



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DEPARTAMENTO DE POSGRADO
MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS DE LAS EMPRESAS
IMPORTADORAS Y COMERCIALIZADORAS DE ACCESORIOS
INDUSTRIALES**

TUTOR:

MG. RAUL GUSTAVO SANTILLAN LOPEZ

AUTOR:

CPA. SUANNY PATRICIA URBAN VELASCO

GUAYAQUIL – ECUADOR

2022



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia,
Tecnología e Innovación

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO:

Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales

AUTOR:

CPA. Suanny Patricia Urban Velasco

TUTORES:

MG. Raúl Gustavo Santillán López

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Grado obtenido:

Magíster en Contabilidad y Auditoría

MAESTRÍA:

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COHORTE:

COHORTE IV

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2022

N. DE PAGS:

128 páginas

ÁREAS TEMÁTICAS: Auditoría

PALABRAS CLAVE: Inventario, gestión, control, rentabilidad

RESUMEN: Las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales manejan una variedad de productos, muchos de ellos con el mismo funcionamiento, pero en diferentes marcas, esto aumenta el riesgo de hallar falencias en el control de los artículos, y como consecuencia el encontrar faltantes o sobrantes de mercadería; que en muchos casos afectan los estados financieros porque reflejan en su activo un inventario que probablemente no saldrá a la venta, y que sufre un deterioro por el paso del tiempo.

Las compras de mercadería no son planificadas de forma correcta, por lo que usualmente las bodegas no son abastecidas con la cantidad óptima de inventario para cumplir la demanda; es por esa razón, que un adecuado sistema de control del inventario ayudaría a aumentar las ventas, así como a tener mayor stock de productos para competir en el mercado y aumentar la rentabilidad de las empresas; realizando los debidos procesos de control se podrán disminuir

<p>los faltantes y reducir los ajustes de inventario que al final si no se llevan de una forma correcta aumentarán en el rubro de gastos no deducibles en el estado de resultados. Cabe mencionar que, las falencias mencionadas han afectado la situación financiera de las empresas dedicadas a la comercialización de repuestos industriales que tienen un retroceso porque se observa una baja rentabilidad y liquidez a pesar de venir manteniendo sus ventas en valores en los últimos años; por ese motivo, el propósito principal de la investigación es realizar un análisis exhaustivo del manejo de los inventarios de las compañías importadoras y comercializadoras de accesorios industriales.</p>		
N. DE REGISTRO (en base de datos):		N. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR: CPA. Suanny Patricia Urban Velasco	Teléfono: 0985190543	E-mail: suannyurban@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Dra. Eva Guerrero López Teléfono: 042-596500 Ext. 170 E-mail: eguerrerol@ulvr.edu.ec Directora del Departamento de Posgrado	

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, la Sra. Sonia Velasco A. y el Sr. Wellington Urban P., por estar siempre presente en todo momento de mi vida apoyándome y dando fuerzas para seguir adelante.

También le dedico a mi hijo, quien todavía está en mi vientre, pero es quien se ha convertido en ese motor para impulsarme a terminar con este trabajo de Titulación de Posgrado.



CPA. Sunny Patricia Urban Velasco

AGRADECIMIENTO

En estas líneas primero quiero agradecer a Dios por haberme permitido terminar con este trabajo de Titulación y cumplir con la meta de obtener mi título de cuarto nivel.

A mis padres por el apoyo incondicional y darme ese empuje para no rendirme y concluir con la maestría.

A mi tutor el Mgs. Raúl Santillán López, por haberme guiado en este proceso de elaboración de mi trabajo de Titulación.

A mis compañeros de aula quienes durante la etapa de estudios se convirtiendo en buenos amigos con los que compartí momentos inolvidables, en especial a Angel, Rafael, Marcelo, Andrés y Javier.



CPA. Suanny Patricia Urban Velasco

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Guayaquil, 25 de enero del 2022

Yo, Suanny Patricia Urban Velasco, declaro bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, “**Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales**”, 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 de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.



CPA. Suanny Patricia Urban Velasco
CC.0920531076

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE TESIS

Guayaquil, 25 de enero del 2022

Certifico que el trabajo titulado “**Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales**”, ha sido elaborado por **CPA. Suanny Patricia Urban Velasco** bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.



MG. Raúl Gustavo Santillán López

CC.0602379166

CERTIFICADO ANTIPLAGIO

Urban Velasco, Santillán

INFORME DE ORIGINALIDAD

2 %	2 %	0 %	2 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	1 %
2	docplayer.es Fuente de Internet	1 %
3	issuu.com Fuente de Internet	1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo



MG. Raúl Gustavo Santillán López

RESUMEN EJECUTIVO

Las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales manejan una variedad de productos, muchos de ellos con el mismo funcionamiento, pero en diferentes marcas, esto aumenta el riesgo de hallar falencias en el control de los artículos, y como consecuencia el encontrar faltantes o sobrantes de mercadería; que en muchos casos afectan los estados financieros porque reflejan en su activo un inventario que probablemente no saldrá a la venta, y que sufre un deterioro por el paso del tiempo.

Las compras de mercadería no son planificadas de forma correcta, por lo que usualmente las bodegas no son abastecidas con la cantidad óptima de inventario para cumplir la demanda; es por esa razón, que un adecuado sistema de control del inventario ayudaría a aumentar las ventas, así como a tener mayor stock de productos para competir en el mercado y aumentar la rentabilidad de las empresas; realizando los debidos procesos de control se podrán disminuir los faltantes y reducir los ajustes de inventario que al final si no se llevan de una forma correcta aumentarán en el rubro de gastos no deducibles en el estado de resultados.

Cabe mencionar que, las falencias mencionadas han afectado la situación financiera de las empresas dedicadas a la comercialización de repuestos industriales que tienen un retroceso porque se observa una baja rentabilidad y liquidez a pesar de venir manteniendo sus ventas en valores en los últimos años; por ese motivo, el propósito principal de la investigación es realizar un análisis exhaustivo del manejo de los inventarios de las compañías importadoras y comercializadoras de accesorios industriales.

Palabras claves: Inventario, gestión, control, rentabilidad

ABSTRACT

The importing and trading companies of industrial accessories handle a variety of products, many of them with the same operation, but in different brands, this increases the risk of finding flaws in the control of the items, and as a consequence finding missing or surplus of commodity; that in many cases affect the financial statements because they reflect in their assets an inventory that will probably not go on sale, and that suffers a deterioration over time.

Merchandise purchases are not planned correctly, so usually the warehouses are not supplied with the optimal amount of inventory to meet the demand; It is for this reason that an adequate inventory control system would help to increase sales, as well as to have a larger stock of products to compete in the market and increase the profitability of companies; By carrying out the proper control processes, the missing items can be reduced and inventory adjustments that in the end, if not carried out correctly, will increase under the heading of non-deductible expenses in the income statement.

It is worth mentioning that, the aforementioned shortcomings have affected the financial situation of the companies dedicated to the commercialization of industrial spare parts that have a setback because there is a low profitability and liquidity despite having been maintaining their sales in securities in recent years; For this reason, the main purpose of the investigation is to carry out an exhaustive analysis of the inventory management of importing and trading companies of industrial accessories.

Keywords: Inventory, management, control, profitability

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.	2
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.5. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.6. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.6.1. Objetivo general	3
1.6.2. Objetivos específicos.....	3
1.7. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....	4
1.8. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	4
1.9. IDEA A DEFENDER.....	5
1.10. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	5
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	6
2.2. MARCO TEÓRICO.....	7
2.2.1. La contabilidad.....	8
2.2.2. Los Inventarios.....	8
2.2.3. Tipos de Inventarios	9
2.2.4. Políticas de Inventario	10
2.2.5. Sistemas de Inventarios	10
2.2.5.1. Tipos de Sistemas de Inventarios	10
2.2.5.1.1. Sistema de inventario perpetuo o continuo	11
2.2.5.1.2. Demanda variable y tiempo de anticipación constante	11
2.2.5.1.3. Demanda constante y tiempo de anticipación variable	12
2.2.5.1.4. Demanda variable y tiempo de anticipación variable.....	12
2.2.5.1.5. Sistema de inventario de revisión periódica	13
2.2.6. Control interno	13
2.2.6.1. Estrategias para mejorar el control de inventario	14
2.2.7. Control de inventario.....	15
2.2.7.1. Importancia del control del inventario	15
2.2.7.2. Control operativo de inventario.....	16

2.2.7.3. Controles de administración de inventario	16
2.2.7.4. Control Contable de Inventario	17
2.2.7.5. Pirámide de indicadores de inventario	17
2.2.8. El costo	18
2.2.9. El precio	19
2.2.10. La rentabilidad.....	20
2.2.11. Indicadores Financieros.....	21
2.2.11.1. Indicador de Rotación de Inventario.....	21
2.2.11.2. Indicador de Rentabilidad Financiera	22
2.2.11.3. Indicador de Líquidez	23
2.2.11.4. Indicador de Rotación de Venta.....	24
2.2.12. Control interno y Riesgos.....	25
2.2.13. Importación.....	25
2.2.14. Sistema de gestión de control de inventario	26
2.2.14.1. Relación entre el sistema de gestión de control de inventario y el desempeño de la organización financiera.....	27
2.2.14.2. Sistema de gestión de inventarios utilizado por las empresas	27
2.3. MARCO CONCEPTUAL	29
2.3.1 Arancel	29
2.3.2 Control de existencias	29
2.3.3 Costo.....	29
2.3.4 Costo de adquisición	29
2.3.5 Costo de almacenaje.....	30
2.3.6 Costo de mantenimiento	30
2.3.7 Costo por rotura de stock.....	30
2.3.8 Demanda.....	30
2.3.9 Gestión contable de inventario	30
2.3.10 Inventario.....	31
2.3.11 Rentabilidad.....	31
2.3.12 Sistema de inventario periódico	31
2.4. MARCO LEGAL	31
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
3.1. ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN	35
3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	35
3.3. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	36

3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	36
3.4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	36
3.4.1.	Resultados de la encuesta realizada a los clientes	36
3.4.1.1.	Análisis general de la encuesta realizada a los clientes.....	47
3.4.2.	Resultados de la encuesta aplicada a los colaboradores	48
3.4.2.1.	Análisis general de la encuesta realizada a los colaboradores.....	54
3.4.2.2.	Análisis general de las encuestas.....	55
3.4.3.	Ficha de observación	56
3.4.3.1.	Análisis de la ficha de observación	58
3.4.4.	Resultados de la entrevista realizado a los jefes de comercialización.....	58
3.4.4.1.	Jefe de comercialización región norte	58
3.4.4.1.1.	Tabla de factores común de la entrevista realizada al jefe de comercialización	60
3.4.4.1.2.	Interpretación	61
3.4.5.	Resultados de la entrevista al contador de la compañía estudiada	61
3.4.5.1.	Análisis general de la entrevista realizada al contador.....	63
3.4.6.	Resultados de la entrevista al personal del área de inventarios	64
3.4.6.1.	Análisis general de la entrevista realizada al personal del área de inventario	66
3.4.6.2.	Análisis general de las entrevistas realizadas	66
3.4.6.3.	Conclusiones de la entrevista	68
3.4.7.	Resultados del análisis financiero	68
3.4.7.1.	Análisis de estructura del estado de situación financiera	68
3.4.7.2.	Análisis de tendencias del estado de situación financiera	73
3.4.7.3.	Análisis de estructura del estado de resultado integral.....	74
3.4.7.4.	Indicadores financieros.....	77
3.4.7.5.	Indicadores claves para la gestión de inventarios.....	85
CAPÍTULO 4. INFORME TÉCNICO		90
4.1.	TÍTULO DEL INFORME	90
4.2.	OBJETIVOS	90
4.2.1.	Objetivo general	90
4.2.2.	Objetivos específicos.....	90
4.3.	JUSTIFICACIÓN	91
4.4.	EXPOSICIÓN DE LOS HECHOS	91
4.4.1.	Aspectos Positivos.....	91

4.4.2. Aspectos Negativos	93
4.5. ANÁLISIS DE LO ACTUADO.....	98
4.6. RESULTADOS OBTENIDOS	99
4.7. CONCLUSIONES DEL INFORME TÉCNICO	102
4.8. RECOMENDACIONES DEL INFORME TÉCNICO.....	102
CONCLUSIONES GENERALES	104
RECOMENDACIONES GENERALES	105
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	106

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
TABLA 2 TIPOS DE INVENTARIOS	9
TABLA 3 PREGUNTA 1: ¿HACE QUE TIEMPO UTILIZA LOS PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA LA EMPRESA?.....	37
TABLA 4 PREGUNTA 2: ¿CON QUÉ FRECUENCIA ACUDE A COMPRAR A NUESTRA EMPRESA?	38
TABLA 5 PREGUNTA 3: ¿CONSIDERA QUE LA ATENCIÓN BRINDADA POR LOS ASESORES DE LA EMPRESA CUMPLE SUS EXPECTATIVAS Y SOLUCIONAN SUS PROBLEMAS?.....	38
TABLA 6 PREGUNTA 4: ¿CUÁL ES LA RAZÓN POR COMPRA EN NUESTRA COMPAÑÍA?.....	39
TABLA 7 PREGUNTA 5: ¿CUÁL ES LA PROBABILIDAD DE QUE VUELVA ADQUIRIR LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA?	40
TABLA 8 PREGUNTA 6: ¿CONSIDERA QUE LA EMPRESA OFRECE PRODUCTOS DE CALIDAD Y BUEN PRECIO?	41
TABLA 9 PREGUNTA 7: ¿QUÉ TAN SATISFECHO ESTÁ CON LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA?	41
TABLA 10 PREGUNTA 8: ¿LAS VECES QUE HA OPTADO POR COMPRAR EN LA EMPRESA, LA MISMA TIENE LOS PRODUCTOS EN STOCK?	42
TABLA 11 PREGUNTA 9: ¿CON QUE FRECUENCIA NO TIENEN LOS PRODUCTOS EN STOCK?	43
TABLA 12 PREGUNTA 10: ¿QUÉ DECIDIÓ USTED SI EL PRODUCTO QUE DESEABA NO SE ENCONTRABA EN STOCK EN NUESTRA COMPAÑÍA?	44
TABLA 13 PREGUNTA 11: ¿EN QUÉ TIEMPO LE ENTREGAN LOS PRODUCTOS QUE NO TIENEN EN STOCK?	45
TABLA 14 PREGUNTA 12: ¿CUÁN SATISFECHO SE SINTIÓ CON EL PERSONAL QUE LO ATENDIÓ?.....	45
TABLA 15 PREGUNTA 13: ¿CONSIDERA USTED QUE NUESTRA COMPAÑÍA NECESITA UN SISTEMA DE INVENTARIO EFICIENTE?	46
TABLA 16 PREGUNTA 1: INDIQUE USTED EL TIEMPO QUE TIENE LABORANDO EN LA COMPAÑÍA.....	48
TABLA 17 PREGUNTA 2: ¿CUÁL ES LA FRECUENCIA CON LA QUE LA COMPAÑÍA PRESENTA PROBLEMAS DE FALTA DE INVENTARIO?.....	49
TABLA 18 PREGUNTA 3: ¿CUÁL ES LA FRECUENCIA CON LA QUE USTED PERCIBIÓ QUEJAS DE LOS CLIENTES?	50

TABLA 19 PREGUNTA 4: DE LA PREGUNTA ANTERIOR, ¿A QUÉ SE DEBIERON ESTAS QUEJAS?	51
TABLA 20 PREGUNTA 5: CALIFIQUE USTED ¿CÓMO CONSIDERA LA GESTIÓN DEL INVENTARIO QUE MANEJA LA COMPAÑÍA?	52
TABLA 21 PREGUNTA 6: ¿CONSIDERA USTED QUE LA COMPAÑÍA NECESITA UN PROCEDIMIENTO DE INVENTARIOS?	53
TABLA 22 PREGUNTA 7: ¿USTED HA SIDO CAPACITADO EN TEMAS DE GESTIÓN DE INVENTARIO?	54
TABLA 23 FICHA DE OBSERVACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE BODEGA	57
TABLA 24 FACTOR COMÚN ENTREVISTA AL JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	60
TABLA 25 POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL MANEJO DE INVENTARIO	63
TABLA 26 ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA MÁQUINAS Y MOTORES S.A. MAQUINMOTORS (2017)	69
TABLA 27 ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA MÁQUINAS Y MOTORES S.A. MAQUINMOTORS (2018)	70
TABLA 28 ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA MÁQUINAS Y MOTORES S.A. MAQUINMOTORS (2019)	71
TABLA 29 ANÁLISIS DE TENDENCIAS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA MÁQUINAS Y MOTORES S.A. MAQUINMOTORS	73
TABLA 30 ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA MÁQUINAS Y MOTORES S.A. MAQUINMOTORS (2017 -2019)	75
TABLA 31 ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA MÁQUINAS Y MOTORES S.A. MAQUINMOTORS (2017 -2019)	76
TABLA 32 INDICADORES DE ESTRUCTURA	77
TABLA 33 CAPACIDAD DE PAGO	78
TABLA 34 CAPACIDAD OPERATIVA	79
TABLA 35 CAPACIDAD PATRIMONIAL	81
TABLA 36 INDICADORES DE ROTACIÓN	82
TABLA 37 INDICADORES DE RENTABILIDAD	83
TABLA 38 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE INDICADORES DE INVENTARIOS	86
TABLA 39 COMPOSICIÓN DE LAS COMPRAS DE INVENTARIO	86
TABLA 40 ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO MAQUINAS Y MOTORES S.A.	88
TABLA 41 AFECTACIÓN DE LA ANTIGÜEDAD DEL INVENTARIO	89
TABLA 42 MATRIZ DE RIESGOS DE INVENTARIOS	100

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 COMPONENTES DEL CONTROL DE INVENTARIO	14
FIGURA 2 CONTROL OPERATIVO EN LAS COMPRAS.....	16
FIGURA 3 CONTROLES DE ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO	17
FIGURA 4 PIRÁMIDE DE INDICADORES DE INVENTARIO.....	18
FIGURA 5 FÓRMULA DE ROTACIÓN DE INVENTARIO	22
FIGURA 6 FÓRMULA DEL MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	23
FIGURA 7 FÓRMULA DE PRUEBA ÁCIDA	23
FIGURA 8 FÓRMULA DE ROTACIÓN DE VENTAS.....	24
FIGURA 9 PREGUNTA 1: ¿HACE QUE TIEMPO UTILIZA LOS PRODUCTOS QUE COMERCIALIZA LA EMPRESA?.....	37
FIGURA 10 PREGUNTA 2: ¿CON QUÉ FRECUENCIA ACUDE COMPRAR NUESTRA EMPRESA? .	38
FIGURA 11 PREGUNTA 3: ¿CONSIDERA QUE LA ATENCIÓN BRINDADA POR LOS ASESORES DE LA EMPRESA CUMPLE SUS EXPECTATIVAS Y SOLUCIONAN SUS PROBLEMAS?	39
FIGURA 12 PREGUNTA 4: ¿CUÁL ES LA RAZÓN COMPRA EN NUESTRA COMPAÑÍA?	39
FIGURA 13 PREGUNTA 5: ¿CUÁL ES LA PROBABILIDAD DE QUE VUELVA ADQUIRIR LOS PRODUCTOS DE LA EMPRESA?	40
FIGURA 14 PREGUNTA 6: ¿CONSIDERA QUE LA EMPRESA OFRECE PRODUCTOS DE CALIDAD Y BUEN PRECIO?	41
FIGURA 15 PREGUNTA 7: ¿QUÉ TAN SATISFECHO ESTÁ CON LOS PRODUCTOS EMPRESA?...	42
FIGURA 16 PREGUNTA 8: ¿LAS VECES QUE HA OPTADO POR COMPRAR EN LA EMPRESA, LA MISMA TIENE LOS PRODUCTOS EN STOCK?	42
FIGURA 17 PREGUNTA 9: ¿CON QUE FRECUENCIA NO TIENEN LOS PRODUCTOS EN STOCK?	43
FIGURA 18 PREGUNTA 10: ¿QUÉ DECIDIÓ USTED SI EL PRODUCTO QUE DESEABA NO SE ENCONTRABA EN STOCK EN NUESTRA COMPAÑÍA?	44
FIGURA 19 PREGUNTA 11: ¿EN QUÉ TIEMPO LE ENTREGAN LOS PRODUCTOS QUE NO TIENEN EN STOCK?	45
FIGURA 20 PREGUNTA 12: ¿CUÁN SATISFECHO SE SINTIÓ CON EL PERSONAL QUE LO ATENDIÓ?.....	46
FIGURA 21 PREGUNTA 13: ¿CONSIDERA USTED QUE NUESTRA COMPAÑÍA NECESITA UN SISTEMA DE INVENTARIO EFICIENTE?	47
FIGURA 22 PREGUNTA 1: INDIQUE USTED EL TIEMPO QUE TIENE LABORANDO EN LA COMPAÑÍA.....	49

FIGURA 23 PREGUNTA 2: ¿CUÁL ES LA FRECUENCIA CON LA QUE LA COMPAÑÍA PRESENTA PROBLEMAS DE FALTA DE INVENTARIO?	50
FIGURA 24 PREGUNTA 3: ¿CUÁL ES LA FRECUENCIA CON LA QUE USTED PERCIBIÓ QUEJAS DE LOS CLIENTES?	51
FIGURA 25 PREGUNTA 4: DE LA ANTERIOR, ¿A QUÉ SE DEBIERON ESTAS QUEJAS?.....	52
FIGURA 26 PREGUNTA 5: CALIFIQUE USTED ¿CÓMO CONSIDERA LA GESTIÓN DEL INVENTARIO QUE MANEJA LA COMPAÑÍA?.....	53
FIGURA 27 PREGUNTA 6: ¿CONSIDERA USTED QUE LA COMPAÑÍA NECESITA UN PROCEDIMIENTO DE INVENTARIOS?	53
FIGURA 28 PREGUNTA 7: ¿USTED HA SIDO CAPACITADO EN TEMAS DE GESTIÓN DE INVENTARIO?	54
FIGURA 29 NIVEL DE APALANCAMIENTO.....	77
FIGURA 30 NIVEL DE RECURSOS PROPIOS	77
FIGURA 31 SOLIDEZ.....	78
FIGURA 32 SOLVENCIA.....	78
FIGURA 33 PRUEBA ÁCIDA	79
FIGURA 34 ROTACIÓN DE INVERSIÓN TOTAL	80
FIGURA 35 ROTACIÓN DE INVERSIÓN INMOVILIZADA	80
FIGURA 36 CAPITAL DE TRABAJO.....	80
FIGURA 37 ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (VECES)	82
FIGURA 38 PERÍODO PROMEDIO DE CRÉDITO (DÍAS)	82
FIGURA 39 RENTABILIDAD BRUTA	83
FIGURA 40 RENTABILIDAD OPERATIVA	84
FIGURA 41 RENTABILIDAD NETA.....	84
FIGURA 42 ROE.....	84
FIGURA 43 ROA.....	85
FIGURA 44 COMPOSICIÓN DE LAS COMPRAS DE INVENTARIO	87

CAPÍTULO 1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.Tema del trabajo de titulación

Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales

1.2.Planteamiento del problema

Almacenar o conservar inventarios es una actividad que ha existido desde siempre, en épocas antiguas los poblados conservaban alimentos con el fin de cubrir sus necesidades en épocas de sequías o adversidades, gestionando de forma adecuada su reparto, he aquí el problema de saber controlar o manejar de forma adecuada los inventarios para poder de alguna manera subsistir y desarrollar sus actividades.

Hoy en día, un factor importante dentro de una empresa comercial, cuya actividad económica principal depende de la compra y venta de bienes, es administrar los inventarios para lograr mantener un control oportuno de los bienes que maneja y protegerse contra faltantes de mercadería o escasez del producto y de esta manera cubrir la demanda del mercado y mantener credibilidad y fidelidad de los clientes.

Las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales manejan un gran stock de mercadería que en muchos casos no tienen una adecuada rotación, afectando los Estados Financieros de las empresas porque refleja en su activo un inventario que probablemente no saldrá a la venta, y que sufre un deterioro por el paso del tiempo.

Estas empresas manejan una variedad de productos, muchos de ellos con el mismo funcionamiento, pero en diferentes marcas, esto aumenta el riesgo de hallar falencias en el control de los artículos, y como consecuencia el encontrar faltantes o sobrantes de mercadería. Además, se evidencia la falta de procesos claros en el momento de venta y despacho de mercaderías.

Las compras de mercadería no son planificadas de forma correcta, por lo que usualmente las bodegas no son abastecidas con la cantidad óptima de inventario para cumplir la demanda. Otro inconveniente es que se realizan muchas importaciones al año de los mismos productos por cantidades pequeñas, esto ocasiona un aumento de gastos aduaneros y a la vez de los costos en productos causando el incremento de precios y la disminución de las ventas.

Todos los inconvenientes expuestos afectan la situación financiera de las empresas dedicadas a la comercialización de repuestos industriales que tienen un retroceso porque se observa una baja rentabilidad y liquidez a pesar de venir manteniendo sus ventas en valores en los últimos años; pero el inconveniente es que los gastos han aumentado. Se está importando mercadería que no se vende con fluidez y en otros casos la cantidad de productos no alcanza a satisfacer la demanda del mercado.

1.3. Formulación del problema.

¿De qué manera incide un sistema de un control de inventarios en los resultados de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales?

1.4. Sistematización del problema

- ¿Cuáles son los referentes teóricos relacionados con los sistemas de control de inventarios para las empresas importadoras y comercializadoras?
- ¿Cuál es el sistema de control de inventarios idóneo para las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales?
- ¿Cómo se debe analizar el método de control de inventario que se está utilizando actualmente en las empresas dedicadas a la importación y comercialización Industrial?

- ¿De qué manera una evaluación técnica del sistema de control de inventario de las empresas dedicadas a la importación y comercialización de accesorios industriales contribuye al mejoramiento de los resultados de la compañía?

1.5. Delimitación del problema

El presente trabajo de investigación tiene como alcance las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales de la provincia del Guayas, cantón Guayaquil.

Tabla 1
Delimitación del problema

Campo:	Contabilidad y Auditoría
Área:	Contabilidad de Costos
Periodo de investigación:	2018-2019
Sector:	Importadoras y comercializadoras de accesorios industriales
Provincia:	Guayas
Cantón	Guayaquil
Empresa	Máquinas y Motores S.A. Maquinmotors
Elaborado por: Urban (2021)	

1.6. Objetivos de la investigación

1.6.1. Objetivo general

Evaluar los sistemas de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales y su incidencia en sus resultados.

1.6.2. Objetivos específicos

- Fundamentar en referentes teóricos lo relacionado con los sistemas de control de inventarios para las empresas importadoras y comercializadoras.

- Identificar el sistema de control de inventarios idóneo para las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales
- Evaluar el método de control de inventario que se está utilizando actualmente en las empresas dedicadas a la importación y comercialización industrial.
- Elaborar un informe técnico que permita establecer la incidencia de un sistema de control de inventarios en el mejoramiento de inventarios de la empresa.

1.7.Línea de investigación

El trabajo de investigación en cuestión está orientado dentro de la línea institucional del desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables; por ende, la línea de la facultad es contabilidad, finanzas, auditoría y tributación; siendo la sublínea de facultad es auditoría y control interno.

1.8.Justificación del trabajo de titulación

Esta investigación se realiza con el propósito de mejorar la gestión del inventario desde el inicio de la importación de los productos, sus costos, hasta el control de las existencias en la bodega de la empresa. Los resultados de la investigación permitirán incorporar una propuesta para lograr una adecuada gestión de inventario, disminuir los gastos de adquisición de producto y mantener un precio razonable para poder obtener un incremento en ventas.

El sistema de control del inventario ayudaría a aumentar las ventas, así como a tener mayor stock de productos para competir en el mercado y aumentar la rentabilidad de las empresas. Realizando los debidos procesos de control se podrán disminuir los faltantes y reducir los ajustes de inventario que al final si no se llevan de una forma correcta aumentarán en el rubro de gastos no deducibles en el Estado de Resultados.

Teniendo un incremento de ventas y una disminución de gastos aumentará la rentabilidad de la empresa y se tendría una mayor solvencia. Con esta propuesta ya no serían necesarios un número elevado de préstamos Bancarios, también se disminuiría el pago de los intereses y finalmente la situación financiera de la empresa mejoraría. Con el sistema de control de inventario se podrá tener un mejor costo de los productos y podrán competir de una mejor manera en el mercado.

Se considera efectuar esta investigación para realizar un análisis exhaustivo del manejo de los inventarios de las compañías importadoras y comercializadoras de accesorios industriales, debido a que no llevan un sistema de control y procedimientos adecuados. Esto puede ocurrir por la falta de distribución y planeación de funciones; escasez del personal en el departamento de existencias, entre otras razones.

También este estudio permitirá minimizar los constantes problemas que estas empresas enfrentan en la gestión de inventarios, vinculados principalmente con altos stock, los cuales por lo general causan altos costos financieros que afectan los negocios e inmovilizan capital, reducen el flujo de efectivo, y pueden también ocasionar reclamos constantes de los clientes y pérdida de participación de mercado en general.

1.9.Idea a Defender

Un sistema de control de inventarios influirá en los resultados de las empresas dedicadas a la importación y comercialización de accesorios industriales

1.10. Variables de la investigación

- **Variable 1:** Sistemas de control de inventario
- **Variable 2:** Resultados en las empresas Importadoras y Comercializadoras

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Así como Alvaro (2018), en su tesis de posgrado “El método de control ABC en el control de inventarios y su efecto en la rentabilidad de una microempresa distribuidora de insumo para manufactura” (p.4), manifiesta que la deficiencia de la administración de inventario provoca una serie de fallas las cuales principalmente se reflejan al momento de realizarlas ventas, porque existen faltantes de productos, lo que causa una pérdida gradual al no contar con el producto, es por ello también una causa importante para la implementación de un sistema de control de inventario.

Un adecuado sistema de control Interno ayuda a mantener la confianza de una empresa según Napa (2017) afirma que: “el control interno sirve para ayudar a la empresa que logre sus metas y sus propósitos en determinados tiempos, con determinados presupuestos, minimizando todo riesgo implicado en la consecución de sus objetivos, además genera confianza hacia terceros” (p.58).

Este concepto me es importante porque expone una realidad de las empresas comerciales, el inventario se considera como la parte fundamental de la organización, ya que según la actividad la rentabilidad de estas mismas va a depender en mayor parte del inventario que tienen disponible para la venta.

Según Flores (2015), un sistema de inventario nos ayuda a controlar el nivel de existencia que tiene la empresa para saber con exactitud cuánto hay que pedir de cada elemento y cuándo es el tiempo oportuno de hacerlo. Se escogió esta tesis como guía para desarrollar el presente trabajo de titulación me parece interesante porque indica que el sistema de inventario ayuda a controlar las existencias con las que cuenta la empresa (p.19).

Según Flores (2015) en su tesis de pregrado “Evaluación del control interno al área de inventario de las empresas JR repuestos industriales” define a los inventarios como la existencia de bienes mantenidos para su futura venta. Afirma que, para administrar estos inventarios, hay que valorar los costos en que incurre la empresa al tenerlos, como los son: costo de adquisición, costo de mantener y costo por faltantes (p.20).

Según Avila & Becerra (2012) en su tesis de pregrado “Implementación de un sistema de inventarios en FD Filtros y Repuestos Ltda.” indica que un problema de inventario existe cuando es necesario guardar bienes físicos o mercancías con el propósito de satisfacer la demanda sobre un horizonte de tiempo específico (finito o infinito). Esta tesis nos indica la importancia de mantener un adecuado control del inventario para poder asegurar un trabajo eficiente en las empresas, evitando riesgos a futuros por faltas de ventas y disminución de rentabilidad (p.5).

2.2.Marco teórico

Los inventarios en una empresa permiten proveer y distribuir adecuadamente los materiales de la empresa, colocándolos en una forma disponible en cualquier momento evitando costos pérdidas de estas. Por tanto, la gestión y control de inventario necesita ser atentamente controlada (Alvarado, 2018, p. 14).

La administración y control de los inventarios es unos los grandes retos que tienen las grandes, medianas y pequeñas empresas, porque deben de planificar y controlar el stock necesario para satisfacer las necesidades de sus clientes, cubrir las demandas del mercado y a la vez evitar la baja rotación.

El inventario es un recurso almacenado en el que se recurre para satisfacer una necesidad actual o futura. Se crean con la finalidad de servir a los clientes y de permitir el flujo productivo. Por esta razón, la empresa se ve en la necesidad de disponer de una cantidad conveniente de mercancía (stocks) que compense las posibles oscilaciones

relativas a la demanda y al plazo de entrega de los proveedores principalmente (Pombo, 2016, p. 49)

2.2.1. La contabilidad

La contabilidad es un proceso de recopilación y elaboración de información, para conocer la situación económica real de las empresas. La contabilidad informa la situación de la empresa, tanto en su aspecto económico-cuantitativo como en su aspecto económico financiero.

“Los inventarios y los balances serán fundamentalmente los instrumentos a través de los cuales se presentará esa información” (García J. , 2017, p.14). Es por lo que el inventario indica la realidad de la empresa, haciéndolo reflejar en los estados financieros.

2.2.2. Los Inventarios

Los inventarios se considera como un rubro del activo que posee la empresa, que van a ser designados para la venta. Lo constituyen “los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como su materia prima, producción en proceso, artículos terminados” (Fernández, 2018, p. 22). Además es uno de los activos más importantes de la empresa ya que estos son los que van a ser vendidos para obtener ingresos y rentabilidad.

La empresa debe asegurar la comercialización de los productos en cantidades adecuadas para cubrir las ventas presupuestadas, mensual, semestralmente, previniendo las posibles dificultades de abastecimiento de existencias, a la vez tendrán que controlar que no se rebase el límite del inventario.

El proceso de planeación de inventario. “Durante el proceso de planeación se realiza una evaluación de los recursos disponibles, de acuerdo con el nivel de demanda a cubrir (pedidos de clientes). También se realizan los planes de inventario para materiales, producción y distribución” (Rene, 2018, p. 47)

“Para poder realizar un control más exhaustivo de las existencias de un almacén, el inventario habrá de ser realizado de manera periódica y escalonada. De esa forma los desajustes con el inventario contable no serán excesivos” (Fernández, 2018, p. 24)

El valor razonable es el monto por el que va ha ser adquirido un activo o liquidado un pasivo, entre sus interesados y debidamente informadas, las cuales realizan una transacción en condiciones de independencia mutua. “El valor razonable se determinará sin deducir los gastos de transacción en los que pudiera incurrirse en su enajenación”. (Pombo, 2016, p. 105)

El valor neto realizable de un activo es el importe que la empresa puede obtener por su enajenación en el mercado, en el curso normal del negocio, deduciendo los costes estimados necesarios para llevarla a cabo, así como, en el caso de las materias primas y de los productos en curso, los costes estimados necesarios para terminar su producción, construcción o fabricación. (Pombo, 2016, p. 106)

2.2.3. Tipos de Inventarios

Los tipos de inventarios se clasifican de la siguiente manera:

Tabla 2
Tipos de inventarios

Según el Momento	Según la Preiociudad	Según la Forma	Según la Función
Inventario Inicial	Intermitente	En Transito	Inventario de transito
Inventario Final	Perpetuo	Productos en fabricación o en curso	Inventario de ciclo
		Productos terminados	Inventario de seguridad
		Suministro de fabricación	Inventario de desacoplamiento
		Inventario de Mercancías	

Elaborado por: Urban (2021)

2.2.4. Políticas de Inventario

Las políticas del inventario deben tener como objetivo elevar al máximo rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado. La adquisición de inventario nos conlleva un costo de mantenimiento del inventario, un costo por comprar y otros costos. Las políticas deben de ser fijadas para cada uno de los diferentes conceptos como: materias primas, materias auxiliares de fabricación, artículos terminados, artículos de compra-venta. (Méndez, 2018, p. 550)

Al realizar el presente trabajo, se toma como referencia lo expuesto ya que permite reconocer que toda empresa sea esta comercial o industrial debe tener políticas de inventario, para realizar la adquisición de productos y no tener problemas a futuros con la compra de inventario que no va a tener salida, o que sean productos de mala calidad.

2.2.5. Sistemas de Inventarios

Para poder identificar y clasificar cada uno de los inventarios es fundamental que en la compañía se implementen un sistema de inventarios que les ayude a mejorar la eficiencia del trabajo; porque “Un sistemas de inventarios es una estructura que sirve para controlar el nivel de existencia y para determinar cuánto hay que pedir de cada elemento y cuándo hay que hacerlo” (Guerrero, 2009, p. 22)

2.2.5.1. Tipos de Sistemas de Inventarios

Entre los tipos de inventarios se mencionan los siguientes:

- Sistema de inventarios continuo o cantidad fija de período.
- Sistema de Inventario periódica, o de período constante entre pedidos.

Para los dos sistemas de inventarios es necesarios evaluar las siguientes posibles alternativas:

- Demanda variable y tiempo de anticipación constante.
- Demanda constante y tiempo de anticipación variable,
- Demanda variable y tiempo de anticipación variable.

2.2.5.1.1. Sistema de inventario perpetuo o continuo

En este sistema de inventario denominado perpetuo o continuo durante todo el día la actividad que realiza la empresa con su inventario se va actualizando a medida que se va vendiendo, mostrando una realidad del inventario y de sus costos. Se cuenta con un registro de las existencias que se matienen por cada uno de los artículos.

“Cuando las existencias descienden hasta el denominado punto de pedido, se coloca una orden para reponer el inventario; aquella consiste en una cantidad fija de inventario que minimiza los costos totales” (Guerrero, 2017, p. 115). Una de las principales ventajas de este sistema de inventario es que en todo momento se conoce el disponible del inventario que tiene de la empresa al igual que su costo.

2.2.5.1.2. Demanda variable y tiempo de anticipación constante

“Para este tipo de problema se supone que la demanda no es determinística (constante) sino por el contrario posee una distribución empírica de probabilidad; lo cual hace que cualquier período de tiempo se pueda presentar cualquier demanda” (Guerrero, 2017, p. 116)

Para aplicar este sistema se recomienda tener en cuenta el siguiente procedimiento:

- Determinar la demanda promedio
- Cálculo de la cantidad a pedir
- Determinar la demanda probable en el tiempo de anticipación
- Especificar un riesgo de déficit
- Calcular el punto de pedido o reorden

- Definir la política de pedido
- Establecer las existencias de seguridad
- Determinar el costo total promedio
- Calcular el costo total

2.2.5.1.3. Demanda constante y tiempo de anticipación variable

“En este caso se invierte la información respecto de la alternativa anterior; en este ítem de la demanda es determinística (constante a través del tiempo) y el aspecto probabilístico lo conforma el tiempo de anticipación, el cual ya no es fijo” (Guerrero, 2017, p. 123).

Para aplicar esta alternativa se debe de tener en cuenta los siguientes pasos:

- Determinar el tiempo de anticipación promedio
- Cálculo de la cantidad a pedir
- Determinar la demanda en el tiempo de anticipación probable
- Especificar un riesgo de déficit
- Calcular el punto de pedido p reorden
- Definir la política de pedido
- Establecer las existencias de seguridad
- Determinar el costo total promedio
- Calcular el costo total

2.2.5.1.4. Demanda variable y tiempo de anticipación variable

El autor Guerrero (2017) dice que para esta alternativa “el procedimiento se hace mucho más largo y dispendioso, ya que tanto la demanda como el tiempo de anticipación son variables, lo que indica que juntos son de tipo probabilístico” (p.14)

Para este tipo de aplicaciones se recomienda seguir el siguiente procedimiento:

- Determinar la demanda promedio
- Determinar el tiempo de anticipación promedio
- Cálculo de la cantidad a pedir
- Determinar la demanda probable en el tiempo
- Especificar un riesgo de déficit
- Calcular el punto de pedido o reorden
- Definirla política de pedido
- Establecer las existencias de seguridad
- Determinar el costo total promedio
- Calcular el costo total

2.2.5.1.5. Sistema de inventario de revisión periódica

A diferencia del sistema de inventario perpetuo o continuo este sistema de inventario no se contabiliza de una forma continua, sino que se realiza en forma ocasional. Para el tipo de empresas que vamos a estudiar no es considerable utilizar el sistema de inventario periódico.

En aquel sistema, no hay la cantidad fija de pedido (la cantidad o el nivel a pedir se cuantifica periódicamente), lo que indica se realiza aproximadamente cada semana, cada 3 semanas o al final del mes. “Una vez hecha la revisión correspondiente, se hace un pedido por la cantidad de material necesaria para hacer que el inventario vuelva a su nivel deseado” (Guerrero, 2017, p.134). Al realizar este tipo de revisiones periódicas, el control sobre el nivel de existencias es mucho menor; por lo cual no se recomienda.

2.2.6. Control interno

Son procesos que deben de ser efectuados por la gerencia y todo el personal de una compañía, los controles internos se realizan para dar una seguridad razonable a los objetivos de la entidad.

Los componentes del control de inventario son:

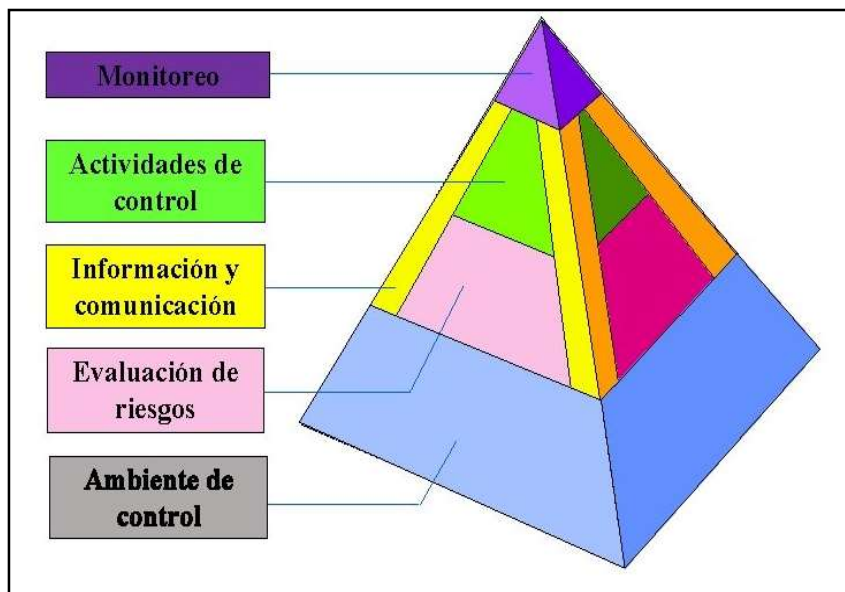


Figura 1 Componentes del control de inventario

Fuente: Guerrero (2017) (p.56)

Elaborado por: Urban (2021)

- **Ambiente de Control:** La actividad de control comprende las políticas, normas, procesos, procedimientos y estructuras que aseguran se cumplan con las direcciones de la empresa y así tener un control de los riesgos relacionados con la consecución de los objetivos de la entidad.
- **Evaluación de Riesgo:** Es el proceso para lograr identificar y analizar los riesgos que se presentan al momento de cumplir un objetivo, estos riesgos pueden ser internos o externos a la compañía.
- **Información y Comunicación:** En este componente la información es la prioridad, se debe identificar, recopilar y comunicar información que permita cumplir a cada uno de los empleados con sus actividades, permitiendo controlar la compañía de una forma adecuada.
- **Actividad de Control:** Es la ejecución de las políticas, normas y procedimientos de la empresa para lograr un objeto planteado.
- **Monitoreo:** Este componente permite realizar un monitoreo de forma continua, periódica el cumplimiento de cada uno de los componentes principales. Así lograr identificar situaciones que se vayan presentando al momento de la ejecución de un objetivo de la entidad.

2.2.6.1. Estrategias para mejorar el control de inventario

Se debe de realizar estrategias para el control de inventario, considerando que el control de inventario consiste en uno de procesos vinculados con la mercadería, almacenamiento y accesibilidad de los productos, con la misión de poder asegurar la disponibilidad de los productos gastando menos.

Unas las estrategias que se ha considerado son:

- Establecer un nivel óptimo de inventario.
- Realizar seguimiento de los inventarios.
- Realizar conteos físicos de los inventarios de forma periódica.
- Elaborar un plan logístico.
- Elaborar informes de la gestión.

2.2.7. Control de inventario

El control de inventario trata de mantener un registro real del estado en que se encuentran las mercancías; además de conocer la cantidad exacta de los insumos, productos semi fabricados y el inventario final.

2.2.7.1. Importancia del control del inventario

La buena gestión del inventario es un pilar para las empresas que comercializan productos, pues representan activos que, de no ser bien administrados, “pueden derivar en pérdidas por daño material, merma o hurto. Esto, por su supuesto, afecta el patrimonio del negocio y sus posibilidades de crecimiento” (Valderrama, 2019, p. 46)

El control de inventario es necesario aplicarlo desde el punto de Control Operativo y Control Contable.

- Reduce los altos costos financieros, por conservar los excesos de mercadería
- Reduce los riesgos de Fraude, robo y deterioro

- Se evita pérdidas de ventas por falta de mercadería
- Reduce las pérdidas resultantes de baja de precio

2.2.7.2. *Control operativo de inventario*

Ortega, Marqués, Torres, & Durán, afirman:

Este control aconseja mantener los inventarios en un nivel adecuado, tanto en términos cuantitativos como en términos cualitativos, de donde es lógico pensar que el control empieza a ejercerse con anticipación a las operaciones mismas, desde el momento que se compra; debido que, si compra sin ningún criterio, nunca se podrá controlar el nivel de los inventarios. (p. 25)

El control Operativo también se lo conoce como control Preventivo, ya que nos ayuda a realizar las compras de las existencias que necesariamente se utiliza y no realizar compras excesivas, y a también señala los puntos que merecen una acción correctiva.

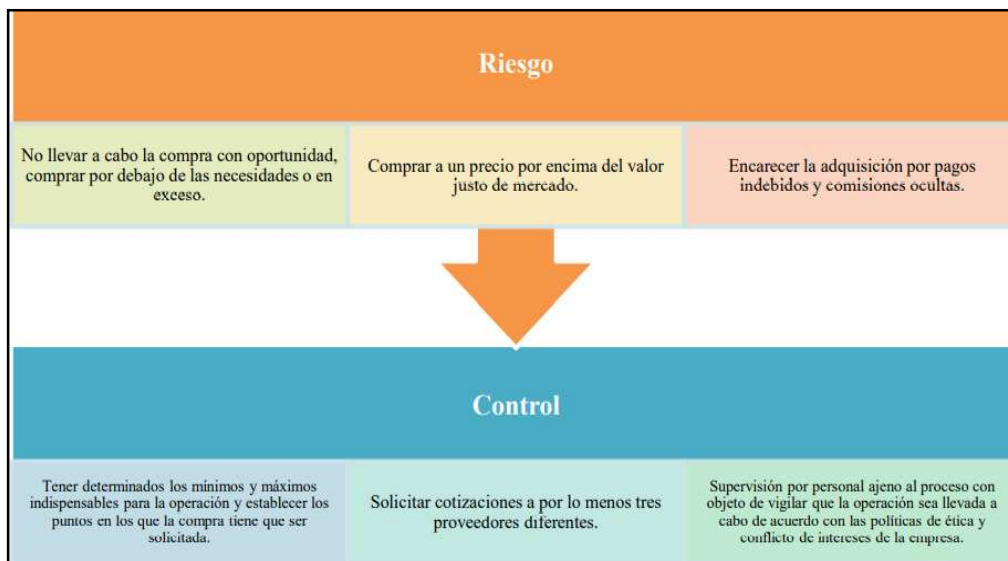


Figura 2 Control Operativo en las compras

Fuente: Ortega, Marqués, Torres, & Durán (2017) (p. 25)

Elaborado por: Urban (2021)

2.2.7.3. *Controles de administración de inventario*

Los controles de administración de inventario detallan las políticas y procedimientos que deben realizar los trabajadores del área de producción y bodega; con la finalidad de que, reducir los errores y evitar desperdicios de los insumos. A continuación, se muestran las principales características:

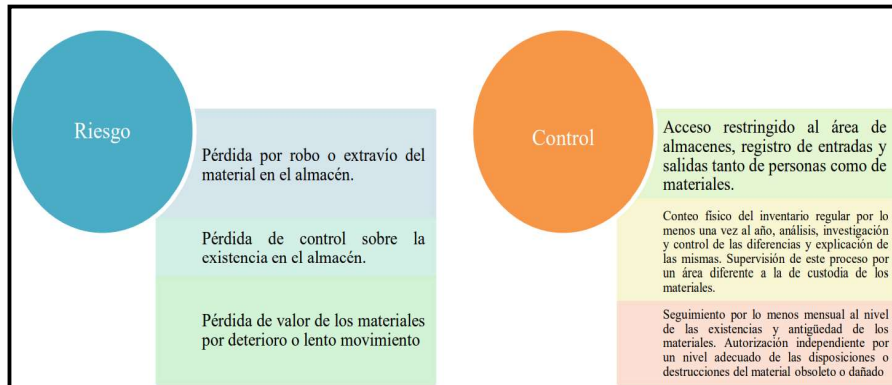


Figura 3 Controles de administración de inventario

Fuente: Ortega, Marqués, Torres, & Durán (2017) (p. 26)

Elaborado por: Urban (2021)

2.2.7.4. Control Contable de Inventario

Para tener un control contable de del inventario es necesario tener un sistema perpetuo de con cuentas contables denominadas: Venta, Costo e Inventario, en este ámbito la cuenta de inventario y su saldo es de importancia, ya que por esta cuenta podremos analizar los costos e inventario y todas las entradas y salidas de las existencias.

Para el control Contable de los inventarios es necesario contratar personal capacitado, para garantizar el adecuado manejo de un sistema perpetuo, y pueda analizar los saldos de esta cuenta, tanto como en costos como en saldos de existencia. El sistema perpetuo de inventario también ayudará al momento de realizar compras.

2.2.7.5. Pirámide de indicadores de inventario

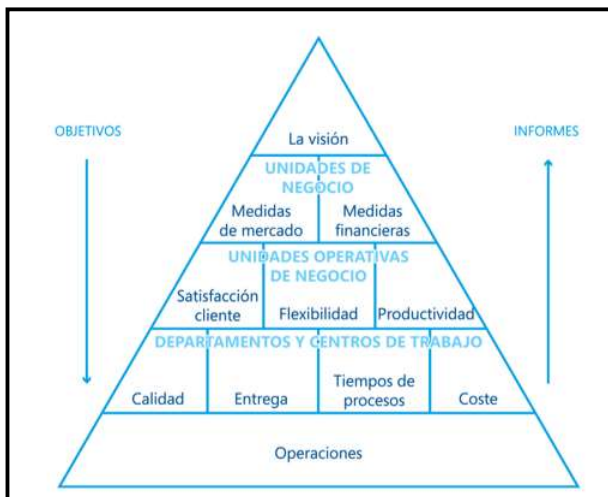


Figura 4 Pirámide de indicadores de inventario

Fuente: Slimstock (2021) (p.26)

Elaborado por: Urban (2021)

En esta imagen permite visualizar todos los indicadores que intervienen para mantener un adecuado control de los inventarios, no solo tiene que ver el departamento de bodega sino también departamentos como Finanzas y Mercadería para tener un adecuado manejo de inventario.

2.2.8. El costo

Las empresas importadoras de productos de comercialización industrial utilizan el método promedio ponderado porque las existencias tienen características comunes. El costo unitario promedio se obtiene dividiendo el costo de las unidades disponibles (el costo de inventario inicial más el costo de las compras del período) entre el número de unidades disponibles (el número de unidades de inventario inicial más el número de unidades en el período). (Roca, 2016, p.220).

Son erogaciones, desembolsos o sacrificios de valores que reportan beneficios futuros; son capitalizables e inventariables y forman parte del balance general. Los valores de los materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación y en general todo lo que tenga que ver con la producción y comercialización son considerados como costos, se caracterizan porque son recuperables y tienen como finalidad producir utilidades (Morales, 2017, p.39)

Para los costos no solo se deben considerar los que se realizan para adquirir un producto, se debería también tener en cuenta los costos de mantener una mercadería sin ser vendida dentro de un periodo establecido, ocasionando alquiler de bodega si las mismas empresas no cuentan con bodegas propias, los costos de capital (financiamiento), los costos de espacio ocupado.

En la demanda para mantener el stock necesario de mercadería en las compañías es necesario realizar un estudio para conocer cuál es la demanda de los productos en el mercado. “Tener prevista la demanda futura del producto hace que la gestión del inventario y la disponibilidad de este sean más eficiente y rentable”. (Fernandez, 2018). Las compañías deben tener un stock necesario de los productos que comercializar para satisfacer la misma.

2.2.9. El precio

“El precio de un producto está compuesto por una serie de elementos que cada intermediario del canal de distribución debe tener en cuenta para fijar su precio de venta” (Pombo, 2016, p. 175). Hay diferentes métodos de establecer el precio entre ellos tenemos:

- Método basado en la Demanda: Este método se basa en el precio que el consumidor está dispuesto a pagar por un producto o servicio según la satisfacción que del mismo.
- Método basado en la Competencia: Este método se fija en función del precio ofrecido por los competidores, se da cuando en el mercado están las empresas líderes y las pequeñas empresas, el precio será fijado según la empresa líder.
- Método basado en el Costo: Este método es uno de los más utilizados, se toma como referencia del costo de los productos para asignar el precio de venta. El

costo total de los productos será igual a la suma de los costos fijos y variables que sean asignados para la adquisición del mismo.

2.2.10. La rentabilidad

Se refiere a la “capacidad de la entidad para generar utilidades o incrementar en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad o cambios de los activos netos de la entidad en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos” (Alvarez, 2016, p. 167)

El concepto nos va a ayudar al momento de realizar este proyecto, ya que debemos analizar la rentabilidad de las empresas que se están dedicando a la comercialización de accesorios industriales. Al mantener una rotación de los inventarios se espera aumentar la rentabilidad, así como la liquidez de las empresas. Así la rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar beneficios económicos, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para remunerar tanto al pasivo como a los propios accionistas de la empresa (Eslava, 2016, p.33).

Es por eso que se tomará el inventario, para tener un mejor control y administración de éste, y lograr aumentar las ventas, y por ende generar más ingresos obteniendo como resultado un aumento en la rentabilidad de las empresas. “La rentabilidad se refiere a los valores porcentuales por una empresa en el desarrollo normal en sus actividades comerciales. Tiene una alta relación con la utilidad neta sobre los ingresos netos” (Morales, 2017, p. 51). Al mejorar el sistema de control de inventarios, aumentará la rentabilidad de las empresas, porque se va obtener la rotación de productos y aumentar las ventas.

El autor De Jaime (2003) define a la rentabilidad como el ratio que mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representando para ellos en última instancia, el coste de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas (p.114).

“Podemos definir la rentabilidad como la relación entre el beneficio o excedente económico y el capital invertido durante un período de tiempo, al hablar de beneficio en la empresa hemos de referirnos al beneficio después de impuestos” (Fernández, 2005, p. 23).

Luego de haber analizado las definiciones de los diferentes autores citados en los párrafos mencionados con anterioridad se puede decir que la rentabilidad es aquel indicador financiero que tiene como objetivo principal medir la capacidad que tiene la empresa o directivos para obtener un ingreso extra a partir de sus recursos propios. Cabe recalcar, que el rubro real de la ganancia conseguida es la que se obtiene después de haber realizado el pago de impuestos y el 15% de la participación a los trabajadores.

2.2.11. Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son “resultado de calcular diferentes relaciones que existen entre datos de la información financiera. Se deben comparar contra sí mismo en período anteriores y contra aquellos obtenidos en el mismo sector industrial al cual pertenece la empresa”. (Alvarez, 2016, p. 163)

Aquellos permiten medir las diferentes relaciones de los estados financieros entre ellos la liquidez, solvencia, capital de trabajo, rotación de inventario, antigüedad promedio del inventario. Los indicadores de rotación de inventario y antigüedad del mismo permiten ayudar en este caso de estudio para poder realizar un análisis de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales.

2.2.11.1. *Indicador de Rotación de Inventario*

La rotación de inventario es un indicador que “permite saber el número de veces en el que es realizado en un período determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuantas por cobrar (se ha vendido)” (Guerrero,

2017, p. 24). Con ello se determinará la eficiencia en el uso del capital de trabajo de la empresa

Rotación de inventario = $\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventarios}}$
--

Figura 5 Fórmula de rotación de inventario

Fuente: Guerrero (2017) (p. 24)

Elaborado por: Urban (2021)

La rotación de inventario determina el tiempo que tarda en realizarse, es decir, en venderse. “Entre más alta sea la rotación significa que las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios”. (Eslava, 2016, p. 14)

“Las políticas de inventarios de las empresas deben conducir a conseguir una alta rotación de inventarios, para así lograr maximizar la utilización de los recursos disponibles” (Lino, 2019, p. 29). En este estudio se utilizará los indicadores de rotación de inventario para analizar la situación de las empresas, revisar cada que tiempo está rotando, y si se está realizando el adecuado control del mismo.

2.2.11.2. Indicador de Rentabilidad Financiera

Se refiere a la “capacidad de la entidad para generar utilidad o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario para medir la utilidad o cambio de los activos netos en la entidad en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio y sus propios activos”. (Alvarez, 2016, p. 167)

- Razones de retorno sobre ingresos
- Margen de Utilidad Operativa

$$\text{Margen de Utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

Figura 6 **Fórmula del margen de utilidad operativa**

Fuente: Alvarez (2016) (p. 167)

Elaborado por: Urban (2021)

En el presente trabajo se utilizará el siguiente indicador para tomar una muestra de las empresas que se dedican a la importación y comercialización de accesorios industriales y evaluar en los estados Financieros como se han reportado en la rentabilidad financiera.

2.2.11.3. Indicador de Liquidez

Como principal indicador de liquidez se menciona a la prueba ácida; debido permite conocer si la empresa puede responder a sus obligaciones a corto plazo sin depender de los inventarios que se encuentran almacenados.

Prueba Ácida: Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación diferentes de los inventarios. (Superintendencia de Compañías, 2016)

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Figura 7 **Fórmula de prueba ácida**

Fuente: Alvarez (2016) (p. 160)

Elaborado por: Urban (2021)

No se puede precisar cuál es el valor ideal para este indicador, pero, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha hecho el corte del balance. Al respecto de este índice cabe señalar que existe una gran diferencia, por razones obvias, entre lo que debe ser la prueba ácida para una empresa industrial, por ejemplo, que para una empresa comercial; pues de acuerdo con su actividad las cantidades de inventario que manejan son distintas, teniendo esta cuenta diferente influencia en la valoración de la liquidez. (Superintendencia de Compañías, 2016)

2.2.11.4. *Indicador de Rotación de Venta*

La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de esta relación que indica también el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos.

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Figura 8 Fórmula de rotación de ventas

Fuente: Alvarez (2016) (p. 169)

Elaborado por: Urban (2021)

Este indicador se conoce como “coeficiente de eficiencia directiva”, pues que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Para un análisis más completo se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza. (Superintendencia de Compañías, 2016)

Este indicador se utilizará para poder medir cada que tiempo está rotando nuestras ventas y así analizar las situaciones de estas empresas.

2.2.12. Control interno y Riesgos

El control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas coordinadas adoptadas dentro de una empresa para salvaguardar sus bienes, comprobar la exactitud y veracidad de los datos contables, promover la eficiencia operante y estimular la adhesión a los métodos prescritos por la gerencia. (Gaitan, 2015, p. 15)

El control interno de las empresas privadas se ha convertido últimamente en uno de los pilares de las organizaciones empresariales, pues nos permite observar con claridad la eficiencia y la eficacia de las operaciones. Se sustenta en la independencia entre las unidades operativas, en el reconocimiento efectivo de la necesidad de contar con un control interno y la fijación de las responsabilidades (Lazo, 2018)

Un sistema de control interno “necesita ser supervisado, ósea, implementar un proceso de evaluación de la calidad del desempeño del sistema simultaneo a su actuación. Esto es, actividades de supervisión que se desarrolla adecuadamente con evasión separada o una combinación de las dos” (Gaitan, 2015, p.23)

Para tener un adecuado control interno debemos de cumplir con algunos objetivos:

- Efectividad y eficiencia de las operaciones.
- Confiabilidad de la información Financiera.
- Cumplimiento de las leyes.

Según Gaitan (2015) “Todas las organizaciones enfrentan riesgos. Los riesgos afectan la posibilidad de la organización de competir para mantener su poder financiero y la calidad de sus productos y servicios”

2.2.13. Importación

“Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país, cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado”. Las importaciones en el Ecuador el primer trimestre del año 2019 presentan un crecimiento interanual al año anterior el 0.7% ” (Banco Central del Ecuador, 2019)

La mayoría de los accesorios industriales de los cuales se hablan en esta tesis se clasifican en la sección XVI que se refiere a máquinas y aparatos, materiales eléctricos y sus partes en la partida 84 reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas.

La comercialización de accesorios industriales es importante ya que son necesarias para las industrias dichos accesorios y repuestos para el mantenimiento a sus plantas y poder producir los bienes de estas.

2.2.14. Sistema de gestión de control de inventario

El control de inventario protege a los productos almacenados en su instalación y minimiza el costo de surtir los pedidos" mientras que "la gestión de inventario repone el inventario de existencias con la cantidad correcta del artículo correcto, en la ubicación correcta en el tiempo correcto. Por lo tanto, el control de inventario, el control de la propiedad ya la gestión de inventario, la gestión de inventario para maximizar las ganancias y mantener la satisfacción del cliente.

El sistema de gestión de control de inventario es un sistema que incluye todos los aspectos de la gestión de inventarios de la empresa, compras y envío, seguimiento de recepción, depósito y almacenamiento, rotación y reorden. El sistema de gestión de control de inventario informatizado ayuda a integrar varios subsistemas en comparación con el sistema de gestión de control de inventario manual.

2.2.14.1. Relación entre el sistema de gestión de control de inventario y el desempeño de la organización financiera

Desempeño financiero se refiere a medir las políticas y operaciones de la organización en términos monetarios. La visión de la literatura sobre el sistema de gestión de control de inventario ha influido en el rendimiento financiero de la organización, por lo que la organización puede realizarse de manera eficiente si se mejora el sistema de gestión de control de inventario.

El desempeño financiero de la organización se puede practicar en diferentes departamentos como contabilidad, finanzas, marketing y otros. A través de esos departamentos se puede minimizar y maximizar fácilmente los inventarios durante el pedido.

2.2.14.2. Sistema de gestión de inventarios utilizado por las empresas

Las empresas deben mantener niveles adecuados de existencias para permitir operaciones comerciales fluidas a fin de lograr los objetivos de minimizar los costos relacionados con las existencias. Por lo tanto, se han propuesto varias prácticas para manejar estos costos.

Se estableció las siguientes prácticas que minimizan los costos relacionados con las existencias:

Planificación y programación de inventario: así es como una organización adquiere unidades de stock en un período determinado para permitir operaciones comerciales fluidas. Un buen plan de existencias establecido por adelantado permitirá a los planificadores establecer fechas de adquisición / compra y cantidades que sean consistentes con el plan para evitar interrupciones debido a la escasez de inventario.

Registro de inventario: Los registros de tiendas precisos y actualizados son la clave para una gestión eficaz de las tiendas / almacenes. Los procedimientos

básicos incluyen contar y registrar rápidamente después de la recepción o producción y siempre que haya una transacción en la tienda, la emisión de las tiendas debe estar debidamente autorizada y mostrar detalles como el número de código, la cantidad de la transacción y la referencia del comprobante.

Se declaran los siguientes documentos utilizados en la gestión de inventario:

- Nota de solicitud de compra: documento presentado por el almacenista o el departamento de usuario al oficial de compras solicitando el inventario / materiales necesarios para su uso.
- Nota de bienes recibidos: Documento preparado al recibir el stock.
- Tarjetas de registro de existencias / tarjetas de contenedor: se utilizan para registrar los materiales recibidos y utilizados en la tienda. La tarjeta de contenedor tiene tres columnas que incluyen la columna de recibo, la columna de emisión y la columna de saldo.
- Nota de devolución de materiales: Estas permiten que los materiales no utilizados sean devueltos a la tienda desde el departamento de producción y otros departamentos de usuarios.
- Nota de escasez: Este es un documento emitido por el departamento de tiendas para informarle que los materiales requeridos escasean o no están disponibles en la tienda.
- Nota de chatarra: Este es un documento que se utiliza para registrar la chatarra generada y permite que dicha chatarra sea entregada al departamento de tiendas a cambio de un bien las organizaciones realizan el registro de inventario para reducir los errores de gestión de existencias y garantizar registros de existencias precisos y fiables. Implica controles al azar / controles sorpresa, inventario, que es el recuento físico y la

medición de la cantidad de cada artículo en stock y el registro de los resultados.

- Valoración de inventarios: Es también una técnica de control de existencias, que se refiere al establecimiento del valor de las acciones y por lo tanto su implicación en las ganancias.

2.3. Marco conceptual

2.3.1 Arancel

“Es una tasa que se paga por comprar mercancías de un país extranjero. Este impuesto se cobra para `potenciar y proteger la compra el consumo de productos nacionales y recaudar impuestos al estado” (Serrano, 2015, p. 118).

2.3.2 Control de existencias

“El sistema de control de existencias se realiza registrando todos los movimientos de entradas (compras y devoluciones de clientes) y salidas (ventas, y devolución a proveedores) de todos los artículos, productos, lotes, pales, etc, que la empresa tiene almacenado” (Serrano, 2015, p. 132).

2.3.3 Costo

“Es un conjunto de informaciones pasadas, presentes y futuras para la adquisición de un producto” (Vásquez, 2015, p. 21).

2.3.4 Costo de adquisición

“Son el valor de la compra cuando la mercancía ha llegado al almacén de destino, es decir, el importe de la factura, gastos aduaneros, transporte y sumando todos los gastos a cargo del comprador” (Serrano, 2015, p. 116).

2.3.5 Costo de almacenaje

“Son los costos de almacenamiento, mantenimiento y conservación, entre ellos se encuentra el coste de capital invertido en el local, instalaciones, coste de personal, coste de inversión de los productos almacenados, seguros y seguros de edificios” (Serrano, 2015, p. 116).

2.3.6 Costo de mantenimiento

Este costo se causa en el momento que se efectúa el almacenamiento de un determinado artículo; y dentro de él se puede involucrar el costo de dinero invertido o lucro cesante, el costo de arrendamiento o almacenaje, los salarios involucrados en el personal de vigilancia y administración de los almacenes, seguros, impuestos (Guerrero, 2017, p. 16).

2.3.7 Costo por rotura de stock

Aquellos se producen cuando no se puede satisfacer la demanda por carecer de existencia. Estos costos son muy difíciles de calcular, se relacionan con la pérdida de beneficios, por ventas pérdidas, y la reacción del cliente (retrasa la compra, adquirir otro producto, cambiar de establecimientos). (Serrano, 2015, pág. 116)

2.3.8 Demanda

“La demanda de un determinado artículo es el número de unidades que se proyecta vender en un período futuro. En muchas ocasiones la demanda es mayor que la cantidad vendida por falta de inventario.” (Guerrero, 2017, p. 29)

2.3.9 Gestión contable de inventario

El objetivo de la gestión contable de la empresa es conocer en todo momento la inversión del stock almacenado. Para ello, se realiza un control por el método de inventario permanente, anotando las entradas y las salidas en el momento que se origina (Serrano, 2015, p. 131).

2.3.10 Inventario

“Es el conjunto de artículos o mercancías que se acumulan en el almacén pendientes de ser utilizados en el proceso productivo o comercializados” (Murillo, 2017, p. 12).

2.3.11 Rentabilidad

“Se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad” (Gómez, 2017, p. 15).

2.3.12 Sistema de inventario periódico

“El sistema de inventario periódico es conocido también como sistema físico porque se apoya en el conteo físico real del inventario. El sistema periódico es generalmente utilizado para contabilizar los artículos del inventario, para llevar un registro permanente del inventario” (Roca & Ortiz, 2016, p. 19).

2.4.Marco legal

El Congreso Nacional del Ecuador (2015), mediante la aprobación de la Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado establece:

Art. 5.-, numeral 3: “Cada institución del Estado asuma la responsabilidad por la existencia y mantenimiento de su propio sistema de control interno”.

Art. 6.-, numeral 1: " El control interno, que es de responsabilidad administrativa de cada una de las instituciones del Estado a las que se refiere el artículo 2 de esta Ley".

Art. 7.- "Marco normativo general.- Para regular el funcionamiento del sistema, la Contraloría General del Estado adaptará, expedirá, aprobará y actualizará, según corresponda: 1.- Normas de control interno que sirvan de marco básico para que las instituciones del Estado y sus servidores establezcan y pongan en funcionamiento su propio control interno".

Art. 8.- "Objeto del Sistema de Control.- Mediante el sistema de control, fiscalización y auditoría se examinarán, verificarán y evaluarán las siguientes gestiones: administrativa, financiera, operativa; y cuando corresponda gestión medio ambiental de las instituciones del Estado y la actuación de sus servidores. En el examen, verificación y evaluación de estas gestiones, se aplicarán los indicadores de gestión institucional y de desempeño y se incluirán los comentarios sobre la legalidad, efectividad, economía y eficiencia de las operaciones y programas evaluados.

- Inventario

El Inventario según la Norma Internacional de Contabilidad NIC 2. El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. (Standards, IAS International Accounting, 2018)

Como se puede observar en el objetivo de la NIC 2 esta norma va facilitar a las empresas administrar, registrar y controlar sus inventarios, manejando los costos que se deben reconocer como un activo hasta que los mismos sean comercializados.

Las Standards, IAS International Accounting (2018) sostienen que: "Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación

menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta”. (Standards, IAS International Accounting, 2018)

Las Standards, IAS International Accounting (2018) sostienen que: “Valor razonable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta”. (Standards, IAS International Accounting, 2018)

Las Standards, IAS International Accounting (2018) sostienen que:

Las pérdidas por bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios de una institución pública o institución de carácter privado. (Standards, IAS International Accounting, 2018)

- Costo de inventario

Las Standards, IAS International Accounting (2018) sostienen que: “El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales” (Standards, IAS International Accounting, 2018).

En las NIC 2, se puede ver que los costos de los inventarios son todos los derivados de la adquisición o transformación de un producto, en este caso de estudio van a hacer todo costos incurridos para la adquisición de los productos y los costos aduaneros.

Las Standards, IAS International Accounting (2018) sostienen que:

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas

similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. (Standards, IAS International Accounting, 2018)

Según la NIC 2 en las técnicas de medición de costo se tienen dos: el método del costo estándar y el método de los minoristas. En esta investigación se va utilizar el método de los minoristas ya que el mismo es más utilizado para el sector comercial, sector donde se desarrolla dicho trabajo de investigación.

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje promedio para cada sección o departamento comercial. (Standards, IAS International Accounting, 2018)

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el presente trabajo de investigación fue necesario elegir una metodología adecuada y bien estructurada, de tal manera, que se pueda seguir un orden de análisis de resultado del objetivo de este estudio. Fue importante el tipo de fuente de información a emplear para así poder sustentar la propuesta de estudio.

3.1. Enfoque de investigación

La investigación tuvo un enfoque mixto ya que se utilizó la combinación del método cuantitativo y cualitativo

- **Cuantitativos.** - porque se presentó el efecto que produce en la rentabilidad financiera de la compañía importadora y comercializadora de accesorios industriales la aplicación de un sistema de gestión de inventario, estudiando para ello todos los componentes idóneos que debe contener el sistema de gestión y control en mención.
- **Cualitativo.** - se utilizó este enfoque en el análisis efectuado a los resultados de las entrevistas efectuadas y las fichas de observación, obteniendo así la apreciación de algunos colaboradores de la compañía de las áreas involucradas respecto de la situación que afronta actualmente.

3.2. Tipos de investigación

Para este trabajo se utilizó la investigación de tipo descriptiva porque se analizó el sistema de control de inventario que están llevando este tipo de empresas y se pudo establecer las causas y consecuencias de los mismo.

Adicional se utilizó el tipo de investigación documental, porque existió la necesidad de analizar documentos contables tales como estados financieros para analizar la rentabilidad de dichas empresas.

3.3. Instrumentos de investigación

Los instrumentos de investigación que se emplearon fueron los siguientes:

Observación Directa: Se realizó la observación directa para identificar y seleccionar las falencias con mayor incidente en este tipo de empresa, y poder analizar la entrada, salida y controles internos del inventario.

Entrevista: La entrevista se realizó durante una semana a diferente personal de la empresa, mediante un cuestionario de preguntas designadas para cada una de las personas.

Encuesta: Se realizó una encuesta a una muestra de clientes para identificar y analizar con qué frecuencia se encuentran los problemas y malestares al tratar de adquirir un producto en la empresa.

3.3.Población y muestra

La población de la investigación fueron todas las compañías importadoras y comercializadoras de accesorios industriales del Ecuador en la ciudad de Guayaquil en el sector del norte, las mismas que totalizan 236. La muestra se obtuvo a través del muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando una de estas compañías del norte de la ciudad cuyo nombre es Maquinas y Motores S.A. Maquinmotors.

Se consideró analizar esta empresa porque es conocida en el mercado por la calidad de productos que vende y a la vez se tuvo accesibilidad al momento de solicitar información sobre sus controles de inventario.

3.4.Análisis e interpretación de resultados

3.4.1. Resultados de la encuesta realizada a los clientes

La encuesta fue realizada en base a un cuestionario de trece preguntas, fue realizada a 30 clientes fieles de la compañía, la misma arrojó como resultados:

1. ¿Hace que tiempo utiliza los productos que comercializa la empresa?

Tabla 3

Pregunta 1: ¿Hace que tiempo utiliza los productos que comercializa la empresa?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
1 mes a 1 año	7%	2
1 - 3 año	60%	18
Más de 3 años	33%	10
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

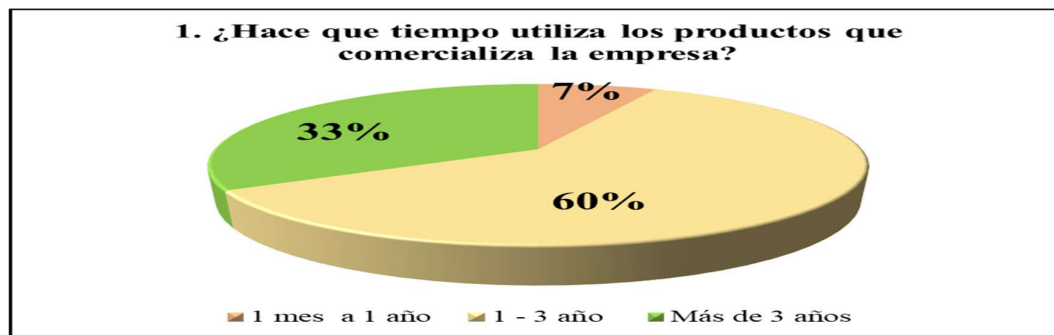


Figura 9 Pregunta 1: ¿Hace que tiempo utiliza los productos que comercializa la empresa?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: En los resultados del gráfico se pudo visualizar que la mayor parte de los encuestados el 60% tuvo más de un año comprando en la empresa; esto permitió identificar y analizar de una forma más veras las inconsistencias que se vinieron presentando en la empresa. Puede que la mayor parte de los clientes permanezcan comprando por las marcas que se comercializan o por los precios. Por otro lado, el 33% más de 3 años y el 7% de un mes a un año.

2. ¿Con qué frecuencia acude a comprar a nuestra empresa?

Tabla 4

Pregunta 2: ¿Con qué frecuencia acude a comprar a nuestra empresa?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Mensual	40%	12
Trimestral	43%	13
Semestral	17%	5
Anual	0%	0
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

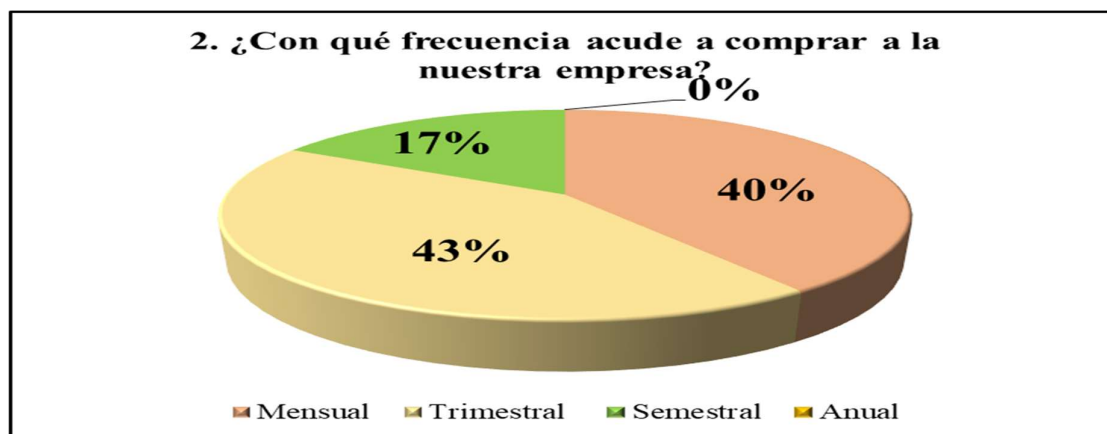


Figura 10 Pregunta 2: ¿Con qué frecuencia acude a comprar a nuestra empresa?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se pudo observar que del 100% de encuestados, en su mayoría con el 43% realizó compras en la empresa trimestralmente, el 40% mensualmente, el 17% semanalmente.

3. ¿Considera que la atención brindada por los asesores de la empresa cumple sus expectativas y solucionan sus problemas?

Tabla 5

Pregunta 3: ¿Considera que la atención brindada por los asesores de la empresa cumple sus expectativas y solucionan sus problemas?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Sí	87%	26
No	13%	4
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

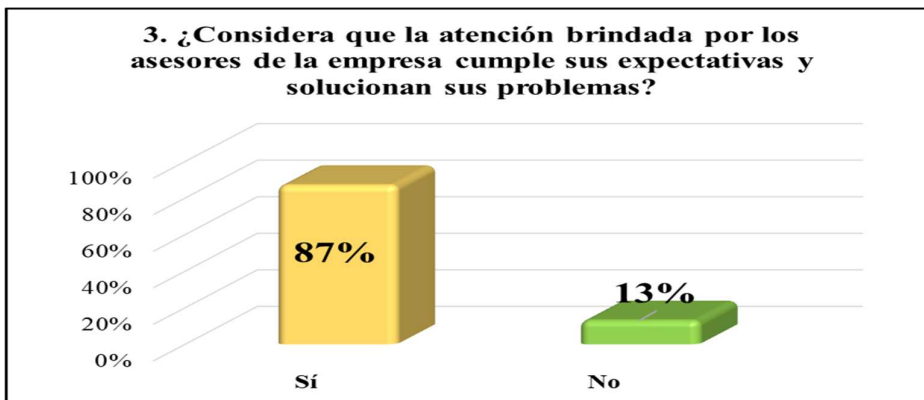


Figura 11 Pregunta 3: ¿Considera que la atención brindada por los asesores de la empresa cumple sus expectativas y solucionan sus problemas?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se pudo observar que el 87% afirmaron que la atención brindada por los asesores de la empresa cumplió con las expectativas y solucionan los problemas, el restante con el 13% manifestó que no.

4. ¿Cuál es la razón por la que compra en nuestra compañía?

Tabla 6

Pregunta 4: ¿Cuál es la razón por la compra en nuestra compañía?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Precios accesibles	46,67%	14
Calidad del producto	33,33%	10
Afinidad con el personal	13,33%	4
Otros	6,67%	2
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)



Figura 12 Pregunta 4: ¿Cuál es la razón por la compra en nuestra compañía?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se les consultó a los clientes cual es la razón por la cual eligen a la empresa para realizar sus compras por encima de la competencia y el resultado fue que los precios son accesibles en comparación a las diferentes compañías del mercado; otros usuarios (33.33%) mencionaron que se inclinan a comprar aquí porque la calidad del producto es muy buena pero también un 13.33% comentó que deciden realizar sus compras porque el personal que atiende es adecuado.

5. ¿Cuál es la probabilidad de que vuelva adquirir los productos de la empresa?

Tabla 7

Pregunta 5: ¿Cuál es la probabilidad de que vuelva adquirir los productos de la empresa?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Poco probable	17%	5
Probable	30%	9
Muy Probable	53%	16
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

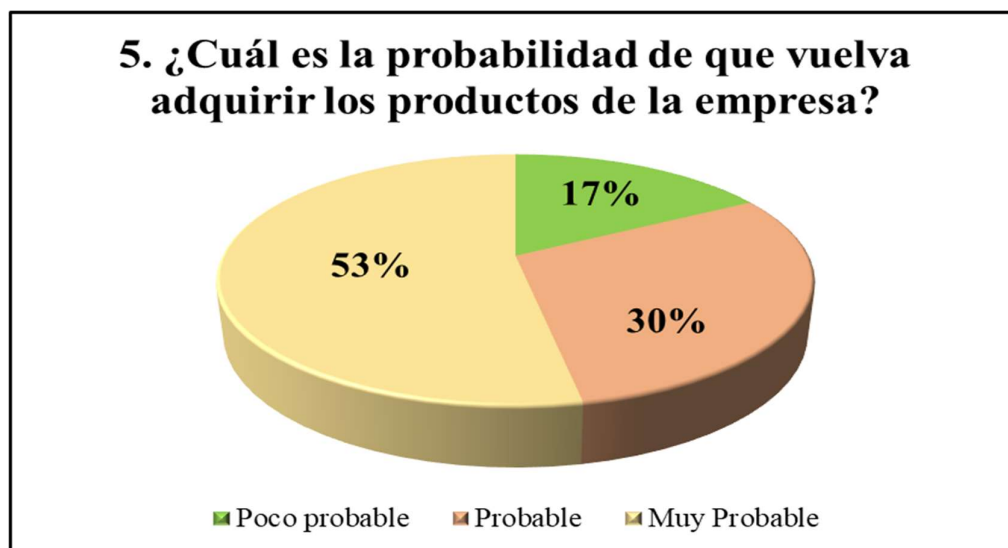


Figura 13 Pregunta 5: ¿Cuál es la probabilidad de que vuelva adquirir los productos de la empresa?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se observó que en su mayoría el 53% afirmó que muy pronto volverá adquirir los productos de la empresa, el 30% probablemente y el 17% poco probable.

6. ¿Considera que la empresa ofrece productos de calidad y buen precio?

Tabla 8

Pregunta 6: ¿Considera que la empresa ofrece productos de calidad y buen precio?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Sí	83%	25
No	17%	5
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

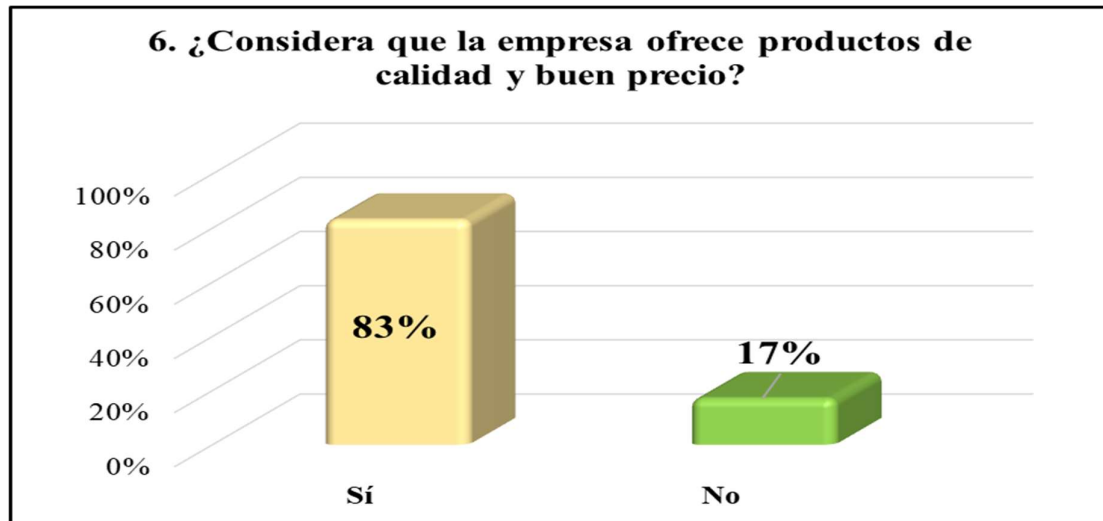


Figura 14 Pregunta 6: ¿Considera que la empresa ofrece productos de calidad y buen precio?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se pudo apreciar que el 83% de los encuestados manifestaron que la empresa ofrecía productos de calidad y buen precio, el 17% que no.

7. ¿Qué tan satisfecho está con los productos de la empresa?

Tabla 9

Pregunta 7: ¿Qué tan satisfecho está con los productos de la empresa?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Muy Satisfecho	27%	8
Satisfecho	50%	15
Poco Satisfecho	23%	7
Nada Satisfecho	0%	0
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

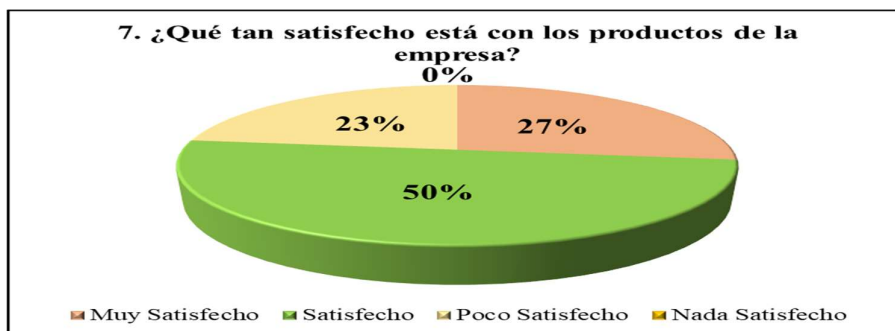


Figura 15 Pregunta 7: ¿Qué tan satisfecho está con los productos de la empresa?
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: En su mayoría el 50% de encuestados señaló que estaban satisfechos con los productos de la empresa, el 27% muy satisfechos, el 23% poco satisfechos. Se puede visualizar que la empresa cuenta con productos de calidad, ya que la mayor parte de sus clientes manifiestan que están satisfecho con los productos que se comercializan.

8. ¿Las veces que ha optado por comprar en la empresa, la misma tiene los productos en stock?

Tabla 10

Pregunta 8: ¿Las veces que ha optado por comprar en la empresa, la misma tiene los productos en stock?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Sí	53%	16
No	47%	14
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

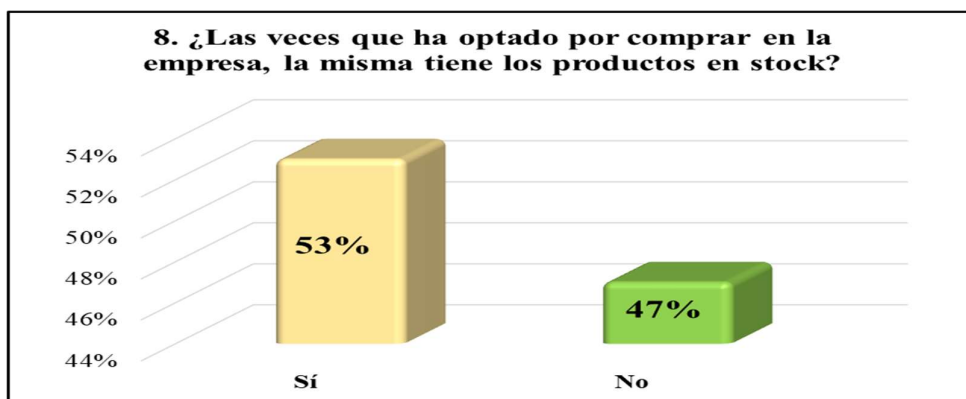


Figura 16 Pregunta 8: ¿Las veces que ha optado por comprar en la empresa, la misma tiene los productos en stock?
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Del 100% de encuestados, el 53% señaló que las veces que ha optado por comprar en la empresa, efectivamente la misma tiene los productos en stock, el otro 47% manifiesta que no. Para la actividad de la empresa es muy alto el porcentaje de veces que la empresa no cuenta con el producto, no se estaría logrando satisfacer la demanda del mercado.

9. ¿Con que frecuencia no tienen los productos en stock?

Tabla 11

Pregunta 9: ¿Con que frecuencia no tienen los productos en stock?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
A veces	43%	13
Frecuente	27%	8
Muy Frecuente	30%	9
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

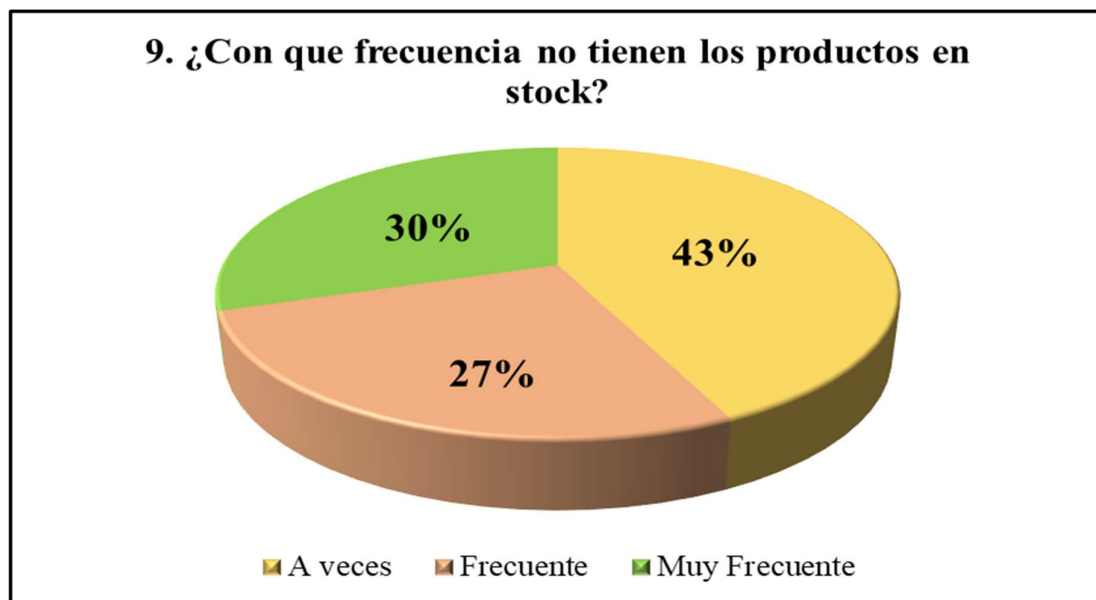


Figura 17 Pregunta 9: ¿Con que frecuencia no tienen los productos en stock?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Los encuestados con el 43% señalaron que a veces no tienen los productos en stock, el 30% muy frecuente y con el 27% frecuente. Se puede visualizar que en muchas ocasiones no cuentan con el producto en stock, esto es una debilidad para

este tipo de empresas que la mayor parte de sus ventas es para el área industrial y solicitan el producto de manera urgente para no paralizar las producciones.

10. ¿Qué decidió usted si el producto que deseaba no se encontraba en stock en nuestra compañía?

Tabla 12

Pregunta 10: ¿Qué decidió usted si el producto que deseaba no se encontraba en stock en nuestra compañía?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Comprar donde la competencia	63%	19
Comprar otro día	27%	8
No compró	10%	3
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)



Figura 18 Pregunta 10: ¿Qué decidió usted si el producto que deseaba no se encontraba en stock en nuestra compañía?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Unas de las respuestas con mayor puntaje (63%) obtenido a la pregunta de qué haría el cliente si el producto que desea comprar no hay en stock en la compañía analizada sería la opción de comprar en la competencia para no tener que esperar días para adquirir lo que necesita; aunque el 27% de los usuarios son leales que prefieren optar por comprar otro día en el cual, si haya stock del producto, mientras que, el 10% prefiere no comprar nada.

11. ¿En qué tiempo le entregan los productos que no tienen en stock?

Tabla 13

Pregunta 11: ¿En qué tiempo le entregan los productos que no tienen en stock?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Dos Días	10%	3
Una Semana	13%	4
Un Mes	37%	11
Más de un mes	40%	12
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)



Figura 19 Pregunta 11: ¿En qué tiempo le entregan los productos que no tienen en stock?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Del 100% de encuestados se observa que el 40% considera que en otro tiempo le entregan los productos que no tienen en stock, el 37% en un mes, el 13% en una semana y el 10% en dos días. Permite visualizar que la mayoría de los productos que no están en stock tarda mucho su entrega afectando la confianza de los clientes al tener que esperar un prolongado tiempo.

12. ¿Cuán satisfecho se sintió con el personal que lo atendió?

Tabla 14

Pregunta 12: ¿Cuán satisfecho se sintió con el personal que lo atendió?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Muy bien	16,67%	5
Bien	70,00%	21
Regular	10,00%	3
Mal	3,33%	1
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

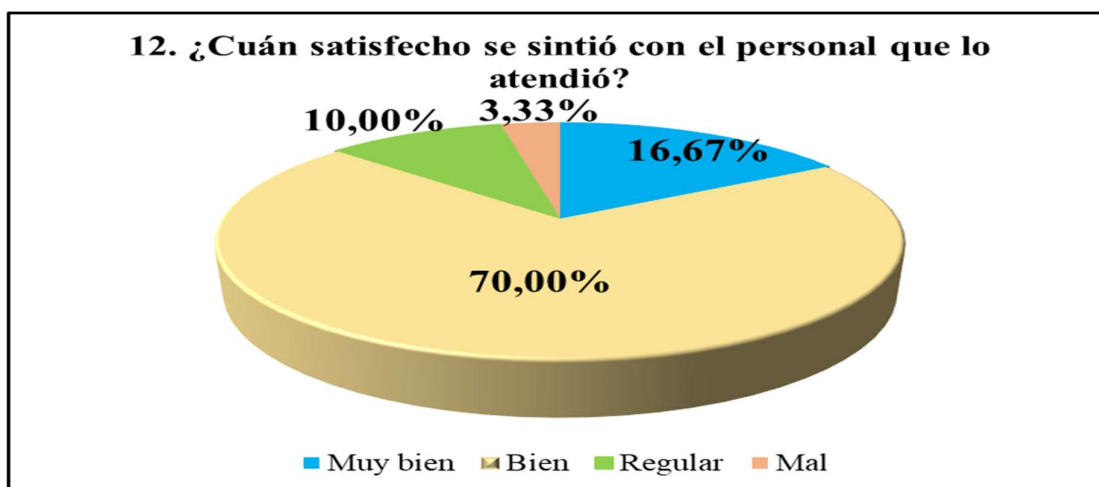


Figura 20 **Pregunta 12:** ¿Cuán satisfecho se sintió con el personal que lo atendió?
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Para que una empresa se mantenga en el mercado es fundamental obtener la fidelidad del cliente es decir lograr que el consumidor elija los productos de la compañía por encima de la competencia; por esa razón en la encuesta se incluyó la pregunta de cuán satisfecho se siente el cliente con la atención brinda por el personal de la entidad obteniendo como resultado que el 70% de los encuestados se siente bien con la atención; mientras que, el 16.67% se siente muy bien con el personal.

13. ¿Considera usted que nuestra compañía necesita un sistema de inventario eficiente?

Tabla 15

Pregunta 13: ¿Considera usted que nuestra compañía necesita un sistema de inventario eficiente?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Sí	67%	20
No	33%	10
Total	100%	30

Elaborado por: Urban (2021)

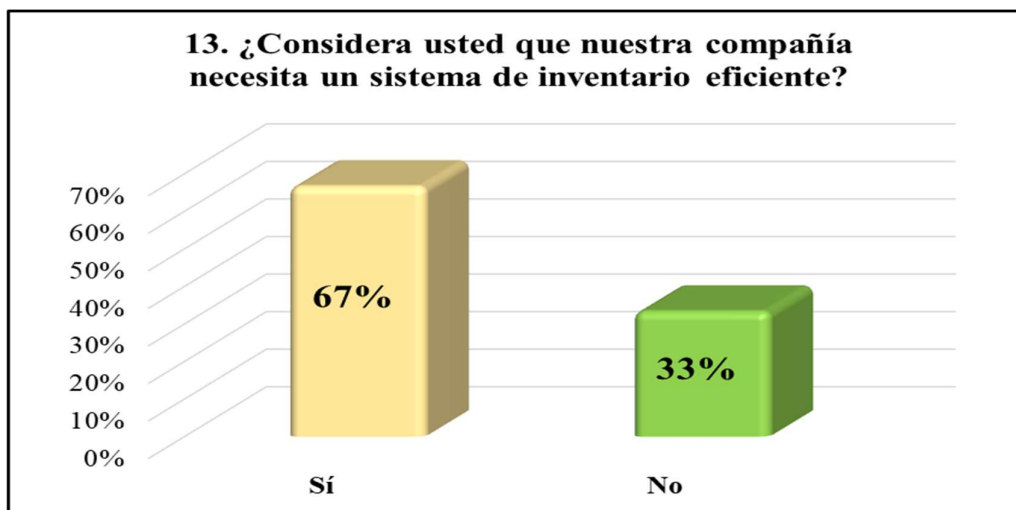


Figura 21 Pregunta 13: ¿Considera usted que nuestra compañía necesita un sistema de inventario eficiente?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Para finalizar la encuesta se consideró preguntar la opinión de los clientes sobre el sistema de inventario que se utiliza en la empresa obteniendo como resultado que el 67% considera que la entidad debe implementar un sistema de inventario más eficiente; mientras que el 33% piensa que el sistema de inventario actual es adecuado para la compañía.

3.4.1.1. Análisis general de la encuesta realizada a los clientes.

Para la realización de la encuesta se decidió incluir 13 preguntas precisas que permitan conocer la fidelidad de los consumidores hacia la compañía; por esa razón, se aplicó la encuesta a 30 clientes de la entidad. Una vez empleado el instrumento de la encuesta se obtuvieron los siguientes resultados:

- Los clientes seleccionados para que realicen la encuesta han utilizado los productos en un promedio de entre uno a tres años, y acuden de forma mensual o trimestral al almacén para adquirir sus productos; esto se debe a que ellos se sienten cómodos con la atención brindada por parte del

personal; además de que mantienen precios accesibles y la calidad de los bienes son muy buenos en comparación con la competencia.

- Sin embargo, hay algunas ocasiones en las cuales la compañía no cuenta con stock de mercadería suficiente para cubrir con las necesidades de los clientes; eso ha ocasionado que la fidelidad de ciertos consumidores disminuya y decidan acudir a comprar con la competencia; debido a que, la entidad estudiada se demora aproximadamente un mes para tener el stock de nuevo los productos faltantes.
- Los clientes consideran que los problemas con el stock de la mercancía son provocados a que la empresa analizada no cuenta con un sistema de inventario eficiente que les permita conocer a tiempo cuando un producto se está agotando y así adquirir más unidades.

3.4.2. Resultados de la encuesta aplicada a los colaboradores

Se elaboró un cuestionario compuesto de siete preguntas que se efectuaron a las 14 personas que conforman el departamento de bodega (jefes y supervisores). El objetivo de esta encuesta a ciertos colaboradores de la empresa fue identificar la causa del problema en la compañía.

1. Indique usted el tiempo que tiene laborando en la compañía

Tabla 16

Pregunta 1: Indique usted el tiempo que tiene laborando en la compañía

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Menor a un año	21,43%	3
De uno a cinco años	64,29%	9
Mayor a cinco años	14,29%	2
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)



Figura 22 Pregunta 1: Indique usted el tiempo que tiene laborando en la compañía
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se puede observar que en la compañía estudiada existe una buena estabilidad laboral; debido a que el 64.29% de los trabajadores se encuentran laborando de uno a cinco años en dicha institución; mientras que el 21.43% tienen menos de un año en la entidad y por último el 14.29% de los empleados cuentan con más de cinco años de experiencia en la compañía.

2. ¿Cuál es la frecuencia con la que la compañía presenta problemas de falta de inventario?

Tabla 17

Pregunta 2: ¿Cuál es la frecuencia con la que la compañía presenta problemas de falta de inventario?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Con frecuencia	42,86%	6
Muy a menudo	28,57%	4
A veces	28,57%	4
Muy rara vez	0,00%	0
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)

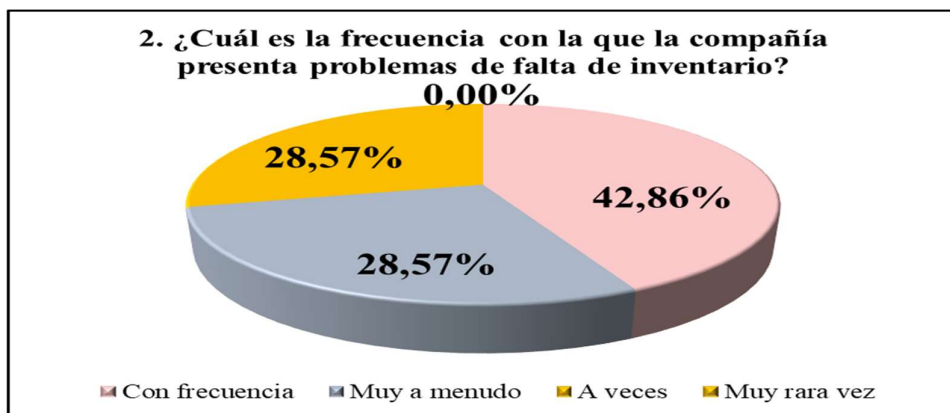


Figura 23 Pregunta 2: ¿Cuál es la frecuencia con la que la compañía presenta problemas de falta de inventario?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Se les consultó a los trabajadores que con cuanta frecuencia la compañía presenta problemas de falta de inventario; en el cual el 42.86% indicó que con frecuencia ocurre este error importantísimo que afecta directamente a las ventas; mientras que el 28.57% indicaron que esta falencia ocurre muy a menudo o a veces.

3. ¿Cuál es la frecuencia con la que usted percibió quejas de los clientes?

Tabla 18

Pregunta 3: ¿Cuál es la frecuencia con la que usted percibió quejas de los clientes?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Con frecuencia	14,29%	2
Muy a menudo	7,14%	1
A veces	35,71%	5
Muy rara vez	42,86%	6
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)

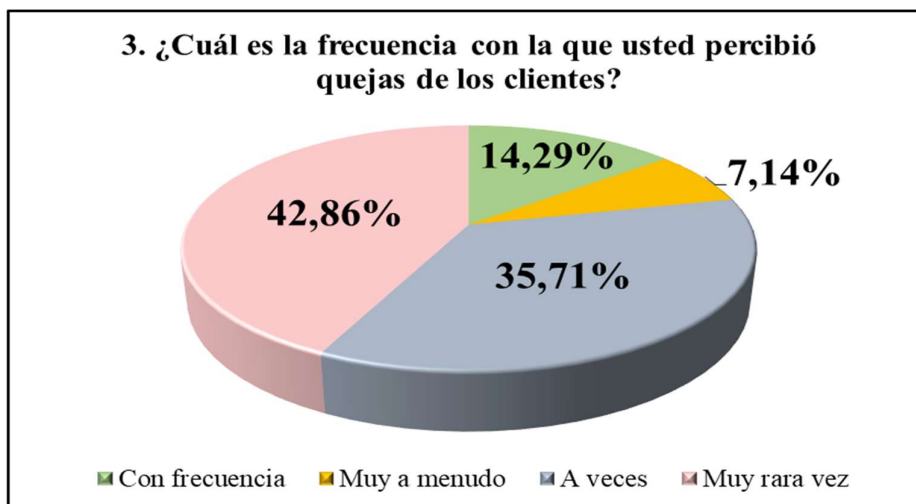


Figura 24 **Pregunta 3: ¿Cuál es la frecuencia con la que usted percibió quejas de los clientes?**

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: A pesar de que es muy frecuente que en la compañía analizada existan problemas con el inventario (stock), el 42.86% de los empleados indicaron que las quejas por parte de los clientes son muy raras que ocurran; mientras que el 35.71% manifestó que, si existen quejas, pero estos ocurren a veces; mientras que, el 14.29% opinó que los reclamos por parte de los consumidores son con frecuencia.

4. De la pregunta anterior, ¿A qué se debieron estas quejas?

Tabla 19

Pregunta 4: De la pregunta anterior, ¿A qué se debieron estas quejas?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Custodia limitada en almacén	14,29%	2
Desabastecimiento de producto	57,14%	8
Errores en el registro	21,43%	3
Otros	7,14%	1
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)

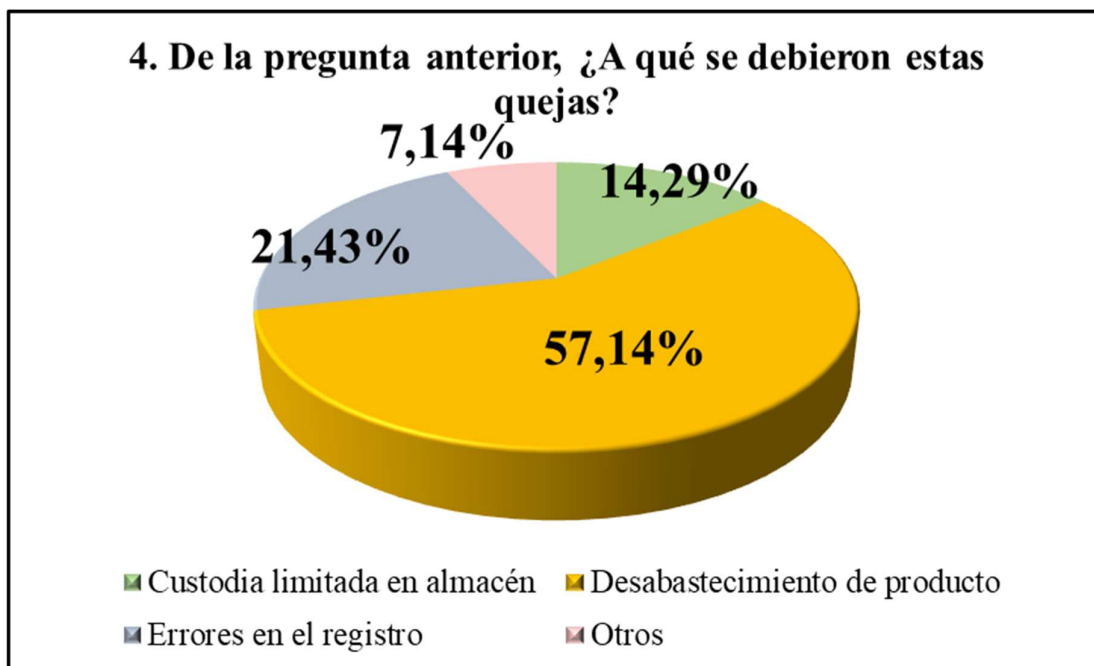


Figura 25 Pregunta 4: De la pregunta anterior, ¿A qué se debieron estas quejas?
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: La pregunta número #4 tiene relación con la pregunta anterior para poder identificar las causas por las cuales los consumidores han manifestado su inconformidad con la empresa analizada obteniendo como el factor principal (57.14%) el desabastecimiento de producto (falta de mercancía en stock), siguiéndole con un 21.43% errores en el registro en el momento de realizar las compras y con un 14.29% la custodia limitada en almacén.

5. Califique usted ¿cómo considera la gestión del inventario que maneja la compañía?

Tabla 20

Pregunta 5: Califique usted ¿cómo considera la gestión del inventario que maneja la compañía?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Muy Bueno	0,00%	0
Bueno	28,57%	4
Regular	57,14%	8
Malo	14,29%	2
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)

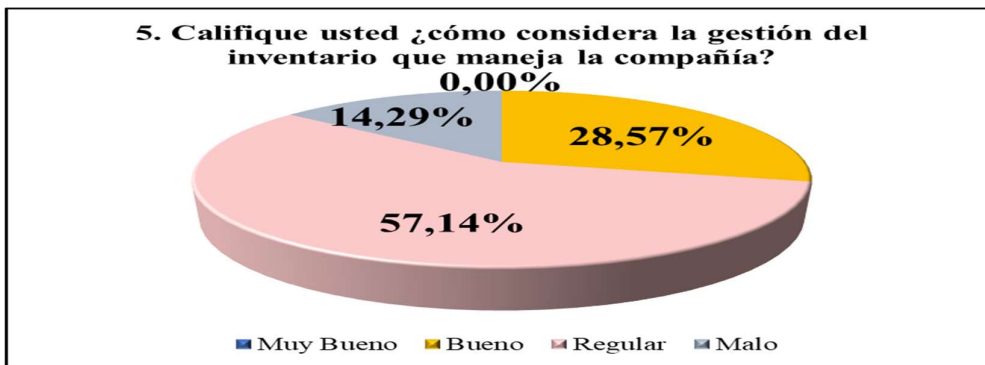


Figura 26 Pregunta 5: Califíquese usted ¿cómo considera la gestión del inventario que maneja la compañía?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Los colaboradores de la entidad analizada calificaron como es la gestión del inventario, los resultados fueron los siguientes: regular un 57.14%, bueno un 28.57%, y malo un 14.29%.

6. ¿Considera usted que la compañía necesita un procedimiento de inventarios?

Tabla 21

Pregunta 6: ¿Considera usted que la compañía necesita un procedimiento de inventarios?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Sí	100,00%	14
No	0,00%	0
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)



Figura 27 Pregunta 6: ¿Considera usted que la compañía necesita un procedimiento de inventarios?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Los 14 colaboradores encuestados indicaron que la compañía analizada si necesita un procedimiento de inventarios que sea eficiente y adecuado para la cantidad de mercancía que administra.

7. ¿Usted ha sido capacitado en temas de gestión de inventario?

Tabla 22

Pregunta 7: ¿Usted ha sido capacitado en temas de gestión de inventario?

Detalle	Porcentaje	Cantidad
Sí	0,00%	0
No	100,00%	14
Total	100,00%	14

Elaborado por: Urban (2021)

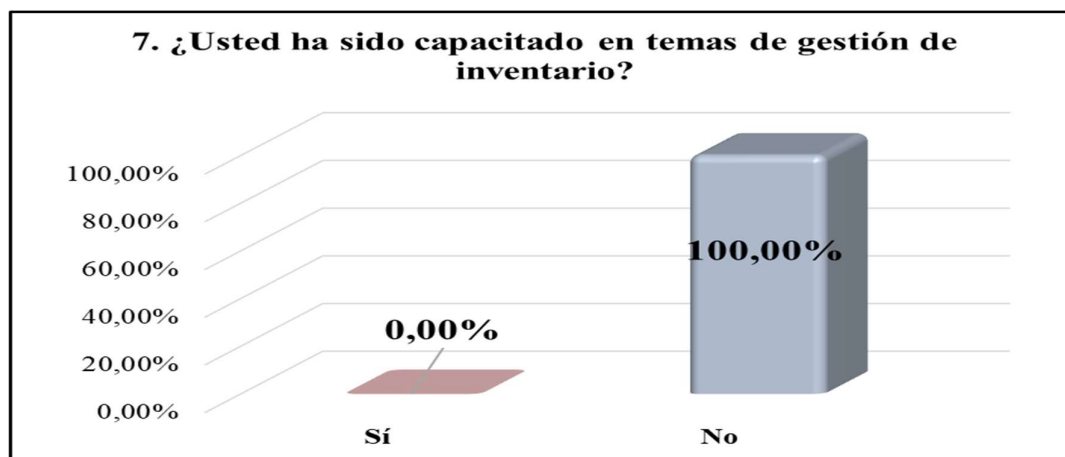


Figura 28 Pregunta 7: ¿Usted ha sido capacitado en temas de gestión de inventario?

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: Para finalizar la encuesta se les consultó a los empleados encuestados si han recibido capacitaciones sobre cómo gestionar de forma adecuada el inventario; en el cual el 100% de los trabajadores indicaron que no.

3.4.2.1. Análisis general de la encuesta realizada a los colaboradores

Para la realización de la encuesta se eligieron a 14 colaboradores de la compañía para aplicarle siete preguntas precisas sobre las falencias que se pueden observar al diario, después de los resultados se puede resumir lo siguiente:

- Un punto a favor de la entidad se puede mencionar que los trabajadores cuentan con una estabilidad laboral buena; debido a que, la mayor parte de los empleados tienen un periodo aproximado entre uno a cinco años perteneciendo a la compañía; pero a pesar de eso, los gerentes han optado por no realizar capacitaciones que beneficien al desempeño de los colaboradores dentro de la empresa; ocasionando falencias en el manejo de inventario.
- También mencionaron que, los clientes no se encuentran del todo satisfechos con el funcionamiento de la entidad; debido a que, han existido quejas sobre el desabastecimiento de productos porque no existe un sistema de inventario eficiente que permita mejorar la calidad de servicio que ofrecen.
- Para finalizar el análisis de la encuesta realizada a los colaboradores, ellos consideraron que es indispensable establecer un procedimiento más adecuado para el control de los inventarios o considerar la aplicación de otro sistema que vaya acorde a la cantidad de mercancía que se maneja en la compañía; debido a que, los problemas de la falta de inventario se presentan con mucha frecuencia. Además de que, ellos indican que se debería reducir el tiempo que se demoran para abastecer de nuevo el almacén de los productos faltantes y así evitar que los consumidores prefieran realizar sus compras en las instalaciones de la competencia afectando a las ventas de la organización estudiada.

3.4.2.2. Análisis general de las encuestas

Para la realización de las encuestas se decidió encuestar tanto a los clientes como a los colaboradores de la empresa estudiada para poder identificar las falencias que se presentan en el desarrollo de los diferentes procesos administrativos y operativos. A continuación, se detallan los resultados:

- Los clientes seleccionados para que realicen la encuesta han utilizado los productos en un promedio de entre uno a tres años, y acuden de forma mensual o trimestral al almacén para adquirir sus productos; esto se debe a que ellos se sienten cómodos con la atención brindada por parte del personal; además de que mantienen precios accesibles y la calidad de los bienes son muy buenos en comparación con la competencia. Consideran que los problemas con el stock de la mercancía son provocados a que no cuentan con un sistema de inventario eficiente que les permita conocer a tiempo cuando un producto se está agotando y así adquirir más unidades.
- Los empleados consideraron que es indispensable establecer un procedimiento más adecuado para el control de los inventarios o considerar la aplicación de otro sistema que vaya acorde a la cantidad de mercancía que se maneja en la compañía; debido a que, los problemas de la falta de inventario se presentan con mucha frecuencia. Además de que, ellos indican que se debería reducir el tiempo que se demoran para abastecer de nuevo el almacén de los productos faltantes y así evitar que los consumidores prefieran realizar sus compras en las instalaciones de la competencia afectando a las ventas de la organización estudiada.
- Cabe mencionar que los trabajadores están conscientes de que los clientes que acuden a realizar sus compras en las instalaciones de la compañía no se encuentran del todo satisfechos con el funcionamiento de la entidad; debido a que, han existido quejas sobre el desabastecimiento de productos porque no existe un sistema de inventario eficiente que permita mejorar la calidad de servicio que ofrecen.

3.4.3. Ficha de observación

Tabla 23

Ficha de observación del departamento de bodega

Área de Inventario		Si	No	Observación
	Pregunta			
1	El responsable de Bodega es el encargado de registrar en el sistema los ingresos y egresos de productos		X	Bodega no tiene acceso al sistema
2	Están debidamente segregadas las Funciones en el Departamento de Bodega		X	
3	Cuenta la empresa con un sistema de inventario Permanente		X	
4	Se realizan inventarios rotativos para comprobar que el inventario físico cuadra con el mayor contable		X	Se realizan una o dos veces al año
5	Se realizan los ajustes en el sistema contable por las diferencias encontradas en los inventarios rotativos o periódicos	X		
6	Una vez contabilizados los ajustes de inventarios. Estos son aprobados por el responsable de Bodega		X	Solo los realiza contabilidad
ENTRADA Y SALIDA DE PRODUCTO				
7	Cuando bodega recibe un producto ¿Se realiza la debida inspección y conteo del Producto?	X		El conteo de lo que se está recibiendo
8	Se realiza un reporte o documento interno en Bodega al momento de recibir un producto		X	
9	Es posible que bodega entregue productos sin ningún documento	X		Se pudo visualizar que bodega entregó productos sin ningún documento
10	Se requiere algún documento para que Bodega realice la entrega de Mercadería	X		
11	Los documentos de entradas y salidas de productos están firmados por el receptor	X		No siempre están firmados

Elaborado por: Urban (2021)

3.4.3.1. *Análisis de la ficha de observación*

Mediante la ficha se pudo observar que el área de bodega no tiene acceso al sistema de inventario, esto ocasiona que el personal no se haga responsable con la excusa de no llevar el control en el sistema. En el área no tiene debidamente divididas las funciones en el departamento, existe un jefe, pero todo el personal realiza las mismas funciones y al momento de ocurrir una dificultad nadie se hace responsable con la justificación que él no realizó esa actividad.

La empresa cuenta con un sistema de inventario, pero no siempre la cantidad que refleja en el sistema es lo que en realidad se encuentra en bodega físicamente. La empresa solo realiza inventario dos veces al año. Por la actividad y la cantidad de producto se debería de realizar inventarios de manera rotativas, segregando las marcas o los ítems que más movimiento tienen. Se pudo observar que cuando se realizan los inventarios, las diferencias que se encuentran son ajustadas en el sistema.

Se pudo observar que una vez que se realizan los ajustes en el sistema estos no son aprobados por el departamento de bodega, deberían de ser aprobado y aceptado con un documento de respaldo para así cuando haya un faltante de producto bodega sea el responsable de dicha perdida. Otra de la inconsistencia que se pudo visualizar es que hay ocasiones que bodega entrega productos sin ningún documento a los vendedores para mostrar el producto, esto puede ocasionar una falencia al inventario, ya que se puede prestarse para que los vendedores se olviden de entregar o facturar dichos productos.

3.4.4. Resultados de la entrevista realizado a los jefes de comercialización

Se elaboró un cuestionario de cinco preguntas para los tres jefes de comercialización de la compañía y se obtuvo los siguientes resultados:

3.4.4.1. *Jefe de comercialización región norte*

- 1. ¿Qué líneas de productos tienen mayor rotación y cuales tienen menor rotación?**

Al ser una importadora de accesorios industriales los productos de mayor demanda son los repuestos de marca Parker, así como las válvulas y parte neumática para industrias. Los de menor rotación son productos Chanto de procedencia china que también traemos pero no tienen mayor demanda en el mercado por la calidad de los productos.

2. ¿Cuántas líneas de productos actualmente tiene y cuantos productos la comprenden?

Al momento la empresa cuenta con una variedad de productos más o menos unos 8 mil, manejamos diversas marcas entre ellas Parker, Omi, Thunder, Chelic, Chanto entre otras, unas con mayor costo y otras a menor costo. Esto para lograr satisfacer al cliente dependiendo la calidad de producto que busque. Pero a sí mismo no manejamos un stock alto en unidades de cada producto.

3. ¿Satisface a toda su demanda, o tiene déficit de inventario?

Se trata de satisfacer toda la demanda, pero en ocasiones si debemos de realizar importaciones sorpresas, ya que no manejamos una cantidad alta de stock. Tratamos de priorizar la variedad de producto.

4. ¿Cada que tiempo realiza importaciones para abastecer su almacén?

No tenemos fechas específicas, realizamos importaciones una vez que empezamos a quedarnos sin stock. Utilizamos este método ya que todos los productos no salen en una fecha específica, la comercialización de nuestros productos no se debe a temporadas.

5. ¿Cuál es la participación del producto importado?

Se debe evaluar el modelo de costo.

6. ¿Existen productos de baja rotación que se han promocionado para vender?

Sí, si realizamos promociones, pero no de todos los productos de baja rotación ya que algunos de estos tienen un costo alto.

7. ¿Cada cuánto tiempo existe una liquidación de saldos?

No se realiza liquidaciones de saldos

8. ¿Cómo se definen los precios de venta de las líneas y productos?

Se considera todos los costos incurridos en el proceso de importación y un factor de ganancia.

3.4.4.1.1. Tabla de factores común de la entrevista realizada al jefe de comercialización

Tabla 24

Factor común entrevista al jefe de comercialización

Pregunta	Factor común
¿Qué líneas de productos tienen mayor rotación y cuales tienen menor rotación?	<ul style="list-style-type: none"> • Repuestos de marca Parker • Repuestos para el aire comprimido • Accesorios industriales
¿Cuántas líneas de productos actualmente tiene y cuantos productos la comprenden?	<ul style="list-style-type: none"> • No manejan stock, no conocen la cantidad exacta. • 6 a 7 mil
¿Satisface a toda su demanda, o tiene déficit de inventario?	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacer toda la demanda • Satisfacer toda la demanda • Buscar nuevos segmentos de mercado
¿Cada que tiempo realiza importaciones para abastecer su almacén?	<ul style="list-style-type: none"> • No tienen fecha específica • Cada 6 meses • Trimestral
¿Cuál es la participación del producto importado?	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo del costo • La misma cantidad que se vende • Según las ventas realizadas
¿Existen productos de baja rotación que se han promocionado para vender?	<ul style="list-style-type: none"> • Productos que no tienen un costo elevado
¿Cada cuánto tiempo existe una liquidación de saldos?	<ul style="list-style-type: none"> • No se realiza liquidación de saldos
¿Cómo se definen los precios de precios de venta de las líneas y productos?	<ul style="list-style-type: none"> • Se incluye todos los costos incurridos en la importación

Elaborado por: Urban (2021)

3.4.4.1.2. Interpretación

Mediante la entrevista al encargado del área de comercialización de la empresa analizada, se pudo observar que los productos que importan dependen del comportamiento del mercado y las unidades vendidas, en su mayoría realizan un análisis de la oferta y la demanda para determinar el número de abastecimiento, además suelen realizar el proceso en un tiempo de tres y seis meses, priorizando los meses donde hay mayor demanda.

También se pudo observar que estas empresas por su giro de negocio que tienen los productos que mayor demanda son los repuestos y accesorios para las industrias, dando a notar que se manejan diferentes marcas dependiendo la calidad del producto.

3.4.5. Resultados de la entrevista al contador de la compañía estudiada

Se elaboró un cuestionario de cinco preguntas para el contador de la compañía y se obtuvo los siguientes resultados:

1. ¿Cuáles son los inconvenientes que usted considera que existen en lo relacionado a la gestión del inventario de la compañía?

La compañía actualmente experimenta problemas como: la falta de organización de la mercadería lo que ocasiona que el personal no encuentre determinados productos a la hora de despachar y se retrase el cumplimiento de los tiempos de entrega. Además, el inventario está desactualizado porque no se planifica el stock de la bodega. No contamos con un ERP que integre todas las unidades o departamentos para conseguir que el pedido llegue en el tiempo correcto y en la forma acordada.

2. ¿La compañía maneja de forma correcta la NIC 2: Inventarios en todas sus formas?

La compañía si ha implementado las NIIF para Pymes, y en teoría se aplica la NIC 2, lo que se ha dificultado un poco es la detección del deterioro en los diferentes productos que la compañía maneja.

3. Comente ¿cuál es el proceso que se utiliza actualmente para activar la cuenta de inventarios en el estado de situación financiera?

Se espera que estén ingresados todos los documentos relacionados a la importación de los productos y una vez arribada la mercadería al almacén se liquida la importación y se ingresa todos los productos con sus cantidades y costos respectivos.

4. ¿De qué forma la compañía contribuye a transparentar la cuenta de inventarios?

Se realiza toma física de inventarios cada trimestre y se ajusta en caso de existir faltantes o sobrantes. Soy de la opinión que el período para realizar este proceso debería ser más corto, porque existen anomalías constantemente.

5. ¿Considera usted que un manual de procedimientos de gestión de inventarios contribuiría a mejorar los resultados de la compañía?

Claro que sí, considero que es necesario, en la compañía normalmente se presentan anomalías o problemas que se podrían solucionar con el respectivo manual de procedimientos.

6. ¿Existe pérdida por el manejo de inventarios?

Sí, constantemente se están realizando ajustes de inventarios y al finalizar el período fiscal estos se consideran como un no deducible, además también se pierde ventas porque en el sistema refleja cierta cantidad de ítems y al momento de realizar las importaciones no se solicita dichos productos.

7. ¿Se ha realizado políticas y procedimientos para el manejo de inventario?

No, al momento la compañía no cuenta con políticas ni procedimiento de inventario. Se a dada las instrucciones para el manejo de los inventarios al departamento de bodega, pero nada por escrito.

Tabla 25

Políticas y procedimientos para el manejo de inventario

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los inconvenientes que usted considera que existen en lo relacionado a la gestión del inventario de la compañía?	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario desactualizado • Falta de organización al momento de realizar las importaciones • Falta de políticas y procedimientos de Inventario
¿La compañía maneja de forma correcta la NIC 2: Inventarios en todas sus formas?	<ul style="list-style-type: none"> • No se está utilizando de la forma adecuada.
Comente ¿cuál es el proceso que se utiliza actualmente para activar la cuenta de inventarios en el estado de situación financiera?	<ul style="list-style-type: none"> • Se espera tener toda la documentación de la importación • Que lleguen la mercadería a la bodega de empresa • Una vez liquidada la importación
¿De qué forma la compañía contribuye a transparentar la cuenta de inventarios?	<ul style="list-style-type: none"> •
¿Considera usted que un manual de procedimientos de gestión de inventarios contribuiría a mejorar los resultados de la compañía?	<ul style="list-style-type: none"> • Se tendría mejor manejo al momento de realizar importaciones • Cada proceso tendría un responsable
¿Existe pérdida por el manejo de inventarios?	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No se está provisionando la obsolescencia del inventario
¿Se ha realizado políticas y procedimientos para el manejo de inventario?	<ul style="list-style-type: none"> • No • No hay políticas ni procesos formales por escrito

Elaborado por: Urban (2021)

3.4.5.1. Análisis general de la entrevista realizada al contador

Se realizó una entrevista de cinco preguntas concretas al contador general de la compañía estudiada para comprender la verdadera situación económica – financiera en la que se encuentra; a continuación, se detalla el análisis:

- Una de las falencias que ha perjudicado de forma significativa a las ventas de la compañía estudiada es la implementación de un sistema de inventarios defectuoso; debido a que, no permite mantener una excelente organización de la mercadería provocando que se desconozca la cantidad exacta de unidades existentes.
- No han contratados capacitaciones para que el personal asignado al área de inventarios pueda gestionarlo de forma adecuado como identificar a tiempo el deterioro o evitar el desabastecimiento de los productos perjudicando directamente al rubro de ventas al finalizar el periodo fiscal.
- El tiempo en que realizan el control o toma de inventarios es de forma trimestral, aunque el contador considera que debería ser realizado en menor tiempo para poder prevenir anomalías o falencias que podrían perjudicar a la situación económica de la organización.

3.4.6. Resultados de la entrevista al personal del área de inventarios

Se elaboró un cuestionario de diez preguntas para el jefe de bodega principal de la compañía y se obtuvo los siguientes resultados:

1. Detallar el procedimiento sobre la custodia, registro y control de la mercadería

No existe ningún procedimiento escrito, la responsabilidad de la mercadería recae sobre los trabajadores.

2. ¿Existen políticas de inventario para recibir y almacenar la mercadería?

No existen políticas escritas, pero al llegar la mercadería al almacén se la coteja con la factura comercial y una vez concluido el proceso se dirige la mercadería a bodega y se la deja encartonada hasta que existan perchas libres.

3. Cuando la mercadería debe salir del almacén ¿Quién aprueba la salida?

No existe ninguna persona encargada de autorizar la salida, sólo el jefe revisa que se haya emitido la factura.

4. Para la recepción y salida del inventario de la bodega ¿cuáles son los documentos que se solicitan?

No se exigen documentos, solo se revisa la factura.

5. ¿Cómo se identifica la mercadería?

La mercadería se identifica con el código de barras.

6. ¿Utilizan alguna herramienta para verificar que realmente existe stock disponible de productos en almacén?

No existe ninguna herramienta, se utiliza aproximación de cantidades.

7. ¿Con qué frecuencia se realiza toma física de inventario en el almacén?

Cada tres meses, pero a veces este proceso se retrasa porque no tienen listos los reportes y el personal no está disponible.

8. ¿Podría detallar el procedimiento para almacenar la mercadería en el almacén?

Primero se receipta la mercadería, se revisa que esta esté completa realizando el conteo físico y finalmente se almacena en bodega.

9. ¿Quién dentro de sus funciones tiene el organizar la mercadería en almacén?

Es obligación de los bodegueros y los ayudan los vendedores.

10. ¿Cuáles son los lineamientos para organizar la mercadería en almacén?

La mercadería se organiza de acuerdo con la disponibilidad de las perchas.

3.4.6.1. *Análisis general de la entrevista realizada al personal del área de inventario*

Para finalizar las entrevistas se decidió dialogar con el personal del área de inventario para comprender las actividades y funciones que realizan en dicho departamento de la compañía. Luego de haber realizado las diez preguntas se puede analizar lo siguiente:

- Actualmente en la compañía analizada no existe ningún procedimiento para realizar la custodia, registro y control de mercadería; es decir el encargado de dichas funciones lo debe realizar como él lo considere más conveniente y por esa razón se presentan falencias en las cantidades disponibles o faltantes de cada producto.
- Así mismo, carecen de manuales de políticas que permita administrar de forma adecuada los inventarios ocasionando que el personal de dicha área no cuente con soportes (documentos) que sirvan como evidencias de que la mercancía fue entregada a bodega para su almacenaje o cuando se distribuye al almacén para las ventas.
- La única herramienta que utilizan para identificar cada uno de los productos es la de escanear el código de barras para poder registrar en el sistema que manejan; sin embargo, dicho proceso no ayuda a disminuir las quejas de los clientes que se producen por falta de stock de mercancía.

3.4.6.2. *Análisis general de las entrevistas realizadas*

Para la implementación del instrumento de la entrevista se optó por aplicarla a los jefes de comercialización de las tres sucursales, al contador de la compañía y al personal que labora en el área de bodega; con la finalidad de obtener información verídica de la situación actual en la que se encuentra la compañía y a la vez comprender como se maneja y controla cada uno de los procesos que intervienen en la ejecución de actividades empresariales.

A continuación, se detallan los hallazgos principales obtenidos de las diferentes entrevistas aplicadas:

- La entrevista realizada a los encargados del área de comercialización de los diferentes sectores (norte, centro, sur) de la empresa analizada, arrojó como resultado que para decidir cuáles son los productos que van a importar observan el comportamiento del mercado y las unidades vendidas, en su mayoría realizan un análisis de la oferta y la demanda para determinar el número de abastecimiento, además suelen realizar el proceso en un tiempo de tres y seis meses, priorizando los meses donde hay mayor demanda.
- Mientras que, el contador de la entidad indicó que unas de las falencias que más ha perjudicado de forma significativa a las ventas de la compañía estudiada es la implementación de un sistema de inventarios defectuoso; debido a que, no permite mantener una excelente organización de la mercadería provocando que se desconozca la cantidad exacta de unidades existentes. Además, considera que el control de toma física de inventario debería ser realizado en menor tiempo para poder prevenir anomalías porque actualmente dicho proceso se lo ejecuta de forma trimestral.
- Por último, el personal del área de bodega manifestó que no existe ningún procedimiento para realizar la custodia, registro y control de mercadería;

es decir el encargado de dichas funciones lo debe realizar como él lo considere más conveniente.

3.4.6.3. Conclusiones de la entrevista

Una vez que se realizó las diferentes entrevistas se puede concluir que la empresa debería de realizar los siguientes procedimientos:

- Realizar toma física de inventario
- Presentar semanal o mensual un muestreo de las marcas que más rotación tienen.
- Los documentos de ingresos y egresos de mercadería a bodega deben de ser llenados y firmados por el personal de bodega y estos deben de ser archivados.
- Se debe de verificar que las cantidades solicitadas lleguen en el tiempo acordado.
- Toda solicitud de mercadería que se realice para importación debe de tener una cotización y orden de pedido.
- El personal de Importación debe de estar pendiente del método de evaluación de proveedor, para garantizar la calidad de los productos y que estos lleguen en el tiempo acordado.
- Aplicar un manual de normas y procedimiento para el ingreso y salida de mercadería.
- Adquirir un sistema que permita llevar el control de los inventarios de manera eficiente.

3.4.7. Resultados del análisis financiero

3.4.7.1. Análisis de estructura del estado de situación financiera

- Análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2017)

Tabla 26

Análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2017)

Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Estado de Situación Financiera

Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2017

Expresado en dólares americanos

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	ANÁLISIS DE ESTRUCTURA		
	Año 2017		
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalente de Efectivo	68.027,00	6,8%	
Cuentas por Cobrar Comerciales, neto	117.676,00	11,8%	
Activos por Impuestos Corrientes	16.377,00	1,6%	
Inventarios	777.529,00	77,7%	
Otros Activos Corrientes	20.806,00	2,1%	
Total Activo Corriente	1.000.415,00	100,0%	77%
ACTIVO NO CORRIENTE			
Propiedad, Planta y Equipos, neto	293.064,00	98,9%	
Otros Activos	3.245,00	1,1%	
Total Activo no Corriente	296.309,00	100,0%	23%
TOTAL ACTIVOS	1.296.724,00		100%
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	225.948,00	54,2%	
Cuentas y Documentos por Pagar Locales	28.384,00	6,8%	
Pasivo Laboral	32.887,00	7,9%	
Pasivos por Impuestos Corrientes	8.453,00	2,0%	
Anticipos y Diferidos	2.389,00	0,6%	
Otros Pasivos Corrientes	118.586,00	28,5%	
Total del Pasivo Corriente	416.647,00	100,0%	49%
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	52.623,00	12,3%	
Otros Pasivos No Corrientes	374.589,00	87,7%	
Total Pasivo No Corriente	427.212,00	100,0%	51%
TOTAL PASIVOS	843.859,00		100%
PATRIMONIO			
Capital	200.000,00	44,2%	
Aportes de Accionistas	10.064,00	2,2%	
Reservas	18.978,00	4,2%	
Utilidades Disponibles	223.823,00	49,4%	
TOTAL PATRIMONIO	452.865,00	100,0%	35%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.296.724,00		100%

Elaborado por: Urban (2021)

- Análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2018)

Tabla 27

Análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2018)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ANÁLISIS DE ESTRUCTURA		
		Año 2018		
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	63.924,00	5,6%		
Cuentas por Cobrar Comerciales, neto	196.767,00	17,2%		
Activos por Impuestos Corrientes	23.077,00	2,0%		
Inventarios	821.649,00	71,7%		
Otros Activos Corrientes	40.894,00	3,6%		
Total Activo Corriente	1.146.311,00	100,0%	80%	
ACTIVO NO CORRIENTE				
Propiedad, Planta y Equipos, neto	284.797,00	96,6%		
Otros Activos	10.054,00	3,4%		
Total Activo no Corriente	294.851,00	100,0%	20%	
TOTAL ACTIVOS	1.441.162,00		100%	100%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	290.560,00	60,7%		
Cuentas y Documentos por Pagar Locales	64.712,00	13,5%		
Pasivo Laboral	24.485,00	5,1%		
Pasivos por Impuestos Corrientes	13.522,00	2,8%		
Anticipos y Diferidos	10.178,00	2,1%		
Otros Pasivos Corrientes	75.553,00	15,8%		
Total del Pasivo Corriente	479.010,00	100,0%	48,8%	
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	117.375,00	23,3%		
Otros Pasivos No Corrientes	385.819,00	76,7%		
Total Pasivo No Corriente	503.194,00	100,0%	51,23%	
TOTAL PASIVOS	982.204,00		100%	68%
PATRIMONIO				
Capital	200.000,00	43,6%		
Aportes de Accionistas	10.064,00	2,2%		
Reservas	22.945,00	5,0%		
Utilidades Disponibles	225.949,00	49,2%		
TOTAL PATRIMONIO	458.958,00	100,0%		32%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.441.162,00			100%

Elaborado por: Urban (2021)

- Análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2019)

Tabla 28

Análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2019)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		ANÁLISIS DE ESTRUCTURA		
		Año 2019		
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	60.127,00	5,6%		
Cuentas por Cobrar Comerciales, neto	129.574,00	12,2%		
Activos por Impuestos Corrientes	20.216,00	1,9%		
Inventarios	819.634,00	77,0%		
Otros Activos Corrientes	35.379,00	3,3%		
Total Activo Corriente	1.064.930,00	100,0%	79%	
ACTIVO NO CORRIENTE				
Propiedad, Planta y Equipos, neto	269.934,00	96,1%		
Otros Activos	10.866,00	3,9%		
Total Activo no Corriente	280.800,00	100,0%	21%	
TOTAL ACTIVOS	1.345.730,00		100%	100%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	243.651,00	62,0%		
Cuentas y Documentos por Pagar Locales	40.599,00	10,3%		
Pasivo Laboral	16.284,00	4,1%		
Pasivos por Impuestos Corrientes	10.365,00	2,6%		
Anticipos y Diferidos	10.922,00	2,8%		
Otros Pasivos Corrientes	71.046,00	18,1%		
Total del Pasivo Corriente	392.867,00	100,0%	44,9%	
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	94.511,00	19,6%		
Otros Pasivos No Corrientes	387.879,00	80,4%		
Total Pasivo No Corriente	482.390,00	100,0%	55,1%	
TOTAL PASIVOS	875.257,00		100%	65%
PATRIMONIO				
Capital	200.000,00	42,5%		
Aportes de Accionistas	10.064,00	2,1%		
Reservas	31.888,00	6,8%		
Utilidades Disponibles	228.521,00	48,6%		
TOTAL PATRIMONIO	470.473,00	100,0%		35%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	1.345.730,00			100%

Elaborado por: Urban (2021)

- Interpretación del análisis de estructura del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

La compañía Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS cuenta con una inversión total de 1.3 millones de dólares al cierre del ejercicio fiscal 2019. Con el paso del tiempo la compañía ha ido contrayendo su tamaño en un 7% dicha inversión respecto al año 2018 y aumentó en un 11% respecto al año 2017, el decremento del 7% en el 2019 se debió a disminuciones de la mayor parte de sus activos como su cartera comercial, de sus inventarios y de sus activos por impuestos corrientes, entre otros. De dicha inversión el 65% se encuentra apalancada con terceros y el 35% con recursos propios, es decir maneja una figura de apalancamiento bastante conservadora, esta figura la ha mantenido durante el tiempo, respecto del año anterior se apalancaba con terceros en un 68%. A la fecha su deuda se encuentra en un 44.9% en sus deudas a corto plazo y en un 55.1% en las deudas a largo plazo, y así se ha mantenido durante los últimos tres años, la compañía mantiene su endeudamiento en su mayoría a largo plazo. Se puede observar que la compañía diversifica sus fuentes de apalancamiento, siendo las principales las instituciones financieras con un 62%, seguido de los proveedores con un 10.3% y finalmente los pasivos laborales con un 4.1%, respecto al año 2018 la estructura de sus fuentes de apalancamiento era exactamente igual.

La inversión total está concentrada en la inversión operacional representada por el 79%, rubro que ha sufrido un leve decremento de representación puesto que en el 2018 representaba el 80%. A diferencia de sus fuentes de apalancamiento, su inversión se encuentra concentrada en su gran parte en la parte corriente. En el grupo de la inversión operacional, el rubro con mayor representatividad son los inventarios con un 77%, cuenta que recientemente sufrió un incremento, la sigue de inmediato la cartera comercial representada por un 12.2%, cuenta que disminuyó en un 34% lo que refleja notoriamente la aplicación de políticas de crédito más exigentes y proceso de cobranzas más rigurosos. Seguido por el rubro de efectivos y sus equivalentes que representan el 5.6%, cuenta que ha sufrido un decremento leve, luego de esto, se encuentra el rubro otros activos corrientes con un porcentaje del 3.3%. En lo que respecta a la inversión no corriente cuentan con el rubro del inmovilizado que representa el 96.1%, el mismo que ha decrecido en un 5%

debido a los montos de depreciación de los activos y no ha existido ninguna adquisición reciente de algún elemento adicional de propiedades, planta y equipo.

3.4.7.2. Análisis de tendencias del estado de situación financiera

- Análisis de tendencias del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Tabla 29

Análisis de tendencias del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	ANÁLISIS DE TENDENCIAS			
	Año 2018		Año 2019	
ACTIVOS				
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	(4.103,00)	-6%	(3.797,00)	-6%
Cuentas por Cobrar Comerciales, neto	79.091,00	67%	(67.193,00)	-34%
Activos por Impuestos Corrientes	6.700,00	41%	(2.861,00)	-12%
Inventarios	44.120,00	6%	(2.015,00)	-0,2%
Otros Activos Corrientes	20.088,00	97%	(5.515,00)	-13%
Total Activo Corriente	145.896,00	15%	(81.381,00)	-7%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Propiedad, Planta y Equipos, neto	(8.267,00)	-3%	(14.863,00)	-5%
Otros Activos	6.809,00	210%	812,00	8%
Total Activo no Corriente	(1.458,00)	0%	(14.051,00)	-5%
TOTAL ACTIVOS	144.438,00	11%	(95.432,00)	-7%
PASIVOS				
PASIVO CORRIENTE				
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	64.612,00	29%	(46.909,00)	-16,1%
Cuentas y Documentos por Pagar Locales	36.328,00	128%	(24.113,00)	-37,3%
Otras Cuentas por Pagar	(8.402,00)	-26%	(8.201,00)	-33%
Pasivos por Impuestos Corrientes	5.069,00	60%	(3.157,00)	-23%
Gastos Acumulados por Pagar	7.789,00	326%	744,00	7%
Otros Pasivos Corrientes	(43.033,00)	-36%	(4.507,00)	-6%
Total del Pasivo Corriente	62.363,00	15%	(86.143,00)	-18%
PASIVO NO CORRIENTE				
Otras Cuentas por Pagar Locales	64.752,00	123%	(22.864,00)	-19%
Otros Pasivos No Corrientes	11.230,00	3%	2.060,00	1%
Total Pasivo No Corriente	75.982,00	18%	(20.804,00)	-4%
TOTAL PASIVOS	138.345,00	16%	(106.947,00)	-11%
PATRIMONIO				
Capital	-	0%	-	0%
Aportes de Accionistas	-	0%	-	0%
Reservas	3.967,00	21%	8.943,00	39%
Utilidades Disponibles	2.126,00	1%	2.572,00	1%
TOTAL PATRIMONIO	6.093,00	1%	11.515,00	3%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	144.438,00	11%	(95.432,00)	-7%

Elaborado por: Urban (2021)

- Interpretación del análisis de tendencias del estado de situación financiera de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

En cuanto al análisis de tendencias existen dentro de la inversión los rubros con impactos significativos dentro del estado de situación financiera de la compañía objeto de estudio son, la primera la cartera comercial con un decremento del 34% lo que refleja el trabajo de la compañía por estructurar políticas de crédito más rigurosas, seguido por los otros activos corrientes rubro que decreció en un 13% durante el período 2018 – 2019.

Así como también los activos por impuestos corrientes con un decremento del 12% debido a la disminución de los créditos tributarios, el efectivo y sus equivalentes sufrió un decremento del 6%, ningún rubro de la inversión operacional de esta compañía sufrió incremento alguno en el último período analizado.

En lo que respecta al pasivo, los rubros más significativos que han sufrido variaciones son: el incremento del 7% de los gastos acumulados por pagar, todos los otros rubros de apalancamiento sufrieron decrementos, la deuda con los proveedores disminuyeron en un 37.3%, las otras cuentas por pagar también decrecieron en un 33%.

Además, el decremento del 23% de los pasivos por impuestos corrientes que incluye el impuesto a la renta por pagar, las obligaciones con instituciones financieras disminuyeron en un 16.1%.

Mientras que en el patrimonio es notorio el incremento del rubro de las reservas en un 39% y el rubro de los resultados acumulados aumentó apenas en un 1% por la generación de las utilidades de la compañía.

3.4.7.3. Análisis de estructura del estado de resultado integral

- Análisis de estructura del estado de resultados de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Tabla 30

Análisis de estructura del estado de resultados de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2017 -2019)

Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Estado de Resultado Integral

Del 1 de enero del 2017 al 31 de diciembre del 2019

ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL	ANÁLISIS DE ESTRUCTURA					
	Año 2017		Año 2018		Año 2019	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS						
Ventas Netas	1.336.222,00	100%	1.290.050,00	100%	1.286.598,00	100%
Costo de Ventas	628.969,00	47%	569.023,00	44%	572.990,00	45%
Ganancia Bruta	707.253,00	53%	721.027,00	56%	713.608,00	55%
Gastos de Administración	624.773,00	47%	656.601,00	51%	652.458,00	51%
Resultados de Actividades de Operación	82.480,00	6%	64.426,00	5,0%	61.150,00	5%
Otros Ingresos/ Egresos No Operacionales	5.073,00	0%	15.939,00	1%	11.288,00	1%
Costos Financieros	49.939,00	4%	62.863,00	5%	58.783,00	5%
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	37.614,00	3%	17.502,00	1,4%	13.655,00	1%
Participación de Trabajadores	5.642,00	0,4%	2.625,00	0,2%	2.048,00	0%
Impuesto a la Renta	8.453,00	0,6%	13.522,00	1,0%	10.365,00	1%
Utilidad Neta del Período	23.519,00	1,8%	1.355,00	0,1%	1.242,00	0%
Resultado Integral Total del año	23.519,00	1,8%	1.355,00	0,1%	1.242,00	0%

Elaborado por: Urban (2021)

- Análisis de tendencias del estado de resultados de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Tabla 31

Análisis de estructura del estado de resultados de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS (2017 -2019)

Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Estado de Resultado Integral

Del 1 de enero del 2017 al 31 de diciembre del 2019

ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL	ANÁLISIS DE TENDENCIAS			
	Año 2018		Año 2019	
Ventas Netas	(46.172,00)	-3%	(3.452,00)	-0,3%
Costo de Ventas	(59.946,00)	-10%	3.967,00	1%
Ganancia Bruta	13.774,00	2%	(7.419,00)	-1%
Gastos de Administración	31.828,00	5%	(4.143,00)	-1%
Resultados de Actividades de Operación	(18.054,00)	-22%	(3.276,00)	-5%
Otros Ingresos/ Egresos No Operacionales	10.866,00	214%	(4.651,00)	-29%
Costos Financieros	12.924,00	26%	(4.080,00)	-6%
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	(20.112,00)	-53%	(3.847,00)	-22%
Participación de Trabajadores	(3.017,00)	-53%	(577,00)	-22%
Impuesto a la Renta	5.069,00	60%	(3.157,00)	-23%
Utilidad Neta del Período	(22.164,00)	-94%	(113,00)	-8%
Resultado Integral Total del año	(22.164,00)	-94%	(113,00)	-8%

Elaborado por: Urban (2021)

- Interpretación del análisis de estructura y tendencias del estado de resultado integral de la empresa Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Esta es una compañía que factura 1.3 millones de dólares y en el último año generó una utilidad de 1.2 miles de dólares, en congruencia con la leve disminución de la facturación en un 0.3% durante el período 2018 – 2019, el problema radica en la disminución de la facturación, pero en el incremento de los costos y gastos. El costo de ventas representa el 45% de los ingresos, es por eso que el resultado favorable de ese período es levemente inferior al que venía presentando la compañía.

Los gastos administrativos representan el mismo porcentaje que el período anterior, sin embargo, es necesario destacar que la compañía controla la deducibilidad de estos gastos. Es necesario replantearse e imponer políticas más estrictas de costos y

gastos, puesto que ésta es una compañía que podría generar mayor rentabilidad para los accionistas.

3.4.7.4. Indicadores financieros

- Indicadores de estructura

Tabla 32

Indicadores de estructura

Indicadores de Estructura	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Nivel de Apalancamiento (%)	65%	68%	65%
Nivel de Recursos Propios (%)	35%	32%	35%

Elaborado por: Urban (2021)

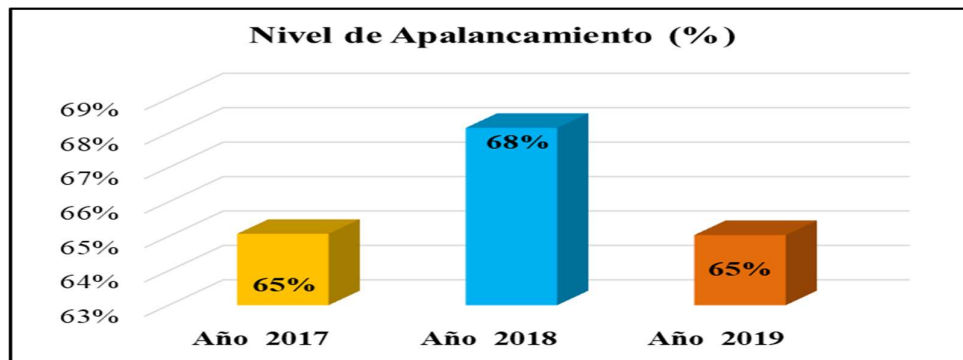


Figura 29 Nivel de apalancamiento

Elaborado por: Urban (2021)

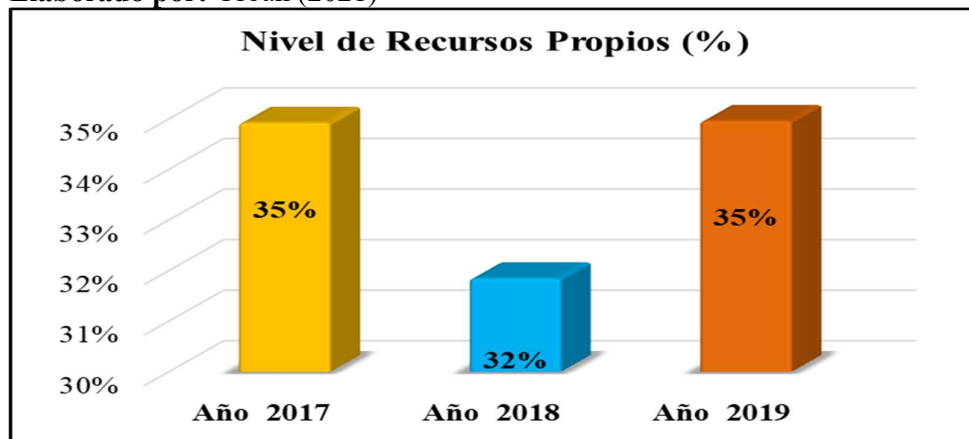


Figura 30 Nivel de recursos propios

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: La compañía Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS es una compañía que no ha variado de un período a otro su parte estructural en el tiempo, depende un poco más del apalancamiento por terceros, en la actualidad este rubro significa el 65%, mientras que el apalancamiento con recursos propios es del 35%, figura conservadora de su parte estructural.

- Capacidad de pago

Tabla 33

Capacidad de pago

Capacidad de Pago	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Solidez (\$)	\$ 1,54	\$ 1,47	\$ 1,54
Solvencia (\$)	\$ 2,40	\$ 2,39	\$ 2,71
Prueba Ácida (\$)	\$ 0,53	\$ 0,68	\$ 0,62

Elaborado por: Urban (2021)

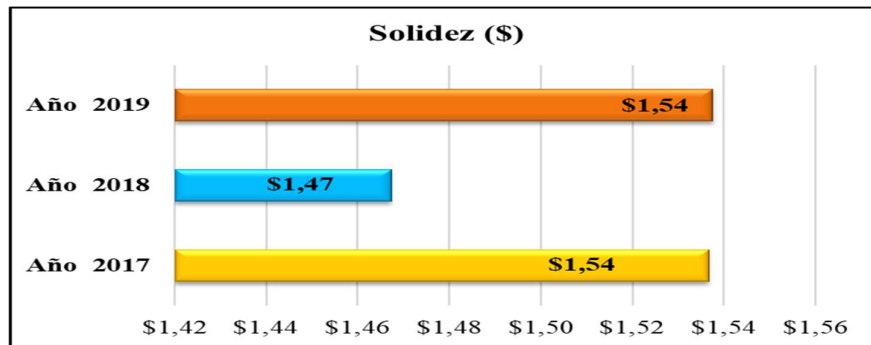


Figura 31 Solidez

Elaborado por: Urban (2021)

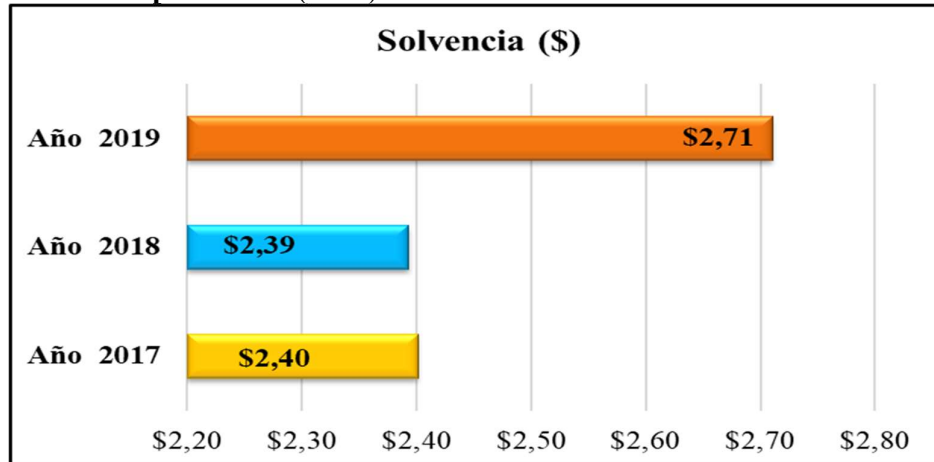


Figura 32 Solvencia

Elaborado por: Urban (2021)

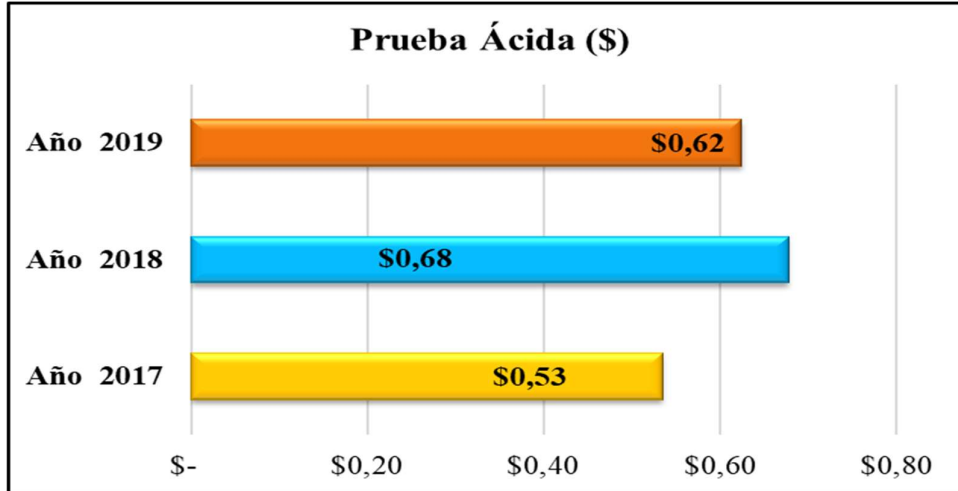


Figura 33 Prueba ácida

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: La compañía es sólida, puesto que con la inversión con la que cuenta puede cubrir todas sus obligaciones, alcanzando el mayor nivel de solidez durante el 2019, este índice incrementó levemente respecto al año anterior en congruencia con la mayor disminución de las obligaciones a corto plazo de la compañía.

A su vez tiene una buena capacidad de pago a corto plazo durante el 2019 de \$2.71, índice que sufrió un incremento. Mientras que la prueba ácida no le favorece durante el 2019, es decir depende mucho de su inventario lo que tiene lógica porque es una compañía comercial.

- Capacidad operativa

Tabla 34

Capacidad operativa

Capacidad Operativa	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Rotación de Inversión Total (veces)	1,03	0,90	0,96
Rotación de Inversión Inmovilizada (veces)	4,56	4,53	4,77
Capital de Trabajo (\$)	\$ 583.768,00	\$ 667.301,00	\$ 672.063,00
Capital de Trabajo (%)	58,35%	58,21%	63,11%

Elaborado por: Urban (2021)

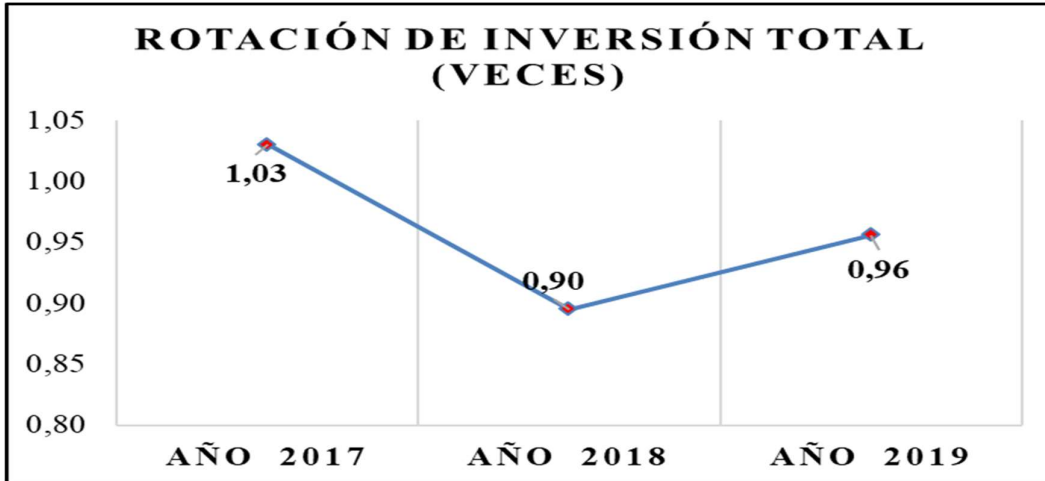


Figura 34 Rotación de inversión total
Elaborado por: Urban (2021)

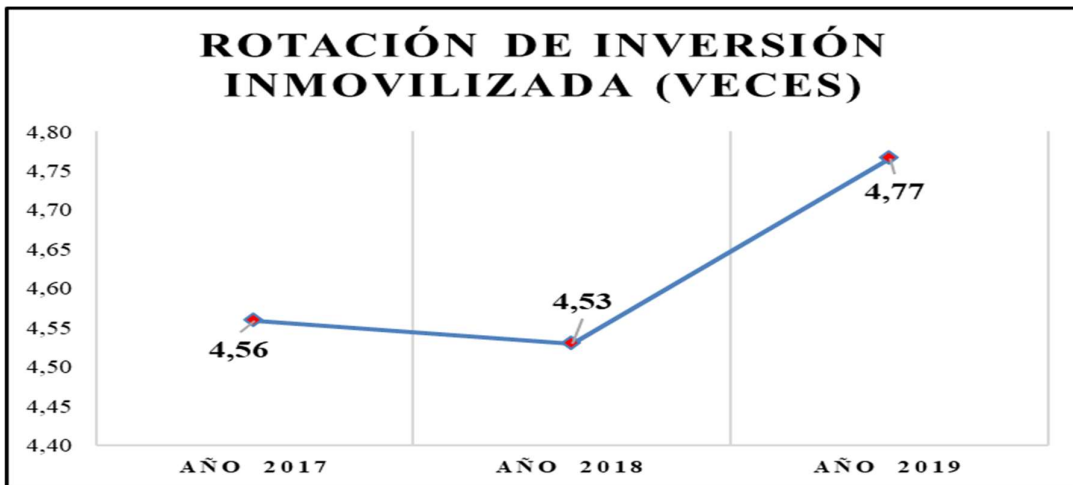


Figura 35 Rotación de inversión inmovilizada
Elaborado por: Urban (2021)

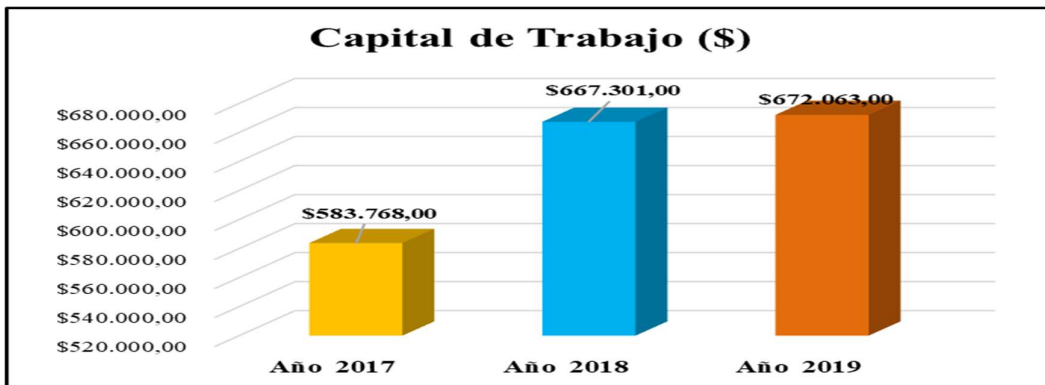


Figura 36 Capital de trabajo
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: El indicador de rotación de inversión total expresa que la productividad de la compañía es de 0.96 veces en el ejercicio 2019, es decir la entidad no ha facturado ni una vez el 100% de su inversión; por lo tanto, se puede decir que la gerencia no ha sido del todo eficiente en la administración de los activos de la compañía. Cabe destacar que este indicador se incrementó respecto al año anterior.

Con el indicador de rotación de inversión inmovilizada también se manifiesta la eficiencia de la gerencia para generar ingresos respecto a la inversión con la que cuentan, sin embargo, a medida que disminuye la inversión en inmovilizado por la depreciación generada años tras año, y la no adquisición de ningún otro equipo y la facturación de la compañía se incrementa, este indicador financiero también aumenta. En el año 2019 la compañía cuenta con suficiente flujo para la operación del negocio, esto es 672.1 miles de dólares debido a la disminución de sus obligaciones a corto plazo. Es importante recalcar que este indicador aumentó ligeramente durante el último ejercicio económico debido al aumento de su inversión operacional.

- Capacidad patrimonial

Tabla 35

Capacidad patrimonial

Capacidad Patrimonial	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Captación de Apalancamiento (\$)	\$1,86	\$2,14	\$1,86
Captación de Inversión (\$)	\$2,86	\$3,14	\$2,86

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: La razón de captación de apalancamiento para el año 2019 indica que, por cada dólar de inversión de los accionistas, la entidad gana \$1.86 de terceros. Sin embargo, este indicador se contrajo respecto al año anterior.

Mientras que el indicador de captación de inversión para el año 2019 expresa por cada dólar de inversión de los accionistas, la entidad captó \$2.86 de inversión. Sin embargo, este indicador ha aumentado a lo largo del tiempo, esto se debe a que el patrimonio ha aumentado en mayor porcentaje que la inversión total.

- Indicadores de rotación

Tabla 36

Indicadores de rotación

De Rotación	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Rotación de Inventarios (veces)	0,81	0,69	0,70
Período Promedio de Inventario (días)	445	520	515
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	11,36	6,56	9,93
Período Promedio de Crédito (días)	32	55	36
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	22,16	8,79	14,11
Período Promedio de Pago (días)	16	41	26
Ciclo Operativo	477	575	551
Ciclo de Efectivo	460	534	526

Elaborado por: Urban (2021)

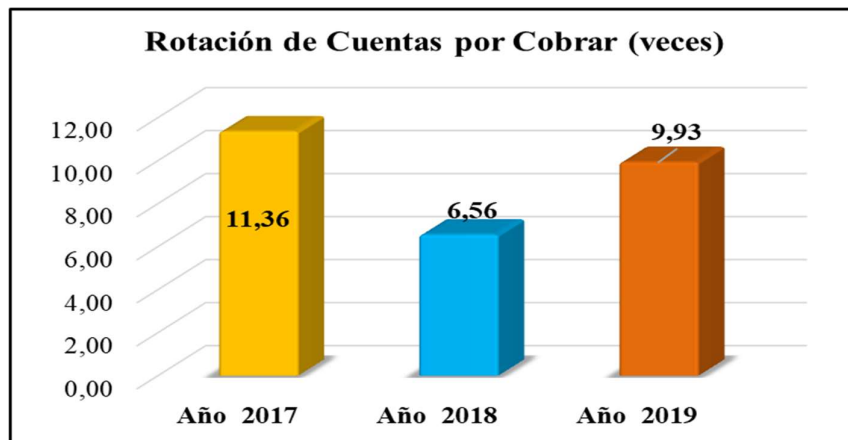


Figura 37 Rotación de cuentas por cobrar (veces)

Elaborado por: Urban (2021)

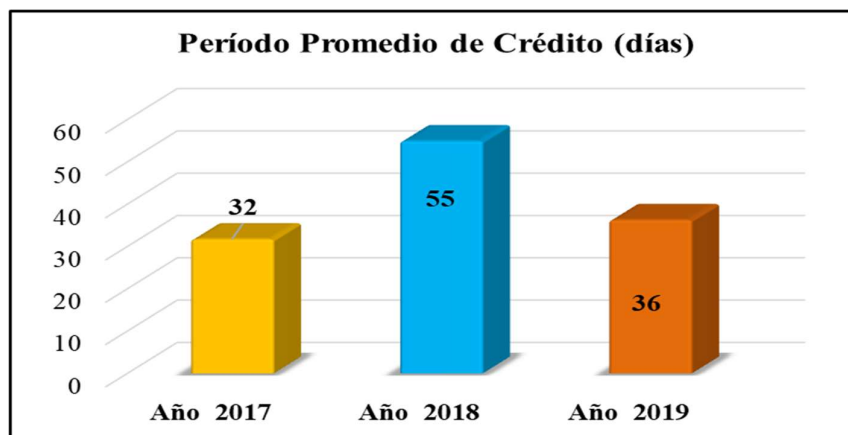


Figura 38 Período promedio de crédito (días)

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: El inventario rotó 0.7 veces en el año 2019, es decir cada 515 días, este indicador disminuyó puesto que durante el 2018 rotó cada 520 días. Al ser una compañía comercial, este indicador representa una bandera roja.

La cartera comercial rotó cada 9.93 veces en el año 2019, es decir cada 36 días. La gestión de la cartera sufrió un incremento durante el período 2018 – 2019. El incremento de este índice se debe a las políticas de crédito más rigurosas.

En lo que respecta a las cuentas por pagar, éstas rotaron cada 14.11 veces durante el período 2019, es decir cada 26 días, la gestión para pagar a los proveedores de los bienes o servicios de la compañía objeto de estudio es deficiente, sin embargo, es notorio el aumento del número de veces de este indicador de rotación.

- Indicadores de rentabilidad

Tabla 37

Indicadores de rentabilidad

De Rentabilidad	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Rentabilidad Bruta	52,9%	55,9%	55,5%
Rentabilidad Operativa	6,2%	5,0%	4,8%
Rentabilidad Neta	1,8%	0,1%	0,1%
Retorno del Capital – ROE	5,2%	0,3%	0,3%
Retorno de los Activos - ROA	1,8%	0,1%	0,1%

Elaborado por: Urban (2021)

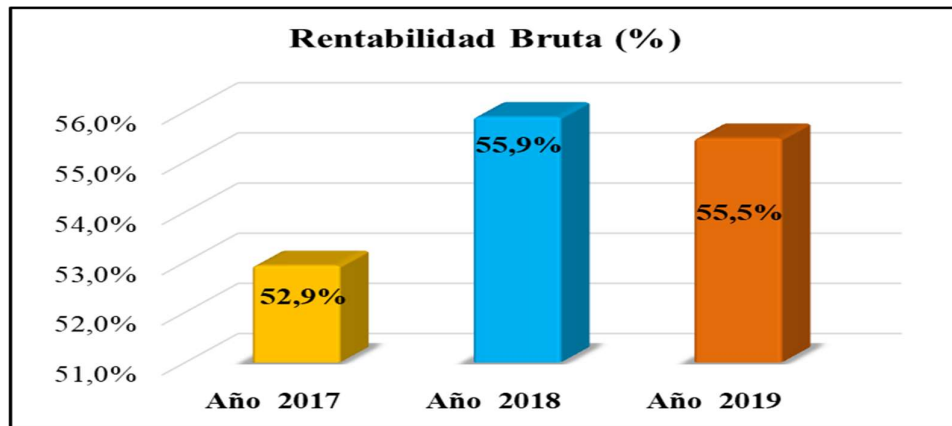


Figura 39 Rentabilidad bruta

Elaborado por: Urban (2021)

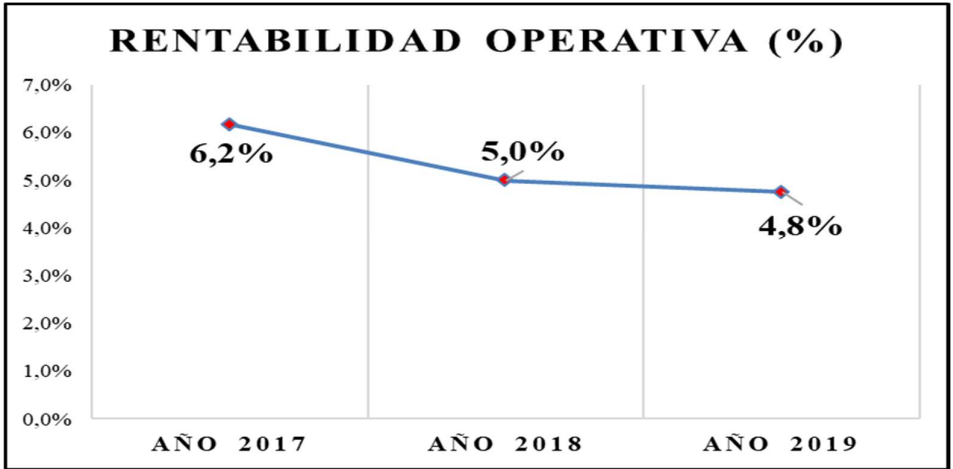


Figura 40 Rentabilidad operativa
Elaborado por: Urban (2021)

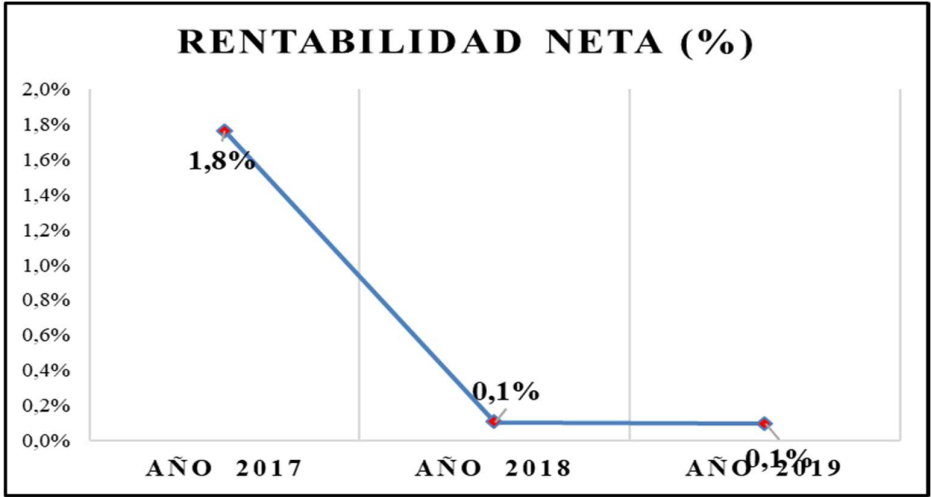


Figura 41 Rentabilidad neta
Elaborado por: Urban (2021)

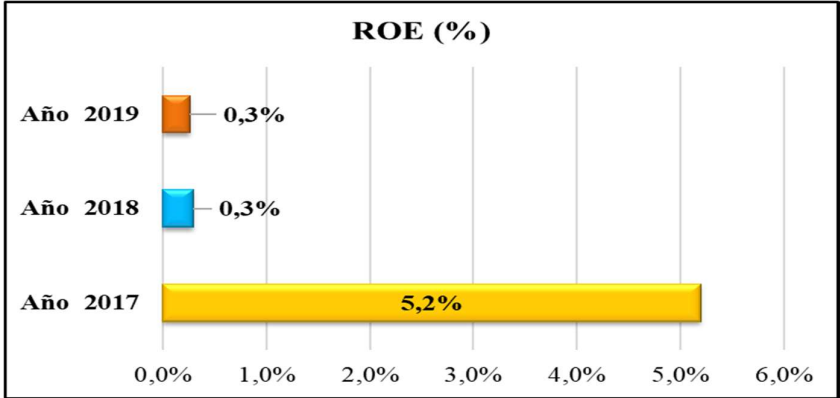


Figura 42 ROE
Elaborado por: Urban (2021)

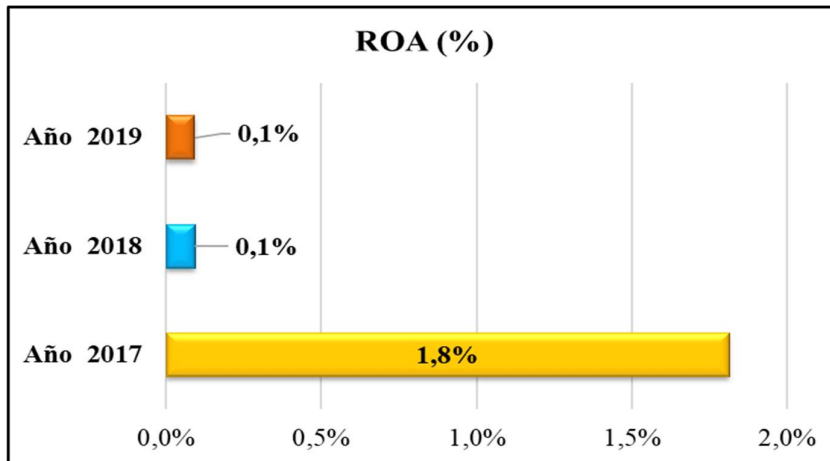


Figura 43 ROA

Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: La empresa gana un 55.5% de margen bruto sobre sus ventas, debido al incremento de su costo de ventas y la disminución de su facturación. Durante el 2018 este indicador representaba el 55.9%. La entidad ganó el 4.8% como rentabilidad operativa sobre sus ventas, debido al excesivo porcentaje de representación de los gastos operativos. La empresa no es muy eficiente para generar utilidad sobre los gastos operacionales.

La empresa ganó un 0.1% de rentabilidad neta sobre sus ingresos en el último período analizado, que en términos absolutos representan 1.2 miles de dólares. La compañía ganó durante el último año un 0.3% sobre sus recursos propios, este indicador evalúa la capacidad de operación de la empresa para generar utilidades sobre el patrimonio. La entidad ganó un 0.1% sobre su inversión total, esto indica que el 0.1% de los activos se convierten en ganancias para la compañía.

3.4.7.5. *Indicadores claves para la gestión de inventarios*

- Matriz de evaluación de indicadores de inventarios

Tabla 38

Matriz de evaluación de indicadores de inventarios

Rubro: Coeficiente de Rotación de Inventarios	
Último Período (P):	0.70
Histórico Empresarial (H):	0.73
Media Industria (MI):	4.25
Lectura de Resultados:	
(P): El CRI es de 0.70 veces en el año	
(H): Por debajo del histórico	
(M): Por debajo de la media	
Rubro: Edad Promedio de Inventarios	
Último Período (P):	515
Histórico Empresarial (H):	493
Media Industria (MI):	86
Lectura de Resultados:	
(P): El EPI es de 515 días en el año	
(H): Por encima del histórico	
(M): Por encima de la media	
Interpretación	Gestión
El saldo de la cuenta inventarios rota 0.70 veces al año, cada 515 días, mientras que en la información histórica de la compañía estuvo en 0.73 veces (493 días), y la media de la industria está en 4.25 veces, rotando cada 86 días quedando la empresa por debajo de la competencia.	Regular
Recomendaciones	
Por debajo de la media: Impulsar las ventas de la compañía usando, mejorando o intensificando la publicidad, usar promociones u otros mecanismos.	

Elaborado por: Urban (2021)

- Composición de las compras de inventario

Tabla 39

Composición de las compras de inventario

Detalle	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Importaciones / Total Compras	73%	77%	78%
Compras Locales / Total Compras	27%	23%	22%

Elaborado por: Urban (2021)

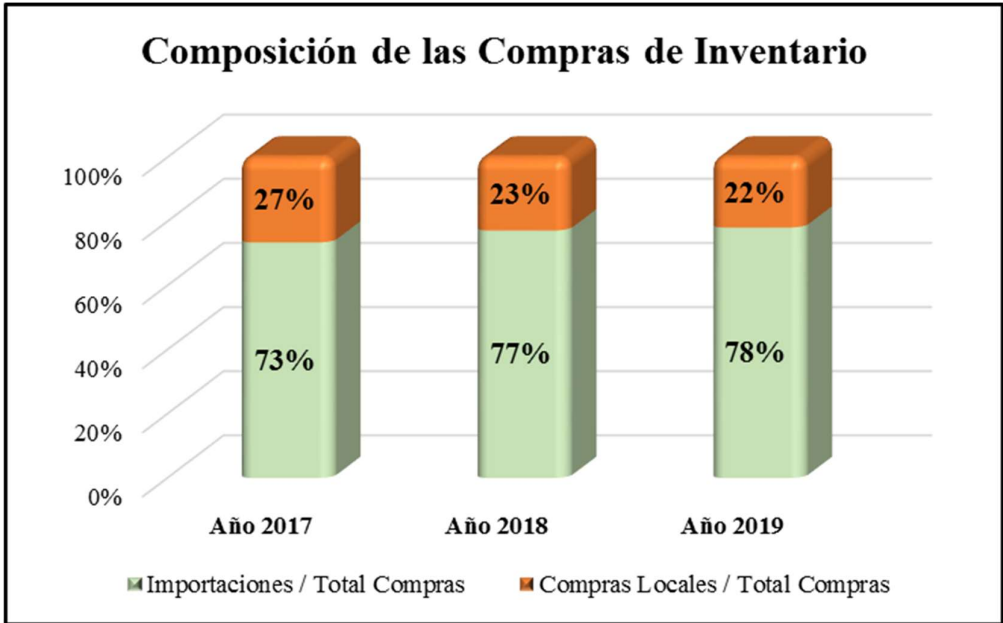


Figura 44 Composición de las compras de inventario
Elaborado por: Urban (2021)

Análisis: El 78% de las compras de inventario son importaciones, se debe ejercer suficiente control sobre estos activos y el proceso que la empresa lleva para determinar el costo de los mismos más que nada cuando se refiere a importaciones, por todos los costos que deben ser considerados para establecer el costo del producto final.

Tabla 40

Antigüedad de Inventario Maquinas y Motores S.A.

Líneas	0 – 30	31 - 90	91 - 120	121 -180	181 - 360	361 - 720	(+) 721	TOTAL INV
Eléctrico	12.535,00	-	10.360,00	18.325,00	35.360,00	30.925,00	53.390,00	160.895,00
Neumático	10.253,00	-	11.560,00	30.563,00	45.236,00	35.630,00	75.236,00	208.478,00
Mecánico	-	-	17.523,00	23.960,00	12.365,00	53.256,00	100.237,00	207.341,00
Automático	25.236,00	-	12.350,00	45.236,00	39.256,00	69.258,00	51.584,00	242.920,00
	48.024,00	-	51.793,00	118.084,00	132.217,00	189.069,00	280.447,00	819.634,00

VNR	0 – 30	31 - 90	91 - 120	121 -180	181 - 360	361 - 720	(+) 721	TOTAL PROV
Eléctrico	0				354	1546	2669	4.569,00
Neumático	0				452	1781	7523	9.756,00
Mecánico	0				123	3195	20047	23.365,00
Automático	0				393	3462	2579	6.434,00
	-	-	-	-	1.322,00	9.984,00	32.818,00	44.124,00

Asiento Contable

Cuenta	Debe	Haber
Gasto Prov de Inventario	44.124,00	
Prov. Acu de Inventario		44.124,00

Elaborado por: Urban (2021)

Tabla 41

Afectación de la antigüedad del inventario

Máquinas y Motores S.A. MAQUINMOTORS

Estado de Resultado Integral

Al 31 de diciembre del 2019

ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL	Año 2019		
	Año 2019	Ajuste	Variación
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS			
Ventas Netas	1.286.598,00		1.286.598,00
Costo de Ventas	572.990,00		572.990,00
Ganancia Bruta	713.608,00		713.608,00
Gastos de Administración / Ventas	652.458,00	44.124,00	696.582,00
Resultados de Actividades de Operación	61.150,00		17.026,00
Otros Ingresos/ Egresos No Operacionales	11.288,00		11.288,00
Costos Financieros	58.783,00		58.783,00
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	13.655,00		-30.469,00
Participación de Trabajadores	2.048,00		0,00
Impuesto a la Renta	10.365,00		0,00
Utilidad (Perdida) Neta del Período	1.242,00		-30.469,00
Resultado Integral Total del año	1.242,00		-30.469,00

Elaborado por: Urban (2021)

Interpretación:

Las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales deben de mejorar la revelación del deterioro de los inventarios en los Estados Financieros, para que la gerencia y diferentes departamentos de la compañía puedan tomar mejor decisión al momento de realizar importaciones.

Mediante este cuadro se puede observar que una vez realizado el VNR en los inventarios de la empresa Máquinas y Motores S.A. se ve afectado directamente los resultados de la empresa, ya que se realizó la variación del Estado de Resultado y este presentó una pérdida antes de Impuesto.

Si la empresa realizara el cuadro de antigüedad de inventario provisionando una obsolescencia de inventario, se vería afectada directamente la rentabilidad de la empresa al término de cada período fiscal, ya que disminuye la utilidad.

Las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales deben de mejorar la revelación del deterioro de los inventarios en los Estados Financieros, para que la gerencia pueda tomar mejor decisión Financiera

CAPÍTULO 4. INFORME TÉCNICO

4.1. Título del informe

Informe Técnico de la evaluación del sistema de control de inventario de una empresa dedicada a la importación y comercialización de accesorios industriales y sus efectos en los resultados de la compañía.

4.2. Objetivos

4.2.1. Objetivo general

Exponer los hallazgos encontrados como resultado de la investigación respecto del sistema de control de inventario de una empresa dedicada a la importación y comercialización de accesorios industriales y sus efectos en los resultados de la compañía.

4.2.2. Objetivos específicos

- Presentar los aspectos relevantes del inventario y la influencia en los resultados de la compañía objeto de estudio.
- Sugerir las posibles soluciones respecto de los aspectos negativos encontrados y previamente analizados.
- Identificar el fortalecimiento sobre los aspectos positivos detectados en el presente estudio.

4.3.Justificación

Es de imperiosa necesidad contar con estándares para manejar un buen control del inventario en una empresa comercial a través de un sistema de gestión, superando de esta manera las dificultades que tal vez tengan los importadores en nuestro país, y el hecho de no contar con un sistema contable que permita tener información inmediata y exacta del stock de las mercaderías.

La empresa analizada en el presente trabajo es consciente de este hecho, sin embargo, aún debe someterse a un proceso para la implementación de dicho sistema de gestión. La justificación del presente informe es poder establecer un análisis para inferir de acuerdo a la información obtenida y analizada, recomendaciones que permitan fortalecer los aspectos positivos y mejorar los aspectos negativos que posee la compañía en búsqueda del mejoramiento continuo en compañías de este sector.

4.4.Exposición de los hechos

En la presente investigación se determinaron puntos positivos y negativos, de las empresas importadoras y comercializadora de accesorios industriales, los cuales se proceden a detallar con la finalidad de realizar el análisis correspondiente:

4.4.1. Aspectos Positivos

- Trabajadores con amplia experiencia en el área
 - Condición: La mayor parte de los trabajadores que han sido contratados en la compañía analizada han pertenecido a la entidad en un tiempo promedio entre uno a cinco años; incluso hay un porcentaje que han superado los cinco años laborando en Máquinas y Motores S.A.

- Causa: En la entidad estudiada existe una buena estabilidad laboral, los empleados se pueden sentir seguros de que si realizan bien su trabajo van a seguir perteneciendo a la nómina de la compañía.
 - Efecto: La oportunidad de crecimiento dentro de la organización ha ocasionado que los trabajadores se sientan comprometidos con la entidad y decidan permanecer por mucho tiempo en ella; sin necesidad de buscar oportunidades laborales en el mercado empresarial.
- Clientes satisfechos con la atención de los asesores.
- Condición: Los clientes son fieles a la entidad estudiada; debido a que, se sienten cómodos con la atención que el personal de ventas les brinda en el momento que existen inquietudes en sus compras.
 - Causa: El personal encargado del área de ventas cuentan con el conocimiento y la experiencia necesaria para hacer que el consumidor se sienta cómodos y bien atendidos cuando están adquiriendo sus productos.
 - Efecto: A pesar de que existan quejas de parte de los clientes por problemas presentados en la gestión de compras; siguen prefiriendo a la compañía analizada por encima de la competencia por la atención brindada y por la calidad del producto.
- Productos de calidad y buen precio
- Condición: Máquina y motores S.A. ha sobresalido por encima de la competencia gracias a los productos de calidad y comercializa y porque los precios de la mercancía que ofertan son accesibles para los consumidores.

- Causa: La trayectoria de la organización les ha permitido mejorar en el proceso de importación de inventario; caracterizándose por elegir proveedores que les ofrezcan productos de calidad para evitar deterioros y a la vez ganarse la confianza y fidelidad del cliente.
- Efecto: Al ofertar productos de calidad con precios accesibles en el mercado ha provocado que los consumidores sigan eligiéndolos por encima de la competencia e incluso cuando no cuentan con stock suficiente de ciertos productos un porcentaje de clientes esperan a la siguiente importación para poder adquirirlos.

4.4.2. Aspectos Negativos

- No se controla máximos y mínimos de existencia de productos
 - Condición: La mercancía que se comercializa dentro de las instalaciones de la empresa analizada no se registra de forma adecuada que les permita llevar un control de los mínimos y máximos de unidades de cada uno de los productos importados.
 - Causa: La carencia de procedimientos en la custodia, control y almacenamiento de los inventarios está causando falencias en una correcta gestión de los recursos de la compañía.
 - Efecto: Cuando una empresa no controla los mínimos y máximos disponibles de cada producto ocasiona que el personal no se pueda percatar a tiempo cuales son los inventarios que no cuentan con stock suficiente provocando que el cliente decida comprar en los almacenes de la competencia.

- Falta de información de inventario actualizado, por lo tanto, no se conoce con exactitud la cantidad disponible para la venta
 - Condición: La carencia de manuales de políticas y procedimiento en el área de bodega ocasiona que el personal desconozca el proceso adecuado para que la gestión sea eficiente y así evitar pérdidas económicas en los futuros periodos fiscales.
 - Causa: Es indispensable que el procedimiento de los inventarios sea adecuado desde el principio; es decir desde la adquisición (conocer la existencia de cada producto), ingreso y almacenamiento en bodega, la distribución en el área de ventas y la cantidad exacta de los productos que han sido vendidos.
 - Efecto: Un reporte de inventario desactualizado no solo afecta las ventas mensuales de la compañía, sino que también ocasiona que las decisiones que los directivos tomen no sean correctas; debido a que, desconocen de la verdadera situación de la entidad.

- Mala organización de bodega
 - Condición: La aplicación de procedimientos que permitan un mejor control del ingreso y almacenamiento de la mercancía es fundamental para una buena organización del área de bodega.
 - Causa: La mala organización de la bodega de la compañía ha sido causado por la falta de un departamento de organización y métodos porque los directivos se han despreocupado de contratar a una persona capacitada para la elaboración de manuales de políticas procedimientos y flujogramas de actividades que se deben realizar en cada área de la empresa.

- Efecto: Una pésima organización en el departamento de bodega ha ocasionado que no exista un control de máximo y mínimos de los diferentes productos que se comercializa; además de no identificar a tiempo los productos que se encuentran en deterioro provocando pérdidas económicas para la entidad.

- Retrasos en envío de productos
 - Condición: Una importación exitosa va a depender de que se cumplan cada una de las etapas que integran dicho proceso; en caso contrario, se presentarían errores en las actividades.
 - Causa: En la empresa analizada no existe ningún proceso establecido para la realización de cada una de las importaciones de los accesorios industriales; debido a que, existen falencias en los departamentos de bodega, ventas y contabilidad.
 - Efecto: Si el área de importación no cuenta con un reporte o registro verídico de las cantidades disponibles de cada uno de los productos solo ocasionará retrasos en las importaciones.

- No existe un sistema integrado para los diferentes departamentos.
 - Condición: Para que una empresa funcione de forma correcta es necesario que exista comunicación entre cada uno de los departamentos que la integran y así evitar retrasos o errores en las actividades empresariales.
 - Causa: Cada una de las áreas que pertenece a la compañía analizada no cuenta con procesos que les permitan mantener un mayor control de cada una de las actividades que realizan; además de que, la información de cada departamento no es compartida, es decir no

existe un sistema que les permita integrar mejor la comunicación entre cada área.

- Efecto: La falta de comunicación entre los departamentos que integran la compañía ocasionada que la información proporcionada no sea verídica; también provoca la repetición de actividades aumentando el rubro de los gastos que integran los recursos económicos, humanos, tecnológicos.

➤ No toda la mercadería es almacenada en bodega de manera inmediata.

- Condición: Es fundamental que el área de bodega antes de realizar el ingreso de la mercancía haga una inspección general de los accesorios industriales importados; y, así evitar problemas con los insumos.
- Causa: Como no existen un proceso establecido de cada una de las actividades que se realizan en el área de bodega, el personal encargado se demora días en almacenar la mercancía importada.
- Efecto: Que no se realice el almacenaje de la mercancía de forma inmediata solo provoca que las demás actividades como la distribución al área de ventas se retrase por más días ocasionando déficits monetarios.

➤ Desabastecimiento de producto

- Condición: El retraso en el almacenamiento de la mercancía en el área de bodega es uno de los factores que produce desabastecimiento de producto en el departamento de ventas o comercialización.

- Causa: La empresa analizada cuenta solo con un proveedor que les envía los productos importados a las instalaciones de la bodega; pero dicho distribuidor tiene establecido plazos para la entrega de insumos superiores al de los de la competencia causando desabastecimiento del producto.
 - Efecto: El desabastecimiento de producto de la entidad solo ocasiona que la fidelidad del consumidor disminuya: debido a que, optan como opción realizar sus compras en las instalaciones de la competencia.

- Falta de capacitación del personal en temas de inventario.
 - Condición: Es necesario que en cualquier empresa realicen capacitaciones para que el personal desarrolle sus actividades laborales de la forma más adecuada posible.
 - Causa: La falta de capacitaciones a los colaboradores sobre la correcta gestión de inventarios está causando retrasos en cada uno de los procesos que realiza la empresa.
 - Efecto: Un personal que no se encuentra capacitado sobre cómo debe gestionar de forma correcta el inventario ha provocado que la empresa reciba quejas frecuentes de parte de sus clientes y a la vez el porcentaje de ventas disminuya.

- Falta de manual de procedimientos, políticas y funciones del personal
 - Condición: La falta de manuales de políticas, procedimientos y funciones es indispensable en cada uno de los departamentos de la compañía con la finalidad de que las actividades ejecutadas se realicen de forma adecuada eliminando los inconvenientes o retrasos que se presentan comúnmente.

- Causa: La desorganización de parte de los directivos de la compañía es la causa principal por la que existen falencias como la carencia de manuales de políticas, procedimientos y funciones (flujogramas) que permitan mantener un mayor control de las labores.
 - Efecto: La consecuencia principal que ha ocasionado la falta de dichos manuales en la compañía estudiada ha sido el retraso en los procesos de importación, almacenaje y distribución provocando desabastecimiento de productos y a la vez perjudicando las ventas.
- Toma física de inventario no muy frecuente.
- Condición: La toma física de inventario es la forma más verídica de obtener la información de la cantidad y estado de los diferentes accesorios industriales que se encuentran almacenados en bodega.
 - Causa: La carencia de organización en el departamento de bodega ha causado que no cuenten con el tiempo necesario para realizar tomas físicas de forma más frecuente en cada una de las sucursales (norte, centro, sur).
 - Efecto: Actualmente la toma física de inventario en Máquina y Motores S.A. varía entre los 3 a 6 meses dependiendo de la sucursal e incluso dicho proceso se retrasa; debido a que, no se han elaborado los reportes o el personal no se encuentra disponible ocasionado que el departamento de comercialización utilice información actualizado de las cantidades de productos disponibles para la venta.

4.5. Análisis de lo actuado

Una vez analizados los puntos críticos de las empresas objeto de estudio, a continuación, se planteará una solución por los resultados encontrados:

- La aplicación de un sistema de inventario adecuado permitirá llevar un mayor control de la existencia disponible para la venta y poder realizar a tiempo el proceso de importación y evitar el desabastecimiento de productos industriales en el almacén.
- Es necesario que se implemente un método para que todos los departamentos puedan acceder a la información requerida y así mejorar la comunicación de la empresa.
- Es necesario que se implemente un método para que todos los departamentos puedan acceder a la información requerida y así mejorar la comunicación de la empresa.
- La elaboración e implementación de manuales de políticas, procedimientos y funciones ayudará a que cada departamento conozca cual debería ser el proceso adecuado para el desempeño de sus actividades.
- La contratación de un supervisor que se encargue de controlar que las funciones que desempeñan los trabajadores del área de bodega sean realizadas a tiempo para evitar retrasos.
- La realización de capacitaciones constantes sobre la gestión de inventario permitirá disminuir los errores que se comenten actualmente en la empresa analizada.

4.6.Resultados obtenidos

Tabla 42

Matriz de Riesgos de Inventarios

Proceso	Nombre del Riesgo	Clasificación del Riesgo	Causa	Consecuencia	Riesgo Inherente			Control Existente Implementar	Riesgo Residual		
					Probabilidad	Impacto	Nivel		Probabilidad	Impacto	Nivel
Inventario	Planeación Estratégica	Falta de Control	Falta de Planeación	No existe orden de Pedido	2	Moderado	Moderada	Políticas de Inventario	2	Moderado	Moderada
				Obsolescencia de Inventario	3	Mayor	Alta	Políticas de Inventario	3	Mayor	Alta
			Falta de seguimiento y evaluación a los instrumentos de planeación	5	Mayor	Extrema	Políticas de Inventario	3	Mayor	Alta	
	Objetivos de los procesos	Funciones y Responsabilidad	No hay rigurosidad en la formalización de los procedimientos	Falta de asignación de los responsables de los procedimientos	4	Mayor	Extrema	Procedimiento de Inventarios	3	Mayor	Alta
			Bodega no realiza los ingresos ni salidas de mercadería	Falta de responsabilidad del departamento	2	Moderado	Moderada	Políticas de Inventarios	1	Moderado	Moderada
	Control de Inventario	Sistema de Gestión Integral	Capacitación	Desconocimiento de la importancia de la contabilidad	2	Moderado	Moderada	Procedimiento de Inventarios	1	Moderado	Moderada
			Inventario Físico	Inventario de poca rotación	Faltantes y Sobrantes	4	Mayor	Extrema	Procedimiento de Inventarios	3	Mayor

Elaborado por: Urban (2021)

Una vez realizada esta matriz de riesgo se pudo observar que la empresa no cuenta con unas políticas de inventario establecidas, éstas están causando que los procedimientos no se cumplan, así como la falta de responsabilidad de los trabajadores.

Se puede visualizar que la empresa no cuenta con orden de pedido de importación, sin estas órdenes no llevan un control de los que están solicitando, así como desconocimiento del personal al momento de realizar importaciones y manejo del inventario.

Por la falta de políticas de inventario se puede observar que no hay el adecuado control, esto conllevando que al momento que se realizan los inventarios físicos se encuentren faltantes y sobrantes de los productos, afectando directamente esto a la rentabilidad de la empresa.

Luego de la evaluación a todos los aspectos que involucran el sistema de gestión del inventario de la compañía objeto de estudio, se pudo determinar los aspectos relevantes que inciden en los estados financieros de esta compañía y sus resultados:

- Máquinas y Motores S.A. MaquinMotors no ha implementado un sistema de control y gestión del inventario oportuno que permita establecer cantidades óptimas de pedido y de stock para que la compañía funcione perfectamente y pueda cumplir y satisfacer la demanda de su mercado.
- El personal de bodega no posee recursos tecnológicos asignados para poder desempeñar sus funciones y no tiene acceso al sistema contable lo que genera que el stock de las mercaderías no se encuentre actualizado.
- Falla en toma de decisiones gerenciales por no poseer información financiera razonable por la falta de aplicación correcta de la NIC 2 “Inventarios”, en lo relacionado al deterioro de inventarios.

- Falta de capacitación y preparación en temas relacionados al sistema de gestión del inventario al personal encargado lo que dificulta la correcta función administrativa.
- Rentabilidad de la compañía objeto de estudio afectada por descontrol de costos y gastos.

4.7.Conclusiones del informe técnico

Una vez elaborado el informe técnico del trabajo investigativo sobre el control de inventarios de las empresas comercializadoras de accesorios industriales, se puede concluir opinando lo siguiente:

- Se analizó cada uno de los aspectos que afectan directamente al tratamiento contable del inventario de la empresa Máquina y Motores S.A. para determinar las falencias que se presentan en los diferentes procesos administrativos y operativos.
- Se hallaron demasiados factores negativos que están perjudicando el desenvolvimiento de la empresa estudiada en el mercado laboral; debido a que, existen retrasos y falta de organización que ocasionan descontento por parte del consumidor final.
- Cabe recalcar, que también se determinaron los puntos positivos (pocos) de la gestión de inventarios de la compañía para que puedan seguir mejorándolos y así ofrecer un mejor servicio.

4.8.Recomendaciones del informe técnico

Para finalizar el informe técnico sobre el sistema de control de inventario de la empresa Máquina y motores S.A. se recomienda lo siguiente:

- La elaboración e implementación de manuales de políticas, procedimientos y funciones en cada uno de los departamentos de la empresa (en especial el área de bodega) permitirá obtener un mayor control y supervisión de los insumos que se importan y comercializan; con la finalidad de evitar el desabastecimiento de producto.
- También se recomienda la aplicación de un sistema integrado que permita que cada una de las áreas puedan compartir la información requerida y así lograr que todos los reportes se encuentren actualizados a tiempo evitando retrasos en los diferentes procesos.
- Implementar capacitaciones al personal sobre la gestión de inventarios evitará errores que podrían afectar de forma económica a la empresa.

CONCLUSIONES GENERALES

Se analizó el sistema de control de inventarios de la empresa importadora y comercializadora de accesorios industriales y su incidencia en los resultados, y se detectó que la compañía no maneja un sistema que se encargue únicamente del control del inventario lo que incrementa la posibilidad de la presencia de errores o irregularidades con el manejo del inventario.

Se fundamentó los aspectos teóricos, conceptuales y legales que fundamentan los sistemas de control de los inventarios de las empresas que importan y comercializan accesorios industriales, los mismos que servirán de base para que las compañías que se dediquen a la misma actividad que la empresa estudiada, puedan establecer políticas y procedimientos rigurosos que ayuden a manejar y controlar de manera correcta el inventario y a cumplir de manera óptima todas sus operaciones, debido a que éstas inciden grandemente en las actividades y el buen resultado de ellas.

Se determinó el sistema de control de inventario idóneo para este tipo de empresas, y este debe contar con aspectos básicos como: establecimiento de cantidades óptimas de stock por cada tipo de producto, actualización constante del stock para esto se debe contar con un sistema integrado para todos los departamentos, supervisión y control de operaciones, programación de pedidos y envíos, entre otros.

Se estableció un informe técnico del sistema de control de inventario de las empresas dedicadas a la importación y comercialización de accesorios industriales y sus efectos en los resultados de la compañía, este informe recoge los aspectos positivos y negativos de la investigación y se establecen posibles recomendaciones que permitan fortalecer aspectos positivos y mejorar los aspectos negativos que posee la compañía en búsqueda del mejoramiento continuo en compañías de este sector.

RECOMENDACIONES GENERALES

Realizar un estudio histórico de la demanda de la compañía y mantener los registros exactos de dicha demanda, con el fin de que la entidad pueda conservar de forma apropiada los niveles de existencia de cada producto que maneja la entidad, sin que se generen costos adicionales por almacenaje de sobre stock de productos y se pueda satisfacer la necesidad de la cartera de clientes y mantener la fidelidad de estos.

Establecer manuales de procedimientos para identificar claramente el proceso de las operaciones de la compañía, los funcionarios responsables, y los recursos utilizados en el flujo, así como también manuales de políticas rigurosas para evitar problemas e irregularidades como las que existe actualmente en la entidad objeto de estudio, una vez implementado dichos manuales controlar que se cumplan estrictamente.

Buscar y enviar a los trabajadores involucrados a capacitaciones acerca del manejo de inventarios, distribución y logística y nuevas herramientas aplicadas en la gestión de inventarios, entre otros, con el fin de tener empleados que cuenten con una mayor preparación y conocimientos modernos relacionados con las actividades que desempeñan.

Realizar auditorías internas semestralmente, con la finalidad de detectar a tiempo inconvenientes e irregularidades para establecer medidas correctivas, así como también realizar tomas físicas de inventario periódicos de forma más seguida y ajustar y transparentar la contabilidad en caso de ser necesario.

Acoger los lineamientos y las posibles soluciones que se establecieron en el informe técnico para mejorar los aspectos negativos detectados luego de la investigación realizada y cumplir de esta manera las obligaciones que se tienen para con los organismos de control.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aduana del Ecuador SENA E*. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Alvarado, J. (04 de 2018). *EL MÉTODO ABC EN EL CONTROL DE INVENTARIOS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE UNA MICROEMPRESA DISTRIBUIDORA DE INSUMOS PARA MANUFACTURA*. Recuperado el 22 de 09 de 2019, de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8167/1/PG%20640%20TESIS.pdf>
- Alvarez, E. (2016). *Ingeniería Financiera*. Mexico: Patria. Recuperado el 24 de 09 de 2019, de <https://books.google.com.ec/books?id=TRchDgAAQBAJ&pg=PA163&dq=indicadores+financieros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjJgdqYturkAhUHRlkKHU6XAk8Q6AEIJzAA#v=onepage&q=indicadores%20financieros&f=false>
- Avila, D., & Becerra, D. (2012). *Implementación de un sistema de inventarios en FD Filtros y Repuestos Ltda.* . Recuperado el 25 de 02 de 2020, de [https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9385/Proyecto%20de%20grado%20\(2\).pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9385/Proyecto%20de%20grado%20(2).pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Banco Central del Ecuador. (02 de 07 de 2019). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 6 de 10 de 2019, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1182-la-econom%C3%ADa-ecuatoriana-creci%C3%B3-06-en-el-primer-trimestre-de-2019>
- Chucos, M. (2016). *Universidad Nacional del Centro de Perú*. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/1614/TESIS%20%283%209.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Congreso Nacional la Comisión de Legislación y Codificación. (21 de 08 de 2018). *Servicio de Rentas Internas del Ecuador*. Recuperado el 15 de 05 de 2020, de <file:///C:/Users/CONTADORA/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%20Interno-%20Ultima%20Modificación%2021%20de%20agosto%202018.pdf>

- Congreso Nacional del Ecuador. (2015). Congreso Nacional. *Codificación de la ley de régimen tributario interno*.
- Consejo Nacional de la Comisión de Legislación y Codificación. (18 de 04 de 2017). *Servicio de Rentas Internas del Ecuador*. Recuperado el 6 de 10 de 2019, de file:///C:/Users/Suanny/Downloads/LEY_DE_R%C3%89GIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO_-_LORTI_759_INCLUYE%20MODIFICACIONES%20LEY%20ORGANICA%20DE%20CULTURA_mayo%202017%20(2).pdf
- Contraloría General de la República . (2011). *CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE CONTROL INTERNO*. Obtenido de https://www.pgr.go.cr/wp-content/uploads/2017/04/Conceptos_Basico_SCI_teoría.pdf
- De Jaime, J. (2003). *Análisis Económico - Financiero de las decisiones de la gestión empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Eslava, J. (2016). *La Rentabilidad: Analisis de Costes y Resultados*. España: ISIC Editorial.
- Fernández. (2018). *Gestión de Inventarios*. España: ic Editorial.
- Fernández, J. (2005). *Contabilidad financiera para directivos*. Madrid: ESIC Editorial.
- Flores, M. (03 de 2015). *Evaluación del control interno del área de inventarios de la empresa JG repuestos industriales de la ciudad de guayaquil*. Recuperado el 02 de 02 de 2020, de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10006/1/UPS-GT001158.pdf>
- Gaitan, R. (2015). Administración de riesgos E.R.M. y la auditoría interna. En R. Estupiñan, *Administración de riesgos E.R.M. y la auditoría interna*. Bogota: Ecoe Ediciones. Recuperado el 01 de 02 de 2020, de https://books.google.com.ec/books?id=psK4DQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=adminstracion+de+riesgo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiY_eL9-rHnAhUmlnIEHbwKDM4Q6AEILzAB#v=onepage&q=adminstracion%20de%20riesgo&f=false
- Garcia, J. (2017). *Contabilidad General*. España.
- Gómez, M. (31 de 08 de 2017). Economía Simple. *Dialnet*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

- Guerrero, H. (2017). *Inventarios Manejos y Control*. En *Inventarios Manejos y Control*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Lazo, J. (28 de 03 de 2018). *eventoscientificos*. Recuperado el 01 de 02 de 2020, de http://eventoscientificos.upeu.edu.pe/index.php/vii_jac/vii_jac/paper/view/4122
- Ley de compañías. (2014). Obtenido de <https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MO D=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Lino, M. (23 de 02 de 2019). Gerencia administrativa. *Dialnet*. Obtenido de <https://www.gerencia.com/rotacion-de-inventarios.html>
- Méndez, L. (2018). *Prontuario de Finanzas Empresariales*. Mexico: Patria. Recuperado el 6 de 10 de 2019, de https://books.google.com.ec/books?id=d0JqDwAAQBAJ&pg=PT582&dq=costo+de+inventario&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj_qqutqIjIAhXjzVkkKHY3NBwMQ6AEINDAC#v=onepage&q=costo%20de%20inventario&f=false
- Mendoza, M. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduria y Administracion*. Bogota, Colombia: Universidad del norte.
- Morales, A. (2017). *Contabilidad Gerencial y Presupuestaria*. Bogota, Colombia: Ediciones de la U.
- Moreno, M. (2016). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa*. Mexico: Grupo Editorial Patrial.
- Murillo, M. (13 de 12 de 2017). Economía Simple. *Dialnet*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/inventario>
- Napa, E. (11 de 2017). *Sistema de control de inventarios* . Recuperado el 01 de 02 de 2020, de <https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/457/1/ULEAM-CT.AUD-0011.pdf>
- Ortega, A., Marqués, S., Torres, J., & Durán, A. (2017). Control Interno . *Revista Unisimon*, 4.
- Pombo, J. (2016). *Procesos Integral de la Actividad Comercial*. España: Ediciones Paraninfo.

- Rene, A. (2018). *Intervención sobre partes integrativas en el cluster de logística del Atlántico*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Roca, C., & Ortíz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para contaduría y administración*. Barranquilla: Universidad del Norte. Recuperado el 06 de 10 de 2019, de <https://books.google.com.ec/books?id=SzKjDwAAQBAJ&pg=PT211&dq=inventario+contabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj6l9j0rYjIAhUMtlkKHRqeAwcQ6AEIJzAA#v=onepage&q=inventario%20contabilidad&f=false>
- Serrano, M. (2015). *Técnicas de Almacén*. Madrid: Paraninfo SA. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=btISCgAAQBAJ&pg=PA131&dq=inventario+concepto&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj329Ku_4fIAhUMx1kKHX2yCfsQ6AEIOjAD#v=onepage&q=inventario%20concepto&f=false
- Slimstock. (2021). *INDICADORES DE RENDIMIENTO EN LA GESTIÓN DE INVENTARIO*. Obtenido de <https://www.slimstock.com/cl/news/indicadores-de-rendimiento-en-la-gestion-de-inventario/>
- Standards, IAS International Accounting. (20 de 06 de 2018). *Gerenciales, Latinoamérica SMS Ecuador Auditores y Asesores*. Recuperado el 05 de 10 de 2019, de <https://bc.smsecuador.ec/niif-ifrs/nic-2-inventarios/>
- Superintendencia de Compañías. (2016). *SuperIntendencia de Compañías*. Recuperado el 01 de 02 de 2020, de https://www.supercias.gob.ec/http://reporteria.supercias.gob.ec/portal/samples/images/docs/tabla_indicadores.pdf
- Urban, S. (2021). *Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales*. Guayaquil.
- Valderrama, J. (29 de 10 de 2019). *Nubox*. Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/4-estrategias-para-mejorar-el-control-de-inventarios>
- Vásquez, R. (2015). *Costo de Comercialización*. Mexico: Gerencia Editorial. Recuperado el 6 de 10 de 2019, de <https://books.google.com.ec/books?id=kpaaDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=costo+de+venta&hl=es->

419&sa=X&ved=0ahUKEwjU8vjAqojlAhXsuFkKHeZ7CgsQ6AEINTAC#v=onepage&q=costo%20de%20venta&f=false