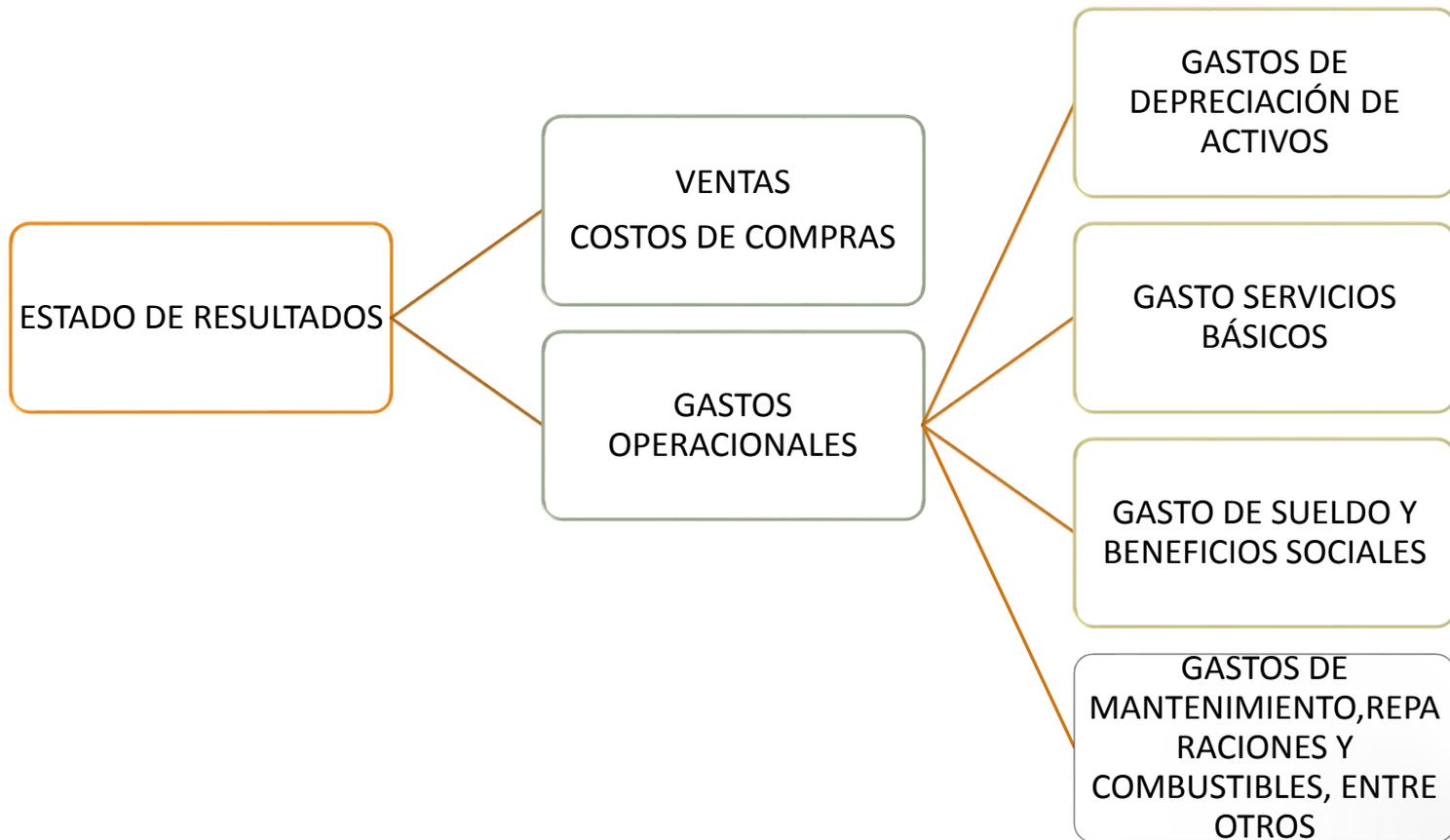
5.-la empresa no ha implementado cálculos para medir y controlar las actividades logísticas



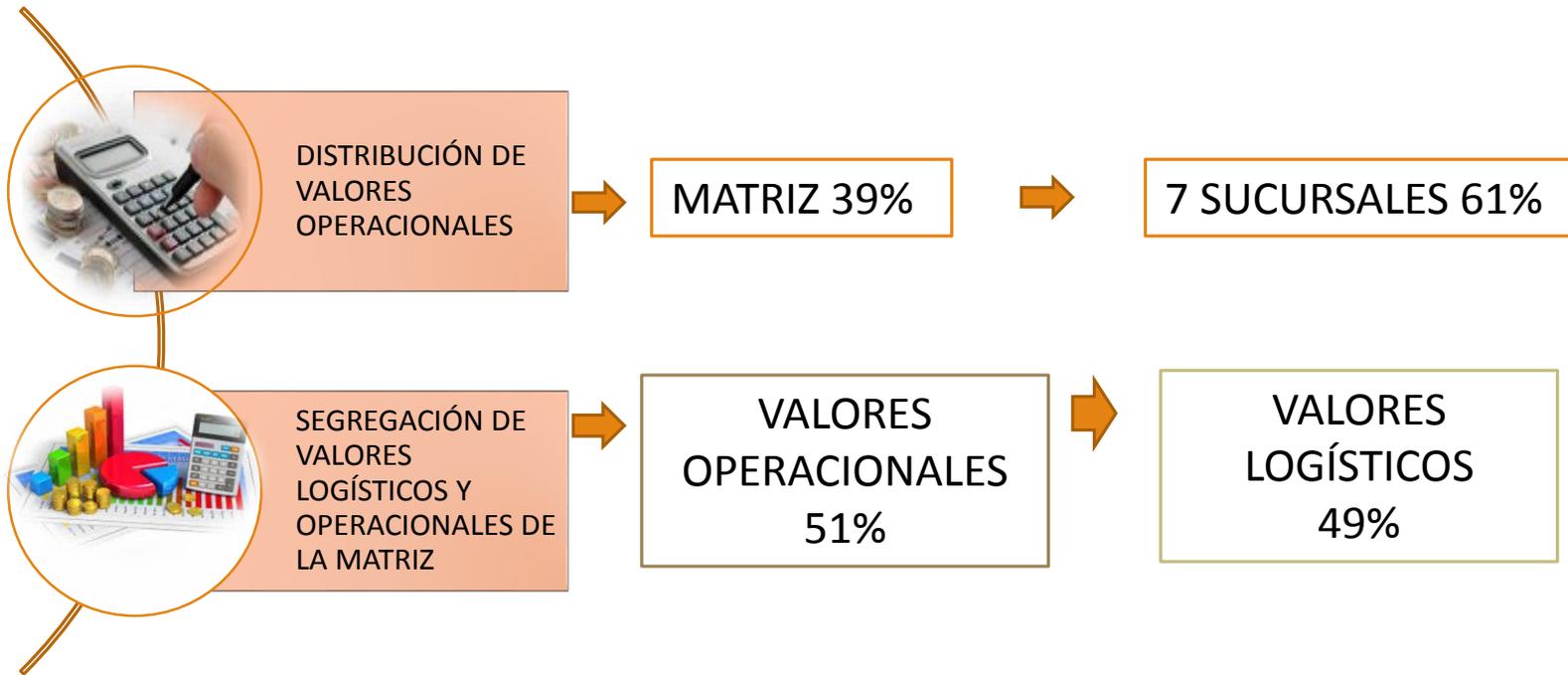
ANÁLISIS DE COSTOS LOGÍSTICOS EN EL ESTADO DE RESULTADO

ELHIERRO		
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
VENTAS 12%	14.959.610,20	100%
(-) COSTO DE VENTA	10.108.994,13	68%
MARGEN BRUTO	<u>4.850.616,07</u>	32%
GASTOS OPERATIVOS	<u>2.780.455,67</u>	19%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES E IMPUESTOS	2.070.160,40	14%
(-) PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	310.524,06	2%
UTILIDAD DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	1.759.636,34	12%
IMPUESTO A LA RENTA	439.909,09	3%
UTILIDAD NETA	<u>1.319.727,26</u>	9%

ANÁLISIS DE COSTOS LOGÍSTICOS EN EL ESTADO DE RESULTADO



DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS



DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS

ELHIERRO
DETERMINACIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS
PERÍODO 2014

DETERMINACIÓN COSTOS LOGÍSTICOS	VALOR (en dólares)	PORCENTAJE
COSTOS DE APROVISIONAMIENTO		
FIJO	203.962,81	27%
VARIABLE	131.776,23	17%
TOTAL COSTO DE APROVISIONAMIENTO	335.739,04	44%
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN		
VARIABLE	321.876,89	42%
FIJO	107.340,86	14%
TOTAL COSTO DE DISTRIBUCIÓN	429.217,75	56%
TOTAL COSTO LOGÍSTICO	764.956,80	

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS

ESTADO DE RESULTADOS		
ELHIERRO		
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
(en dólares)		
INGRESOS		
VENTAS:		
Ventas Totales	14.959.610,20	100%
(-) Costos de Productos Vend	10.108.994,13	68%
Utilidad Bruta en Ventas	4.850.616,07	32%
(-)Costos Logísticos	764.956,80	5%
Utilidad atribuible a la logístic	4.085.659,27	27%

DETERMINACIÓN DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN LOGÍSTICA

61% del inventario interviene en las ventas el 1%.

39% del inventario interviene en las ventas el 5%

VOLUMEN DE COMPRA
ANUAL
71,76%

ROTACIÓN DE MERCANCÍAS
ANUAL
3 DÍAS

COSTO DE TRANSPORTE VS.
VENTAS
ANUAL
2,98%

COSTOS LOGÍSTICOS VS.
VENTAS
ANUAL
5,49%

COSTOS LOGÍSTICOS VS.
UTILIDAD
ANUAL
16,95%

39% del inventario se recupera la inversión 9 días.

61% del inventario se recupera la inversión 3 a 11 meses.

ANÁLISIS DE COMPARACIÓN DE GASTOS DE TRANSPORTE VS. TERCERIZACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE

COSTO RUTA					
DESTINO	KM RECORRIDO	FACTURADOS (\$)	% FACTURADOS	COSTO (\$)	% COSTO
VÍA DAULE- QUITO	420	217,19	21%	232,16	23%
VÍA DAULE- QUITO	390	200,17	19%	215,58	22%
VÍA DAULE-CUENCA	360	187,85	18%	198,99	20%
VÍA DAULE- URDENOR	7	30,19	3%	3,87	0%
VÍA DAULE- SUROESTE	20	43,35	4%	11,06	1%
VÍA DAULE- STO. DOMINGO	316	189,6	18%	174,67	18%
VÍA DAULE- MANTA	290	175,77	17%	160,30	16%

INFORME FINAL

CONCLUSIONES

- ❑ La gerencia tiene conocimiento básico del costo y desconoce la complejidad de los mismos

Inadecuada sincronización y coordinación de información en las actividades logísticas

- ❑ Existen falencias en la gestión del inventario, la empresa maneja actualmente un sistema desactualizado.



RECOMENDACIONES

- ❑ Se recomienda la capacitación del responsable de la compañía, en el tema de costos y la importancia que tienen.

- ❑ Se recomienda la elaboración de informes de costos, que permita visualizar las gestiones y costos incurridos.



- ❑ Se recomienda la implementación de políticas y control del inventario y mantener un registro confiable de la mercadería.

CAPÍTULO IV INFORME FINAL

CONCLUSIONES

❑ La empresa está aprovisionando su inventario con productos que mantiene en stock, y en ocasiones acude a las compras locales, por no mantener un stock de seguridad de los productos que más vende.

❑ Existe una lenta recuperación del capital invertido del inventario ocioso, mientras que los productos de mayor rotación carecen de disponibilidad

RECOMENDACIONES

❑ Se recomienda la aplicación de indicadores de gestión logística, para medir y controlar el desempeño de las actividades logísticas.

❑ Se recomienda implementar políticas de compras en ELHIERRO.

GRACIAS

Urkund Analysis Result

Analysed Document: OCHOA MARIUXI.docx (D19848645)
Submitted: 2016-05-09 22:31:00
Submitted By: mlochoagonzalez@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

TESIS ROMMOREA3 24092015.docx (D15412802)
ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE CENTROS DE ACOPIO PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE CARGA HACIA LAS ISLAS GALÁPAGOS. .doc (D14965364)
Estudio sobre la rentabilidad del servicio de transporte en lancha CASO LABANDA.docx (D15382568)
<https://ingenieriaenlinea.files.wordpress.com/2015/05/indicadores-de-gestion-logisticos.ppt>
<http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Concepto%20y%20evoluci%C3%B3n%20de%20la%20funci%C3%B3n%20log%C3%ADstica-2010.pdf>

Instances where selected sources appear:

7

RESUMEN El presente trabajo de investigación realiza la exposición de los distintos costos logísticos de aprovisionamiento y distribución del inventario que incurre la empresa, en donde se interpreta y analiza las partidas primordiales de costos. La investigación se encuentra focalizada a encontrar las causas que generan altos costos logísticos dependiendo las actividades que viene desarrollando la empresa para ofertar su inventario, lo cual se estudiará el comportamiento de los costos logísticos con el objetivo de conocer su impacto en los estados financieros. Los costos logísticos se estudiarán con la finalidad de establecer mejoras en las operaciones y actividades logísticas al giro del negocio de la empresa, siendo esta una empresa con actividad comercial, específicamente se dedica a la venta de artículos de ferretería al por mayor. La presentación de resultados comprenderá el desarrollo de la técnica de observación, que vincula a las entrevistas que se realizará al personal involucrado en los costos logísticos e investigación descriptiva con la finalidad de analizar la documentación que aborda este tema de investigación.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN 1.1 INTRODUCCIÓN En la actualidad las empresas han luchado por ser competitivas y ganar su cartera de clientes, de manera que han visto la necesidad de mejorar sus procesos y satisfacer las necesidades de los clientes desde la más básica hasta la más compleja. Para llevar a cabo este equilibrio entre costos y satisfacción de clientes se han obligado a reducir costos del producto, entre ellos los costos que maneja una empresa comercial en el aprovisionamiento y distribución. Para que exista una competencia sólida, las empresas deben planificar estrategias de costos, específicamente de los costos logísticos para medir su influencia e impacto dentro del inventario que se oferta a los consumidores. La logística empresarial, es una herramienta competitiva altamente potencial, que siendo bien manipulada generará resultados positivos. Uno de los resultados sería, establecer de manera adecuada los costos logísticos del inventario. De modo que se disminuyan los costos y que haya efectividad en los procesos fundamentales para operar. La presente investigación será efectuada desde un enfoque descriptivo y documental para desarrollar los temas inherentes a costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios y su efecto económico en los estados financieros. 1.2 TEMA DE INVESTIGACIÓN Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico en los Estados Financieros. 1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN En los momentos actuales, las empresas grandes, medianas y pequeñas se ven totalmente afectadas por la crisis económica. Por este motivo, los empresarios tienen la necesidad de disminuir sus costos y muchas veces su margen de rentabilidad. Las actividades logísticas se están desarrollando en un entorno altamente competitivo. Por esta razón, las empresas han experimentado costos en su aprovisionamiento, ventas, servicio al cliente entre otros. Actualmente las organizaciones han establecido parámetros de medición en términos de los resultados financieros y de generación de valor, tomando cada vez más importancia el control de la dimensión financiera para las estrategias organizacionales. Las empresas comerciales se ven afectadas cuando adquieren el inventario a crédito y esta inversión demora en recuperarse, esta gestión de inventario sea apropiada o inadecuada se verá reflejada en los estados financieros. El problema en ELHIERRO se lo ubica en el cálculo de partidas más importantes de costos de aprovisionamiento y distribución que ascienden aproximadamente a \$ 764.956,80 (2014 que representa el 39 % de los gastos administrativos) que son considerados como gastos administrativos en vez de su función real como costos de logística (gastos de logística), dichos costos que no están considerados en el cálculo de los costos de venta de los materiales, porque son gastos logísticos, es decir, son aquellos que participan en la operaciones de logística (personal, activos y transporte), sino se analizan por separado otorgan un desequilibrio en la actividad comercial que se oferta, porque existen costos logísticos que pueden ser controlados, a través de mediciones de desempeño que permitirán mejorar los procesos de logística los costos que soportan dicha actividad. La organización no lleva un control o prevé las ventas que se generan en las distintas sucursales que manejan, se opera con costos adicionales de logística que perjudica tanto al cliente como a la empresa, al cliente por la inconformidad de obtener el producto en el tiempo y momento indicado, mientras que la empresa se ve obligada a incurrir en costos de compras locales superiores al costo de compras de importación generando disminución de la rentabilidad del 10% aproximadamente. Cuando el aprovisionamiento y distribución se ven afectados por distintas situaciones fortuitas. El

primero, se relaciona con los pedidos, almacenaje y el transporte, y; el segundo, implica procesar, preparar y transportar los pedidos de los clientes. Al momento que la empresa incurre equivocadamente en alguna de estas actividades, los clientes y la empresa como tal, se ven perjudicados. Los clientes, porque se genera la inseguridad de adquisición sino se cumple en el tiempo y momento indicado con su pedido, y; la empresa pierde credibilidad, conformidad, generación de costos adicionales y satisfacción de clientes. En ocasiones se desconoce la importancia y el impacto que generan los Costos y Gastos, por este motivo, las operaciones y cifras que maneja la empresa se ven afectadas porque no existe el debido control, que permita mejorar las operaciones, es así como este proyecto garantizará la adecuada gestión de los costos o gastos que incurre la empresa comercial. En la organización se debe contar con aspectos relevantes como: efectividad, eficiencia, eficacia, productividad, la incidencia de la gestión, calidad entre otros factores que constituyen la vitalidad de la empresa para avanzar con nuevas fuentes de ventaja competitiva y alcanzar sus metas organizacionales. A pesar de que la logística ha sido fundamental en las actividades organizacionales, las empresas olvidan abordar su función e importancia económica. Sin embargo, las compañías han venido adaptando la logística como herramienta gerencial, por los cambios económicos, el efecto de la globalización y los resultados positivos que se obtienen.

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN ¿Cuál es el efecto económico en los Estados Financieros respecto a los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios?

1.5 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN ¿De qué manera los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios, afectan la situación económica en los Estados Financieros de la organización? ¿Cuál es el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios de la empresa? ¿Qué impacto sobre las ventas han tenido los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios en el ámbito organizacional?

1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN En el mundo actual las compañías tienden a expandirse, posiblemente se deba al buen manejo de sus recursos administrativos. Sin embargo, debido a las nuevas fuentes de ventaja competitiva, las organizaciones deberán enfrentarse a la competencia, con mejores procesos, productos y reducir el valor adquisitivo frente a los productos que ofrecen las demás corporaciones. Como persona vinculada con la Universidad, considero que la investigación es una de las tareas primordiales que corresponden a los estudiantes y profesionales, y con mayor razón cuando se hace mención de la investigación científica, la cual permite el conocimiento profundo de problemas que afecten de diversos ángulos a los costos logísticos de la organización. Actualmente las empresas constantemente enfrentan diversas dificultades, debido a la reducción de actividad económica en nuestro país y, se ven obligadas a realizar planificaciones, tácticas, operativas y estratégicas que conduzcan al buen desenvolvimiento de la organización y brindar un servicio de calidad a sus clientes habituales y a los clientes que desean captar. Tradicionalmente, las indagaciones sobre la optimización de costos se centraban en la reducción de los mismos, olvidando el resto de áreas de la empresa. Cuando la competencia obtuvo mayor ventaja competitiva, se comprendió que la reducción de costos se encuentra entorno productivo y está relacionado con el proceso de la logística. Sin embargo, gestionar de una forma racional a la empresa y aumentar su nivel de competitividad es una tarea constante y ardua. Empezando con estrategias comerciales y financieras que abarca mucho énfasis al momento de establecer costos. En modo alguno es admisible, que las organizaciones demuestren un enfoque de planificación estratégica de programas y recursos, para que las operaciones de la compañía no sean perjudicadas por ningún medio económico. Además, establecer planificación táctica (que se debe hacer), para optimizar procesos y costos. La función logística se basa en mantener un equilibrio entre la actividad comercial ofertada y los costos soportados para brindar el servicio adecuado y eficiente a los consumidores. Por ello, la gestión de los costos logísticos es una actividad fundamental para tener la empresa en marcha. Para medir la capacidad de avance o progreso continuo en las actividades comerciales, la organización se ve obligada a cuantificar la calidad y productividad, mediante resultados obtenidos en los costos logísticos que hubiese incurrido. Se justifica este trabajo en cuanto se dirige a brindar un aporte concreto y académico a los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, profesionales e investigadores de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución.

1.7 OBJETIVOS

1.7.1. Objetivo general Estudiar los costos

logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en una empresa comercial y su efecto económico en los Estados Financieros. 1.7.2. Objetivos específicos • Analizar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico. • Estudiar el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios. • Evaluar el impacto económico de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios sobre los Estados Financieros. 1.8. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN Campo: Contable Área: Contable Periodo: 2014 Aspecto: Valuación – Costos 1.9. IDENTIFICACION DE LAS VARIABLES. 1.9.1. VARIABLE DEPENDIENTE Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios 1.9.2. VARIABLE INDEPENDIENTE Efecto económico en los Estados Financieros 1.10. IDEA A DEFENDER Determinar el impacto económico que generan los Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en los Estados Financieros en ELHIERRO.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES En esta sección se mostrará los conceptos teóricos utilizados sobre el cual la empresa realiza su sistema logístico, que nos orientará en el análisis de los costos de aprovisionamiento y distribución que incurre la empresa, para la preparación de los costos logísticos.

2.1.1 Antecedentes de la empresa En 1983, abre la primera oficina de ELHIERRO en Guayaquil dedicada a la importación de suministros para el sector Industrial y Metalmecánico con un equipo de 8 personas. La empresa fue creciendo y al pasar los años se fueron inaugurando locales en todo el país. Sus productos son suministros industriales y metalmecánico de primera calidad, importados desde diferentes partes del mundo. ELHIERRO, tiene como objetivo primordial es la venta al por mayor de artículos de ferretería. A través de la variedad de sus productos ha logrado satisfacer las necesidades de sus clientes. Además, cuenta con 7 sucursales, tiene 2 en Guayaquil, 2 en Quito, 1 en Cuenca, en 1 en Santo Domingo y 1 en Manta. Al momento ELHIERRO., cuenta con 60 empleados entre personal administrativo, obreros e ingenieros, los mismos que presentan relación de dependencia con la Compañía, los cuales comparten misión, visión y objetivos con la finalidad de obtener un beneficio en común. Su proceso de aprovisionamiento se realiza en base a los productos que quedan en bodega, de tal manera que el Jefe de Importación realiza el pedido, cuando llega el pedido se envía a la bodega principal, y el inventario se mantiene en el almacén hasta que las sucursales soliciten los productos. Uno de los principales problemas que enfrenta es la inadecuada gestión de costos logísticos, al efectuarse el envío del inventario a una de las sucursales y que esta no sea vendida en la sucursal que se destinó, debe ser reenviada a otra de las sucursales para lograr su venta.

Misión Abarcar la mayor parte de la Industria del país expandiéndose en las ciudades más importantes, distribuyendo de esta manera sus productos en todo el Ecuador; Costa, Sierra y Oriente. **Visión** Ser la mayor abastecedora de materiales industriales en el Ecuador y destacar seriedad, flexibilidad y excelente atención al cliente; ofreciendo siempre artículos importados de marcas reconocidas a nivel mundial, respaldadas por normas de calidad internacionales. **Objetivo** Proporcionar a los clientes un servicio de calidad , a través de la amplia gama de productos que ofrece líneas de materiales de tuberías, aceros inoxidables, válvula, perfirería, planchas, accesorios, división de pesca y división sistema contra incendios, atendiendo a toda la industria ecuatoriana.

Análisis FODA

Fortalezas • Posee ventaja competitiva, con respecto a los productos importados de marcas reconocidas. • Flexibilidad para incorporar nuevos retos del mercado ferretero. **Debilidades** • Falta de control del inventario, en el aprovisionamiento y la distribución. • El almacén no abarca con vehículos suficientes. **Oportunidades** • Tienen una cartera de clientes habituales y satisfechos. • Cuenta con bodega propia. • Tienen estándares de calidad que facilitan la comercialización. **Amenazas** • Aparición de competidores con precios llamativos para el cliente • Afectación de alto grado de la crisis económica, y los clientes prefieran productos de baja calidad.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1 Origen de la logística Los principios de la logística se sitúan en el campo militar: “derivado del vocablo griego logos, cálculo o pensamiento” (Carranza & Sabria, 2005, pág. 3), la palabra “logística” remonta sus orígenes al apoyo de actividades u operaciones de los ejércitos en el campo de batalla. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014) Sin embargo la logística, concebida desde una perspectiva empresarial, cobra relevancia a partir de la segunda mitad del siglo XX. Si bien desde los principios del hombre existió intercambio de materiales, flujos de información,

productos y servicios, solo fue hasta este siglo que la logística comenzó a adquirir relevancia. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014) Los cambios ocurridos en el mundo tras la Segunda Guerra Mundial fueron determinantes para el desarrollo de la logística. Tal y como lo afirman Carranza y Sabria (2005, pág. 5), (Carranza y Sabria, 2005, pág. 5) “la masificación de la economía estadounidense, principal motor del crecimiento mundial en la década de 1950 y 1960, determinó la concentración de los estudiosos del manejo de operaciones en métodos cuantitativos que permitieran llevar a cabo operaciones masivas”. Así, la logística se orientó durante tales décadas a la búsqueda de soluciones en el campo de la administración de materiales y la distribución física, aspectos fundamentales en un entorno de mercados masivos con demanda asegurada en el que la preocupación principal radicaba en los costos y la eficiencia. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014) Fue en la últimas dos décadas del siglo XX cuando, como resultado del advenimiento del proceso de globalización, la logística adquirió un carácter gerencial más relevante. Así surgió durante los años 80 y 90 el término “administración de la cadena de suministro”. Según Ballou (2004, págs. 4-5), este término “encierra la esencia de la logística integrada, e incluso va más allá de eso. El manejo de la cadena de suministro enfatiza las interacciones de la logística que tienen lugar entre las funciones de marketing, logística y producción en una empresa, y las interacciones que se llevan a cabo entre empresas independientes legalmente dentro del canal de flujo del producto”. (Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. 2014) Según Demaría, G. (2016) la logística “es

0: Estudio sobre la rentabilidad del servicio de transporte en lancha CASO LABANDA.docx 72%

la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente.

Por lo tanto la logística busca generar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad.” Por lo anterior, puedo afirmar que la logística ha sido de gran importancia económica para las operaciones masivas, ya que ha contribuido en planificaciones táctica, operativa y estratégica para generar un gran impacto en los beneficios económicos futuros debido a las interacciones en la administración y distribución de la mercadería. La logística ha sido una herramienta de ventaja competitiva, un aporte para el desarrollo de las actividades empresariales con un enfoque primordial en los costos y eficiencia.

2.2.2 Evolución histórica de la función logística

La logística surge en la época antigua entre los años 500 y 430 antes de nuestra era, donde se empleaba símbolos matemáticos y números, para calcular las necesidades del Estado. Después de la Segunda Guerra Mundial recobra interés en los negocios cuando se establece una comparación de la logística militar y el abastecimiento de recursos, es entonces donde la logística es aplicada en las empresas industriales, por las operaciones masivas que ejecutan. La historia de la función logística está estrechamente ligada en la coordinación de adquisición y suministros de materiales. El grado de importancia de la logística emerge en la Segunda Guerra Mundial, debido a la organización de actividades militares que clasificaron los procesos logísticos y la formación de su vocabulario, y es así como los empresarios tienden a despertar interés sobre la logística, por el crecimiento económico en la época de los 60`s. Por lo cual, los académicos y empresarios empiezan a estudiar la función logística y plantear correctamente las distribuciones de mercancías, por motivo de escasez y discontinuidad de suministros, considerando el nivel de servicio y costo mínimo, valiéndose de información asociada con el aprovisionamiento hasta el cliente final. En la época de los 70`s y 80`s, el estudio científico de la logística tuvo gran avance, identificando al cliente y sus necesidades con la finalidad de expandir negocios y desarrollar relaciones sostenibles con los consumidores. Además, se integran actividades logísticas que permitan generar valor agregado a la organización. Menciona Servera Francés, D. (2010) que : “En

0: <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Concepto%20y%20evoluci%C3%B3n%20de%20la%20funci%C3%B3n%20log%C3%ADstica-2010.pdf> 91%

el ámbito académico, su estudio se realizaba desde la perspectiva industrial o técnica, en busca de modelos que permitiesen optimizar espacios, planificar distribuciones y reducir costes. Con el tiempo, la globalización de la economía y la consiguiente apertura de nuevos mercados distanciados geográficamente fueron cambiando la percepción de la función logística hacia nuevas dimensiones, en las que la función logística permitía ciertas ventajas competitivas basadas en la reducción de los tiempos de entrega o en la optimización de costes". 2.2.3

Complejidad de la gestión logística Según Padilla Solis, J. (12 de Mayo de 2015) lo más complejo de gestionar en el área logística es "Sin duda alguna es la relación con las otras áreas de las empresas. La logística, en su proyección al modelo de cadena de suministro, tiene como objetivo la integración global de todas las operaciones de la empresa. Hacer entender a los funcionarios de cada área involucrada que el objetivo global es mucho más importante que el objetivo local, es uno de los retos del profesional en logística. Por muchos años esta relación ha tenido que ser cultivada con los profesionales de abastecimiento y de producción, y creo que se están alcanzando resultados muy alentadores. Recientemente el modelo de cadena viene evolucionando hacia la integración con la gestión de demanda. La empresa es una sola y tiene que planearse integradamente, suministro y demanda, para llegar a los mejores resultados. Culturalmente esto implica un gran cambio. Tenemos que coordinar y tomar decisiones con los funcionarios de ventas y de marketing. Todo un reto que todavía no ha sido superado."

Indica Campodómico, P. (2015) que: "Los problemas de gestión no están al interior del área logística, lo más complejo es sumar a las áreas de soporte a los proyectos y al día a día en la operación. A muchos logísticos les ha tocado librar verdaderas batallas con ejecutivos de otras áreas para convencerlos que la logística agrega valor al negocio, que requiere inversión en equipamiento e infraestructura, buenos sistemas y lo MÁS importante, personal capacitado y comprometido con su trabajo; la logística no puede darse el lujo de decir "esto lo hago mañana", la logística debe cumplir su misión, entregar en el tiempo, en la calidad, en la cantidad, al menor costo posible y con una excelencia en el servicio". Menciona Nuñez, B. (8 de Junio de 2015) que: " El recurso humano, como lograr que el conocimiento de los colaboradores, su trabajo especializado y expectativas personales puedan ser alineadas con los intereses de las empresas para ser considerados capital humano del área de Logística, en la atención de los requerimientos de nuestros clientes finales de la cadena de suministro". Menciona Bearzotti, L. (5 de Mayo de 2015) que: "Uno de los aspectos críticos dentro de la gestión en el área logística es la coordinación de los distintos actores de la cadena logística, en sus diferentes niveles. La integración y coordinación de los actores es un problema complejo que requiere de un enfoque multidisciplinario, enfocado a modelar y desarrollar nuevas soluciones en este tema". Menciona Ramírez, D. (8 de Abril de 2015) que: "Lo más complejo es la disponibilidad de información necesaria para el análisis de toma de decisiones. También algo complejo es lograr la colaboración entre todos los participantes de la cadena de suministro". Indica Ronderos, L. (14 de Abril de 2015) que: "Los cambiantes procesos de la economía. Los pronósticos que intentamos hacer tienen la posibilidad muy alta de estar equivocados y tenemos que entender esa condición natural de procesos que dependen de las voluntades de miles de seres humanos a lo cual debemos sumar los factores de la naturaleza, cambiante hoy de manera extraña, y los vuelcos que da la política de los países". Para Villalobos, M. (17 de Marzo de 2015) La complejidad radica en "la coordinación entre las diferentes áreas de la cadena, las cuales deben interactuar y funcionar como si fueran un reloj, tanto a nivel personal como de sistemas; es esa coordinación la cual puede marcar la diferencia entre una cadena logística exitosa y una que no lo es". Menciona Pancerón, A. (13 de Enero de 2015) que: "Como en cualquier otro rubro lo más complejo de gestionar son los equipos y las personas, ya que todos los desarrollos y procesos en todo nivel dependen no sólo del diseño, los recursos o quien los lidera, sino que sobre todo en logística están fuertemente ligados al compromiso y el desempeño de las personas que los desarrollan". La organización, sus áreas o departamentos y funcionarios deben

actuar en conjunto para mantener la empresa en marcha. Para esto, es necesario la formación, capacitación, experiencia y voluntad para vincularse en las actividades o proceso logístico de la empresa. A través del enfoque estratégico que la empresa aplica, se busca descubrir nuevas mejoras en interacciones de las actividades de aprovisionamiento y distribución, dando gran énfasis a las actividades operativas, financieras y comerciales, además se debe medir y evaluar las operaciones de las actividades logísticas para conocer el desempeño de las mismas, y por ende, mejorar las planificaciones tácticas y operativas que permitan obtener la mayor rentabilidad y la utilización plena de los recursos de la compañía. 2.2.4 La logística: una llave maestra para el éxito empresarial Según Toledo Lozano, J. (Noviembre de 2010) “Para el comercio empresarial la logística se convierte en una herramienta fundamental, pues estas actividades son el puente entre la etapa de producción y el consumo; que se encuentran separados por el tiempo y la distancia.” Según Toledo Lozano, J. (Noviembre de 2010) “Cuando alguien quiere pensar en un negocio, debe pensar en una logística empresarial que cubra

0: ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE CENTROS DE ACOPIO PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE CARGA HACIA LAS ISLAS GALÁPAGOS. .doc 91%

la gestión y la planificación (Administración) de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución.”

La logística son actividades que se emplean con la finalidad de agilizar el tiempo de consumo y de entrega de los productos o materiales, ya que estos permitirán alcanzar un nivel de servicio óptimo y de excelencia a los consumidores. Al referirse de retos, se trata de buscar mejores procesos logísticos que corroboren en la optimización de costos y recursos que afiancen la permanencia de relaciones entre empresa y consumidores 2.2.5 Compromiso con la logística de excelencia Según Gónzalez, J. (2015), director general de Grupo Potosinos, líder empresarial en México “Lo que nos distingue de las empresas competidoras es el nivel de servicio que brindamos: La variedad de servicios generales o dedicados, la flexibilidad para manejar cualquier tipo de carga, la cobertura en el territorio nacional e internacional y la atención personalizada que le brindamos a nuestros clientes.” Actualmente, las organizaciones tienen un reto frente a la competencia, en cuanto a planeación estratégica, liderazgo y permanencia de la empresa, juega un papel importante estar pendiente de las necesidades del consumidor y el seguimiento de expectativas cumplidas por el mismo. Para manejar el compromiso con la logística es fundamental evaluar decisiones y mejoras de los sistemas de información y de las actividades logísticas, ya que generarán un impacto de gran relevancia en los costos, el cual influye en el costo del producto. 2.2.6 Impacto de la logística en las empresas Según Rivas, L. F. (22 de Octubre de 2011) Algunos estudios revelan que la logística puede estar impactando en los costos de las grandes empresas en un 15 % promedio dependiendo del rubro de la empresa y en las PYMES impactaría casi un 35 % promedio en sus costos debido que no tiene procesos fijos logísticos ni mucho menos un análisis de un buen abastecimiento, en el tema de las compras, correcto almacenaje, distribución de su mercadería, entre otros factores. Para Coronel, J. (3 de Diciembre de 2007) “A nivel organizacional las estrategias logísticas impactan en todas las áreas, engranando cada fase. Vemos como es pieza clave en los procesos de marketing y comercialización, ya que una vez que se realiza la negociación del producto y se posiciona en el mercado el factor distribución es vital, aquí es importante cumplirle al cliente en cuanto a tiempo de entrega del producto se refiere, una falla en esta estrategia pudiera echar por tierra todo el esfuerzo puesto en la negociación.” Las organizaciones grandes y pequeñas deberán manejar el flujo de información concerniente a las actividades logísticas, ya que estas aportarán en la toma de decisiones. Sin embargo, las pequeñas empresas por falta de información de la función logística, dejan de evolucionar en conocimiento, así como las grandes empresas por falta de mejoras continuas y seguimiento de suministros obtienen procesos logísticos inadecuados. Es por eso que las empresas tienden a reflejar altamente un impacto en los costos. Es importante anotar, que las empresas deben evolucionar en información, conocimiento y estrategias considerables como ventaja competitiva. 2.2.7 Percepción financiera en los costos logísticos Según López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015) “ se debe asumir que la

comprensión del costo logístico es de conocimiento general de la empresa y partir de ahí para hacer más sencillo la estructura de las razones financieras que permitan reducir los riesgos de inversión, asegurar los márgenes de utilidad presupuestados y localizar oportunidades de reducción de costos". Menciona López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015) que : "Uno de los principales problemas del transporte y la logística es la carga en vacío generando una pérdida financiera importante, que representan aproximadamente 25% de todos los trayectos realizados. El 75% restante de vehículos que se mueven cargados, la media de la capacidad usada en esas partes tan sólo llega al 60%. Mientras, los niveles de CO2 por los viajes generados siguen aumentando, ¿por qué se producen esas ineficiencias?, una de las causas es la ultra fragmentación de las rutas de transporte, en la que las economías de escala no alcanzan en algunas organizaciones descoordinadas que disgregan sus envíos a través de muchos vehículos".

Para López Fiesco, M. (15 de Julio de 2015) Frente a esta situación, en Europa y América se está impulsando la Iniciativa Internet Física (Physical Internet Initiative) que propone una red de transporte interconectada entre todos los actores logísticos (fabricantes, distribuidores y operadores) para eliminar huecos ociosos y las consiguientes pérdidas. Menciona Musante, C. A. (29 de Julio de 2010) que : "Prácticamente el 70% o más de una operación logística están compuesta por dos costos de muy difícil control por parte de las empresas. Estos son: los costos de la mano directa y los costos de los combustibles." Indica Musante, C. A. (29 de Julio de 2010) que : "Existen costos que se dan por la falta de coordinación y sincronización, así como puede suceder que la falta de calidad en el servicio brindado sea la causa de ese costo. La mayor parte de estos costos son posibles de controlar a través de "indicadores de gestión" y también son viables de introducir en un proceso de mejora continua". Las estrategias financieras acompañadas de las actividades logísticas debidamente coordinadas son herramienta efectiva que impactan en las operaciones comerciales y financieras de la empresa, teniendo gran repercusión en la captación de nuevas plazas de consumidores, expansión del mercado, buena utilización de recursos administrativos y financieros.

2.2.8 Importancia en la cadena de suministros

Para Camacho Camacho, H., Gómez Espinosa, K. L., & Monroy, C. A. (23-27 de Julio de 2012) "Una de las grandes falencias detectadas en muchas organizaciones consiste en que cada área actúa como un ente independiente de todo el resto de la organización, lo cual genera poca comunicación o comunicación inadecuada en la compañía, falta de conocimiento del desarrollo de otras áreas y malos resultados al entregar el producto final al cliente". Por lo anterior, el desarrollo de la cadena de suministros propone que las empresas deben integrar todas sus áreas o eslabones existentes (mercadeo, ventas, compras, finanzas, producción, logística etc.), pues éstos no deben ser vistos como entes independientes sino interdependientes, para alcanzar así el éxito en las operaciones. Así mismo, se debe tener en cuenta en los diferentes procesos desarrollados a los proveedores y a los clientes de la compañía, partes claves en el crecimiento óptimo de las organizaciones". Para Restrepo de Ocampo, L. S., Estrada Mejía, S., & Ballesteros Silva, P. P. (2010) "La administración de las cadenas de suministro se debe hacer con una adecuada coordinación desde la adquisición de los insumos hasta la entrega del producto al cliente y su subsecuente servicio de posventa, sin perder de vista el impacto de los diferentes costos en este proceso". Menciona Ballesteros Riveros, D. P., & Ballesteros Silva, P. P. (24 de Mayo de 2004) que : "Hoy en día, la forma de hacer frente a los negocios requiere de un enfoque que va más allá de las fronteras de la empresa, para trabajar en equipo con clientes y proveedores para mejorar la relación costo/servicio como una cadena, no como una empresa aislada, trasladando así múltiples beneficios a los consumidores finales quienes son los "dueños del poder". Con lo que se determina la importancia de la integración entre empresas como el punto estratégico y clave más importante en la administración de las cadenas de suministro. Cuando las áreas se integran en conocimiento e información correspondiente a la empresa, se generará un flujo de información ágil que permitirá un enfoque en las actividades netamente relevantes en función a los procesos logísticos.

2.2.9 Importancia del transporte en la cadena de suministros

Menciona Rojas, R. (28 de Febrero de 2014) que: "En muchos países se toma a los transportistas como "un mal necesario" y no como "socio estratégico". Lo cierto es que parece ser un error, pues cuando el mundo digital impone tiempos de despacho casi inmediatos, el transporte se vuelve cada vez más importante y en todas sus formas, sobre todo, en el despacho

de productos terminados a clientes finales”. Según Rojas, R. (28 de Febrero de 2014) : La mejor solución en cuanto a costos y beneficios es que las empresas generen alianzas y hagan de los transportistas “socios estratégicos”. Lo cual es relevante, porque va de la mano de asumir que el transporte es estratégico. Según Carro, R., & González Gómez, D. A. (12 de Agosto de 2013) : “Los administradores de las cadenas de suministro vigilan el rendimiento de las mismas mediante mediciones de los costos, la puntualidad en la entrega, la rapidez y la calidad. Estas medidas de operación están vinculadas con las mediciones financieras clave de la empresa”. Menciona delogística. (25 de Octubre de 2013) que: “Es muy importante ocupar siempre la capacidad total del camión y así no incurrir en sobrepagos por efecto de fletes falsos. Lo ideal es pagar por unidad de medida y evitar dentro de lo posible pagar por viaje, ya que éste desincentiva la optimización del viaje traspasando esas ineficiencias al mandante, en cambio sí se paga por unidad de medida el transportista estará muy preocupado que se cargue el máximo de capacidad, siempre respetando los pesos por eje”. En cuanto a la importancia del transporte en cadena de suministro radica en el tiempo de entrega y aprovisionamiento de los productos, así como también de proporcionar la satisfacción y expectativa del consumidor en el tiempo que se ha pactado.

2.2.10 Logística y optimización permanente Según Imán Treviño, R. (2015) director general de Onest Logistics en México, menciona los retos en materia económica : "Desde la perspectiva del sector logístico, los retos más importantes parten de la necesidad de mejorar los procesos productivos y comerciales de la industria logística, en colaboración con sus socios de negocio"... "Es un sector en constante dinamismo, a partir del movimiento de los mercados, por lo tanto es importante operativos de los servicios para continuar siendo rentables para los clientes. Nuestro lema 'Soluciones sencillas, para procesos complejos' es para Onest Logistics también una misión: Proveer soluciones integrales a la cadena de suministro, permitiendo a los clientes optimizar recursos a través de servicios de clase mundial, garantizando la rentabilidad de los accionistas y el beneficio de la sociedad". Menciona Imán Treviño, R. (2015) que: “Para mejorar la competitividad y productividad de las cadenas de suministro nacionales es necesario sumar esfuerzos, darle difusión al buen trabajo realizado por las empresas mexicanas, profesionalizar el mercado, vincular a la academia con las necesidades de la iniciativa privada para la resolución de problemáticas en tiempo y espacio, esto es, incentivar la inversión de capital para desarrollar el sector en toda la extensión de la palabra”. Indica Gellibert, G., & Diómedes, R. (2015) que :En el sector comercial, una adecuada gestión logística permite que los productos requeridos por los clientes estén en el lugar, tiempo y condiciones solicitadas por los mismos, contribuyendo a la creación de valor direccionada a los clientes y también a los accionistas.

2.3. MARCO CONCEPTUAL 2.3.1 Costos Según (López Fernández, 2010) define el costo como: “... la medida en términos monetarios de los recursos sacrificados para conseguir un objetivo...” Haciendo referencia al párrafo anterior, los costos se definen como la cantidad de recursos que la empresa emplea para producir o brindar un servicio. Además, el costo es la suma de todos los factores que intervienen para generar o crear un elemento que genere satisfacción a los consumidores. Para (García Colín, 2014), el costo se define “como el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren. En el momento de la adquisición se incurre en el costo, lo cual puede originar beneficios presentes o futuros...”, es decir, la inversión que se realiza para obtener cierto porcentaje de rentabilidad se le denomina costos.

2.3.2 Logística Menciona (Gómez Aparicio, 2013) a la logística como: “Desde el punto de vista empresarial,

la logística se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución de productos”

La logística es una función constituida por elementos claves para cumplir con los objetivos que persigue la empresa, llevando a cabo la organización de un conjunto de actividades que corroborarán a la satisfacción de los clientes, abarcando tres aspectos fundamentales como: calidad, tiempo y costo. Cuando las actividades logísticas están, bien definidas el flujo de los procesos son viables de acuerdo a las metas establecidas en la organización.

2.3.3. Logística

Comercial Haciendo referencia a la cita textual de (Gómez Aparicio, 2013) define a la logística comercial como: “aquella parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la previsión, organización y control del flujo de materiales y de información, desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumidor”. La logística comercial, ha sido una función primordial, en el ámbito organizacional para gestionar el flujo del inventario entre las actividades de aprovisionamiento y distribución. La actividad de aprovisionar se relaciona con el departamento de compras y almacenaje; y, la actividad de distribuir son las gestiones que se llevan a cabo para entregar o recibir el pedido.

2.3.4 Flujo de la cadena de suministro El flujo de la cadena de suministro está comprendido por los procesos de aprovisionamiento, producción y distribución. Algunas cadenas, dependiendo su naturaleza utilizan el sistema push o de empuje, el cual consiste en que el productor del servicio o bien, activa el movimiento de la cadena de suministro antes de que exista un pedido del cliente, este sistema tiene como ventaja mejorar la disponibilidad del producto. Otras cadenas de suministro adoptan un sistema diferente, pues los pedidos de sus clientes empiezan el movimiento de la cadena, este sistema es denominado pull o de arranque, requiere una gran organización en los procesos de aprovisionamiento y distribución, pues cuando se presentan casos fortuitos en los procesos, se refleja en el servicio logístico. Una de sus ventajas es que disminuye el nivel de incertidumbre de la demanda.

Flujo de materiales El flujo de materiales abarca el proceso de transporte y almacenaje de los inventarios que la empresa adquiere para ser ofertados a los clientes, según sus necesidades. En cuanto al transporte de una empresa comercial, busca la economía a escala, de tal manera que al transportar mayor cantidad de productos se logre reducir el costo de transporte. Básicamente, el flujo de materiales se asocia con el movimiento que sufre el inventario al momento de ser adquirido para luego llegar al cliente. La logística tiene como objetivo reducir la cantidad de almacenes que debe pasar la mercadería para ser vendida y a la vez disminuir el tiempo de estadía de los artículos para la venta en los almacenes.

Flujo de información Es importante anotar, que el flujo de información consiste en toda fuente de datos que tiene la empresa para lograr una ventaja competitiva, siendo esta información restringida por ser signo vital de la compañía. Dentro de este flujo, se presenta información estratégica y financiera, de mercado, órdenes de trabajo, procedimientos, entre otro tipo de información.

2.3.5 Existencias El inventario que mantiene la empresa es, una inversión económica que la empresa contrae con la intención de obtener beneficios futuros. Las existencias es definido por (Gómez Aparicio, 2013) como: “...los activos poseídos para ser vendidos en el curso normal del negocio de la empresa”.

2.3.6 Costos Logísticos Según (Gómez Aparicio, 2013) bajo un enfoque amplio: “los costos logísticos se calculan como la suma de los costos de aprovisionamiento (costos de compras y costos de almacenamiento) y los de distribución”. Este párrafo tiene modificaciones con cursiva y negrilla. De acuerdo a lo establecido en el párrafo anterior, los costos logísticos se obtienen al sumar todos de los procesos que generaron egresos de efectivo con la finalidad de ser recuperados al momento de vender el inventario adquirido. Dando así, los costos de compras y costos de almacenamiento que inciden al momento de establecer precios a los productos.

2.3.7 Aprovisionamiento (Gómez Aparicio, 2013) menciona la función de aprovisionamiento como: “

la función de

0: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx

100%

aprovisionamiento está compuesta por aquellas actividades que se

ejecutan con la finalidad de

seleccionar, adquirir y almacenar las materias primas necesarias en el proceso productivo”

En cuanto al aprovisionamiento que efectúan las empresas se deberá tener en cuenta el costo, tiempo y calidad, es decir, establecer el tiempo necesario para solicitar aprovisionamiento, basándose en la demanda que tendrá que cubrir y analizando las variables precio – cantidad y calidad en relación a los costos. En el ciclo de aprovisionamiento intervienen distintos factores de

costos de entrada y salida del inventario, que están involucrados en el proceso de gestión de compras. A partir del seguimiento y vigilancia de la mercadería, se obtienen los costos por traslado, almacenamiento, monitoreo y seguridad del inventario entre otros. Costos de administración y costos de recepción del pedido El costo de administración del pedido, se compone de la suma de los egresos que corresponden a las actividades de compra del inventario, partiendo desde los insumos de oficina hasta los sueldos y salarios del personal que labora en la empresa, también el desgaste que sufren los activos involucrados en las actividades logísticas. Mientras que los costos de recepción del pedido, son los costos que incurre la empresa en la recepción de la mercadería desde los proveedores, siendo uno de estos costos, el transporte de la mercadería, el mantenimiento de las instalaciones de la bodega de la empresa.

2.3.7.1 Costos de transporte y distribución

El transporte es fundamental en los costos logísticos, puesto que a través de este, se trasladan los productos a los distintos puntos de venta (sucursales). Si el transporte resulta ser ágil, accesible y eficiente. Se puede decir que, la empresa está trabajando con una ventaja competitiva. En el caso de utilizar medios propios, deberá considerarse los costos que incurre la empresa para el buen funcionamiento de las actividades, y para este caso los costos de más relevancia son los costos de oportunidad de la inversión de activos logísticos. La posesión de un transporte propio genera varios costos como seguros, personal, parqueaderos, entre otros. Algunas empresas omiten estos gastos y optan por la subcontratación, con la finalidad de disminuir su inversión en activos de esta categoría. La distribución dentro de la logística comercial abarca una función importante, por el hecho de proporcionar el envío y abastecer a la empresa de los productos que oferta. Según (Gómez Aparicio, 2013) la función de distribución como: "...

0: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx

100%

conjunto de actividades que nos permiten el traslado de los materiales y productos terminados

a la empresa, y de ella a los clientes..."

2.3.8 Costos y gastos fijos y variables en la cadena de suministro

De acuerdo a los costos que la empresa obtiene en el proceso de adquisición y venta, surge el análisis de los costos de aprovisionamiento y distribución. Los costos y gastos variables forman parte de las operaciones productivas del inventario, de tal manera que dependen del volumen de producción, y; los costos y gastos fijos son considerados como costos de gestión, a pesar de la cantidad de inventarios que se produzca, su valor monetario no cambiará, se mantienen los rubros fijos en el proceso productivo. (Ramírez Padilla, 2002, pág. 38) menciona que los costos y gastos fijos son aquellos que "permanecen constantes durante un período determinado, sin importar si cambia el volumen" Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014).

2.3.9 Indicadores de gestión empresarial

Según (Mora García, 2012) el término "indicador" en el lenguaje común, "se refiere a datos esencialmente cuantitativos, que nos permiten darnos cuenta de cómo se encuentran las cosas en relación con algún aspecto de la realidad que nos interesa conocer. Los indicadores pueden ser: medidas, números, hechos, opiniones o percepciones que señalen condiciones o situaciones específicas". Los indicadores son parte esencial de la gestión operativa, debido a que expresa el comportamiento de las actividades dentro de la empresa, permitiendo realizar comparaciones que reflejen las desviaciones. Con la finalidad de controlar y mejorar la productividad, debido a su aporte de información agregan valor a las operaciones.

2.3.9.1 Clasificación de los indicadores de gestión

Temporales

Cuando su validez tiene un lapso finito, por lo regular cuando se asocian al logro de un objetivo a la ejecución de un proyecto; al lograrse el objetivo o cuando éste pierde interés para la organización, los indicadores asociados deberán desaparecer. (Mora García, 2012) Los indicadores temporales surgen de la realización de un proyecto en marcha que actúa a corto plazo, con la finalidad de evaluar los procesos de gestión a través de la comparación de datos cuantitativos, que permiten medir la situación actual y futura de la empresa.

Permanentes

Son indicadores que se asocian a variables o factores que están presentes siempre en la organización y se asocian por lo regular a procesos. Este indicador debe ser objeto de constante revisión y comparación con las características cambiantes del entorno y de la organización. (Mora García, 2012) Los indicadores permanentes es una herramienta gerencial

que contribuye al desenvolvimiento de la empresa de manera continua con el propósito de velar por su avance en las operaciones regulares que mantiene la empresa. 2.3.9.2 Indicadores logísticos

0: <https://ingenieriaenlinea.files.wordpress.com/2015/05/indicadores-de-gestion-logisticos.ppt>
100%

Son relaciones de datos numéricos y cuantitativos aplicados a la gestión logística que permite evaluar el desempeño y el resultado en cada proceso. Incluyen los procesos de recepción, almacenamiento, inventarios, despachos, distribución, entregas, facturación y los flujos de información entre los socios de negocios.

Es indispensable que toda empresa desarrolle habilidades alrededor del manejo de los indicadores de gestión logística, con el fin de poder utilizar la información resultante de manera oportuna. (Mora García, 2012). Los indicadores logísticos comprenden información relevante del flujo de gestión del inventario, considerando cada proceso que se genera dentro de la función logística, esta investigación se enfocará en los indicadores que guarden relación con el aprovisionamiento y distribución del producto. En cuanto a competitividad, los indicadores son parte esencial para evaluar las operaciones y enfocarse en acciones que generen solución a problemas operativos, con el propósito de satisfacer las necesidades del cliente mediante la minimización del tiempo que se entrega el producto y la eficiencia operativa.

2.3.10 Clasificación de los indicadores claves de desempeño (Estados Contables)

En los estados financieros de las organizaciones se observa los costos de indicadores logísticos y operativos, que segregados correctamente aportarán en la toma de decisiones correctivas y oportunas. Es importante anotar que al identificar, calcular e implementar indicadores más precisos, permitirá visualizar el comportamiento de las actividades, dado que los estados financieros muestran información macro de su gestión operativa en el proceso logístico.

2.3.10.1 Indicadores operativos

Se encargan de medir el costo de operación logística, siendo estos la administración del personal (sueldos, beneficios sociales, comisiones), transporte (impuestos, peajes, mantenimiento y reparaciones, seguros, entre otros), inventario y activos logísticos (montacargas, tráiler, camiones, estibadores), costos que se relacionan con la actividad propia del negocio.

2.3.11 Indicadores de compra y abastecimiento

Estos indicadores tienen como función evaluar las actividades de compra y abastecimiento como elemento clave para controlar el proceso de adquisición y analizar estrategias de alianza con los proveedores. Volumen de compra Su impacto es conocer el peso de la actividad de compras en relación con las ventas de la empresa con el fin de tomar acciones de optimización de las compras y negociación con proveedores. (Mora García, 2012) En base al volumen de compras es preciso analizar las ventas que se encuentran concatenadas a las compras, con el propósito de establecer un margen de adquisición de acuerdo a la demanda.

Rotación de mercancías

Este indicador tiene como función demostrar con que periodicidad se dispone de la inversión monetaria efectuada del inventario, es decir, en que tiempo se recupera el capital que se ha invertido en el inventario a través de las ventas efectuadas.

2.3.12 Indicadores de transporte y distribución

La distribución es esencial para las operaciones de la compañía, por ende se deberá controlar la gestión logística que asumen estas actividades de transporte y distribución para tomar medidas de mejora futura que permita lograr la eficiencia en las operaciones logísticas.

2.4 Costo de Oportunidad en la toma de decisiones logísticas

El costo de oportunidad es el valor monetario que se toma de la inversión de un bien o servicio, para utilizarlo en otro bien o servicio que garantizará el cumplimiento de metas organizacionales. Algunos de los costos de oportunidad de gran relevancia son: costo de oportunidad por mantener inventarios y el costo de agotados de productos terminados o de ventas perdidas. El primero se basa en el costo del inventario invertido y el costo por darle un espacio logístico objetivo, mientras que el segundo presenta situaciones como:

Situación 1: el cliente demanda el producto y el proveedor no tiene disponible en el inventario, y se compra un sustituto, el costo de oportunidad se genera en la diferencia entre las utilidades del producto. Situación 2: el cliente demanda el producto que no está disponible al proveedor, entonces compramos a la competencia. Generándose pérdidas de ganancias. Situación 3: el cliente demanda el producto al proveedor y como no está disponible, cambiamos de proveedor comprar a la competencia

generando pérdidas y además el costo que genera conseguir un cliente con la misma capacidad de volumen de compra, como el cliente inicial. 2.5 Relación de la logística en los Estados Financieros y los Indicadores de gestión logística. En cuanto al enfoque contable, las actividades logísticas presentan relación en las partidas contables y en los Estados Financieros. Para ejemplificar el impacto que genera. A continuación se expone el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado. Como podemos observar, la rotación del inventario guarda relación con el efectivo y equivalente de efectivo y cuentas por cobrar, los inventarios con la política y control del inventario, Propiedad, Planta y Equipo con los activos logísticos, el Pasivo se vincula con las políticas de compras y el financiamiento otorgado por las instituciones financieras.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 3.1. METODOLOGÍA La metodología es la vía más rápida para comprender un hecho o fenómeno y resolver el problema de estudio. La metodología se ocupa entonces, de la parte operatoria del proceso del conocimiento, a ella corresponde las técnicas, estrategias o actividades como herramientas que intervienen en una investigación. Los métodos empleados son el Deductivo – Inductivo, porque sirve para ayudar a los profesionales en contabilidad al conocimiento de cómo aplicar correctamente los procedimientos contables para influir en la reducción de costos logísticos dentro de la empresa. A través de la deducción e inducción de los conocimientos necesarios para su aplicación práctica en el trabajo y desempeño del auditor en el proceso de control interno en el área contable y administrativa, para ver resultados eficientes en el manejo de los costos logísticos y demás relacionados con el área.

3.1.1. Tipo de investigación Esta investigación es de tipo descriptivo, documental y de campo, porque se encuentra basado en el análisis situacional de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución del inventario que inciden en lo económico de la empresa. Es una investigación documental porque analiza datos o información escrita sobre los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución. Es descriptiva porque con toda la información recaudada se obtendrá conocimiento de los costos antes mencionados para determinar las diferentes características en el estudio del problema, es también bibliográfico porque se apoya en textos e información ya existente (investigación científica) sobre el tema del proyecto. La investigación de campo se concentró en entrevista y observación directa, el Gerente General, el jefe de importación, el contador general, el jefe de logística y el jefe de bodega, que de forma directa e indirecta están vinculados con el proceso de costos logísticos, se realizó una entrevista con la finalidad de recaudar información que contribuya a la investigación. En cuanto a la observación directa, se visualizó las actividades del proceso logístico. 3.1.2. Enfoque de investigación Partiendo desde un enfoque cualitativo, porque se analiza las características o aspectos de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de productos que tienen más circulación en el ámbito comercial, la descripción de la documentación permitirá analizar los costos logísticos. 3.1.3. Técnicas de investigación En el trabajo de investigación se aplicó la entrevista y la observación. La primera técnica se concentra en el contacto directo con personas que se considera fuente primordial de información. Este instrumento permitirá obtener información espontánea y durante la misma se podrá profundizar en las situaciones concernientes a las actividades de aprovisionamiento y distribución de la empresa comercial. Mientras que la observación, permitirá obtener datos a través de la supervisión de las actividades de aprovisionamiento y distribución que ejerce la compañía.

3.2. POBLACIÓN Los procedimientos de observación y análisis del proceso de costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de ELHIERRO. Permitieron realizar la investigación en el área contable y logística, auxiliados de técnicas e instrumento de investigación como la entrevista y la observación. Por lo tanto, el presente estudio tomará como universo la totalidad de las personas vinculadas con el proceso de aprovisionamiento y distribución de los inventarios, con la finalidad de obtener información idónea y suficiente para analizar las actividades de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución. 3.3 Tratamiento de la información- Entrevistas 3.3.1 Entrevista al Gerente General A continuación se expone la entrevista realizada al Gerente General: Tabla 15 Entrevista al Gerente General Objetivo Específico: Analizar y estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico. Perfil del entrevistado: - Gerente General Fecha de ejecución: 9 de Marzo 2016 Entrevistado: Ing. Xavier Jácome Entrevistador: Mariuxi Ochoa

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Gerente General de ELHIERRO, a parte de este cargo se ha desempeñado en otro ámbito laboral “Yo llevo desempeñando el cargo unos 5 años aproximadamente, eh antes estaba en el área de compras, perdón en ventas de la compañía, estuve 3 años como vendedor de la compañía y después jefe de un almacén de la compañía” Análisis: Tiene la experiencia idónea para el cargo de Gerente General. Deducción: El tiempo que abarca en el cargo de Gerente General, le permite obtener conocimiento de las actividades que ejerce la empresa y a la vez de las necesidades estructurales y operacionales que posee la organización

2.- ¿Con cuantas sucursales cuenta la empresa ELHIERRO? “Con 7 sucursales a nivel nacional, 3 en Guayaquil 1 en Manta, 1 en Santo Domingo, 1 en Cuenca y otra en Quito” Análisis: Los almacenes de la empresa, abarcan un parte de la Costa y Sierra. Deducción: La empresa está teniendo buen desenvolvimiento en el campo ferretero en estas ciudades. 3.- ¿Tiene conocimiento de que son los costos, y considera que estos costos son importantes? “Si, un valor que va incurrido en el precio del material. Claro que sí, porque depende de eso hace nuestro producto competitivo o no competitivo”

Análisis: Mantiene un idea básica de los costos Deducción: El Gerente ve al costo como un valor que se añade al precio, más no como todos aquellos procesos que van sumados al costo y afectan al precio del producto, es decir, su idea de los costos se aleja de la complejidad que tienen.

4.- ¿Cómo maneja ELHIERRO su sistema logístico actualmente? “Actualmente el sistema logístico de ELHIERRO, está integrado por 4 personas, el jefe de logística y el personal de apoyo. El jefe de logística coordina las actividades con sus subalternos, cada uno de ellos, tienen sucursales a cargo, es decir, llevan un control del aprovisionamiento y la distribución del inventario” Análisis: Conoce la jerarquía del área logística y sus funciones tales como aprovisionamiento y distribución. Deducción: Tiene conocimiento de quién está a cargo de las sucursales y la matriz como tal, en el ámbito de aprovisionamiento y distribución. 5.- ¿Con que frecuencia se realiza el análisis o revisión de los costos? “La verdad anualmente siempre, pero tratamos de hacerlo un poquito más seguido, cada seis meses o este año queremos hacerlo cada tres meses para ser un poquito más exacto” Análisis: Existe un análisis de costos de manera anual Deducción: La organización no ha hecho hincapié de la importancia de los costos que incurre la empresa y el efecto económico en el precio de venta.

6.- ¿Tiene conocimiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución? “La verdad es algo que no hemos prestado mayor atención a esos costos, eh muy poco se ha revisado eso ” Análisis: En cuanto a los costos logísticos carecen de estudio y análisis dentro de la organización. Deducción: La empresa no está considerando que incidencia puede tener el análisis de los costos logísticos, frente a la ventaja competitiva.

3.3.2 Entrevista al Jefe de Importación A continuación se expone la entrevista realizada al Jefe de importación: Tabla 26 Entrevista al Jefe de Importación Objetivo Específico: Analizar y estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico. Perfil del entrevistado: Jefe de importación Fecha de ejecución: 9 de Marzo del 2016 Entrevistado: Ing. Wendy Álava Entrevistador: Mariuxi Ochoa 1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Importación de ELHIERRO, anteriormente se ha desempeñado en otro puesto de trabajo? “Tengo 14 años trabajando aquí en ELHIERRO. No, aquí fue mi primer trabajo, entre aquí cuando tenía 20 años, entonces aquí me he desarrollado profesionalmente” Análisis: Tiene suficiente experiencia para desempeñar el cargo Deducción: Su amplio conocimiento en el área de importaciones, podría ser la causal, de que la Gerencia confíe en su experiencia, para no analizar estos costos, que vendrían siendo los costos de aprovisionamiento dentro de las actividades logísticas. 2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Jefe de importación? “Ya, yo estoy encargada del departamento de importación desde la compra del material hasta la entrega al despachador en la bodega de ELHIERRO”. Análisis: Conoce su responsabilidad en el

área de importación Deducción: Las actividades que realiza, van enlazadas con las actividades logísticas.

3.- ¿Bajo qué parámetros se realiza la importación de los productos, es decir, existe algún reporte que le emitan a usted, para saber qué productos debe comprar? “Netamente, el requerimiento viene de Gerencia General, del dueño de la compañía. El dueño de la compañía envía un listado acá al departamento de importaciones que es lo que tenemos que cotizar y el lo revisa con los costos de las tres últimas importaciones y el decide compramos no compramos si pedimos un reajuste al proveedor y en ese momento me emite la orden de compra y yo hago el requerimiento al proveedor” Análisis: La importación se realiza, en base en el requerimiento emitido por la Gerencia. Deducción: La Gerencia tiene conocimiento de todos los procesos que viene realizando la compañía y exclusivamente es quien emite la orden de compra al departamento de importación. 4.- ¿Bajo qué medidas se realiza la importación de los productos, se basan en precio, calidad o en cuanto a sus proveedores? “Claro, nosotros tenemos eh prácticamente para todos los casos tres proveedores, en los cuales ya hemos medido la calidad, hemos medido buen tiempo de entrega y sobretodo buen precio, entonces eh cuando es la decisión de tomar eh una nueva compra, generalmente como ya hemos probado calidad nos basamos en precio y en tiempo de entrega, que generalmente no siempre es lo mismo. Pero eh, en este momento con la condición como está el país nos vamos a costo ” Análisis: La empresa ha analizado previamente, las variables precio-calidad. Deducción: En base al análisis efectuado de precio-calidad, se ven obligados y comprometidos con el cliente, y optan por el precio, que no siempre será de buena calidad el producto, pero tratan de ir a la mano con los cambios económicos del país. 5.- ¿Cuentan con proveedores habituales, y están considerando en lograr nuevas alianzas con otros proveedores? “Claro, sí. Casi en todas las líneas tenemos proveedores habituales. El Ing. Jácome está buscando nuevos proveedores, inclusive a viajar a China para conseguir nuevos proveedores, pero nosotros tenemos nuestros proveedores habituales para cada línea de producto ” Análisis: Como estrategia organizacional, mantienen proveedores habituales y buscan generar nuevas alianzas con proveedores. Deducción: Los cambios económicos generan que el responsable de la compañía, busque nuevos proveedores con atractivos precios

6.- ¿Cómo se realiza el contacto con los proveedores? “Netamente por e-mail, salvo alguna emergencia los contactamos por teléfono. El Ing. Jácome se encarga de hablar con los proveedores directamente, cuando lo amerite” Análisis: Existe comunicación con los proveedores en su mayoría por teléfono Deducción: Existe un costo por las llamadas realizadas a China, pero no es muy frecuente. 7.- ¿Cuál es el tiempo promedio que demora llegar los productos importados? “ En producirse generalmente es de 45 a 60 días en casi todas las líneas y el tiempo de embarque como generalmente vienen de la China estamos hablando de un promedio de 45 días, entonces si tomamos una media puede ser desde que iniciamos la orden de compra hasta que llegue a nuestras bodegas, estamos hablando unos 90 días” Análisis: La mercadería llega en un tiempo promedio de 90 días. Deducción: En el caso, de no presentarse conveniente alguno la mercadería llega en el tiempo establecido, caso contrario demoraría en llegar”

8.- ¿Qué costos se generan al momento de importar? “ Bueno tenemos el costo netamente de la mercadería, a eso hay que aumentarle eh los costos bancarios el ISD, el costo por transferencia, de ahí tenemos localmente seguros, financiamiento naviero, tenemos este los costos del despachador, los pagos del impuesto arancelarios y si existe caso de que no podamos contar con nuestros tráiler, existe una factura por transporte, eso generalmente son los costos ” Análisis: Se estarían generando costos de seguro, financiamiento naviero, despacho, impuestos arancelarios y transporte adicional. Deducción: Cuando llega la importación, la empresa incurre en gastos de transporte, por no disponer de sus tráiler al momento.

9.- ¿Al momento que llega la mercadería y no cuentan con los tráiler, acuden a fletes? “Claro, sí. Porque existe el caso en el que llegan muchas importaciones al mismo tiempo, entonces el Sr. Jácome toma la decisión de contratar tráiler aparte. Nosotros tenemos dos tráiler que son los que se encargan de sacar de nuestras bodegas, pero sino nos abastece. Eh pedimos al agente de

aduana que subcontrate a una compañía de transporte para que nos haga el flete” Análisis: La empresa cuenta con dos tráiler y los mismos no abastecen al giro del negocio. Deducción: Cuando no existe disponibilidad de los tráiler la empresa subcontrata transporte, debido a que sus tráiler se encuentran distribuyendo mercadería a los cliente o sucursales.

10.- ¿El Stock de mercadería lo cuida o controla en base a qué información? “Bueno el departamento de inventario, es el que se encarga del stock, pero esa información le llega directamente a la Gerencia General, y ellos determinan que pedir y que no pedir, basado netamente y exclusivamente en la experiencia de él, no por un reporte que emite el sistema o basado en un stock mínimo, es netamente el criterio de él”. Análisis: Existe un informe que es emitido por el departamento de inventario indicando las existencias del mismo. Deducción: En cuanto a la decisión de compra, únicamente el Gerente es responsable de la cantidad de productos que se compran, sin dejarse influenciar por un informe que le emiten, sino que se basa en la experiencia que ha adquirido.

11.- ¿Realiza un informe de las importaciones que efectúa, a quién lo emite y cada que tiempo? “Claro. Nosotros tenemos con el Ing. Jácome un cuadro que yo lo alimento y lo actualizo conforme llega cada importación, es en forma mensual, entonces le informo lo que ya está en el puerto, los gastos que van incurriendo hasta llegar a un costo final total, eso en cuanto a costos, así mismo tenemos un reporte de las importaciones que hemos este, adquirido y a la orden de compra y el proceso en el que va, generalmente por e-mail, le actualizo la información cómo va el status de cada importación” Análisis: Existe un detalle de los costos que incurre la empresa, antes que llegue la mercadería a la bodega, y se actualiza conforme se van presentando los costos. Deducción: El informe que emite, presenta los gastos que se exponen en el proceso de importación y de esto sacan un costo final.

3.3.3 Entrevista al Jefe de Logística A continuación se expone la entrevista realizada al Jefe de logística: Tabla 37 Entrevista Jefe de Logística Objetivo Específico: Analizar y estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico. Perfil del entrevistado: Jefe de Logística Fecha de ejecución: 9 de Marzo del 2016 Entrevistado: Ing. Nubia Gómez Entrevistador: Mariuxi Ochoa

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Logística de ELHIERRO y que cargos ha tenido anteriormente? “Anteriormente yo empecé como asistente de finanzas, 10 años estuve como asistente de finanzas, eh de allí 10 años como jefe de operaciones y como jefe logística prácticamente 1 año ” Análisis: Tiene la experiencia apropiada en el ámbito de operaciones, pero en el cargo de logística poco tiempo. Deducción: A pesar del poco tiempo que lleva en el cargo de logística, conoce las actividades de operación que son parte esencial en la logística, lo que vendría logrando un valor agregado en su actual labor. 2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y actividades o funciones que ejerce como Jefe de logística? “Ya, mis actividades logísticas es la distribución de los camiones de la mercadería que se distribuye a diferentes clientes dentro de la ciudad y fuera de la ciudad, también este de la logística de los tráiler del puerto hacia la bodega y de las bodegas a las sucursales de Quito, Cuenca y Santo Domingo”. Análisis: Su actividad principal es distribuir las mercadería a los clientes y sucursales Deducción: En cuanto a las actividades logísticas coordina el despacho de la mercadería a los diferentes puntos de la sucursal, contando también con el servicio de transporte de mercadería para sus clientes.

3.- ¿Qué función desempeñan las personas que están a su cargo? “Las actividades de las chicas de apoyo de la parte administrativa, ellas se encargan de hacer las transferencias a los almacenes y también parte de la logística, porque ellas junto con mi persona somos las que hacemos la distribución” Análisis: El personal que tiene a cargo apoya en la transferencia de mercadería. Deducción: Existe un trabajo en equipo, en el cual colaboran con información para distribuir la mercadería a las sucursales 4-¿Cuáles son las debilidades y fortalezas del sistema logístico de la empresa? “Creo que una de las debilidades del departamento logístico es no contar con indicadores logísticos, la otra sería el mantenimiento de los vehículos y montacargas, la falta de

importación a tiempo y los inventarios informales, de que no hay un método como fifo o el lifo y el ponderado que son los que se usan normalmente, o sea es un inventario que se lo hace en Excel. Una de las fortalezas serían el reconocimiento en el campo ferretero, otra sería que posee ventaja competitiva con respecto a los productos importados de marcas reconocidas y la flexibilidad para incorporar nuevos retos en el mercado ferretero” Análisis: Tienen un control empírico del inventario, y no se toma medidas de control. Deducción: La empresa no está considerando la importancia de medir y controlar el manejo de las actividades logísticas, así como también no existe el debido control del inventario.

5.- ¿Cuál es el tiempo promedio de entrega de pedido a las sucursales y en el caso que demore más de lo establecido a que se debe? “El tiempo de entrega 24 horas, puede ser el inconveniente porque no llega la importación a tiempo o este haya algún tráiler que haya tenido un problema de mantenimiento”. Análisis: Existe un tiempo de entrega establecido por el departamento Deducción: En ocasiones no cumplen con el tiempo de entrega establecido, debido a situaciones de mantenimiento del vehículo y porque la mercadería importada no llega a tiempo.

6.-¿ Qué problemas suelen presentarse al momento de la distribución? “Casi no tenemos problemas con las distribuciones, es muy poco los problemas que se nos saben presentar y que se resuelven enseguida. Puede ser la disponibilidad de los tráiler, que por los mismos tráiler que sacan la mercadería del puerto, son los que viajan a las sucursales llevando la mercadería, siempre cuando no se envían los tráiler a las sucursales es porque se está sacando mercadería en la aduana y preferimos sacar la mercadería de la aduana, para tenerla ya aquí en la bodega y luego empezar a distribuir, también se sabe dar el caso, de que se sabe alquilar tráiler para mandar la mercadería, por eso le digo que es muy poca la falta de la distribución, siempre llega la mercadería a tiempo” Análisis: Cuentan con dos tráiler, que se utilizan para entrega de mercadería en sucursales y clientes. Deducción: A pesar de, no abastecerse de tráiler suficiente, se encargan de alquilar tráiler para enviar la mercadería a su destino

7.- ¿Con que frecuencia emite un informe de los costos logísticos? “No, no. Eso no, costos logísticos directamente no. Pero si hago un informe de los gastos de los vehículos de los tráiler de la mercadería que sale de la sucursal, de los mantenimientos de los tráiler, o sea este donde están todos los gastos que incurren, como este los viáticos, el combustible, también el mantenimiento del vehículo como son las llantas este también incurre allí los sueldos de los choferes, por lo que en un viaje nosotros lo calculamos con los costos o sea todo lo que incurre para saber netamente cuanto nos cuesta un viaje por ejemplo enviarlo a Quito, cuanto me cuesta un viaje enviarlo a Manta, obviamente por la distancia a Manta va hacer menos y a Quito va hacer más el valor de los gastos, tanto en viático como combustible” Análisis: Existe un informe de gastos de vehículos, viáticos y mantenimiento del vehículo, además tienen conocimiento de cuanto aproximadamente se costea un viaje, para dejar mercadería. Deducción: En base, a la experiencia que ha podido obtener, lleva un control o detalle de los gastos incurridos con la finalidad de tener una base, para próximos gastos.

8.-¿ Cada que tiempo se hace el aprovisionamiento a las sucursales? “Se aprovisiona 2 tráiler por sucursales en el mes, pero a veces por el motivo de ventas que le salen al momento sabe ir 3 veces o hasta 4 veces un tráiler en el mes a cada sucursal” Análisis: Existe una aprovisionación de hasta 4 veces por mes para cada sucursal. Deducción: Seguramente, tienen alta demanda en ciertas sucursales, del producto más atractivo o que demande mayor carga, para enviar los tráiler en vez de camiones.

9.-¿En base a que informe se aprovisiona a las sucursales? “Las chicas de apoyo me emiten información del aprovisionamiento que piden las sucursales y me encargo de dar la orden para aprovisionar a las sucursales y en base a la mercadería que tenemos en stock” Análisis: Existe un informe de aprovisionamiento, que es emitido al jefe inmediato, para dar la orden de aprovisionar Deducción: A través de la orientación que existe del jefe inmediato, el personal de apoyo está apto para emitir un informe, en base a un listado que es enviado por las sucursales.

10-¿Qué tipo de herramienta utiliza para controlar el tiempo de entrega de los productos? “Los GPS, cuento con un reporte de tiempos de entrega establecidos de cada sucursal, ya se conoce el tiempo de la bodega al lugar donde va a ir el carro hacer la entrega, por ejemplo de la bodega a matriz 10 minutos, de la bodega a una de las sucursales en Guayaquil pero en Urdenor 20 minutos y otra sucursal en Guayaquil que es en el Sur, 1 hora casi, porque es más lejos y se va por la perimetral”. Análisis: Existe un control de tiempo, a través del GPS, se encargan de tener a la mano, un tiempo establecido de entrega para cada sucursal. Deducción: Mediante, el reporte de tiempo que tienen, podrían analizar, en que momento presentan inconvenientes para llegar y que tiempo tardan en solucionarlo.

11-¿Existe algún sistema para controlar el inventario? “Si, nosotros hacemos un inventario manual todo en Excel”. Análisis: Manejan un control de inventario básico Deducción: Posiblemente, se da esto por la cantidad de inventario que manejan y deberían invertir para colocar el total de su inventario en un sistema moderno.

12-¿Cuál es el proceso logístico de la empresa, es decir, desde que llega la mercadería? “El proceso logístico sería desde que llega la mercadería a la aduana, la transportamos a la bodega, el bodeguero cuenta lo que llega hace un detalle y con ese detalle y mi packing list ingresamos la mercadería al sistema”. Análisis: Existe un proceso logístico, conjuntamente con el área de bodega. Deducción: Existe un conocimiento básico del proceso logístico.

3.3.4 Entrevista al Contador A continuación se expone la entrevista realizada al Contador: Tabla 48
Entrevista al Contador Objetivo Específico: Analizar y estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico. Perfil del entrevistado: Contador Fecha de ejecución: 9 de Marzo del 2016 Entrevistado: C.P.A Estela Carpio Entrevistador: Mariuxi Ochoa

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Contador de ELHIERRO, y anteriormente ha tenido otro cargo? “6 años. Estaba en la parte de auditoría lo que era auditoría administrativa prácticamente y de ahí pase a asistente contable y contadora” Análisis: Tiene la experiencia adecuada para desempeñarse en el cargo Deducción: Los cargos que ha tenido anteriormente, posiblemente tengan influencia en su labor actual, en cuanto a conocimiento.

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades, actividades o funciones que ejerce como Contador? “Bueno, como contador el tema de las declaraciones mensuales, costear todos los gastos y por ende declararlos en el Servicio de Rentas Internas y también pues con la Superintendencia de Compañías que es otro ente regulador, por ende también tenemos lo que es el IESS entonces son las tres entidades, al menos de mi parte estamos pendiente para cumplir con todo eso. A parte de pues, de verificar, ver y analizar los gastos y los costos dependiendo con los ingresos para ver el impuesto a la renta final y también que es un valor importante al menos en la compañía en la compañía y hay que custodiar ese tema, también participación a trabajadores que también es otro punto que hay que estar analizando”. Análisis: Tienen claro que su responsabilidad es ante las entidades reguladoras y en los costos y gastos que incurren en la compañía Deducción: El amplio conocimiento que ha venido adquiriendo, le permiten mantener un visión clara del negocio, en cuanto costos, gastos y obligaciones

3.- ¿Cuáles son los costos logísticos que la empresa incurre? “Costos logísticos, eh bueno prácticamente tenemos un departamento de operaciones que es la parte, que se encarga un poco de lo que es la parte logística, en sí prácticamente el tema de los camiones que ellos son los que coordinan, para poder entregar al cliente, el tema de los inventarios, entonces el costo prácticamente son el personal que ellos poseen, y los gastos diarios que tendríamos, en este caso por enviarle el material en este caso al cliente, que prácticamente es lo que nosotros asumimos el envío de materiales, que no se lo dejamos para que se lo entreguen en otros transportes sino que está en nuestra responsabilidad, creo que es el más representativo” Análisis: Existe un departamento, que está encargado de los costos logísticos Deducción: Tiene conocimiento de que

representan los costos logísticos en cuanto a la distribución del inventario y demás elementos involucrados.

4.- ¿Asignan los costos logísticos a los precios de venta? “Los costos logísticos eh, no. Lo que pasa es que, bueno nosotros tenemos la parte de la importación, que es donde se registra. Nosotros no tenemos actualmente un sistema 100% confiable podríamos decir, en la cual por ende no pueden tomar decisiones para poder ingresar ciertos costos. Sin embargo, no les ponen los costos reales pero porcentajes en los cuales las personas encargadas del precio de venta toman en consideración, no realmente pero si toman un porcentaje, que es verdad, lo queremos cambiar porque los costos y todas estas cosas forman parte del precio de venta, así es, pero sabemos que es una falencia pequeña pero estamos en pasos para poder cambiar. La asignación de los costos logísticos es por porcentaje, como le comentaba no tanto los valores reales que deberían tener. Tienen una especie de esto de aquí de la importación, tenemos tanto y el precio de venta va hacer tanto de acuerdo a esto, pero solo por porcentajes, como una estimación así es” Análisis: Existe una asignación de costos logísticos de manera estimada, en base a los costos reales. Deducción: Ante la inadecuada gestión de los costos, no han podido determinar que costo real asignar al precio del producto

5.- ¿Qué costos se asignan al costo del producto? “Que tipos de costos, haber eh, bueno esta parte tendría que confirmarla bien, porque nosotros no somos las personas que ingresamos el tema de costo, más bien son las dos personas responsables de la compañía, que asignan al precio de venta, el porcentaje, le podría verificar en un momentito”. Análisis: No se encarga de asignar los costos al producto, lo realiza los responsables de la compañía. Deducción: Los responsables de la compañía manejan la asignación de costos, posiblemente porque les llegaría el informe de costos directamente y en base aquello, proceden con la asignación.

6.- ¿Quién le proporciona el margen de rentabilidad o es establecido en el departamento? “Lo vamos estableciendo nosotros, dependiendo también acorde a lo que tiene el dueño de la empresa, el margen promedio, estamos entre un 30% y 40% sería el margen promedio”. Análisis: El departamento establece un margen de rentabilidad Deducción: El margen de rentabilidad se establece en base, a la información que le proporciona el dueño de la compañía.

7.- ¿En base a qué información determina el margen de rentabilidad? “Bueno por ende, todo lo que es el tema de las ventas que nosotros entregamos a nuestros clientes, las importaciones y el tema de los fletes, que también se incurre en este caso por parte del traslado de la mercadería del puerto hasta la bodega, los sueldos, principales que tienen aquí el personal de logística, más o menos por ahí van.”. Análisis: El margen de rentabilidad se determina en base a los costos incurridos a través de la importación Deducción: Reconocen los costos que incurre la empresa al momento de la importación, pero están dejando aún lado el costo de servicios básicos, depreciaciones, demás sueldos que son parte de la logística e importantes para la gestión del inventario.

8.- ¿Emite algún informe de los costos que se van generando? “Actualmente, no estamos emitiendo informes, por lo que le comentaba que nuestro sistema todavía no está tan...” Análisis: No existe informe de costos Deducción: Carecen de información real y confiable que permita la elaboración del informe de costos.

9.- ¿En cuanto a los indicadores, utilizan indicadores de gestión? “No, actualmente no. Estamos justo desde el año pasado, queremos implementar los indicadores de gestión pero todavía no hemos podido ” Análisis: No cuentan con indicadores de gestión Deducción: Al momento la empresa no está considerando medir las operaciones logísticas de la empresa a través de indicadores de gestión, pero existe una posibilidad de adaptarse a ellos más adelante.

10.- ¿Considera que los indicadores son importantes para la compañía? “La verdad, que sí. Si porque al menos nos ayudaría, porque son una herramienta básica para la toma de decisiones ” Análisis: Existe un criterio, en el que afirma la importancia de los indicadores. Deducción: A pesar

de que consideran importante los indicadores de gestión, el proceso de implementación está pausado.

11.- ¿En el rubro seguros y reaseguros que valores se encuentran registrados? “En el rubro de seguros y reaseguros, son prácticamente eh la mayor parte que nosotros tenemos aquí, son los rubros de las importaciones, por lo general del 100% de las importaciones el 90% de las importaciones a nosotros nos toca cubrir el seguro, prácticamente de eso. Entonces por ende es un valor considerable, porque nosotros importamos bastante no” Análisis: Existe un alto valor monetario de los seguros y reaseguros Deducción: Ante el alto grado de importación de productos se han visto obligados a aumentar los seguros de sus productos, prácticamente más del 50% de sus productos, asumen el valor de seguros.

12.- ¿En el rubro contribuciones e impuestos, que impuestos se están considerando en el registro? “eh Haber, a parte de los impuestos municipales, que no son tan altos también en ese rubro hay un impuesto bastante grande del que es la salida de divisas que también es provocado por el pago de las importaciones” Análisis: Existen una comparación de los impuestos municipales y salida de divisas, donde se considera, en el primer caso no muy altos y en el segundo caso bastante alto, por la cantidad de productos importados que generan salida de divisas. Deducción: La empresa estaría pagando más impuesto de salida de divisas que impuestos municipales 13.- ¿En el rubro Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo que activos se están considerando en el registro? “Matriz y sucursales, todo. Matriz está en un 65% del total del este. Cabe recalcar que en matriz están considerados como activos pues los tráiler que trae la mercadería del puerto a las oficinas o también distribuye a las sucursales, entonces ahí si son dos tráiler.” Análisis: La matriz posee la mayor cantidad de activos en comparación con las sucursales Deducción: Por ser la matriz, el almacén principal obviamente tendría mayor valor en los activos.

3.3.5 Entrevista al Jefe de Bodega A continuación se expone la entrevista realizada al Jefe de Bodega: Tabla 59 Entrevista Jefe de Bodega Objetivo Especifico: Analizar y estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico. Perfil del entrevistado: Jefe de Bodega Fecha de ejecución: 9 de Marzo del 2016 Entrevistado: Sr. Mario Bernabé Entrevistador: Mariuxi Ochoa

1.- ¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo de Jefe de Bodega de ELHIERRO y en que cargos se ha desempeñado anteriormente? “Yo llevo aquí 40 años, yo vengo desde mensajero, cargador, barrendero hasta ayudante de bodega, luego fui bodeguero ya ahora soy jefe de bodega ” Análisis: Existe la experiencia idónea para el cargo. Deducción: Su experiencia le permite conocer el movimiento del área de bodega.

2.- ¿Cuáles son las responsabilidades y funciones que ejerce como Jefe de Bodega? “ Anteriormente yo maneja tres bodegas, hace un año pero ahorita como hay bastante material ya cogieron para dos bodegas uno para la parte de afuera y otro que está ahí en el cerro, y ahoritita manejo dos galpones porque en realidad, es bastante trabajo y no me abastecía y la empresa decidió poner otro bodeguero afuera y otro arriba ”. Análisis: Existe gran cantidad de inventario. Deducción: A pesar de ser el jefe de bodega, se ha asignado personal para que colabore en las dos bodegas restantes, que se encuentran ubicadas en el mismo edificio.

3.- ¿Cuántas bodegas tiene la empresa y cuál es la capacidad de almacenaje? “ Ahoritita tenemos tres bodegas aquí, aquí mismo esta área son tres bodegas, no podría decirle la capacidad aquí tenemos bastante espacio y no hay una medición todavía ” Análisis: Existen tres bodegas y no cuentan con información de la capacidad de cada una de ellas. Deducción: Tienen el espacio suficiente para almacenar el producto. Sin embargo, no han realizado mediciones el área.

4.-¿Con que soporte se recibe la mercancía? “Recibimos del puerto con lo que nos dan el packing list sin cantidades, supongámosle que son 100 paquetes, de los 100 paquetes tenemos el desglose de distintas medidas, de cuatro a cinco medidas, tanto para una bodega como para la otra bodega,

de ahí si falta, ya eso viene con falla del puerto, a veces vienen los paquetes abiertos y ahí viene menos un tubo dos tubos, en realidad por packing list por lo general son dos tubos menos o tres tubos por medida”. Análisis: La mercadería se recibe con packing list, donde se detalla el material que llega, suelen haber faltantes, que vienen del puerto. Deducción: No existe un control de la mercadería que se recibe en el puerto.

5.- ¿Cuál es el producto que tiene mayor salida en el mercado? “El producto que tiene más salida aquí es el tubo de acero negro”. Análisis: Existe un producto de mayor demanda Deducción: Posiblemente, este producto estaría generando más ingresos en ventas que el resto del inventario.

6.- ¿Cuenta la empresa con un sistema de control de inventario? “Si, el que maneja la Srta. Gilda Peñafiel, ella maneja, en físico se hace y ella va comparando con lo que tiene en su reporte un día antes”. Análisis: Existe una persona, encargada de realizar el inventario físico Deducción: la persona encargada del inventario, posiblemente fue asignada por la Gerencia para mayor control.

7.- ¿Cómo es el proceso de enviar la mercadería a las sucursales? “Anteriormente, me llamaban del departamento de operación que quedaba en la matriz, pero ahoritita el departamento de operación está aquí en la bodega, ya estamos a un metro, ellos me dan la orden de que esto hay que cargar al carro para la matriz y el resto de sucursales”. Análisis: Actualmente, existe una cercanía de los departamentos por lo que hace posible un mejor trabajo. Deducción: Utilizaron una herramienta estratégica que permita mejorar la interacción de actividades logísticas.

8.- ¿Con que documento se envía la mercadería a la sucursal? “Me hacen un egreso y de ahí yo despacho y a parte también a mercadería que manda a dejar supongamos a posorja, yo tengo una copia y con eso entrego la mercadería”. Análisis: Existe un soporte (egreso), con el cual se envía la mercadería Deducción: El documento que se emite, sería para llevar un control del inventario que se entrega.

9.- ¿Cada que tiempo se embarcan los vehículos? “Los vehículos, ahoritita desde las 8h30 hasta ahoritita no paro, no tiene límites, a veces 11 de la mañana y al mismo tiempo estoy recibiendo mercadería del puerto. Cuando hay movimiento bastante, es todo los días, supongamos cuando hay esta vía que están embodegando la mercadería de la empresa, reparando las máquinas, los barcos todo, sacan mercadería como loco aquí”. Análisis: No existe límites para el embarque de mercadería Deducción: Por las ventas que estarían generando de producto de mayor demanda, tienen que despachar mercadería a sucursales y clientes y a la vez recibir la mercadería de la aduana.

CONCLUSIÓN DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS EN ELHIERRO Como resultado de las entrevistas efectuadas al personal involucrado en el proceso de costos logísticos de ELHIERRO, es posible concluir que existe poco conocimiento de los costos logísticos y el impacto económico que genera en la empresa. Luego de haber analizado, las respuestas de los entrevistados. Se puede observar una inadecuada gestión de inventario, debido a la gran cantidad de productos que tienen, no han logrado ingresarlos a un sistema de inventario moderno, lo llevan mediante constatación física y un reporte que es generado por el departamento de importaciones. En cuanto a informes de costos, no mantienen un control exhaustivo de ellos. Sin embargo, ciertos departamentos realizan un reporte exclusivamente de gastos para el departamento contable, el cual permite tener conocimiento general, de los costos y gastos que se pueden obtener en cierto tiempo y actividad, sea esta de aprovisionar a las sucursales y entregar mercadería a los clientes, así como también los costos incurridos a través de las importaciones. Posiblemente, la Gerencia influye en la inexistencia de informes de costos, quizás por no establecer períodos para que emitan reportes o informes de costos a la Gerencia, quién es responsable de la debida administración de los recursos de la entidad. Al momento la empresa no ha implementado cálculos para medir y controlar las actividades logísticas, de tal manera que aporten información del aprovisionamiento y distribución del inventario, que permita diseñar nuevas estrategias competitivas y reestructurar procedimientos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la compañía. **ANÁLISIS DEL PROCESO DE LAS**

ACTIVIDADES LOGÍSTICAS DE APROVISIONAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DEL INVENTARIO DURANTE EL AÑO 2014 En la empresa ELHIERRO, el proceso de aprovisionamiento está a cargo del Gerente General de la compañía. Este proceso se realiza cuando el encargado de realizarlo revisa el reporte de saldos de inventarios en el sistema (hoja de cálculo de Excel), y en ocasiones se inicia cuando los proveedores ofrecen nuevas marcas de productos, que existe la debida demanda. Al momento de revisar el reporte de inventarios, el Gerente analiza y decide que productos deberán ser comprados en base a su experiencia, luego emite un listado de estos productos al departamento de importaciones, donde la Jefe de importaciones se encarga de cotizar los productos, una vez cotizados a sus proveedores habituales vía e-mail, procede a emitir un informe de los costos de aquellos productos cotizados al Gerente, y él emite la orden de compra y es enviada a la Jefa de importaciones para que realice la compra. Cuando se identifica el contacto con el proveedor respectivo se procede a realizar el requerimiento desde este momento transcurre regularmente de 45 a 60 días para que sea aprobada por el proveedor y lista para ser despachada. Después que el proveedor tiene la orden de compra lista para ser despachada, este remite a la empresa (ELHIERRO) el importe total del costo de la mercadería por \$5'244.477,81, para inmediatamente realizar un depósito de dinero del 30% del importe, mediante transferencias electrónicas, luego de efectuarse el abono a la cuenta del proveedor, este procede a preparar el pedido y demora regularmente de 1 semana, transcurrido este tiempo el proveedor envía a la empresa un reporte que detalla el saldo pendiente por transferir, a la vez envía otro documento denominado packing list, que muestra el detalle de la mercadería que se enviará. El tiempo promedio para que llegue la mercadería, mediante transporte marítimo, sería de 90 días aproximadamente y de existir alguna situación de fuerza mayor demora más días. El costo por flete internacional es el 15% (1'313.619,46), en aranceles 5% (437.873,15), la empresa se encarga de asegurar el 90% de las importaciones que sería de \$1'751.492,61. Para desaduanizar la mercadería la empresa contrata un Agente acreditado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para que realice los trámites pertinentes, previamente ELHIERRO realiza el pago tanto a la agencia naviera como al agente de aduanas, así como también envía la declaración aduanera de importación con antelación mediante el sistema informático del SENA. Procede la entrega de la mercadería con el pagado de tributos y presentado el certificado liberatorio, un empleado de la empresa realiza el traslado de la mercadería hacia la bodega de la matriz. Cuando llega la mercadería a la bodega, se hace la constatación física de la mercadería, el bodeguero hace un detalle y conjuntamente con el packing list se ingresa la mercadería en el sistema de inventario (Hoja de Excel). La empresa ELHIERRO cuenta aproximadamente con 74 clases de productos de diferentes características, de los cuales el 73% del total tiene una rotación de 1 mes y medio hasta 6 meses, mientras que el 27% del inventario mantiene una rotación de 1 día a 36 días. Para distribuir la mercadería a las sucursales, existen 3 responsables (asistente de logística) para tomar el pedido y emitir una orden de egreso con la autorización de su jefe inmediato (Jefa de Logística). La orden de egreso que se emite, se entrega al bodeguero para el debido despacho y embarque de mercadería. Por lo general, suelen realizar 4 envíos de mercadería por sucursal. Dentro de los gastos que se genera al momento de distribuir a las sucursales de Guayaquil se obtiene el gasto de transporte, mantenimiento, seguros e impuestos, combustibles y repuestos que asciende a \$ 429.217,75 anuales aproximadamente, porque la distribución se realiza a 7 sucursales ubicadas dos Quito, una Manta, una Santo Domingo, una Cuenca y dos en Guayaquil.

IDENTIFICACIÓN DE LAS PARTIDAS QUE FORMAN PARTE DEL COSTO LOGÍSTICO Para el análisis de los costos logísticos, es imprescindible, identificar los rubros que conforman el proceso de costos logísticos, por ende se expone a continuación el Estado de Resultados Integral de ELHIERRO, en el cual se identifica los valores monetarios de las actividades logísticas de aprovisionamiento y distribución:

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS RELACIONADOS A LA MATRIZ ELHIERRO.

DETERMINACIÓN RUBROS DEL PERSONAL Para determinar los sueldos y salarios, beneficios sociales, aporte seguridad social, gasto provisiones para jubilación patronal y gasto provisiones para desahucio del año 2014, se analizaron las cuentas de gastos administrativos y se elaboró la segregación de valores en base al pago que se efectúa al personal de la matriz y sucursales, a través de la suma de estos valores y segregándolos por establecimientos. Para determinar los sueldos y salarios, beneficios sociales, aporte seguridad social, gasto provisiones para jubilación

patronal, gasto provisiones para desahucio del año 2014, se observa el personal que está involucrado en las actividades logísticas y el personal administrativo, se procede a segregar los actores logísticos del personal administrativo, y se toma como base de medida la captación de ingresos del personal.

DETERMINACIÓN DEL RUBRO DEPRECIACIÓN DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO Para determinar el valor depreciación propiedad, planta y equipo, se constató mediante un reporte de activos, la procedencia de cada activo de la matriz y sucursales, se procede a segregar los valores y se toma como base el valor de depreciación de los activos. Una vez obtenido el valor monetario de los activos por matriz y sucursales, se analiza los activos de la matriz que forman parte de las actividades logísticas, obteniendo como resultado los montacargas, tráiler, camionetas, estibadoras, bodega y equipo de cómputo, se verifica el valor monetario de depreciación de cada activo para determinar la participación de depreciación.

DETERMINACIÓN DEL RUBRO SERVICIOS BÁSICOS Para determinar el valor de servicios básicos, se toma como base el consumo promedio de servicios básicos de la matriz y sucursales, y se procede a segregar el importe monetario que se genera. Una vez obtenido el valor monetario de servicios básicos de la matriz, se estima el consumo de servicios básicos de las actividades logísticas, y en base a esa información se asigna el valor monetario de dichos servicios.

DETERMINACIÓN DEL RUBRO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS Para determinar los valores de impuestos, contribuciones y otros de la matriz y sucursal se toma como base el valor que incurre cada uno de los establecimientos en el pago de dichos valores. Una vez obtenido el valor de impuestos y contribuciones de la matriz, se procede a segregar los valores, tomando como base el pago de cada valor cancelado. Es importante anotar que la matriz tiene dos tráiler que se encargan de llevar la mercadería desde el puerto a la bodega e incluso distribuyen la mercadería a las sucursales.

DETERMINACIÓN DE OTROS COSTOS DE APROVISIONAMIENTO Los valores que anteceden forman parte de los costos logísticos únicamente de la matriz, por ser el almacén principal donde existen todos los movimientos administrativos, para efectuar el aprovisionamiento de productos.

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS DE DISTRIBUCIÓN Para la determinación de los gastos antecedentes, se tomó como base la totalidad de los gastos correspondientes al transporte, ya que la matriz es la encargada de distribuir la mercancía. Luego de haber obtenido los resultados monetarios concernientes a las actividades de aprovisionamiento y distribución se procede a establecer la suma de costos logísticos de dichas actividades y la respectiva clasificación de costos variables y costos fijos, que se muestran a continuación: Como podemos observar, los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución y su segregación en costos o gastos fijos y variables, nos enfocaremos en los gastos variables, dentro del aprovisionamiento existe un valor significativo en gasto intereses bancarios local de 16,58% y gasto de transporte de 16,56%, a través de la información recaba en el proceso de aprovisionamiento, la empresa ha contraído obligaciones financieras, para cubrir la operaciones de aprovisionamiento, tales como el gasto de transporte, mantenimiento, combustible, impuestos, tasas, seguros, compra de inventario, pago de aranceles e impuestos, fletes internacionales. Por otro lado, los gastos variables del proceso de distribución presentan un porcentaje bastante considerable del 58,85%, valor que representa el gasto de mantenimiento y reparaciones. Es preciso acotar que la empresa cuenta con dos Tráiler y 5 camiones en la matriz, que se encargan de distribuir la mercadería desde la bodega a las 7 sucursales y a los clientes. Además, el equipo camionero, tráiler, montacargas, estibadoras tienen varios años en la compañía entre 4 a 6 años aproximadamente.

DETERMINACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS Para analizar el comportamiento de las actividades logísticas, es preciso acudir a los indicadores de gestión logística, teniendo presente el cálculo y análisis de los indicadores que tengan alto impacto en la gestión, optimización y control de las actividades de la empresa.

DETERMINACIÓN DEL INDICADOR VOLUMEN DE COMPRA La matriz es el almacén principal y por ende el encargado de aprovisionar y distribuir, se escogió el valor total de compras y el valor total de ventas, asignando los valores en función al porcentaje de ventas, debido a la falencia de control del inventario adquirido, se optó esta base de medida. Como observamos el volumen de compra calculado en esta investigación, el inadecuado control del inventario en el año 2014 genera desconocimiento de la cantidad del inventario que necesita la empresa para abastecer a las sucursales y proveer la demanda. En consecuencia 61% del inventario tiene un volumen de compra promedio del 0,25% a 0,99%, es decir, menos del 1% las

compras intervienen en las ventas, mientras que el 39% del inventario tiene un volumen de compra promedio de 1% a 5%, podemos concluir que posiblemente la empresa está abasteciendo las ventas con el inventario que ha sido acumulado en compras de años anteriores y sigue abasteciendo su inventario con los productos que no tienen mayor rotación.

DETERMINACIÓN DEL INDICADOR ROTACIÓN DE MERCANCÍAS Para determinar el indicador rotación de mercancías, se seleccionó el valor total de ventas y el inventario promedio, los valores fueron asignados en base a las ventas mensuales, como resultado de los cálculos realizados en la rotación de mercancías, podemos observar que el capital invertido se recupera entre 1 a 5 días, a continuación se detalla la rotación de mercancías por producto: De los cálculos realizados en la rotación de mercancías por producto, podemos definir que el tubo tiene un alto grado de rotación de mercancía siendo la recuperación de capital en 9 días, el 38% del inventario se recupera la inversión de capital en 26 meses, considerando una recuperación de 0,45 a 1 vez, mientras que el 61% del inventario se recupera la inversión en 11 meses y 3 meses.

DETERMINACIÓN DEL INDICADOR COSTO DE TRANSPORTE VS. VENTAS Como base de medida, para el costo de transporte se utiliza el porcentaje de gastos de transporte incurridos y para las ventas el porcentaje mensual de ventas. De acuerdo a los cálculos realizados hemos obtenido como resultado el comportamiento del costo de transporte con respecto a las ventas de Enero hasta Diciembre la participación del costo de transporte en las ventas es del 2% presentando variaciones poco significativas en décimas, excepto los meses Abril, Agosto, Octubre, Noviembre que presenta un porcentaje aproximado del 3% de participación de los costos de transporte en las ventas y por último Diciembre que presenta el 4,57% de participación del costo de transporte sobre ventas. Es preciso mencionar que se seleccionó el total de ventas que realiza la empresa ELHIERRO, y el costo de transporte comprende el valor de gasto de mantenimiento y reparaciones, gasto combustibles y lubricantes, gasto suministros, materiales y repuestos, y los seguros del transporte.

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS VS VENTAS Para determinar los costos logísticos mensuales, se utilizó como base de asignación el porcentaje promedio mensual de las compras y los gastos de las distribuciones realizadas. En cuanto a las ventas se tomó el porcentaje mensual de las ventas, durante el año 2014 en la matriz ELHIERRO. De los cálculos realizados, se ha obtenido el valor del indicador de costos logísticos sobre ventas, durante Enero a Diciembre, como se puede observar en Enero existe el 3,38% de participación de los costos logísticos sobre las ventas, mientras que los meses de Febrero a Julio se presenta una participación estable de 4% con pequeñas variaciones en décimas, excepto Abril que presenta una variación de 5,90% de los costos logísticos en la participación de las ventas, mientras que en Agosto hasta Noviembre los costos logísticos influyen sobre las ventas de 5% a 6% aproximadamente y por último Diciembre que presenta una alta participación de los costos logísticos sobre las ventas de 11,18%. Podemos deducir que, mientras las ventas superen el 32% aproximadamente de los costos logísticos, la participación de estos costos logísticos sobre las ventas sería mínima.

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS VS UTILIDAD BRUTA. Para determinar el valor de costos logísticos, como anteriormente se menciona la base de medida es el porcentaje promedio de las compras y los gastos por distribuciones realizadas. En los cálculos realizados, se ha obtenido como resultado el porcentaje que representan los costos logísticos en la utilidad bruta, como podemos observar, en Enero la relación de costos logísticos en la utilidad representa 10,43%, en Febrero y Marzo los costos logísticos sobre la utilidad representan 13,52% y 13,61%, en Abril 18,20%, en Mayo 14,37%, en Junio 13,62% ,en Julio 14,47%, en Agosto 18,70%, en Septiembre 16,60%, en Octubre 18,53%, en Noviembre 16,92% y en Diciembre 34,48%. Podemos deducir que los costos logísticos representan sobre la utilidad bruta un porcentaje significativo para la empresa.

CONCLUSIÓN DE LA DETERMINACIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN LOGÍSTICA Los indicadores de gestión logística han permitido, obtener un visión más amplia de las actividades logísticas, a través de los cálculos efectuados se ha determinado el volumen de compras en ELHIERRO, deduciendo que parte de las ventas se realizan con el inventario que se viene acumulando en compras de años anteriores, debido al inadecuado control del inventario, se sigue comprando ciertos productos que forman parte del inventario ocioso, con una rotación promedio de 3,6 y hasta 11 meses. Además, la empresa no mantiene un stock de seguridad del o los productos que tienen mayor rotación con la

finalidad de abastecer a la variabilidad de la demanda. En cuanto a las sucursales, no llevan un control en la rotación del inventario, que permita al responsable saber la cantidad de productos que necesitan para aprovisionarlas de inventario, de tal manera que el costo de transporte se involucra, ya que al mes el tráiler o camiones deben aprovisionar de 3 o hasta 4 veces dependiendo el caso. En cuanto al costo de transporte, tiene una participación de 2,87% constante y poco variable en las ventas, mientras que los costos logísticos representan sobre las ventas el 5,11% anual, y los costos logísticos tienen una participación anual sobre la utilidad bruta el 15,77%, este último indicador es relevante para evaluar los costos logísticos y las actividades que generan altos costos.

COSTO DE OPORTUNIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES LOGÍSTICAS

En la siguiente tabla, se muestra los costos de importaciones, costos de compras locales y el margen de rentabilidad que existe al importar o realizar compras locales. El cálculo se lo efectúa en base al resultado del volumen de compra, por el cual las compras participan en las ventas entre 40% y más del 60%, se constató que la empresa suele quedarse sin stock cuando pacta una venta y se obliga a comprar a la competencia. Por lo general, sucede cuando se presentan casos fortuitos como hundirse el barco con la mercadería o suele dependiendo la situación del clima demora en llegar la mercadería. A continuación se detalla lo anteriormente mencionado: Como podemos observar existe una variación entre los costos unitarios locales y de importación, al hacer compras locales la rentabilidad disminuye al 10%, los costos unitarios que se muestran son por paquetes de compras significativos, recordemos que la empresa vende al por mayor. Impacto de los costos logísticos sobre los Estados Financieros A continuación se detalla el Estado de Resultados y los Costos Logísticos de la empresa, obteniendo como resultado la Utilidad Atribuible a los Costos Logísticos: En el Estado de Resultados se puede observar, como los costos logísticos afectan directamente a la Utilidad, debido a que los costos incurridos en fletes, transporte, sueldos, beneficios sociales, seguros, reparaciones, servicios básicos, depreciaciones y combustible, forman parte del gasto de venta. Sin embargo, es importante controlar estos costos logísticos con la finalidad de establecer mejores procedimientos logísticos y medir el grado de desempeño de las operaciones de la empresa, esto permitirá tomar medidas correctivas en procesos operacionales y por ende, mejorar la rentabilidad de la compañía.

PROYECCIÓN DE LOS COSTOS LOGÍSTICOS Y SU EFECTO ECONÓMICO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presenta el Estado de Resultados Integrales Proyectado para los próximos 5 años en la empresa ELHIERRO: El Estado de Resultados ha sido proyectado en base a información histórica del Estado de Resultados, la adquisición de productos se considera un crecimiento del 7% en las ventas anuales, y en base al porcentaje de ventas, se estiman los valores del estado de resultados, además se estima reducir las compras locales al 7%, los gastos de transporte en 15%, considerando una adecuada gestión del inventario para reducir de 4 viajes para entrega de productos a las sucursales en 2 viajes, aumentar compras de importaciones de acuerdo al porcentaje de ventas, para aumentar la rentabilidad en un 22% aproximadamente, el inadecuado control del inventario ha causado desconocimiento de la rotación de mercadería en las sucursales, lo que ha generado altos costos de transporte, a la vez la adquisición del exterior no abastece las necesidades de la demanda, por cuanto se han obligado a adquirir productos con proveedores locales, de tal manera que afecta a la rentabilidad de la empresa. El Estado de situación Financiera ha cambiado uniformemente al incremento en ventas y la reducción de costos logísticos en la empresa ELHIERRO durante los próximos 5 años. El impacto que ha tenido este estado se vincula con el efectivo y equivalente al efectivo, debido a la disminución de los gastos generales del transporte, la empresa ahorraría 15% de la salida del efectivo, incrementaría su inventario con la importación de los productos de mayor rotación y este cambio se enlaza con la rentabilidad de la empresa, mientras que el incremento de las ventas al 7%, aumenta espontáneamente el valor de cuentas por cobrar, las obligaciones financieras, impuestos, en virtud del aumento de las ventas los rubros cambiarían

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

- 1.- Se recomienda la capacitación del responsable de la compañía, en el tema de costos y la importancia que tienen.
- 2.- Se recomienda la elaboración de informes de costos, que permita visualizar las gestiones y costos incurridos en la empresa ELHIERRO.
- 3.-Se recomienda la implementación de políticas y control del inventario que se posee actualmente y mantener un registro confiable de la mercadería.
- 4.- Se recomienda la aplicación de indicadores de gestión logística, para medir y controlar el desempeño de las actividades logísticas.
- 5.-Se recomienda

implementar políticas de compras en ELHIERRO. CONCLUSIONES 1.-Al establecer acercamiento con el responsable, y a través de interrogantes, se observó como la gerencia tiene conocimiento básico del costo y desconoce la complejidad de los mismos, así como también no se efectúa el análisis de los costos de manera consecutiva, que permita tomar acciones correctivas a los procesos y actividades operacionales, que involucra al costo. 2.-Al realizar este proyecto de investigación en la empresa ELHIERRO, hemos podido observar, que no existe fluctuación de información de costos, los jefes de los departamentos vinculados a los costos, consideran oportuno el análisis de los costos, pese a la importancia que le dan, no aplican informes de costos, que permitan analizar el valor monetario que se incurre en cierto tiempo del año. 3.-Al momento de analizar el control del inventario, se presentaron falencias en la gestión del mismo, la empresa maneja actualmente un sistema desactualizado y empírico como es la hoja de cálculo en Excel, es decir, ELHIERRO, cuando se aprovisiona lo hace con inexactitud, únicamente se basan en la experiencia que tiene el responsable de la compañía. 4.- Al calcular los indicadores de gestión logística, más relevantes y oportunos, se determinó que la empresa está aprovisionando su inventario con productos que mantiene en stock, y en ocasiones acude a las compras locales, por no mantener un stock de seguridad de los productos que más vende, obteniendo pérdida a su favor porque el precio local disminuye la rentabilidad al 10% aproximadamente, es decir, se está generando compras en exceso de inventario ocioso, obteniendo de esta manera un alto valor en las partidas que forman parte de la adquisición de la mercadería tales como fletes, impuestos, combustibles, entre otros gastos que se generan. Al momento que se analicen estos indicadores se habrá logrado una mejor fluctuación en las operaciones y en la inversión de capital, además estarían contrayendo deudas y obligaciones con terceros que son innecesarias en las operaciones del negocio. 5.- Al analizar la rotación de mercancías de ELHIERRO, se observó que existe una lenta recuperación del capital invertido del inventario ocioso, mientras que los productos de mayor rotación carecen de disponibilidad al implementar una política de compras y control de existencias, se podrá conseguir una rotación de mercancía más efectiva. I

Hit and source - focused comparison, Side by Side:

Left side: As student entered the text in the submitted document.

Right side: As the text appears in the source.

Instances from: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx

3: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx 100%	3: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx 100%
la logística se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución de productos”	La logística se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución de productos”.
4: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx 100%	4: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx 100%
aproveccionamiento está compuesta por aquellas actividades que se ejecutan con la finalidad de seleccionar, adquirir y almacenar las materias primas necesarias en el proceso productivo”	Aproveccionamiento: “Está compuesta por aquellas actividades que se ejecutan con la finalidad de seleccionar, adquirir y almacenar las materias primas necesarias en el proceso productivo”.
5: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx 100%	5: TESIS ROMMOREA3 24092015.docx 100%
conjunto de actividades que nos permiten el traslado de los materiales y productos terminados	Conjunto de actividades que nos permiten el traslado de los materiales y productos terminados

Instances from: ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE CENTROS DE ACOPIO PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE CARGA HACIA LAS ISLAS GALÁPAGOS. .doc

2: ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE CENTROS DE ACOPIO PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE CARGA HACIA LAS ISLAS GALÁPAGOS. .doc 91%

la gestión y la planificación (Administración) de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución.”

2: ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA DE CENTROS DE ACOPIO PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE CARGA HACIA LAS ISLAS GALÁPAGOS. .doc 91%

la gestión y la planificación de las actividades de los departamentos de compras, producción, transporte, almacenaje, manutención y distribución.

2.2.1.1

Instances from: Estudio sobre la rentabilidad del servicio de transporte en lancha CASO LABANDA.docx

0: Estudio sobre la rentabilidad del servicio de transporte en lancha CASO LABANDA.docx 72%

la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente.

0: Estudio sobre la rentabilidad del servicio de transporte en lancha CASO LABANDA.docx 72%

The source document can not be shown. The most likely reason is that the submitter has opted to exempt the document as a source in Urkund's Archive.

Instances from: <https://ingenieriaenlinea.files.wordpress.com/2015/05/indicadores-de-gestion-logisticos.ppt>

6: <https://ingenieriaenlinea.files.wordpress.com/2015/05/indicadores-de-gestion-logisticos.ppt> 100%

Son relaciones de datos numéricos y cuantitativos aplicados a la gestión logística que permite evaluar el desempeño y el resultado en cada proceso. Incluyen los procesos de recepción, almacenamiento, inventarios, despachos, distribución, entregas, facturación y los flujos de información entre los socios de negocios.

6: <https://ingenieriaenlinea.files.wordpress.com/2015/05/indicadores-de-gestion-logisticos.ppt> 100%

Son relaciones de datos numéricos y cuantitativos aplicados a la gestión logística que permite evaluar el desempeño y el resultado en cada proceso incluyen los procesos de recepción, almacenamiento, inventarios, despachos, distribución, entregas, facturación y los flujos de información entre los socios de negocios.

Instances from: <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Concepto%20y%20evoluci%C3%B3n%20de%20la%20funci%C3%B3n%20log%C3%ADstica-2010.pdf>

1: <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Concepto%20y%20evoluci%C3%B3n%20de%20la%20funci%C3%B3n%20log%C3%ADstica-2010.pdf> 91%

el ámbito académico, su estudio se realizaba desde la perspectiva industrial o técnica, en busca de modelos que permitiesen optimizar espacios, planificar distribuciones y reducir costes. Con el tiempo, la globalización de la economía y la consiguiente apertura de nuevos mercados distanciados geográficamente fueron cambiando la percepción de la función logística hacia nuevas dimensiones, en las que la función logística permitía ciertas ventajas competitivas basadas en la reducción de los tiempos de entrega o en la optimización de costes”. 2.2.3

1: <http://www.hacienda.go.cr/cifh/sidovih/uploads/archivos/Articulo/Concepto%20y%20evoluci%C3%B3n%20de%20la%20funci%C3%B3n%20log%C3%ADstica-2010.pdf> 91%

el ámbito académico, su estudio se realizaba desde la perspectiva industrial o técnica, en busca de modelos que permitiesen optimizar espacios, planificar distribuciones y reducir costes. Con el tiempo, la globalización de la economía y la consiguiente apertura de nuevos mercados distanciados geográficamente fueron cambiando la percepción de la función logística hacia nuevas dimensiones, en las que la función logística permitía ciertas ventajas competitivas basadas en la reducción de los tiempos de entrega o en la optimización de costes.

Título: Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución del inventario y su efecto económico en los Estados Financieros.

AUTORES: MARIUXI LORENA OCHOA GONZÁLEZ. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

RESUMEN: El presente artículo tiene como **objetivo** estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en una empresa comercial y su efecto económico en los Estados Financieros, por lo cual se analizan e interpretan bases teóricas y conceptuales de las diferentes actividades logísticas que corroboren a la identificación de la problemática. Se aplicaron **métodos** de investigación descriptiva, aportando con un enfoque cualitativo por ende se empleó las técnicas de investigación como la entrevista y la observación directa. Se **logró como resultado** establecer una adecuada gestión de inventario y la emisión de informes de costos logísticos que permitan cumplir con los objetivos de la compañía.

PALABRA CLAVE: Logística, costos logísticos, aprovisionamiento, distribución, efecto económico.

KEY WORDS: Logistics, cost logistics, provisions, distribution, effect economic.

PALABRA CHAVE: logística, custos logísticos, provisionamento, distribuicao, efeito económico.

INTRODUCCIÓN

El presente artículo tiene como finalidad estudiar el comportamiento de los costos logísticos y su efecto económico en los Estados Financieros. Por consiguiente, se llevará a cabo el análisis en ELHIERRO, su actividad económica es la venta de productos de ferretería al por mayor, inició sus actividades con un equipo de trabajo de 8 personas en el año 1983, gracias al buen manejo de sus recursos ha logrado expandirse en 7 sucursales a nivel nacional.

En la actualidad los costos logísticos carecen de estudio y análisis por parte del empresario, a pesar que buscan trabajar con precios competitivos y conocen de manera superficial la importancia de los costos frente al precio, no han podido hacer hincapié en

estos costos. Sin embargo, con los cambios económicos que rigen en el país, se ven en la necesidad de buscar nuevos proveedores y dejar a un lado las variables precio – calidad, para inclinarse únicamente en precios. Netamente, el estudio de costos logísticos es relevante para analizar procesos productivos de la gestión logística e incurrir al sacrificio económico requerido, que implica sacrificar los recursos del bien o servicio, para utilizarlos en una inversión que genera más competitividad en el mercado. Con esta visión se pretende que la empresa mantenga una cartera estable de clientes.

Desarrollo

En cuanto al problema de investigación se traza como **Objetivo general:**

Estudiar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en una empresa comercial y su efecto económico en los Estados Financieros.

Y como **Objetivos específicos:**

- Analizar los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios y su efecto económico.
- Estudiar el comportamiento de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios.
- Evaluar el impacto económico de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de inventarios sobre los Estados Financieros.

La **idea a defender** que guía la investigación es:

Determinar el impacto económico que generan los Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios en los Estados Financieros en ELHIERRO.

Las variables identificadas en el desarrollo del proyecto de investigación:

Variable dependiente

Costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de los inventarios.

Variable independiente

Efecto económico en los Estados Financieros.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha considerado fuentes de información tales como consulta de libros, tesis, y acudir a revistas científicas en donde se pudo constatar la existencia de documentos similares enfocados al análisis de los costos logísticos los cuales se consideró lo más relevantes que se detalla a continuación: El **marco teórico** que ampara la investigación tiene argumentos de autores como: Para (García Colín, 2014), el costo se define “como el valor monetario de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de bienes o servicios que se adquieren. En el momento de la adquisición se incurre en el costo, lo cual puede originar beneficios presentes o futuros...”. Es preciso distinguir la definición costos y gastos, por ende se expone el concepto gastos por Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014) Los gastos en la cadena de suministro son los recursos consumidos durante la administración de los inventarios de productos terminados en los centros de distribución y almacenes nacionales, regionales y locales, el procesamiento de los pedidos de los clientes, la administración de información con producción y con los clientes, el almacenamiento de productos terminados, en los centros de distribución y en los almacenes y en el transporte de los productos terminados entre los centros de distribución y los almacenes y de estos al cliente final.

Menciona (Gómez Aparicio, 2013) a la logística como: “Desde el punto de vista empresarial, la logística se refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en

lo referente al aprovisionamiento de materiales, producción, almacén y distribución de productos”

¿Qué impacto pueden tener los costos logísticos en el negocio?, esta interrogante debería ser considerada por cada propietario, indistintamente el giro de su negocio. Pues bien, Frank Chigne Rivas (2011) menciona “Hablar del impacto de la logística en las empresas, nos referimos a la importancia que tiene en el mundo globalizado empresarial, siendo importante por la competitividad, maximización de recursos, costos y desarrollo integro ya sea en grandes o medianas empresas”.

En la Revista delogistica.com, fue publicado el 28 de Febrero del 2014, un artículo basado en la Importancia del transporte en la cadena logística por Rodrigo Rojas, en el que menciona “Hablar de transporte en logística es hablar del movimiento de carga en todas sus formas conocidas: aérea, marítima y terrestre, mediante las cuales se trasladan insumos, materias primas y productos terminados de un punto a otro según una planificación de la demanda”.

Al mencionar costos logísticos, se refiere a la logística como tal y los costos que se han incurrido en su proceso. Se analizó varios criterios de la logística, en delogistica.com en el cual han efectuado diversas entrevistas a profesionales en el ámbito de la logística. El criterio que comparten se basa en la coordinación de los distintos actores vinculados con la gestión logística, cabe recalcar que la integración global de los departamentos, la demanda, la actitud y el compromiso de las personas influye en las mejoras futuras de la empresa. Además, dentro de la complejidad logística uno de los factores importantes es la economía cambiante del país, ya que generará cambios en los pronósticos logísticos establecidos por la empresa y cada vez que se generen cambios, la empresa estaría trabajando con pronósticos equivocados.

Materiales y Métodos

El **enfoque** de la investigación es cualitativo porque se analiza las características o aspectos de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución de productos que tienen más circulación en el ámbito comercial, la descripción de la documentación permitirá analizar los costos logísticos. El **alcance** de la investigación es descriptivo, documental y de campo, porque se encuentra basado en el análisis situacional de los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución del inventario que inciden en lo económico de la empresa. Es una investigación documental porque analiza datos o información escrita sobre los costos logísticos de aprovisionamiento y distribución. Es descriptiva porque con toda la información recaudada se obtendrá conocimiento de los costos antes mencionados para determinar las diferentes características en el estudio del problema, es también bibliográfico porque se apoya en textos e información ya existente. Las **técnicas** que se aplicaron fueron: la **entrevista**, al jefe de importación, al contador general, al jefe de logística y al jefe de bodega, que de forma directa e indirecta están vinculados con el proceso de costos logísticos. En cuanto a la **observación directa**, se visualizó las actividades del proceso logístico.



Resultados

Al mencionar el impacto de los costos logísticos en una empresa comercial que importa, damos hincapié a los procesos logísticos efectuados por una empresa que importa artículos que no tienen obsolescencia. Dentro del cual se afirma, los criterios anteriores. Que menciona la integración de las áreas de la empresa, cuando una empresa conoce que es un todo, comprenderá la importancia de efectuar los procesos de manera conjunta, cada área

es clave fundamental para el desarrollo de la empresa, empezando por la atención al cliente y conocimiento las necesidades de la demanda, para mantener informada a las áreas responsables de aprovisionar que artículo será más vendido en cierto tiempo y cuál artículo no genera ingresos en cuanto a ventas. Además, poner en conocimiento al personal en el tiempo promedio de entrega de la mercancía para que las áreas se involucren con el cliente y puedan cumplir con la promesa del cliente, es decir, el tiempo sea el acordado.

Es necesario, realizar una evaluación de políticas y procedimientos en la empresa, y verificar su aplicación en cada una de las áreas, y de ser el caso proceder a modificar conforme lo amerite.

También es preciso analizar el volumen de compras y ventas, ya que de esto dependerá que los costos sean los adecuados y no abastecerse más de lo necesario, para esto deberá analizarse la rotación del inventario. Otro punto esencial, son los costos que genera cada artículo, para lo cual se deberá considerar todo costo influyente en las actividades logísticas de aprovisionamiento y distribución.

En la investigación realizada en la empresa ELHIERRO, se pudo observar que no manejan un manual de políticas y procedimientos, haciendo su labor de manera empírica sin procesos únicamente basándose en la experiencia. Sin embargo, la experiencia no es todo, es preciso apuntar a nuevos retos e insertar herramientas que permitan una mejor gestión en las operaciones logísticas.

En cuanto a su actividad logística, hasta el momento no manejan indicadores que le permitan medir el desenvolvimiento de sus procesos, por ende se procedió a analizar cada indicador en base a la información proporcionada, y actualmente están operando con una baja rotación de inventario del 100% de su inventario, aproximadamente el 30% corresponde a su producto de mayor ventas, el que tiene una rotación de 10 días aproximadamente.

Por otro lado, el tiempo de entrega no siempre se cumple, mencionan que el transporte que tienen no abastece con la demanda y se ven obligados a posponer entregas que generan menor valor monetario de ventas y despachan la mercadería de mayor valor monetario en ventas, es aquí donde inciden en la falta de compromiso con el cliente, pese a su alto grado de experiencia, se olvidan de cuidar a sus clientes.

Mientras que, el tiempo de entrega también es influenciado por la situación climática, hace pocos días, una embarcación donde venía la mercancía se hundió, por lo que la empresa se ve obligada a posponer el tiempo de entrega por fuerza mayor.

Idea a defender

En cuanto a los costos logísticos es preciso, analizar cada una de sus etapas, sus riesgos y que mejoras se pueden considerar dentro de la organización para hacer posible una mejor fluctuación de información y procesos. La experiencia es primordial para toda empresa. Sin embargo, se debe proponer nuevas expectativas, retos que afiancen relaciones duraderas con los clientes y proveedores.

Con el propósito de mejorar la gestión, se recomienda elaborar mediciones logísticas, a través de indicadores de gestión que permitan analizar el desenvolvimiento de las actividades logísticas. Además, es preciso implementar informes de costos que corroboren a la toma de decisiones, así como también la implementación de políticas de compras de inventarios y mejoras en el proceso logístico.

BIBLIOGRAFÍA:

Chigne, R., & Frank. (22 de Octubre de 2011). *blogspot.com*. Obtenido de *blogspot.com*: <http://frankchigne.blogspot.com/2011/10/impacto-de-la-logistica-en-las-empresas.html>

- Coronel, J. (3 de Diciembre de 2007). *logisticayenfoquesblogspot.com*. Obtenido de <http://logisticayenfoques.blogspot.com/>
- delogistica. (25 de Octubre de 2013). *delogistica.com*. Obtenido de <http://www.delogistica.com/el-enemigo-de-los-costos-de-transporte-el-flete-falso/>
- Escalante Gómez, J. E., & Uribe Marín, R. (2014). *Costos Logísticos*. Bogotá: Ecoediciones.
- Gómez Aparicio, J. M. (2013). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: McGraw Hill.
- Núñez, B. (8 de Junio de 2015). Complejidad de la Gestión Logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-boris-nunez/>
- Padilla Solis, J. (12 de Mayo de 2015). *delogistica.com*. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-julio-padilla/>
- Pancerón, A. (13 de Enero de 2015). Complejidad de la gestión logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-alfredo-panceron/>
- Ramírez, D. (8 de Abril de 2015). Complejidad de la gestión logística. *delogistica*, 1-3. Obtenido de <http://www.delogistica.com/entrevista-a-danna-ramirez/>
- Rojas, R. (28 de Febrero de 2014). *americaeconomia.com*. Obtenido de [delogistica.com: http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/la-importancia-del-transporte-en-la-cadena-logistica](http://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/la-importancia-del-transporte-en-la-cadena-logistica)