

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de:  
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA:**

**Estudio para la implementación de un proceso de control de  
inventario de la empresa VISEMAR S.A.**

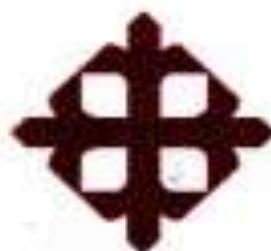
**AUTORAS:**

**Alvarado Briones, Norma Lissette  
Gamarra Yáñez, Astrid Carolina**

**TUTOR:**

**CPA. Paredes Paredes, Carlos Alberto**

**Guayaquil, Ecuador  
2016**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Alvarado Briones Norma Lissette y Gamarra Yáñez Astrid Carolina**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional.

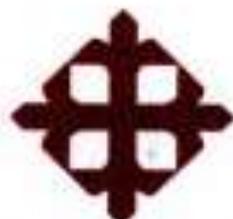
**TUTOR (A)**

**CPA. Paredes Paredes, Carlos Alberto.**

**DIRECTORA (e) DE LA CARRERA**

**Lcda. Isabel Pérez Jiménez M.Ed.**

**Guayaquil, a los 21 del mes de marzo del año 2016**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

## DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Alvarado Briones, Norma Lissette**

### DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio para la implementación de un proceso de control de inventario para la empresa VISEMAR S.A.** previa a la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 del mes de marzo del año 2016

LA AUTORA

  
Norma Lissette Alvarado Briones



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

### **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Gamarra Yáñez, Astrid Carolina**

#### **DECLARO QUE:**

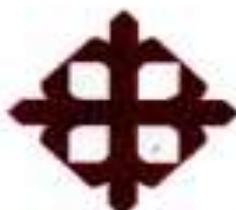
El Trabajo de Titulación **Estudio para la implementación de un proceso de control de inventario para la empresa VISEMAR S.A.** previa a la obtención del **Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 21 del mes de marzo del año 2016**

**LA AUTORA**

**Astrid Carolina Gamarra Yáñez**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

### AUTORIZACIÓN

Yo, **Alvarado Briones, Norma Lissette**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio para la implementación de un proceso de control de inventario de la empresa de VISEMAR S.A.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 del mes de marzo del año 2016

LA AUTORA:

  
Norma Lissette Alvarado Briones



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

## AUTORIZACIÓN

Yo, **Gamarra Yánez, Astrid Carolina**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Estudio para la implementación de un proceso de control de inventario de la empresa de VISEMAR S.A.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 del mes de marzo del año 2016

LA AUTORA:

---

Astrid Carolina Gamarra Yánez

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por bendecirme con su infinito amor, sabiduría e inteligencia, por haberme dado fuerzas y fe en cada etapa de mi vida.

A mis padres Paul Alvarado y Norma Briones, quienes fueron mis pilares fundamentales, por cada consejo brindado con amor para superar los momentos más difíciles de mi vida, por el digno trabajo que hicieron para que nunca me falte nada y por ese refugio que encontré en cada abrazo al finalizar el día. Gracias porque creyeron en mí.

A mi hermano Paul Alvarado Briones, por estar junto a mí, dándome felicidad y apoyo moral, para que no me rinda frente a las adversidades.

A mis amados abuelitos Sonia Tomalá (+), Juan Briones, Teresa Duque, Manuel Alvarado (+) y bisabuelita Isabel Palma, porque siempre han sido y serán mi ejemplo por sus ganas de luchar y esa dulzura que me brindan que es mi mayor tesoro.

A mis tíos y primos por cada palabra de aliento, cuando necesité ánimos para poder afrontar el presente y continuar con mis estudios.

A mi enamorado Roy Robles, porque junto a su compañía, su noble amor, su gran apoyo en cada momento, me dio fuerzas para salir adelante, por todo eso gracias amor mío.

A cada amigo por su amistad y formación profesional, en especial a mi compañera de tesis Astrid Gamarra porque con su apoyo logré esta meta.

Al CPA Carlos Paredes y cada educador que en mi etapa estudiantil, me llenaron de conocimiento y optimismo para llegar hasta este día.

A mi mascota Camilita, por recibirme siempre alegre aunque yo haya tenido un duro día.

**Alvarado Briones, Norma Lisette**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme dado fe y perseverancia durante estos años de estudio, por haberme guiado junto a su mano para cumplir una meta más en mi vida.

A mis padres Homero y Aracelly por haber sido un gran ejemplo para mí y haberme permitido culminar mis estudios, gracias a ellos he llegado hasta aquí.

A cada uno de mis profesores que compartieron sus conocimientos e inculcaron sus valores los cuales me serán muy útiles para mi vida profesional.

A mi compañera de tesis Norma Alvarado por el apoyo, paciencia y comprensión que nos permitió cumplir el objetivo.

Finalmente agradezco al CPA. Carlos Paredes por su paciencia y motivación brindada durante el desarrollo de la tesis y lograr culminarlo.

**Gamarra Yáñez, Astrid Carolina**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico al creador de todo Dios, por ser tan maravilloso y regalarme el milagro de la vida y por permitirme lograr esta meta que parecía inalcanzable

A mis padres Paul Alvarado y Norma Briones y hermano Paulito Alvarado, este logro también en suyo porque ustedes son mi inspiración, por su amor incondicional, por aquellos sacrificios que hicieron para alcanzar esta meta, por llenarme de ilusiones mi vida y despertar en mí ese anhelo de ser una profesional dando un paso a la vez.

Dedicado en memoria de quien en mi vida fue mi hermosa abuelita Sonia Josefina Tomalá Palma (+) porque me enseñó a ser una guerrera por mis sueños, me brindó el amor más tierno del mundo, me duele vivir sin ella y despedirme no fue fácil, más aun cuando llevaba un encargo lleno de metas dedicadas a ella y siempre será así, por dejarme los mejores momentos vividos. Para mí siempre estarás en mi corazón Mamita Sonia.

A mis abuelitos Juan, Teresita y Manuel por su infinito apoyo, amor y ternura brindados desde mi existencia y haberme dado los mejores padres del mundo.

A mi enamorado Roy Robles quien es mi mejor amigo, demostrarme que en cualquier momento puedo contar con él y hacerme feliz con su amor cada día.

A mi tíos: Grace, Janeth, Cecibel, Marjorie, Javier, Eddy, Patricia, Mónica, Blanca, Angel M., Maricela, Angel G., quienes me ayudaron desinteresadamente y contribuyeron para que lograra esta meta.

A mis primos: Kenya, María De Los Angeles, Teresa, Génesis, Eddy, Andres, Marjorie, Valeria, Domenica, Luis, Bryan, Adrián, Patrick, Ashely, Poullette, Andreina y Matías por compartir cada logro conmigo y ser como hermanos.

**Alvarado Briones, Norma Lissette**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar mi tesis a mis padres por haberme brindado su apoyo incondicional y haber confiado en mí, enseñándome que la vida requiere de sacrificios para tener las bendiciones en forma de recompensas, este logro es tan mío como de ustedes.

A mi esposo Fabricio por haberme dado su mano en todo momento sin reproches, de la mano hemos caminado sosteniéndonos el uno al otro, esta felicidad es de los dos.

A mi hijo Matías, mi razón de vivir que muchas veces tuve que prestar de su tiempo para dedicárselo a los estudios, eres mi motor de cada día que me llena de fuerzas para alcanzar las metas y llegar a darte lo mejor de la misma manera como lo hicieron mis padres conmigo, esto es por ti Mi Primer Amor.

A mis hermanos Jazmin y Homero por haber estado dispuestos a brindarme cualquier ayuda, fueron un gran apoyo a lo largo de estos años.

**Gamarra Yáñez, Astrid Carolina**

## ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO .....	vii
AGRADECIMIENTO .....	viii
DEDICATORIA .....	ix
DEDICATORIA .....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS .....	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xx
RESUMEN.....	xxi
ABSTRACT.....	xxii
RÉSUMÉ .....	xxiii
INTRODUCCIÓN.....	xxiv
Capítulo 1 .....	1
1 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	2
1.4 OBEJTIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	3
1.4.1 Objetivo general .....	3
1.4.2 Objetivos específicos .....	3
1.5 MARCO REFERENCIAL .....	3

1.5.1	Marco teórico .....	3
1.5.1.1	Historia del inventario .....	3
1.5.1.2	Control .....	5
1.5.1.3	Demanda .....	10
1.5.1.4	Productos.....	10
1.5.1.5	Inventario .....	10
1.5.1.6	Tipos de inventarios:.....	13
1.5.1.7	Manejo de inventarios.....	13
1.5.1.8	Logística.....	14
1.5.1.9	Bodega.....	16
1.5.1.10	Manejo de los materiales .....	18
1.5.1.11	Stock mínimo .....	21
1.5.1.12	Sistema ABC .....	21
1.5.1.13	Coefficientes de rotación .....	23
1.5.1.14	Lote óptimo de compra .....	23
1.5.1.15	Punto de reorden .....	24
1.5.1.16	Indicadores financieros.....	24
1.5.1.16.1	Indicadores de liquidez.....	24
1.5.1.16.1.1	Liquidez corriente .....	25
1.5.1.16.1.2	Prueba ácida .....	25
1.5.1.16.2	Indicadores de solvencia.....	26
1.5.1.16.2.1	Endeudamiento del activo .....	26
1.5.1.16.2.2	Endeudamiento patrimonial .....	26
1.5.1.16.2.3	Endeudamiento del activo fijo.....	27
1.5.1.16.2.4	Apalancamiento.....	27
1.5.1.16.2.5	Apalancamiento financiero .....	28

1.5.1.16.3	Indicadores de gestión .....	29
1.5.1.16.3.1	Rotación de cartera .....	29
1.5.1.16.3.2	Rotación de activos fijo.....	29
1.5.1.16.3.3	Rotación de ventas.....	30
1.5.1.16.3.4	Período medio de cobranzas.....	30
1.5.1.16.3.5	Período medio de pago .....	31
1.5.1.16.3.6	Impacto de los gastos de administración y ventas ...	31
1.5.1.16.3.7	Impactos de la carga financiera.....	32
1.5.1.16.4	Indicadores de liquidez.....	32
1.5.1.16.4.1	Rentabilidad neta del activo (Dupont).....	33
1.5.1.16.4.2	Margen bruto .....	33
1.5.1.16.4.3	Margen operacional.....	33
1.5.1.16.4.4	Rentabilidad neta de ventas (margen neto).....	34
1.5.1.16.4.5	Rentabilidad operacional del patrimonio.....	34
1.5.1.16.4.6	Rentabilidad financiera .....	35
1.5.1.16.5	NIIF's para PYMES .....	35
1.5.1.16.6	Características de las NIIF para PYMES .....	36
1.5.1.17	Definiciones de las NIC 2 .....	36
1.5.1.18	Mediación de los inventarios.....	38
1.5.1.19	Costo de los inventarios .....	38
1.5.1.20	Costos de adquisición.....	38
1.5.1.21	Costos de transformación.....	39
1.5.1.22	Otros costos.....	39
1.5.1.23	Valor neto realizable .....	40
1.5.1.24	Valor neto razonable.....	40
1.5.1.25	Costo Fijo.....	40

1.5.1.26	Costo Variable .....	41
1.5.1.27	Métodos de Valoración de Inventarios.....	43
1.5.1.27.1	Método de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS).....	43
1.5.1.27.2	Método de Últimas Entradas Últimas Salidas (UEPS) ...	44
1.5.1.27.3	Método Promedio Ponderado .....	45
1.6	MARCO LEGAL.....	45
1.6.1	Impuesto al valor agregado (IVA).....	45
1.6.2	Transferencias de dominio de bienes.....	46
1.6.3	Autoconsumos .....	47
1.6.3.1	Autoconsumo .....	47
1.6.3.2	Crédito tributario de IVA y tratamiento de autoconsumo en el impuesto a la renta.....	48
1.6.3.3	Emisión de comprobantes de venta en autoconsumo .....	48
1.6.3.4	Retención en la fuente .....	49
1.6.3.5	Declaración .....	49
1.6.3.6	Transferencias a título gratuito.....	49
1.6.3.7	Crédito tributario de IVA y tratamiento de las transferencias a título gratuito en el impuesto a la renta .....	50
1.6.3.8	Emisión y entrega de comprobantes de venta en transferencias a título gratuito .....	51
1.6.3.9	Retención en la fuente .....	51
1.6.3.10	Declaración.....	51
1.6.3.11	Devolución.....	52
1.6.4	Facturación del IVA.....	52
1.6.5	Destrucción de inventario.....	53
1.7	METODOLOGÍA .....	55

1.7.1	Tipo de estudio.....	56
1.7.2	Enfoque de la investigación .....	56
1.7.3	Enfoque mixto .....	57
CAPITULO II.....		57
2	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA VISEMAR S.A. SITUADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL .....	57
2.1	ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.....	57
2.2	VISEMAR S.A.....	58
2.2.1	Misión.....	58
2.2.2	Visión .....	59
2.3	ORGANIGRAMA .....	59
	.....	59
2.4	OBSERVACIONES SOBRE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL 59	
2.5	FODA.....	61
2.6	FUNCIONES Y OBLIGACIONES EN EL DEPARTAMENTO DE BODEGA .....	62
2.7	RECOMENDACIONES AL DEPARTAMENTO DE BODEGA .....	63
CAPITULO III.....		64
3	SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA .....	64
3.1	Estado de Situación Financiera .....	64
3.2	Estado de Resultado Integral.....	66
3.3	Flujo de Efectivo .....	67
3.4	Movimiento Patrimonial.....	69
3.5	Análisis de los Indicadores Financiero.....	70

3.6	Punto de Equilibrio.....	83
CAPITULO IV.....		85
4	VALIDACIÓN.....	85
4.1	SISTEMA ABC.....	85
4.2	EJEMPLIFICACIÓN DEL SISTEMA ABC.....	85
4.2.1	PRODUCTOS CON MAYOR ROTACIÓN E INSUFICIENTE INVENTARIO EN LA EMPRESA VISEMAR S.A.....	85
4.2.2	PRODUCTOS CON SOBRE STOCK EN LA EMPRESA VISEMAR S.A. ....	88
4.3	Destrucción de inventario .....	92
4.4	Ejemplo de la empresa sobre Autoconsumo .....	94
4.5	Análisis de la Entrevista entre el Gerente General y Jefe de Bodega 97	
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	99
5.1	CONCLUSIONES .....	99
5.2	RECOMENDACIONES.....	100
6	Bibliografía .....	101
ANEXOS.....		104

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Costo Fijo.....	41
Tabla 2: Costo Variable .....	42
Tabla 3: Estado de Situación Financiera de VISEMAR S.A.....	65
Tabla 4: Estado de Resultado de VISEMAR S.A. ....	66
Tabla 5: Estado de Flujo de Efectivo Método Directo .....	67
Tabla 6: Estado de Flujo de Efectivo Método Indirecto.....	68
Tabla 7: Estado de Cambio en el Patrimonio.....	69
Tabla 8: Indicadores de Liquidez .....	70
Tabla 9: Indicadores de Solvencia .....	72
Tabla 10: Indicadores de gestión .....	76
Tabla 11: Indicadores de Liquidez .....	81
Tabla 12: Determinación de la Contribución Marginal Unitario y Porcentual	83
Tabla 13: Determinación del Punto de Equilibrio para Unidades .....	83
Tabla 14: Determinación del Punto de Equilibrio para Valores.....	83
Tabla 15: Prueba del Punto de Equilibrio.....	84
Tabla 16: Verificación de la Utilidad del Ejercicio Año 2018 .....	84
Tabla 17: Ítems con clasificación “C” en inventario y “A” en ventas.....	86
Tabla 18: Ítems con clasificación “A” en inventario y “C” en ventas.....	89
Tabla 19: Productos en mal estado en el inventario .....	93
Tabla 20: Otros impuestos a pagar.....	94

Tabla 21: Registro de la compra .....	95
Tabla 22: Registro de la venta .....	95
Tabla 23: Registro del costo de venta.....	96
Tabla 24: Reversión del diario de venta.....	96
Tabla 25: Eliminación del costo de venta.....	97

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Costo Fijo Total .....	41
Gráfico 2: Costo Variable Total .....	42
Gráfico 3: Punto de Equilibrio .....	84

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 .....	¡Error! Marcador no definido.
SISTEMA DE INVENTARIO ABC .....	104
ANEXO 2 .....	110
ACTA DE DESTRUCCION DE INVENTARIO .....	110
ACTA DE DESTRUCCIÓN .....	111
ANEXO 3 .....	116
INDICADORES FINANCIEROS.....	116
ANEXO 4 .....	119
ENTREVISTAS .....	119

## RESUMEN

La presente investigación tiene por objeto realizar un análisis a fondo en la empresa VISERMAR S.A. e implementar un proceso adecuado de inventario debido a las anomalías que se presentan al momento de verificación de los valores físicos de los productos. Además serviría de ayuda ya que la empresa podrá controlar el stock de los productos que la empresa tiene en existencias y generar ventas de manera correcta según la clasificación de las unidades físicas de los productos a través del sistema ABC.

El Gerente General otorgó una entrevista que sirvió de ayuda para poder validar su opinión y las observaciones que tiene referente a la empresa, conociendo de manera más profunda los problemas que se presentan.

Para este trabajo, la empresa facilitó datos tanto financieros como administrativos, de igual modo se pudo acceder a este tipo de información mediante los registros publicados en la página de la Superintendencia de Compañías.

Por otra parte se realizó un análisis financiero integral para conocer la situación financiera que dispone la empresa, se calcularon los indicadores financieros de liquidez, solvencia, rentabilidad y endeudamiento, permitiendo conocer cómo enfrenta la empresa sus deudas con terceros, el movimiento de su cartera, la rotación de sus ventas, la capacidad de pago y solvencia, entre otros.

Finalmente se dio a conocer a la empresa sobre la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento para la aplicación de la misma, para poder proceder a registrar de forma adecuada los autoconsumos y explicar el proceso de destrucción de inventario.

**Palabras Claves:** Inventario, stock, liquidez, solvencia, rentabilidad, rotación, autoconsumos.

## ABSTRACT

The present investigation aims to realize in-depth analysis in the company VISEMAR S.A. and implement a suitable process of inventory due to the anomalies that the company presents currently at the time the physical values of the products are verified. Likewise, this would help since the company will be able to control the stock of the products that the company has in stock and could generate sales of a correct way according to the classification of the physical units of the products across the ABC system.

The CEO granted us an interview that we used as help to be able to validate his opinion and observations, knowing in a deeper way the problems that the company presents.

For this project the company provided us the financial and administrative data, and also it was possible to accede to this type of information by means of the records published in the web site of the Superintendence of Companies.

On the other hand there was realized a financial integral analysis to know the financial situation that the company holds, the financial ratios of liquidity, profitability and debt were calculated, the same ones allowed to know how the company faces its debts to third parties, the movement of its portfolio, its sales turnover, payment capacity and liquidity, among others.

Finally unveiled the company about the Law of Internal Taxation and the Regulation to implement it, since by this way it is possible to proceed to register of suitable form the self-consumptions and to explain the process of inventor destruction.

**Key words:** Inventory, stock, liquidity, profitability, rotation, self-consumption.

## RÉSUMÉ

Cette recherche a pour objet de réaliser une analyse approfondie de la marche de l'entreprise VISERMAR S.A. Nous mettrons aussi sur pied un processus d'inventaire en raison des anomalies qui se présentent au moment de la vérification des valeurs physiques des produits. Cela servira aussi d'une aide, parce que l'entreprise pourra contrôler le stock des produits et pourra générer des ventes de manière correcte selon classification des unités physiques des produits à travers du système ABC.

Le Gérant Général a octroyé une interview qui a été utile pour valider son opinion et les observations concernant l'entreprise tout en connaissant de manière plus profonde les problèmes qu'elle présente.

Pour ce travail, l'entreprise a fourni des données financières et administratives. Par ailleurs, on a pu accéder à ce type d'information au moyen de registres grâce à la page web de la Surintendance de Compagnies.

D'un autre côté une analyse financière intégrale a été réalisée pour connaître la situation financière que l'entreprise dispose. On a calculé les ratios financiers de liquidité, de solvabilité, de rentabilité et d'endettement. Ce qui a permis de connaître comment l'entreprise fait face à ses dettes avec les tiers, le mouvement de son portefeuille, son chiffre d'affaires, la capacité de paiement et de solvabilité, entre autres.

Finalement, cette étude a donné lieu à l'application de la Loi de Régime Fiscal Interne. De cette façon on peut procéder à registrer de manière approprié les autoconsommations et expliquer le processus de destruction d'inventaire.

**Mots-clés:** Inventaire, stock, liquidité, solvabilité, rentabilité, endettement, rotation, autoconsommation.

## INTRODUCCIÓN

WISEMAR S.A. es una empresa que se dedica a la venta de materiales ferreteros, ubicados en la ciudad de Guayaquil en las calles Huancavilca 4524 y la Décima Novena. La empresa cuenta con más de 15 años de experiencia, provisionando productos industriales a nivel nacional. Es importadora de productos de buena calidad ya que se preocupa por brindar un excelente servicio al cliente acorde sus exigencias.

Aunque muchos de los productos de esta empresa sean duraderos y no cuenten con una fecha de vencimiento, existen algunos de ellos que requieren ciertas medidas de prevención referente al cuidado dentro de la bodega. Es importante mantener un almacenaje con las debidas medidas preventivas para los productos especiales como las masillas epóxicas debido a que si se encuentran en un lugar de la bodega con altas temperaturas podrían llegar a descomponerse.

Por otra parte las personas que manipulan diariamente las pinturas y diluyente, deben usar un equipo de protección adecuado y saber la forma correcta sobre el manejo de ciertos productos ya que son tóxicos y perjudiciales para la salud.

Generalmente una de las prioridades para los negocios es de brindar el mejor servicio al cliente sobretodo satisfacer al mercado, de esta manera obtener resultados positivos, no tan solo para la empresa sino también para la satisfacción de los consumidores. De esta manera se alcanzan las metas previstas, que conlleva a la obtención de más recursos que ayuda a la contribución del desarrollo de la empresa.

Mediante el presente trabajo centrado en un estudio para un adecuado control de inventarios que se debe manejar dentro de la empresa WISEMAR S.A., al haber notado distintas afecciones que operan en el

contexto de costos que se dan dentro de la empresa, por medio de recolección de información y análisis de datos se propuso ayudar y dar soluciones a la empresa VISEMAR S.A respecto al manejo del inventario y corregir las falencias que existen en ella, para de esta manera lograr que se ejecute eficientemente las operaciones que se realicen a diario en la compañía.

El presente trabajo de investigación se encuentra estructurado de la siguiente manera:

**CAPITULO 1:** Conocer de manera más profunda la problemática que sucede en la empresa, la justificación del trabajo y objetivos, además la metodología que se aplicará y teorías que nos ayudarán a desarrollar la investigación.

**CAPITULO 2:** Aprender más sobre la empresa, su visión, misión, FODA, organigrama y funciones de sus departamentos.

**CAPITULO 3:** Conocer la situación financiera de la empresa presentando su estado de situación financiera, estado de resultado integral, los indicadores financieros, el movimiento patrimonial y punto de equilibrio que nos permitirá conocer más acerca del funcionamiento y operaciones de la empresa.

**CAPÍTULO 4:** Mostrar en forma más profunda con datos reales de la empresa y situaciones sucedidas las teorías más relevantes que se mencionan en el capítulo 1 y su desarrollo.

# Capítulo 1

## 1 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy en día la empresa Visemar S.A. presenta conflictos en el correcto uso y control del Sistema de Inventario, tal es el caso en departamentos como: Ventas, Compras, Bodegaje y Administrativos; debido a que el único medio de comunicación con el que cuentan es la telefonía móvil y es por tal motivo que los empleados del departamento de compras y bodega mantienen complicaciones al momento de saber cuáles son los productos que tienen mayor o menor rotación; es decir, cuáles son los productos que más se compran de tal manera que no haya un exceso de inventario, cuáles son los que no tienen una buena rotación y aquellos que rotan de manera rápida de tal forma que los mismos no queden escasos en el inventario. Esto ayuda a que al momento de pedir un nuevo stock se evite la compra de productos que no rotan de manera frecuente sino más bien comprar aquellos que sí rotan de manera continua.

Es claro que dentro de la empresa no se considera de gran importancia un adecuado control de inventario y que los empleados no tienen el conocimiento necesario sobre el manejo del mismo a pesar de que dicho control es vital para la empresa y que su indebido manejo genera que esta tenga excesos de cierto productos al no existir una clasificación correcta de sus inventarios de acuerdo a la rotación de los mismos en sus ventas.

Actualmente, el departamento de ventas no presenta un correcto manejo del Sistema de Inventarios debido a la falta de planificación y análisis; a esto se le agrega la falta de capacitación que se les ofrece a los

empleados y que genera el mal uso del espacio en la bodega pudiendo ser usado por productos que generan una demanda mayor.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo se puede mejorar el proceso de control de inventario de la empresa VISEMAR S.A.?

## **1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La implementación de un sistema de inventario para las empresas ayuda a la reducción de costos, satisfacción de clientes y generar rentabilidad y prestigio para la empresa. En la vida de los negocios las empresas desean evitar inconvenientes generados en la venta. Se debe de realizar un profundo análisis referente a la oferta y demanda que se genera en el mercado.

La Compañía VISEMAR S.A. presenta algunos inconvenientes dentro de sus instalaciones referentes al uso del Sistema de Inventario:

- Falta de análisis de los productos ABC de acuerdo a la oferta y demanda.
- Falta de plan de proveedores alternativos en caso que los actuales no puedan cumplir.
- Falta de cumplimiento de las normas legales.
- Falta de capacitación al personal para el buen uso del Inventario.

En las pequeñas y medianas empresas de ferreterías es necesario que cuenten con el suficiente stock para la provisión de clientes, más aún si sus ventas son al por mayor y menor.

## **1.4 OBEJTIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 Objetivo general**

Implementar un método adecuado para el control de inventario que permita realizar una función más eficaz y eficiente en el trabajo diario en la empresa VISEMAR S.A.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- 1) Explicar teorías y leyes que nos ayuden en el proceso de investigación para realizar el control de inventario.
- 2) Evaluar la situación interna de la empresa.
- 3) Realizar un análisis financiero que nos permita demostrar la conveniencia de manejar adecuadamente los inventarios.
- 4) Realizar una validación del trabajo y cerciorarse de que se obtuvo lo propuesto.

## **1.5 MARCO REFERENCIAL**

### **1.5.1 Marco teórico**

#### **1.5.1.1 Historia del inventario**

Según (Díaz, 2012) en su blog sobre "La logística empresarial y la administración de inventario" desde hace siglo atrás, debido en que ciertas épocas del año en antiguos pueblos como Egipto, presentaban problemas climáticos, sintieron la necesidad de mantener almacenado un exceso alimentos y así pudieran estar prevenidos frente a posibles conflictos a futuro, pero ellos no llevan un control de entrada y salida de productos al momento de ser consumirlos, es por esta razón que nace la creación del Inventario, para que así de esta manera las personas puedan satisfacer sus necesidades por un largo periodo de tiempo hasta que se normalice la producción de víveres.

En el área militar también utilizaron la Cadena de Suministros, ellos tenían bodegas que se encontraban llenas de vituallas y les permitía pasar largos periodos combatiendo en la guerra sin pasar necesidad alguna. En el periodo de los años 50-60 inició la etapa de la post-guerra fue ahí en donde nace una gran producción, no existía límite para la comercialización de un producto, logrando una expansión de relaciones laborales entre países y lo podía realizar cualquier persona de esta manera aumento la demanda, fue ahí en donde surgió la idea de contar con productos almacenados dentro de una bodega contando con un stock mínimo y estos puedan ser utilizados en caso de una venta imprevista o emergente y como lograron la expansión en otros mercados debían enviarlos por transporte terrestre, marítimo o aéreo. (Díaz, 2012)

Por este motivo se realizó un análisis más profundo a nivel de la producción como por ejemplo: conocer cuál era el precio real que significaba transformar una materia prima a un producto terminado, incrementar la satisfacción del cliente y de esta forma realizar más ventas, la rotación de los productos en la bodega y la relación de la tecnología con el Inventario. (Díaz, 2012)

Sin embargo, no tuvo la misma suerte la época de los años 70, como consecuencia de que el precio del petróleo descendió, dio origen a una crisis y por ende todos los productos empezaron a tener un alza de precios y las personas se vieron obligadas que exigir productos de calidad, es así que las empresas incrementaron su cuidado con las mercaderías desde la materia prima hasta la entrega del mismo al cliente. (Díaz, 2012)

Fue entonces como el mercado competitivo dio la apertura a la década de los 80, los clientes exigían aún más respecto a la calidad de las mercaderías, muchas industrias empezaron a expandirse ya no solo dentro de su país sino se arriesgaron a tener relaciones comerciales internacionalmente y el avance tecnológico jugo un papel muy importante porque las maquinarias producían más, también ayudó a la logística ya que

se podría saber con exactitud cuándo llegaría los productos teniendo una mayor comunicación con las empresas que ayudan con el transporte de mercaderías. (Díaz, 2012)

Así como hoy en día la logística dentro de una empresa es necesaria, se debe contar con las siguientes variables para llevarla a cabo de una forma adecuada:

- Excelente atención a los consumidores
- Control de entrada y salida de los productos
- Resguardo de la mercadería dentro de la bodega y de qué manera se lleva este proceso de almacenaje
- La entrega de los productos a los clientes

### **1.5.1.2 Control**

En toda empresa es necesario que se lleve un control de sus actividades, principalmente en su producción porque de aquello dependerán las ventas. Según Sierra (2003) es llevar a cabo los objetivos de la empresa tanto como en producción, ventas, administración y así alcanzar las metas a futuro.

Según nos indica el blog de Auditool, el control interno es la validación de datos otorgados por algunos departamentos de la empresa, obtenidos de una serie de procesos. Los activos circulantes de una empresa, son aquellos que generan la mayor utilidad, es por ello la importancia de llevar un adecuado control de inventario, de esta forma se desencadena muchos beneficios para la compañía, y los mencionaremos a continuación: (Canelo, 2013)

- En la actualidad por la situación económica que afronta el país, las empresas desean disminuir sus elevados costos financieros y una de

las razones por el cual aumentan estos costos es el sobre stock de mercaderías.

- Se disminuirán los hurtos, si dentro de la empresa no se mantiene un control minucioso de la mercadería existente, se está provocando que puedan realizar robos de las mismas.
- Se impide que se puedan realizar ventas por la inexistencia de productos.
- Disminuye el costo de toma física de inventario, porque se mantiene un orden y se procederá con la auditoria con la mercadería necesaria.

El control de inventario tiene dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable. El Control Operativo es conocido también como Control Preventivo, nos hace referencia de que debe existir una razón del porque fue comprada esta mercadería, de esta manera se evitará la compra de productos innecesarios eliminando el sobre stock y también ayuda a contar con un stock mínimo que son aquellos productos que se mantienen dentro de la bodega en reserva mientras llega la importación realizada a los proveedores. (Canelo, 2013).

El control Contable ayuda corregir errores posibles dentro del Control Operativo, de gran ayuda es la auditoría y el análisis de inventarios. Este control contable se puede llevar a cabo mediante herramientas valiosas como kárdex o sistemas operativos. De esta manera estos controles trabajan en conjunto. (Canelo, 2013).

Podemos encontrar entre los elementos para desarrollar buen control interno de inventarios se los menciona a continuación: (Canelo, 2013)

- Se debe de tomar en cuenta que al menos una vez en el año realizar una toma física de inventario para evitar alguna anomalía.
- Se puede realizar conteos físicos, de esta manera validamos adecuadamente los materiales registrados y así evitamos que ocurra falta o exceso de las mismas.

- Es conveniente que para realizar este tipo de control de inventario realizarlo en sistemas computarizados, de esta forma se conocerá con exactitud los resultados para no dar a conocer a los clientes datos erróneos.
- Exigir un reporte de control de entrada de la mercadería a la bodega y a su vez el reporte de uso de esta mercadería. Solamente las mercaderías deberán salir con Órdenes de Compra emitidas por los clientes y notas de entrega o guía de remisión con sello y firmada que certifique el cliente recibió la mercadería. Hoy en día no es de mucho uso las Notas de Entregas debido que han sido reemplazadas por las guías de Remisión.
- Solo el personal autorizado tendrá acceso a la bodega.
- Los productos deben encontrarse en un ambiente adecuado, evitando la destrucción física del mismo. Si algún producto está deteriorado se debe informar al Jefe del Departamento de Bodega.
- Se debe realizar con eficiencia y eficacia las compras, y recepciones de los productos, así mismo al ejecutar las ventas tomar en consideración el embarque los productos.
- Es preferible que las personas que lleven los registros contables no se encuentren en contacto con el inventario.
- Se debe aprovechar las promociones que ofrezca el proveedor.
- Es preferible que se mantenga un stock mínimo, ya que ayuda a estar prevenidos por cualquier situación a futuro.
- Evitar el almacenaje de productos por un largo tiempo, por lo que podrían expirar.
- Capacitar al personal de bodega y realizarle sugerencias si es que llega a existir alguna anomalía. Los empleados deben sentir un excelente clima laboral y deben sentirse parte de la empresa.
- Se deben validar los registros que lleva el departamento contable con los productos que se encuentran de manera física.
- Es preferible que la bodega tenga protección con una puerta y techado.

- Para revisar los registros contables, se pueden escoger ítems al azar de esta manera se previene algún tipo de incoherencia en el inventario.

En el caso de VISEMAR S.A. se mantiene diario el registro de entrada y salida, ya que no tienen sistema optimizada junto con el Sistema Contable y es preferible que se realice de esta manera.

Se debe realizar Actas de Responsabilidad en donde conste las firmas de las personas custodio de las mercaderías, por motivo de control, reposición del material si es que llegue a faltar y se lo pueda recuperar inmediatamente. (Canelo, 2013)

Al referirnos a contar con una cantidad máxima, es que se debe de tomar en consideración ciertos aspectos como: Espacio de la bodega, Capacidad de la inversión si es que cuentan con un capital suficiente y no generar deudas a futuros. (Canelo, 2013)

Cuando se requiere de mercadería el Jefe de Bodega, deberá conocer una fecha tentativa que podría llegar los productos, porque de esta manera se adecua un espacio disponible para proceder con el almacenaje, proceder con un minucioso conteo y emitir un reporte al Departamento de Compras sobre las condiciones que fue receptada la mercadería. Si no existe alguna negligencia se procede a entregar la factura al Departamento de contabilidad para proceder con el pago y así se podrá ofrecer un precio de venta al cliente obteniendo utilidad. (Canelo, 2013)

Aunque le realicen a la empresa una reserva de mercadería de manera monetaria, se debe de dar de baja en los registros contables y operativos y ya no se podrá contar con esa mercadería disponible para la venta. (Canelo, 2013)

Podemos decir que surtido y stock son términos diferentes cuando se trata del tema de inventarios dentro de una empresa:

- **STOCK:** Es aquella cantidad de mercadería que se tiene almacenada físicamente dentro de la bodega, ubicada según el orden que ha sido designada por el jefe de bodega o también encontrarse exhibidas para la venta. (Goicochea, 2009).
- **SURTIDO:** Al referirse a este término, son las diferentes clases o la variedad del producto ya sea por tamaño, color, calidad, modelos o acabado. (Goicochea, 2009).
- **CLIENTES:** Los clientes son aquellas personas o entidades que adquieren un bien o servicios en otra compañía. El consumidor también llamado de esta manera genera una transacción o trueque que por el mismo debe cancelar un valor monetario o entregar algún objeto que sea de un valor similar a lo que está recibiendo. A los clientes se los puede considerar activos o inactivos, frecuentes o no frecuentes, satisfechos o no satisfechos, el Departamento de Marketing se encargará del seguimiento de la cartera d clientes y que se sientan a gusto o satisfechos. (ABC, 2007).

En el caso de VISEMAR S.A. sus clientes estrellas son personas o entidades que realizan la compra al por mayor, empresas enfocadas al sector público ya que se realizan ventas por medio de la SERCOP. Sin embargo una debilidad de la empresa en estudio es que no se le realiza seguimiento del cliente lo cual ocasiona que a veces se pierdan más ventas.

- **EMPRESA:** La empresa en una institución o entidad socio-económica con o sin fines de lucros. Aquella que es con fines de lucro se esfuerza por generar utilidades a través de factores productivos como la tierra, trabajo y capital.

Por las diferentes actividades que las empresas ejecuten las puede clasificar como: (Definicion.de, 2008)

- **EMPRESAS EN EL SECTOR PRIMARIO:** Son empresas que se dedican a las actividades directamente o los recursos son de la naturaleza como las agrícolas, pesqueras o ganaderas).
- **EMPRESAS EN EL SECTOR SECUNDARIO:** Son aquellas entidades que se dedican a la transformación de la materia prima o recurso, como por ejemplo podrían ser las industrias o empresas dedicadas a la construcción.
- **EMPRESAS EN EL SECTOR TERCEARIO:** Estas empresas están dedicadas a la venta de servicios o se dedican solo al comercio de productos finalizados.

### 1.5.1.3 Demanda

Son aquellos productos requeridos del departamento de bodega, en donde se lleva un control de entrada y salida de los mismos, estos son analizados en un periodo de tiempo y así se puede tener una estimación de ventas a futuros meses, evitando el exceso o falta de stock dentro de este Departamento. (Sierra, 2003).

### 1.5.1.4 Productos

Son aquellas mercaderías destinados para los consumidores, se puede realizar ventas por unidad o al por mayor, e l bodega debe existir una clasificación por tipo o lote según las políticas del departamento de bodega. (Sierra, 2003).

### 1.5.1.5 Inventario

Los inventarios forman una parte fundamental dentro de la empresa, son un rubro muy importante que muchas veces no es controlado de manera apropiada y puede generar muchos costos en la empresa y por ende pérdidas ya sea por productos que permanezcan un período de tiempo extenso en inventario y llegan a deteriorarse o perder su valor. También son

considerados como activos cuya función es que sean utilizados para las ventas, también pueden formar parte de un proceso de producción. (Ayala, 2014).

Los inventarios son bienes que tienen como objetivo ser destinados para la fabricación o formar parte de la producción de productos ya que su función final es formar partes de las ventas, entre ellos se puede mencionar a las materias primas, producción en proceso, artículos terminados u otros materiales. (Vallado, 2004).

Una definición de inventarios que nos da el autor (Finney-Miller, p.225) en su libro "Curso de Contabilidad Intermedia" Tomo II, nos define que los inventarios en una empresa representan una compra de productos que se encuentren en condiciones aceptables para realizar una venta. Al realizar de manera adecuada este tipo de compra, el inventario de la empresa podrá rotar de manera que siempre exista un stock apropiado para que las ventas se puedan realizar y el cliente encuentre siempre disponible los productos que desee y en buen estado. (Finney-Miller, 2005).

Otra definición de Inventario es que es un activo corriente considerado en el grupo de activos realizables, debido a que con estos se realizará las ventas. El tema de inventario es delicado ya que al tener un exceso de los mismos representa tener un sobre stock y esto conlleva a pagar impuestos que representarían un resultado adverso a lo que se espera obtener. Es importante tener stock suficiente en la empresa porque de lo contrario se perderán ventas significativas y por consiguiente la clientela puesto que la competencia busca obtener más participación en el mercado. (Ayala, 2014).

Al decirse que los inventarios son activos corrientes realizables, mediante esto se puede generar los principales rubros de los Estados Financieros que son: Ventas y Cuentas por Cobrar (Clientes), cuando compro inventario se obtiene un rubro muy importante en el Pasivo que es Proveedores, entonces se manejan los principales rubros tanto del Balance como del Estado de Resultado. (Ayala, 2014).

Los inventarios deben de ser manejados de forma adecuada, es muy importante saber administrar los activos operativos, es decir alternar los productos rápidamente sin desaprovechar venta alguna por un desabastecimiento de productos, mantener la bodega organizada de tal forma que no hayan espacios ocupados con productos que no saldrían tanto a la venta sin fijar que existen otros que pueden generar más beneficios y sin embargo el stock que se tenga no sea adecuado. (Ayala, 2014).

Tomando en cuenta en el boletín N°1, Principios y Normas Contables sobre la auditoría de los Inventarios del Profesor Maldonado, no dice una definición, que los inventarios son utilizados dentro del grupo de partida de bienes tangibles. Por medio de este término se encuentran enfocados los bienes o productos que se encuentran en espera de ser vendidos, ya sean las mercaderías de una empresa comercial o el producto final de un fabricante; los productos en proceso de producción y los que serán consumidos ya sea indirecta o directamente por parte de los clientes. (Maldonado, 2011).

Podemos utilizar un plan estratégico en nuestro inventario como:

- Alternar los productos en stock lo más rápido posible y evitar la pérdida de relaciones comerciales por desabastecimiento de productos.
- Implementar una técnica adecuada para realizar la recaudación a los clientes deudores sin dañar la relación comercial.
- Optimizar el tiempo de envío de mercadería, esto será beneficio para la empresa al momento de pedir la cancelación de la deuda a los usuarios y así se pueda liquidar las operaciones financieras con las personas que proveen de stock a la compañía.

Es indispensable que el historial crediticio de la compañía sea excelente y esto solo se lo obtiene cancelando las cuentas por pagar.

### 1.5.1.6 Tipos de inventarios:

Como nos indica Sierra (2003) en su estudio realizado para Mejoras industriales en una industria refresquera, existen tres tipos de Inventarios los cuales son: materia directa, producto en proceso y producto terminado.

- **Materia directa:** Son aquellos materiales en estado natural, que serán transformados para convertirse en productos aptos para la venta. (Sierra, 2003)
- **Producto en proceso:** Aquellos productos que les hace falta pequeños detalles y están llegando a la etapa final de la producción y así puedan estar listos para comercialización. (Sierra, 2003)
- **Producto terminado:** Son aquellas mercaderías que luego de pasar por una serie de procesos y control de calidad pueden ser vendidos sin ninguna novedad. (Sierra, 2003)

### 1.5.1.7 Manejo de inventarios

Según Janina Barros, Gerente de Marketing de Productos de Osram de Colombia, nos indica que el éxito para llevar un correcto manejo de inventario, es que los productos se encuentren en perfectas condiciones para la venta, se debe evitar colocar la mercadería en espacios húmedos, evitar el exceso sobre las cajas que superen el límite que puedan soportar, evitar que las personas caminen sobre las cajas de la mercadería y es primordial que una persona esté pendiente del manejo y estado de la mercadería, (Fierros, 2011).

Algo muy importante en lo que corresponde un buen control o manejo de inventarios es el almacenamiento, el mal manejo de este puede afectar al rendimiento de los procesos y también puede afectar al servicio al cliente; si no se realiza un control adecuado de almacenaje y seguridad con el tiempo habrán productos que se deterioren su vida útil y aún más pierdan su calidad

al ser usados que llegara un momento en que tendrán que ser desechados y esto se convertirá en una pérdida. (Monterroso, 2000).

Los clientes son muy exigentes de acuerdo al estado en que desean adquirir los productos puesto que siempre buscan que los ítems se encuentren en perfectas condiciones, entre ellos las más comunes son: la fecha de caducidad que se encuentren en el rango que el producto pueda ser utilizado, sin imperfecciones y sobre todo con un aval de que el producto sea excelente, de lo contrario buscaran a la competencia que les ofrezcan todos estos beneficios anteriormente mencionados. (Fierros, 2011)

La mayoría de mercadería existente en una ferretería, se encuentran en la clasificación de productos duraderos, es decir por lo general no tienen fecha de expiración, pero VISEMAR S.A. provee una gran variedad de productos como pinturas o masillas epóxicas que se deben ubicar en un lugar especial de la bodega, considerando en las ventas los productos mencionados y dándole valor a la fecha de caducidad.

### **1.5.1.8 Logística**

En un artículo de la revista *Énfasis Logística* según indica Juan Sebastián Arroyo en el año 2008 que la importancia, frecuencia, seguridad son áreas funcionales que deben estar integradas entre sí. También comenta que encontrar espacios adecuados para los artículos nos permite reducir espacio para otros que serían útiles, es decir que en muchos de los espacios que se encuentran ocupados en la bodega están almacenados distintos productos que al no contar con una clasificación específica según su rotación en el inventario, está cerrando paso a algún otro producto cuya rotación sea más ágil, tenga ventas más frecuentes y que en un determinado momento llegará a quedarse sin stock y al necesitar más y no haber contado con lo suficiente en inventario se perderán ventas. (Arroyo, 2008).

Muy aparte de un manejo adecuado control de inventario, es considerable tener en cuenta que contar con un buen manejo logístico

dentro de una empresa ayuda a no solo tener debidamente clasificado los productos que serán vendidos, sino que también al saber la rotación de nuestros productos y cumplir con las indicaciones, los beneficios no son solo para la empresa al satisfacer a sus clientes, sino que también los clientes sentirán la necesidad de seguir comprando en un lugar determinado ya que sentirán la confianza y sabrán donde es seguro encontrar lo deseado. (Arroyo, 2008).

Ballou (2004) define a la logística de los negocios como una nueva rama que aparece incorporado en los estudios de la gerencia sí se lo compara con el marketing y la producción. La logística ha sido usada desde hace muchos años; así mismo las empresas han utilizado las actividades de transporte e inventario. Basándose en la primera definición que apareció en 1961 en el diccionario de logística que decía lo siguiente: “Rama de la ciencia militar relacionada con procurar, mantener y transportar material, personal e instalaciones.

Según el autor del libro nos dice que este es un concepto excelente ya que la logística es parte de un proceso que planea y lleva a cabo los controles de flujo de bienes y servicios y es encargada de llevar al tanto la información ya sea desde el punto de origen hasta el punto de llegada o consumo en donde su objetivo es satisfacer las necesidades de los consumidores. También nos dice que la logística es tomada como un proceso que incorpora actividades que hacen que los suministros estén disponibles para los clientes para cuando ellos quieran disponerlos y donde quieran. (Ballou, 2004).

Es por eso que nos plantea la siguiente pregunta “¿Qué es el proceso de la cadena de suministros o, dicho en forma más popular, el manejo de la cadena de suministros? Menciona que la cadena de suministros es un término que encierra a la logística y que hoy en día las empresas están obteniendo cambios buenos y notorios al empezar a tener excelente relaciones al compartir información con sus proveedores a cambio de

mantener en buen estado y administrar bien los inventarios de los minoristas. (Ballou, 2004).

Agrega que las definiciones de cadenas de suministros y de la dirección de la cadena de suministros se complementan con la administración de la cadena de suministros (supply chain) que trata sobre las actividades de flujo y transformaciones de los bienes desde la materia prima hasta su destino final y el otro elemento es la gestión de cadena de suministros (supply chain management) que es la inclusión de las actividades por medio de relaciones para obtener la ventaja competitiva sustentable. (Ballou, 2004).

El autor del libro menciona también al control agregado de inventarios y nos dice que es muy común notar en las personas que se preocupan más por la cantidad de dinero destinada a los inventarios y a los niveles de servicio pero no se enfocan en lo que realmente es clave, como lo es el control de cada uno de los productos individualmente. Los métodos que agrupadamente controlan los productos en grupos han tenido lugar en los procedimientos de control de inventario. Las tasas de coeficientes de rotación, la clasificación de productos ABC y la agrupación de riesgos son unos métodos que han sido usados para controlar inventarios agregados indica el autor. (Ballou, 2004).

### **1.5.1.9 Bodega**

La bodega es un lugar o espacio en el cual se pueden conservar las mercaderías o productos siendo considerados como una parte primordial de la empresa para luego poder ser vendidos a los clientes en perfecto estado, en este departamento es muy importante su división y orden por categorías, así se optimiza el lugar donde se almacenaran los bienes. (Ayala, 2014).

Para poder administrar la bodega adecuadamente es necesario exigir un orden y clasificación de productos, contar con una persona que pueda liderar la planificación y provisión de mercadería, de esta manera la bodega

permanecerá con stock suficiente dentro de un periodo programado y también se encargará del traslado y entrega de la mercadería con exactitud y optimización de tiempo a los clientes mayoristas y minoristas. (Ayala, 2014).

Con la administración de la bodega se podrá saber con exactitud la existencia de inventario dentro de una empresa, las personas que se encuentren a cargo del departamento de la bodega debe de conocer o ambientarse con los nombres de los productos, para así se proceda con el resguardo, despacho y control de los mismos conservándose de una mejor manera, solo de esta forma se evitará futuros reclamos de parte de los clientes. (Ayala, 2014).

Debido que las bodegas son lugares en donde se conservan o guardan todas las mercaderías de las empresas, es indispensable que cuenten con un sistema de seguridad para que así se pueda evitar robos, mermas, pérdidas, de lo contrario sería un gasto para la empresa, estos motivos pueden ser por hurtos, incendios o evaporación de mercadería y el personal que laboran en el Departamento de bodega son responsables de lo que suceda con los Inventarios. (Ayala, 2014)

El Departamento de Bodega debe tener establecido políticas internas y las cuales se deben cumplir como por ejemplo:

- Los clientes son parte esencial de la empresa porque gracias a que ellos adquieren productos se generan las ventas otorgando grandes utilidades a las empresas, es decir si el Departamento de bodega cuentan las suficientes cantidades de mercadería que requieren los consumidores, el personal del Departamento de Ventas podrán vender con éxito, brindado un excelente servicio al cliente y de seguro que el cliente volverá a realizar compras porque en este lugar encuentra lo que necesita inmediatamente.
- El Departamento de Producción deben de tener conocimiento sobre la rotación de los productos ABC; con la finalidad de producir de acuerdo a la demanda y evitar un exceso de stock.

- La empresa debe disminuir al máximo las pérdidas, solo importando lo solicitado por los clientes, de esta manera no se tendrá en la bodegas productos dañados.

Para que las Bodegas puedan dar un excelente desempeño en sus operaciones y distribuciones de los productos debemos tener en cuenta los siguientes ítems:

- Se debe contratar a excelentes compañías de transporte de mercadería y así llegue a sus destinos en el menor tiempo posible, ya sea por vía aérea, marítima o terrestre.
- Realizar de manera adecuada la clasificación de los materiales dentro de la bodega utilizando al máximo su espacio adecuadamente.
- Ubicar los productos de acuerdo a la demanda de los clientes, es decir los productos que tengan una mayor venta diaria ubicarlos en un lugar que se los pueda obtener fácilmente, aplicando el Sistema de Inventario ABC.
- Llevar el control adecuado de la rotación de los productos.
- Las medidas de Seguridad Industrial es indispensable que se tomen en cuenta, es decir que los trabajadores porten sus protecciones personales, que todos los departamentos cuenten con un extintor y salida de emergencia y así brindar seguridad en el trabajo.

#### **1.5.1.10 Manejo de los materiales**

El manejo de materiales se refiere a la rotación, transporte, clasificación, cuidado que se le da a la mercadería que se tienen en custodia dentro de la bodega dentro del proceso de distribución o manufacturación y requieren de ciertas atenciones cuando se encuentren en : (Ayala, 2014)

- **Movimiento:** La mercadería se debe transportar con cuidado al momento de la entrega a los clientes, de esta manera se evitara reclamos por imperfecciones.
- **Tiempo:** Los productos deben llegar a la hora acordada entre proveedores y consumidores, ni antes ni después.
- **Lugar:** El personal encargado del Transporte y entrega de los productos, deben cerciorarse que se entreguen al correcto destinatario.
- **Cantidad:** Para que no exista devoluciones de mercadería, se debe entregar las cantidades solicitadas en la Orden de Compra del cliente.
- **Espacio:** En la bodega se debe considerar las medidas que ocupen los materiales por un lapso de tiempo mínimo o durante años.

Un departamento de bodega puede optimizar su tiempo si toma en cuenta los siguientes ítems:

- Entregar los productos a la brevedad posible.
- Llevar a cabo un stock mínimo.
- Realizar con códigos una clasificación adecuada de los productos.
- Dándole la mayor protección a los materiales destinados para la venta.
- Implementar a los productos un código de barras, de esta manera podremos realizar con exactitud los inventarios y se ayudará a varias áreas para poder ofrecer nuestros productos o conocer cuando se requiere de una importación de más productos.

Solo así, reduciremos los gastos de la empresa, no existirá un sobre stock dentro de la bodega y los clientes se encontraran satisfechos de nuestros servicios. Los productos deben estar ubicados en el ambiente adecuado para que tengan mayor durabilidad y evitar el daño de los mismos,

como nos indica el Ing. Ramón Borja debemos ubicarlos según: (Ayala, 2014).

- **Tipo de producto:** Algunos productos deben estar a temperatura ambiente o en un lugar frío, porque pueden requerir la permanencia dentro de un lugar con aire acondicionado como por ejemplo; en el caso de VISEMAR S.A. que es una Empresa Ferretera, la bodega cuenta un con Split que abastece todo el lugar y de esta manera se puede conservar los productos como: Pinturas, Masillas epóxicas o diluyente que son productos que necesitan un cuidado especial por ser inflamables o que podrían sufrir cambios en sus composiciones si se encuentran en altas temperaturas.

También es importante evitar la ubicación de la Bodega en un lugar húmedo ya que en el caso de VISEMAR S.A. como es una ferretería y maneja muchos materiales de acero o metal se podría oxidar y esto conllevaría a reclamos de parte de los clientes. (Ayala, 2014)

- **Tipo de embalaje:** El departamento de bodega se debe preocupar de qué modo o en qué condiciones los productos están siendo conservados dentro de la bodega y si es de manera correcta, porque de ellos depende el estado de los artículos aptos para la venta, se los puede mantener de las siguientes formas: En caja, en fundas o a granel. (Ayala, 2014).
- **Tipo principales de materiales:** Las empresas deben ubicar a cada producto según el material que puedan contener, como por ejemplo: Si poseen material inflamable, existen mercaderías que tienen un precio mayor debido a que requieren seguridad, productos que se puedan deteriorar en 2 a 4 días y por lo tanto deben de ser vendidos de manera inmediata para evitar una pérdida y los productos generales que son aquellos que no tienen fecha de caducidad. (Ayala, 2014).

### **1.5.1.11 Stock mínimo**

Es una mínima cantidad de productos que se mantiene en reserva para satisfacer a los clientes hasta que llegue la importación requerida a nuestros proveedores. Toda empresa debe tener un stock mínimo de esta manera también se puede satisfacer una venta de mayor cantidad no prevista. (Ayala, 2014).

### **1.5.1.12 Sistema ABC**

Un método para controlar los inventarios es la clasificación de productos ABC, es una práctica común que se maneja en algunas empresas, entre ello se puede decir que es diferenciar a los productos por una clasificación específica para conocer más acerca del movimiento que se dan dentro de un inventario, es necesarios tomar en cuenta dentro de que tipo se encuentran los productos ya sea por la manera en que rotan dentro del inventario, luego es necesario que cada uno de las categorías en las que se ha clasificado los ítems cuenten con una política. (Ballou, 2004)

Según como indica C.P. Vallado Raúl, el método ABC es una herramienta muy importante y muy práctica que resulta de gran ayuda para las empresas. Este método consiste en realizar un análisis de los inventarios que se rijan según capas de inversión o categorías con la finalidad de obtener una mayor atención y control sobre los inventarios, que por su cantidad y coste debe considerarse un cuidado permanente. (Vallado, 2004)

Esta es una manera más eficaz y lógica ya que dentro de un inventario no todos los productos tienen un mismo comportamiento con respecto a las ventas en el mercado y dentro de la empresa no todos los productos tendrán la misma importancia o serán considerados de la misma manera, porque en el inventarios existen productos que pueden originar más beneficios que otros. (Ballou, 2004)

Esta relación desigual entre los productos ha generado “el principio 80/20”, es decir que el 20% de un producto en específico puede representar el 80% de la ventas. Este principio sirve para catalogar los productos, en la categoría A se encuentran aquellos que mantienen una rotación con más frecuencia, los B se mueven en término medio y los C una rotación muy lenta. Los productos se asignan a las categorías según su importancia. (Ballou, 2004)

Además dice la LRM Consultoría Logística (2010) en su blog sobre la segmentación ABC y la ley de Pareto, que en la Logística es muy común mencionar varias clases de segmentación de ABC tales como: ABC de entradas, ABC de stock, ABC de salidas, de clientes, de roturas, la segmentación ABC nos ayuda a saber que esto es lo más importante y es una aplicación de la Ley de Pareto a la Ley de 80-20, esta ley nos dice que el 20% de algo en este caso de nuestro inventario causa el 80% de los resultados. (LRM, 2010). En donde podemos definir:

- **Tipo A:** Nos indica el porcentaje mínimo (20% mercadería) refleja los grandes resultados (80% comercio), es decir ese pequeño porcentaje ayuda a generar mayores resultados.
- **Tipo B:** Es el porcentaje sin tomar en cuenta los productos Tipo A, representa el 15% de resultados.
- **Tipo C:** El restante de mercadería, sin tomar en cuenta Tipo A y Tipo B representan el 5% de los resultados.

Si no se maneja de manera adecuado el Sistema ABC significa que se tendrá mucho espacio utilizado de manera inadecuada y si se llega a pagar un arrendamiento a una empresa logística es evidente que los gastos se elevaran.

Con este sistema de inventario de A, B, C buscamos reducir el tiempo de movimiento de los productos desde el Departamento de Bodega al Departamento de Venta y finalmente a nuestros clientes, debido a que estos mínimos detalles se deben de tener en cuenta porque los clientes buscan empresas en donde puedan satisfacer sus necesidades de manera inmediata. (LRM, 2010)

### **1.5.1.13 Coeficientes de rotación**

Es uno de los más populares, se trata de la relación de las ventas anuales de inventario y la inversión promedio de inventario durante el mismo período de ventas, donde estos mismo factores son valorados en el mismo canal de logística donde se presenten los artículos. Sin embargo utilizar este método hace que los inventarios varíen con las ventas de forma directa y esto genera un inconveniente ya que se espera que los inventarios incrementen su tasa decreciente por las economías a escala. (Ballou, 2004).

### **1.5.1.14 Lote óptimo de compra**

Como su nombre en inglés lo indica “Economic Order Quantity” (EOQ), es calcular la cantidad precisa de compra y es uno de los más usados en los negocios. Los costos totales del inventario se ven perjudicados por los costos fijos de los pedidos de compras y los costos que varían en el mantenimiento de inventarios. Para calcular el lote óptimo de compra se saca la raíz cuadrada de la demanda anual elevado al cuadrado por el costo de pedido entre el mantenimiento. (Elizondo, 2012)

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times A \times S}{I \times C}}$$

### **1.5.1.15 Punto de reorden**

Es saber en qué momento preciso cuando exista cierta cantidad específica de algún producto va a ser necesario realizar o volver a ordenar o realizar el pedido de este ítem, con el fin de seguir produciendo y no tener un exceso de material o materia prima y que tampoco haya un déficit de este al momento de la producción.

### **1.5.1.16 Indicadores financieros**

Los Indicadores Financieros son los que nos permiten calcular la capacidad de endeudamiento, las utilidades, la rentabilidad y la estabilidad de una empresa. Se los utiliza de cierta forma que favorezca a la toma de decisiones de la empresa. Estos son:

#### **1.5.1.16.1 Indicadores de liquidez**

Miden la capacidad de las empresas respecto a sus pagos obligados a corto plazo. Mide la facilidad o dificultad de las empresas para pagar sus pasivos corrientes al momento en que se convierten en efectivo sus activos corrientes. En caso de que en algún momento se le pida de manera obligatoria a la empresa que pague todas sus obligaciones en cierto lapso de tiempo que sea menor a un año, es aquí en donde actúan los índices de liquidez y determinan a la empresa según su capacidad de pago inmediato. (Supercia, 2013).

Dentro de los índices de liquidez encontramos la siguiente clasificación:

### **1.5.1.16.1.1 Liquidez corriente**

Este indicador está encargado de vincular los activos circulantes con los pasivos. Mientras el crecimiento de su factor manifieste de forma el negocio sujetará mejor oportunidad de realizar sus obligaciones de períodos menores. La liquidez corriente presenta la capacidad de las empresas al momento de enfrentar sus vencimientos de corto plazo, su observación frecuente es de gran importancia ya que elude a la empresa a vivir en momentos de insolvencia. (Supercia, 2013).

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

### **1.5.1.16.1.2 Prueba ácida**

También llamada liquidez seca, busca comprobar el nivel de suficiencia de la compañía por pagar sus deudas circulantes evitando así la dependencia de sus ventas, en otras palabras mediante sus inversiones, cuentas por cobrar, y cualquier otra forma eficiente de obtener mayor factibilidad de liquidación por medio de activos a diferencia de los inventarios. (Supercia, 2013)

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

No es posible precisar el valor de este indicador pero se sugiere que el más apropiado debe aproximarse a 1; aunque puede ser válido por debajo de 1 dependiendo del tipo de empresa y el tiempo en el cual se ha hecho el corte del balance en el año. (Supercia, 2013).

### **1.5.1.16.2 Indicadores de solvencia**

También llamados indicadores de endeudamiento, miden la manera y el nivel de aporte que sostienen los acreedores en el financiamiento interno de la compañía. Establece el riesgo que se corre en la compañía para los dueños y acreedores y la conveniencia o no de endeudamiento. (Supercia, 2013) Dentro de los indicadores de solvencia encontramos la siguiente clasificación:

#### **1.5.1.16.2.1 Endeudamiento del activo**

Mediante este indicador la empresa puede determinar el nivel de independencia financiera que posee. Cuando el resultado de este indicador es alto significa que existe gran dependencia por parte de la empresa con respecto a sus acreedores y que posee bajo nivel para llegar a endeudarse o la poca capacidad que tienen una situación financiera alarmante, caso contrario si el índice es bajo demuestra la buena capacidad de la empresa sobre su independencia sobre sus acreedores. (Supercia, 2013)

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

#### **1.5.1.16.2.2 Endeudamiento patrimonial**

Tiene por objetivo evaluar la responsabilidad que poseen los acreedores con el capital. Sin interpretar que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos tienen un compromiso con la empresa. Esta relación entre los accionistas y acreedores, muestra la capacidad de crédito

y si la empresa es totalmente financiada por los accionistas o los acreedores, dando a conocer las fuentes de los fondos que se maneja ya sean convenientes o extraños y expresa si el capital es suficiente o no. (Supercia, 2013).

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

### **1.5.1.16.2.3 Endeudamiento del activo fijo**

Muestra de forma numéricamente la porción monetaria que existe como capital por cada inversión en activos fijos. Evidentemente al momento de realizar esta operación el resultado muestra un factor superior o similar a 1 significa que el patrimonio de la compañía podía haber financiado el activo fijo independientemente de haber acudido a préstamos o cualquier otro tipo de endeudamiento. Es importante utilizar solo el activo fijo tangible y no tomar en cuenta en absoluto el intangible, ya que el objetivo de este indicador es mostrar la inversión en maquinarias y equipos que usa la empresa para producir. (Supercia, 2013)

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$$

### **1.5.1.16.2.4 Apalancamiento**

Muestra los dólares en activos que la empresa ha podido conseguir por cada dólar perteneciente al patrimonio, o sea indica la capacidad de

ayuda de los recursos internos que posee la empresa sobre los recursos terceros. Este apoyo es oportuno si el capital invertido llega a ser mayor al capital prestado haciendo que el capital propio mejore por este “efecto palanca”. Por lo tanto se puede decir que en una empresa en donde haya un uso excesivo de apalancamiento al momento de tener una reducción del valor del activo podría consumir casi todo su patrimonio y un aumento podría presentar una revalorización este patrimonio. (Supercia, 2013).

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

#### **1.5.1.16.2.5 Apalancamiento financiero**

Este indicador nos ayuda a tener conocimiento sobre la conveniencia u obstáculo de la forma en cómo se endeuda la empresa con otros y que podría hacer para cooperar en el beneficio de la compañía, dada su estructura financiera. Este análisis es importante para conocer acerca de las consecuencias de los gastos financieros en las utilidades. Si la tasa de interés de la deuda es alta significa que sería complicado para la empresa apalancarse financieramente. (Supercia, 2013)

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{(\text{UAI} / \text{Patrimonio})}{(\text{UAII} / \text{Activos totales})}$$

En la fórmula el numerador muestra el beneficio que existe sobre los recursos que son íntegros de la empresa y por ende el denominador representa los beneficios sobre los activos. Es así como el apalancamiento

financiero depende y refleja la relación de la ayuda que se obtiene antes de impuestos e intereses, costo de deuda y el volumen. (Supercia, 2013)

### **1.5.1.16.3 Indicadores de gestión**

Establece la capacidad que tiene la empresa al momento de utilizar sus recursos. Así pueden evaluar el grado de frecuencia de alteración de los integrantes del activo, el nivel de recobrar, de otro modo como obtener el retorno de los créditos, la cancelación de sus deudas, es decir como la empresa ha puesto en función el uso de sus activos en función de la recuperación de los valores utilizados en ellos. Y son los siguientes: (Supercia, 2013).

#### **1.5.1.16.3.1 Rotación de cartera**

Es el número de veces que giran en promedio las cuentas por cobrar en un determinado tiempo, normalmente un año. Es necesario tener en cuenta en no implicar cuentas diferentes a la cartera de la cual se trata durante el cálculo de este indicador. (Supercia, 2013).

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

#### **1.5.1.16.3.2 Rotación de activos fijo**

Este indicador representa la cantidad monetaria de unidades que han sido vendidas por cada unidad monetaria que ha sido invertida en activos inmovilizados. También puede determinar una carencia de ventas ocasional, es por eso que las ventas deben estar en relación con lo que ha sido invertido en la empresa y con lo invertido en equipos. Opuesto a esto las

utilidades podrían reducir al verse afectadas por la depreciación de un equipo caro, intereses de préstamos y gastos de mantenimiento. (Supercia, 2013).

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$$

### **1.5.1.16.3.3 Rotación de ventas**

El nivel determinado de ventas en que se utilizan los activos, mide la eficiencia en la utilización de un activo total. También llamado como “coeficiente de eficiencia directiva”, ya que mide la efectividad de la administración. Por lo tanto si se realiza una apropiada cantidad de ventas con una determinada inversión, tomando en cuenta que mientras sea más la venta con dicha inversión, la empresa es más eficiente. (Supercia, 2013)

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

### **1.5.1.16.3.4 Período medio de cobranzas**

Este indicador nos ayuda y da a conocer la solvencia que tiene la empresa en días, de los documentos que se encuentren en trámites de ser cobrados y sus cuentas de igual manera; esto se puede observar en la manera correcta en cómo ha sido manejada la compañía. Durante la prueba puede afectar la liquidez mediante un período largo cuando la empresa factura sus ventas y cuando las cobra. (Supercia, 2013).

$$\text{Período medio de cobranzas} = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$$

#### **1.5.1.16.3.5      Período medio de pago**

Permite saber cuál es el número de días en que la empresa demora para pagar sus obligaciones de inventario. Referente a la frecuencia de períodos largos de pago a los proveedores inciden en la rotación lenta de los inventarios, de un exceso medio de cobranza o falta de poder financiero. Para ser calculado se usan las cuentas y documentos por pagar en el corto plazo, ya que estos miden la eficiencia de pagos a las compras. (Supercia, 2013).

$$\text{Período medio de pago} = \frac{(\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365)}{\text{Compras}}$$

#### **1.5.1.16.3.6      Impacto de los gastos de administración y ventas**

Es normal que una compañía tenga un margen bruto que sea conveniente y esto ser apreciado de forma reducida con las presencia de gastos operacionales que determinan la reducción de utilidades y margen operacional de la empresa. Por esta situación el cálculo de este indicador se convierte en suma importancia para la empresa. El desgaste de la capitalización por medio de utilidades daría un empuje para ocasionar que la empresa se endeude de forma arriesgada que a un período medio provoque

que la compañía goce de una rentabilidad con un margen de responsabilidad. (Supercia, 2013).

$$\text{Impacto gastos Administración y ventas} = \frac{\text{Gatos administrativos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

### 1.5.1.16.3.7 Impactos de la carga financiera

Por medio de este indicador podemos conocer como los gastos financieros de la compañía incurren sobre las entradas que obtienen dentro de la entidad. Normalmente no es recomendable que el impacto de la carga financiera sea mayo al 10% de las ventas ya que pocas empresas llegan a ocasionar un margen operacional mayor al 10% para poder pagar los gastos financieros. (Supercia, 2013)

$$\text{Impactos de la carga financiera} = \frac{\text{Gatos financieros}}{\text{Ventas}}$$

### 1.5.1.16.4 Indicadores de liquidez

Miden la efectividad de la administración de la empresa respecto al control de costos y gastos para poderlas convertir en utilidades. Viéndolo desde el punto de un inversionista la importancia de calcular este indicador es que mediante él se podrá analizar la forma en cómo la empresa va recuperando lo que ha sido invertido. (Supercia, 2013).

#### **1.5.1.16.4.1 Rentabilidad neta del activo (Dupont)**

Es la forma en como el activo puede llegar a rendir para obtener beneficios sin importar su forma de financiamiento, puede ser por deuda o patrimonio. Permite relacionar la rentabilidad de las ventas y la frecuencia del total del activo, mediante esto es posible conocer cuáles son los campos por los cuales se tiene importancia en el rendimiento del activo. (Supercia, 2013).

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = (\text{UN} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo total})$$

#### **1.5.1.16.4.2 Margen bruto**

Por medio de este indicador se puede saber los beneficios que tienen las ventas con relación a sus costos y el nivel que maneja la compañía para sus gastos de operación y lograr obtener beneficios ante impuestos. El valor de este indicador puede llegar a ser negativo si el costo de ventas llega a ser mayor que las ventas totales. (Supercia, 2013).

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

#### **1.5.1.16.4.3 Margen operacional**

Este indicador abarca como el costo de las ventas, gastos operacionales, de administración y ventas. Este indicador es de gran importancia para la rentabilidad de la empresa ya que puede indicar si la

empresa es lucrativa o no, independientemente de la forma en cómo sea financiada. (Supercia, 2013)

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

#### **1.5.1.16.4.4 Rentabilidad neta de ventas (margen neto)**

Se logra saber cuánto obtiene la empresa como utilidad por cada una de sus ventas que han sido realizadas. Al realizarse el estudio de este indicador se debe tomar en cuenta de compararlo con el margen operacional para llegar a conocer si la utilidad es dada por medio de operación propia de la empresa o por algún otro ingreso distinto. (Supercia, 2013)

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

#### **1.5.1.16.4.5 Rentabilidad operacional del patrimonio**

Mediante este indicador se puede valorar la rentabilidad que se les es dada a los accionistas o socios de la empresa, también el capital que durante cierto tiempo fue invertido sin contar los gastos financieros de la participación que tienen y tampoco los impuestos de los trabajadores. Por medio de este indicador se puede observar el efecto que causan los impuestos y gastos financieros frente a la rentabilidad de los accionistas si estas son comparadas. (Supercia, 2013).

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

#### **1.5.1.16.4.6 Rentabilidad financiera**

Mide el beneficio neto que se genera en con el que se puede vincular la inversión de los dueños de la empresa. También indica las posibilidades que tienen los socios o accionistas y que estos pueden estar relevados por algún tipo de el costo de oportunidad, muestra la rentabilidad en algún caso dejarían de los accionistas en lugar de decidir otras alternativas más riesgosas; es decir permite conocer los factores que afectan la rentabilidad de los inversionistas. (Supercia, 2013).

$$\text{RenT. Financ.} = (\text{Ventas/Activo}) * (\text{UAII/Ventas}) * (\text{Activo/Patrimonio}) * (\text{UAI/UAII}) * (\text{UN/UAI})$$

#### **1.5.1.16.5 NIIF's para PYMES**

En septiembre del 2003 el IASB (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad) tomo en consideración hacer un estudio sobre la aplicación de NIIF en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), como sugerencia a esto proponer requisitos específicos a este tipo de entidades y que puedan adaptarse a ciertas enmiendas o normas. (Holm, 2011).

Es así como el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) publica las Normas Internacionales de Información Financiera para las pequeñas y medianas empresas. El IASB considera que las pequeñas y medianas empresas que pueden estar sujetas a la adopción de las NIIF

completas están representadas por un 95% total de las Pymes. (Holm, 2011).

Las NIIF para Pymes ha sido adaptada a las necesidades que presenten las empresas de esta índole. En relación de las NIIF completas, en las NIIF para Pymes se ha excluido muchos principios como el reconocimiento y cuantificación de los activos, pasivos, ingresos, costos y gastos. (Holm, 2011).

Existen varias oportunidades que nos puede brindar la aplicación de las NIIF en nuestro negocio, ya que mejoran la relación que existe entre el área financiera y el área de operaciones que se tiene dentro de la empresa, por ende se puede operar con un lenguaje financiero común y se puede llevar un control financiero más profundo y dedicado sobre lo que se vive en la compañía. (Holm, 2011)

#### **1.5.1.16.6 Características de las NIIF para PYMES**

Como características comerciales y administrativas de las NIIF para Pymes podemos mencionar: La administración se basa de forma independiente ya que generalmente las Pymes son dirigidas por sus propios dueños, se puede decir que su área operacional es muy reducida por lo tanto no cuentan con mucho personal de trabajo, es muy común encontrar de 5 a 10 personas empleando y en su gran mayoría cuenta con mano de obra familiar. Por ser pequeñas manejan poco capital y no es probable que sigan un modelo de gestión y técnicas para su operación. (Nazario, 2012)

#### **1.5.1.17 Definiciones de las NIC 2**

La Norma Internacional de Contabilidad 2 en definición aclara que los inventarios son activos: (Puruncaja, 2010).

- a) Conservados para el comercio en el curso habitual de las operaciones;
- b) En el desarrollo de la obtención con visualización a esa venta; o
- c) En forma de herramientas, maquinarias, equipo para ser utilizado en la obtención de manufacturación o brindar un beneficio.

Se considera entre los inventarios de mercadería adquirida para revender, por ejemplo: Productos obtenidos por un distribuidor minorista para revenderles a la clientela y también las propiedades planta o equipo que se encuentren destinadas para la venta a terceras personas. Además la mercadería finales obtenidas en un proceso de fabricación por la misma empresa, así como las herramientas o provisiones utilizados para la producción. (Puruncaja, 2010).

NIC 2 Inventarios, existían empresas que aún trabajaban con el método LIFO la medición o costeo de sus ventas, este método ya fue suspendido, cuando una empresa que use este método y vaya a aplicar las NIIF tendrá que cambiarlo y ajustar sus diferencias ya que su uso ha sido suspendido. (Holm, 2011).

Las normas establecen que cada negocio debe presentar información clara y perceptible, por ejemplo una compañía que se dedique efectivamente a producir y vender un producto en específico pero también mediante este productos podría tener un derivado o aparte otro, es muy común ver por parte de las compañías que al vender este producto aparte lo registran como una venta, la norma dice que los estados financieros deben ser comprensibles para el negocio. (Holm, 2011).

En este caso en las empresas en general lo que interesa para los inversionista es saber cuánto se vende de su producto específico, es decir que difícilmente las compañías cuenten con un sistema de conteo de su producto secundario, lo que se sugiere es que las ventas de sus productos nos sean considerados como un ingreso o como una disminución del costo del producto principal de la empresa. (Holm, 2011).

Otro tema que hace relevancia en la NIC de inventarios es que hay ineficiencia, una empresa debe establecer cuál debe ser el nivel normal de producción, es común no considerar esta condición y los costos indirectos son mandado a costos del producto a pesar de subutilizar la capacidad y la norma dice, a efectos de que una administración pueda tomar decisiones, tiene que identificar claramente cuanto es costos y cuanto es ineficiencia; y las ineficiencias frente al nivel de producción no pueden ser atribuidas al costo del producto ya que tienen que ser presentados y revelados tal como son. (Holm, 2011)

#### **1.5.1.18 Mediación de los inventarios**

Los inventarios se miden según el valor menor que exista, ya sea al costo o al valor neto realizable. (Holm, 2011)

#### **1.5.1.19 Costo de los inventarios**

El costo de los inventarios está conformado por todos los costos que tengan relación con su adquisición o transformación, de la mismas forma con otros costos que hayan formado parte o se haya incidido para otorgarles su condición o ubicación reciente. (Holm, 2011).

#### **1.5.1.20 Costos de adquisición**

El costo de adquisición de los inventarios abarca el precio de compra, los aranceles que se dan en las importaciones, entre otros impuestos que no sean reversibles luego de las órdenes fiscales, los medios de transportes y demás costos que directamente sean aplicables para obtener la mercadería, productos, materiales o servicios. Las rebajas comerciales, descuentos,

reducciones, ente otras partidas que sean similares se deducirán para la obtención del costo de adquisición. (Holm, 2011)

#### **1.5.1.21 Costos de transformación**

Los costos de transformación de inventarios se conforman de aquellos costos que van relacionados con las unidades producidas, entre estos se puede mencionar a la mano de obra directa. De la misma forma están conformados por costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya interferido para la realización de la transformación de la materia prima a producto final. (Holm, 2011).

#### **1.5.1.22 Otros costos**

Se puede integrar otros costos en los costos de los inventarios, en caso de que se haya influido en ellos para su ubicación y condición reciente. Por ejemplo: pueden ser incluidos como costo de los inventarios aquellos costos indirectos que no sean procedentes de la producción o los costos extras que se darían en tal caso que algún cliente en específico solicite algún modelo diferente de diseño en el producto. (Holm, 2011)

A continuación se menciona aquellos costos que son excluidos del costo de los inventarios pero son considerados como gastos en el periodo en el que inciden:

- Cantidades sobrantes en desperdicios de materiales, mano de obra entre otros que sean costos de producción. (Holm, 2011)
- Costos de almacenaje, pero aquellos que sean necesarios para llevarse a cabo durante un proceso de producción. (Holm, 2011)
- Costos indirectos de administración que no hayan incidido en la condición y ubicación actual de los inventarios. (Holm, 2011)

- Costos de venta.

### **1.5.1.23 Valor neto realizable**

Nos da a conocer el valor aproximado de las mercaderías para su comercialización en un proceso normal, a esto le debemos descontar los costos de producción y otros que sean necesariamente realizarlos. (Puruncaja, 2010).

### **1.5.1.24 Valor neto razonable**

Es la cantidad de dinero con la que se puede canjear un activo o también cancelar un pasivo entre las partes involucradas los mismos que deben estar oportunamente informadas.

### **1.5.1.25 Costo Fijo**

Son aquellos que no varían y se mantienen constantes de acuerdo a la producción o a la venta, entre los costos fijo podemos encontrar: depreciación, rentas o alquiler, servicios básicos, seguros, etc. También son conocidos como costos de capacidad porque son fijos hasta cierto nivel de producción, al pasar dicho nivel de producción se tiene otro nivel de costo fijo, por ejemplo la depreciación podría aumentar al comprar más máquinas, del mismo modo el arriendo puede incrementarse si llego ocupar mayor espacio.

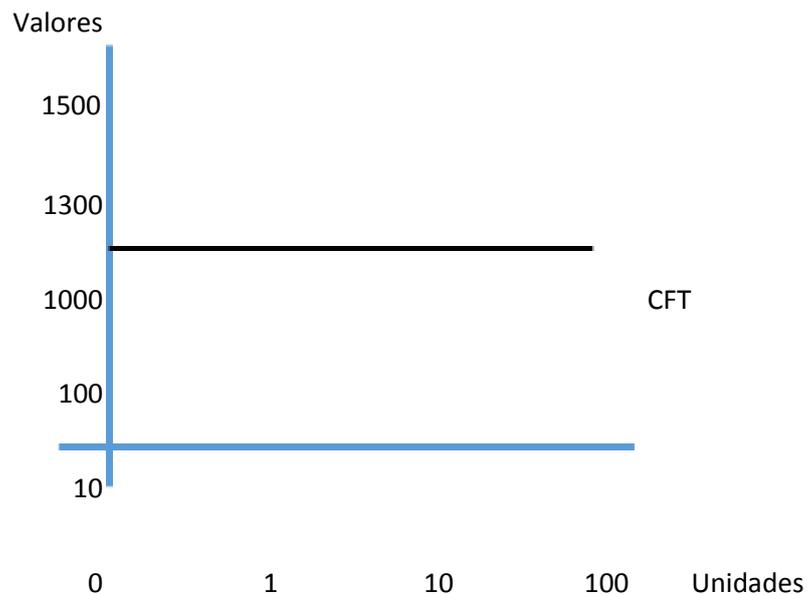
En otras palabras, se le llama también costo de capacidad ya que al tener la necesidad o querer aumentar el nivel de producción se deben adquirir más máquinas, por esta razón el costo cambiará, es decir sube la capacidad pero al mismo tiempo aumentan los costos fijos y se mantienen constantes a la capacidad que ha aumentado.

**Tabla 1: Costo Fijo**

COSTO FIJO TOTAL	PRODUCCION	COSTO FIJO UNITARIO
1000	1	1000
1000	10	100
1000	100	10

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Gráfico 1: Costo Fijo Total**



**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

### 1.5.1.26 Costo Variable

Son aquellos que tienen una fluctuación o variación en relación al volumen total de la producción o venta. Por ejemplo si el nivel de producción cambia, ya sea que aumente o disminuya, de la misma forma la materia prima, siendo ésta considerada entre los costos variables, oscilará su uso

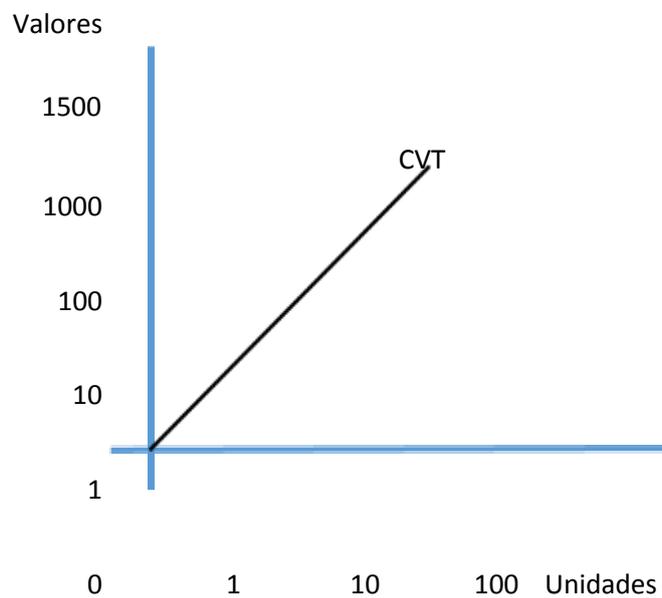
para la producción. Entre los costos variables se pueden considerar: materia prima, comisiones sobre ventas, mano de obra directa, impuestos, etc.

**Tabla 2: Costo Variable**

COSTO VARIABLE TOTAL	PRODUCCION	COSTO VARIABLE UNITARIO
1000	100	10
100	10	10
10	1	10

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Gráfico 2: Costo Variable Total**



**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

## **1.5.1.27 Métodos de Valoración de Inventarios**

### **1.5.1.27.1 Método de Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS)**

También llamado FIFO por sus siglas en inglés (First in, first out), tal como lo dice su nombre, este método consiste en que aquellos productos que fueron los primeros en ingresar a la bodega serán los primeros en salir, es decir, si realizo tres compras en diferentes días, el o los productos que ingresaron el primer día de compra a mi bodega van a ser los primeros en ser sacados de mi bodega, los segundos en salir serán los que ingresaron segundo y así sucesivamente conforme al orden de llegada de los productos estos irán saliendo, en otras palabras la mercadería que ingreso primero es la primera ser sacada del inventario. (Charco, 2012).

Se diferencia del método ponderado ya que aquí no se equilibran el costo de la mercadería, sino que se ordena de acuerdo a su orden de llegada. Este método está identificado en las Normas Internacionales de Información Financiera Completas y para Pymes, por esta razón este método puede ser aplicado en la contabilidad de las empresas.

También se puede decir que el método PEPS tiene como fin valorar las ventas o salidas de la mercadería existente a los precios de las primeras compras o entradas que se obtuvo en nuestro inventario, para emplear este método es importante reconocer el costo que se les da las primeras entradas, o el costo que tiene el primer lote en ingresar al inventarios para que al momento de salir, los costos de los que ingresaron al principio sean los que tengan la primera salida. (Vallado, 2004)

### **1.5.1.27.2 Método de Últimas Entradas Últimas Salidas (UEPS)**

Este método funciona a la inversa del método PEPS O FIFO, tal como lo dice su nombre últimas entradas últimas salidas es decir que las mercaderías que ingresen de último serán las primeras en salir de nuestro inventario. (Charco, 2012)

Por otra parte el CPA Vallado nos indica que el método LIFO se trata de valuar las salidas de la bodega a los precios que fueron ingresados de último, esto quiere decir que cada entrada que se registre en el inventario debe llevar un adecuado orden de llegada, en el cual aquel producto ingresado de ultimo será el primero que saldrá a la venta; quedando de esta forma que el método LIFO es el costo de venta a los precios de los artículos ingresados recientemente, permaneciendo en el inventario los costos más antiguos. (Vallado, 2004)

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) no permiten la aplicación de este método mientras se utilizan las NIIF Completas y las NIIF para Pymes, ya que se ha llegado a la conclusión de que en este método al mantener siempre como última salida a los precios más antiguo nuestro inventario queda subvalorado. (Charco, 2012)

Las NIIF no permiten aplicar el método UEPS o LIFO debido que los inventarios que recién ingresar son los primeros en salir, por ende nuestra en nuestra bodega dispondrá de existencias a los costos más antiguos. Por ejemplo: si realizamos primero una compra de 20 blusas a \$15, entrando primero esta compra a nuestro inventario, y luego realizamos una segunda compra de 30 blusas a un costo de \$17, ingresando esta compra de ultima a nuestro inventario. Después efectuamos una venta de 25 blusas, como estamos aplicando el método UEP, las blusas que deberán salir son las ultimas que ingresaron con un costo de \$17, quedando así nuestra bodega

con las blusas del costo más antiguos; dejándole a nuestro inventario un valor menor al que debería tener.

### **1.5.1.27.3 Método Promedio Ponderado**

Este es uno de los métodos más utilizados por las empresas para llevar el control de sus inventarios. Este método puede resultar de forma más fácil para su aplicación y también brinda una forma más viable para darles el valor al inventario que quede existente. Tal como su nombre lo indica el método promedio ponderado se basa en realizar un promedio entre los costos del inventario que se encuentren disponibles y aquellos que van ingresando a nuestra bodega. (Charco, 2012)

En otras palabras como nos indica el CPA Vallado, el método promedio ponderado es también conocido como solo “promedios”, y para determinar el costo que se le asigna a las mercaderías que van saliendo de nuestra bodega, se divide el costo total de los productos disponibles o existentes entre el número total de las mismas unidades. (Vallado, 2004).

## **1.6 MARCO LEGAL**

### **1.6.1 Impuesto al valor agregado (IVA)**

En el artículo 52 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario nos habla sobre el impuesto al valor agregado (IVA) que impone al valor de venta o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, los derechos de autor también entran en esta parte, los de propiedad industrial y derechos conexos, el valor de los servicios facilitados, en la forma y circunstancias que disponga la ley. (SRI, 2011).

Mediante este artículo se podría agregar que dentro de la empresa aplica este caso ya que día a día se efectúa la comercialización de bienes,

una vez que la empresa empieza a realizar la compra o venta, ya sea comprar al momento en que la empresa va a adquirir sus productos para mantener en su stock en inventarios y por consiguiente que estos productos se conviertan en la oferta de la empresa hacia el mercado y sean vendidos cuando el cliente lo solicita para su uso.

A estos productos, según lo indica la ley, es necesario que se le añada el impuesto al valor agregado (IVA) para así realizar las transferencias de dominio cuando se efectúa la comercialización.

### **1.6.2 Transferencias de dominio de bienes**

En el artículo 53 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario numeral 1 también establece los conceptos de transferencias, al igual que en artículo anterior menciona que todo acto o contrato que sea realizado por personas naturales o sociedades que tengan por objetivos transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza, los derechos de autor, propiedad industrial y derechos conexos, se tomará en cuenta a la transferencia de título gratuito. (SRI, 2011).

Como el mismo artículo menciona, en este punto se puede relacionar con lo dicho anteriormente, la empresa al realizar la transferencia de dominio tendrá la obligación en momento de realizar la compra venta de bienes tendrá efecto del impuesto al valor agregado ya que la acción que se realiza es considerado dentro de este artículo como transferencia de dominios.

Dicho esto también encontramos en el art. 140 del Reglamento para la Aplicación de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno indica sobre el alcance del Impuesto y que se considera como transferencia los retiros de bienes que se efectúen por medio de un vendedor o por el dueño, socios, directores, funcionarios o empleados de la sociedad, para uso o consumo personal, ya sean de su propia producción o comprados para la

reventa o para la prestación de servicios, ya sea persona natural o jurídica. (SRI, 2014)

### **1.6.3 Autoconsumos**

En el artículo 140 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario también hace referencia sobre el consumo propio, que todos los bienes que falten en los inventarios serán tomados como autoconsumo, asimismo aquellos bienes que no lleguen a ser justificados con documentación hasta la fecha establecida, salvo los casos fortuitos o de fuerza mayor, calificados por el Servicio de Rentas Internas. (SRI, 2014)

A partir del año 2016 el Servicio de Rentas Internas emitió una nueva circular con el objetivo de recordar a sus contribuyentes los impuestos por IVA de autoconsumo y transferencia de bienes gratuitos y derechos, del mismo modo los tratamientos del crédito tributario originado de dichas transacciones, declaraciones, retención y emisión de comprobantes de venta.

#### **1.6.3.1 Autoconsumo**

Se considera como autoconsumo a todos los bienes que faltaren en los inventarios del que sea el vendedor o prestador del servicio, con los cuales no puedan ser justificadas las salidas. Por otro lado también se considera como autoconsumo al uso propio de los bienes que se encuentran en el inventario, para ser destinados como activos fijos. (Ernst & Young, 2016).

### **1.6.3.2 Crédito tributario de IVA y tratamiento de autoconsumo en el impuesto a la renta**

Las transferencias que hayan sido destinadas para el uso propio y gravadas con tarifa 12% de IVA, crean derecho a crédito tributario debido al IVA pagado que se haya cancelado en compras o a la entrada de mercadería del exterior y son susceptibles para que se realice el cálculo de proporcionalidad del crédito tributario de IVA. Para el conteo total de transferencias a ser calificadas en el factor de proporcionalidad, se debe tomar en consideración aquellas que han sido relacionadas con el autoconsumo que formen o no parte del crédito tributario. (Ernst & Young, 2016)

El IVA que resulte de la transferencia gravada por uso o consumo propio, deberá ser pagado por quien haya efectuado el autoconsumo. (Ernst & Young, 2016).

Este impuesto satisfecho al no generarse en la adquisición o importación de bienes, no compone crédito tributario, por lo cual como consecuencia para el impuesto a la renta deberá ser cargado al gasto o al costo del activo según corresponda. Aquellos bienes que hayan sido registrados como activo o gasto deberán ser tomados en cuenta para el cálculo del anticipo y demás acciones.

La deducción del gasto estará sujeta a las condiciones establecidas en la norma vigente, no será aplicable para los gastos de promociones y publicidad. (Ernst & Young, 2016)

### **1.6.3.3 Emisión de comprobantes de venta en autoconsumo**

Los sujetos pasivos de IVA que hayan realizado autoconsumos, por obligación deberán emitir facturas o notas de venta por los procedimientos

realizados de la misma forma si están gravados con tarifa de 0% IVA o no sean objeto de impuesto. (Ernst & Young, 2016).

Se deberá señalar en los comprobantes de venta la base imponible o precio de venta y el valor del IVA del autoconsumo. La conservación de los comprobantes deberá ser por un lapso de 7 años.

#### **1.6.3.4 Retención en la fuente**

Por los IVA de autoconsumo no se generará la retención en la fuente del impuesto, ni se emitirá el comprobante de retención. (Ernst & Young, 2016)

#### **1.6.3.5 Declaración**

Los autoconsumos deberán ser declarado en las casillas de ventas locales gravados con tarifa de 12% o 0% que dan o no derecho a créditos tributarios, según como competa. (Ernst & Young, 2016)

#### **1.6.3.6 Transferencias a título gratuito**

Se tomará en cuenta dentro de este rubro:

- El traslado de dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, derechos de autor, propiedad industrial y derechos conexos, que se den a título gratuito independiente que se le otorgue a los contratos o pactos que causen esta transferencia. (Ernst & Young, 2016)
- Los retiros de patrimonios físicos o muebles que sean para rifas y sorteos, a título gratuito que les competa o no o que tengan como fin promociones o propagandas. (Ernst & Young, 2016).

- Transferencias de bienes o derechos que se les conceda el 100% de descuento al ser negociados en conjunto.

El IVA causado, de acuerdo a las condiciones, deberá ser asumido y cancelado por el cedente o directamente pagado por el adquirente. (Ernst & Young, 2016)

### **1.6.3.7 Crédito tributario de IVA y tratamiento de las transferencias a título gratuito en el impuesto a la renta**

Siempre que las transferencias a título gratuito brinden derecho a crédito tributario, son aptas para considerarse en el factor de proporcionalidad, en otras palabras podemos decir que para el cómputo en el factor de proporcionalidad se debe prestar atención de aquellas que generen derecho o no a los créditos tributarios. (Ernst & Young, 2016)

El IVA en las transferencias a título gratuito, pagado por el adquirente o asumido por el cedente, establece crédito tributario para el adquirente. Cuando el IVA sea asumido por el cedente, se deberá registrar con ingreso el IVA y la entrada del inventario. (Ernst & Young, 2016)

En las transferencias a título gratuito el IVA formará parte del gasto deducible para el cedente, siempre y cuando éste haya asumido el impuesto y no haya sido pagado o reembolsado por el adquirente. (Ernst & Young, 2016)

También para la aplicación de impuesto a la renta, aquellos valores que se registren como activos, gastos o ingresos, deberán ser tomados en consideración para el cálculo del anticipo, entre otros efectos. (Ernst & Young, 2016)

### **1.6.3.8 Emisión y entrega de comprobantes de venta en transferencias a título gratuito**

Los cedentes cuentan con la obligación de emitir facturas o notas de ventas, aun cuando estas posean una tarifa de 0% de IVA o sean objeto de impuesto. Para el efecto deberán constar en el comprobante de venta el precio de comercialización o de venta, y el valor del IVA por la transferencia a título gratuito. Los comprobantes de venta deberán tener el desglose de los bienes que se transfieren con sus valores, emitidos a nombre del adquirente y conservados por los sujetos pasivos durante un plazo de siete años. (Ernst & Young, 2016).

### **1.6.3.9 Retención en la fuente**

Cuando el cedente asuma el IVA, no se generará la retención en la fuente del impuesto, y será tal sujeto pasivo el responsable de pagar el total de esta transferencia. De otra forma, cuando el adquirente sea quien asuma el valor del IVA, se efectuará la retención en la fuente del IVA, según como lo indicase la ley. (Ernst & Young, 2016)

Los adquirentes que emitan comprobantes de retención en la fuente electrónicos, deberán emitir el comprobante también en tal caso que no procedan las mismas. (Ernst & Young, 2016)

### **1.6.3.10 Declaración**

El cedente deberá declarar la transacción en las casillas correspondientes a ventas locales gravadas con tarifa de 12% o 0%, que den o no crédito tributario según corresponda, por otro lado el adquirente, reportará las transacciones en los casilleros de adquisiciones y pagos

locales, con tarifa 12% ya sea con derecho o no a crédito tributario, o en otro caso con tarifa 0%, según corresponda. (Ernst & Young, 2016)

En caso de haber sido declarada la retención en la fuente del IVA, el impuesto retenido deberá ser declarado en la casilla que corresponda de acuerdo al porcentaje de retención que haya sido aplicado.

#### **1.6.3.11 Devolución**

Cuando los adquirentes tengan derecho a la devolución del IVA, según como lo indicase la normativa aplicable para cada sector beneficiario. (Ernst & Young, 2016).

#### **1.6.4 Facturación del IVA**

En el artículo 64 de la Ley de Régimen Tributario Interno refiere sobre la facturación del impuesto y menciona que los sujetos pasivos del IVA están obligados a emitir y entregar al comprador del bien o al favorecido del servicio, facturas, boletas o notas de venta, según el caso, por las operaciones que efectúe, en conformidad con el reglamento. También dice que aun así cuando exista una tarifa de 0% se aplicara esta ley.

Es necesario tomar en cuenta sobre este artículo que alude claramente la forma en cómo debe ir escrito por separado los valores de las mercaderías que se transfieren, la tarifa del impuesto y el IVA cobrado en las facturas, notas de ventas, etc. En caso de los derivados del petróleo para consumo interno y externo, Petrocomercial, las comercializadoras y los distribuidores facturarán desglosando el impuesto al valor agregado IVA, del precio de venta. (SRI, 2011)

Con respecto a lo mencionado en este artículo, es de gran importancia que las empresas cumplan con este artículo específicamente, ya

que se ha visto en muchos casos en donde varias empresas omiten la facturación y esto ha sido sujeto de muchas clausuras que se han dado por parte del Servicio de Rentas Internas, dentro de la empresa VISEMAR S.A. se maneja la facturación manual para los clientes que lo deseen y aquellos que prefieran consumidor las ventas son registradas mediante notas de ventas.

Por otro lado en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 153 establece que el traspaso a título gratuito y el consumo propio por parte del sujeto pasivo del impuesto de bienes que tienen como objeto las relaciones comerciales deben estar respaldados y constar con cada una de las especificaciones que han sido dadas por parte del Servicio de Rentas Internas como constar con el precio común de su ventas que se da al mercado, los comprobantes ventas de los bienes que son donados o han sido parte de un autoconsumo, de igual forma los que son destinados para activo fijo y estor serán la base gravable del IVA. (SRI, 2014)

En cuanto a lo referente a este artículo, el autoconsumo o transferencia gratuita, el contribuyente deberá registrarse su propia venta y justificar su autoconsumo, con ello deberá emitir también un comprobante de venta el mismo que deberá incluir el impuesto al valor agregado (IVA) sobre el precio con el cual se comercializa el bien o servicio.

### **1.6.5 Destrucción de inventario**

En el artículo 28 numeral 8 literal a del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno indica sobre las pérdidas de las empresas, que serán consideradas perdidas las causadas por destrucción, daños, desaparición y otros que afecten a los bienes del contribuyente usados en la actividad generadora de la respectiva renta y el contribuyente deberá presentar los respectivos documentos que prueben en caso de que no se hubiere cubierto por indemnización o seguros. (SRI, 2014)

En el literal b de mismo artículo dice que las pérdidas dadas por baja de inventario se deben justificar por medio de declaración juramentada que se realice mediante un notario, por el representante legal, bodeguero y el contador, y en esta se establecerá la destrucción o donación de inventario a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro. Durante el acto de donación se presentarán el representante legal de la institución beneficiaria de la donación, el representante legal del donante o su delegado. (SRI, 2014)

Los notarios se encargarán de entregar la información de estos actos de Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga. En caso de desaparición de inventario por delito de terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta la denuncia. La adulteración de documentos constituye el delito de defraudación fiscal en los términos señalados por el Código Tributario.

Al momento de que la empresa requiera mercadería, se debe regir a una serie de pautas sobre la calidad de productos de acuerdo las exigencias de los clientes, es decir se debe de realizar un análisis exhaustivo sobre la durabilidad, flexibilidad, dureza con el fin de comprar lo mejor para empresa. Las personas que estarán encargadas del inventario deben de realizar un control periódico sobre el estado de los productos, por ejemplo: Las herramientas no deben de presentar algún tipo de uso, sin oxido en las partes metálicas, los mangos se deben de encontrar en perfectas condiciones es decir no deben de tener rayones ni suturas.

Muchas veces cuando se hace el análisis de la rotación de Inventario y se valida que existen productos con una existencia para 2, 3, 4 o más años significan que estas van a caducar, y se transformaran en una pérdida en la empresa, pues en el manejo de inventario se debe de tener en cuenta la destrucción de Inventario, ya sea averiado, expirado y estos productos no sirven.

Según el Servicio de Rentas Internas se debe realizar los pasos:

- Realizar un Inventario Físico
- Redactar un acta de destrucción de Inventario elaborada por el Contador, con el respaldo del bodeguero y grabarla en un cd.
- Acudir donde un notario, el verifica la información y notariza.
- Además el Notario se encarga de enviar los Cds al Servicio de Rentas Internas y así se pueda dar de baja de la Cuenta de Inventarios a estos productos caducados. La baja de estos inventarios son gastos deducibles que ahorraría a la empresa el 15% Participación de Trabajadores y el 22% del Impuesto a la Renta, la empresa anteriormente estaba generando impuestos sobre el total de los activos como el 0,4% sobre total de los activos de anticipo del Impuesto a la Renta, también se pagaría impuestos al municipio, a la contribución de la Superintendencia de Compañía y otros sobre el total de los activos.

## **1.7 METODOLOGÍA**

El presente trabajo se basara en los siguientes tipos de investigación: científico y de campo.

El método científico genera la investigación de teorías para que sean comprobadas por medio de hechos, es decir que mediante este método se tiene como fin y objetivo principal explicar y exponer teorías en las que se base el trabajo de investigación y que estas sean confirmadas con la práctica.

En este caso, se realizará el estudio de varias teorías que sean necesarias para llevar a cabo un correcto manejo sobre el control de inventario que luego serán aplicadas para demostrar con datos reales lo que se busca obtener como resultado final.

Para realizar este método se necesitará recopilar información real de la empresa, es por eso que el método científico se complementará con el método de campo para obtener la información que sea útil y poder desarrollar las teorías.

El método de campo se basa en conseguir información clave y necesaria para efectuar lo propuesto. Para llevar a cabo y realizar este método se contará con información y datos importantes de la empresa, también se procederá a realizar entrevistas con los empleados necesarios para obtener lo deseado.

### **1.7.1 Tipo de estudio**

Mediante el desarrollo del este trabajo, el tipo de estudio que se realizará será de manera retrospectiva, es decir que se dará soluciones para lo que se plantea en la actualidad en la empresa, con respecto al manejo y control de sus inventarios, observando los sucesos que se han ido presentando en años anteriores para así lograr encontrar la causa de los problemas.

También será útil tener un poco de carácter explicativo dentro de nuestro tipo de estudio, ya que los datos, procesos, desarrollos e informaciones serán analizados de tal manera que se permita la relación entre nuestras variables.

### **1.7.2 Enfoque de la investigación**

El enfoque de nuestra investigación principalmente es de aspecto cuantitativo, ya que mediante datos y fórmulas se desarrollaran operaciones que nos muestren indicadores para conocer la forma en cómo funciona y ha funcionado la empresa desde algún tiempo atrás hasta la actualidad.

### **1.7.3 Enfoque mixto**

El presente trabajo de investigación tendrá un enfoque mixto, debido a que será necesario contar con datos, números e información en cantidades y con teorías basadas en lo que se desarrollara en el proceso de elaboración del mismo.

Una vez contado con todo lo necesario, se procederá a desarrollar el trabajo siguiendo un plan que nos ayude a solucionar los problemas encontrados. Mediante la recopilación de datos sobre las variables que han sido encontradas y demás informaciones importante que impliquen en su evolución.

## **CAPITULO II**

### **2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA VISEMAR S.A. SITUADA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

VISEMAR S.A. es una pequeña que con el transcurso del tiempo ha ido creciendo poco a poco hasta llegar a ser una distribuidora para pequeños negocios a nivel de la ciudad de Guayaquil. A continuación se presenta más información acerca de VISEMAR S.A.

#### **2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA**

La idea de poner en marcha el negocio de una empresa que ofrezca productos ferreteros, para que sea distribuido dentro de la ciudad de Guayaquil nace hace 17 años. La empresa VISEMAR S.A. fue creada el 20 de septiembre del 2000, por la señora Alicia Calle. Su bodega principal en ese entonces se encontraba ubicada en las calles Huancavilca 4524 y la Décima Novena.

Con el objetivo de brindar un servicio óptimo para sus clientes, la empresa busca ofrecer los mejores productos para su mercado, con el fin de satisfacer a los clientes con productos de calidad y estando al alcance de todas las personas. Iniciando con un capital muy pequeño, la empresa ha llegado a crecer hasta en un 30% más que cuando empezó.

En sus inicios la empresa contaba solo con dos empleados y su domicilio se encontraba en el hogar de su fundadora. Actualmente VISEMAR S.A. opera con catorce empleados, divididos en distintos departamentos que contribuyen en su desarrollo y crecimiento, de manera que cada uno de los mismos asista de la manera más eficaz y eficiente posible.

Actualmente VISEMAR S.A. no ha cambiado de ubicación de bodega y por ende también cuenta con sus oficinas. Sus clientes principales son mayoristas, minoristas y hasta consumidor final dentro de la ciudad de Guayaquil y también cuenta con otros pocos que se encuentran fuera de la ciudad, la empresa se encarga de ofrecer y distribuir desde grandes hasta pequeñas cantidad de diferentes productos que se encuentran dentro de la gama de ítems ferreteros.

## **2.2 VISEMAR S.A.**

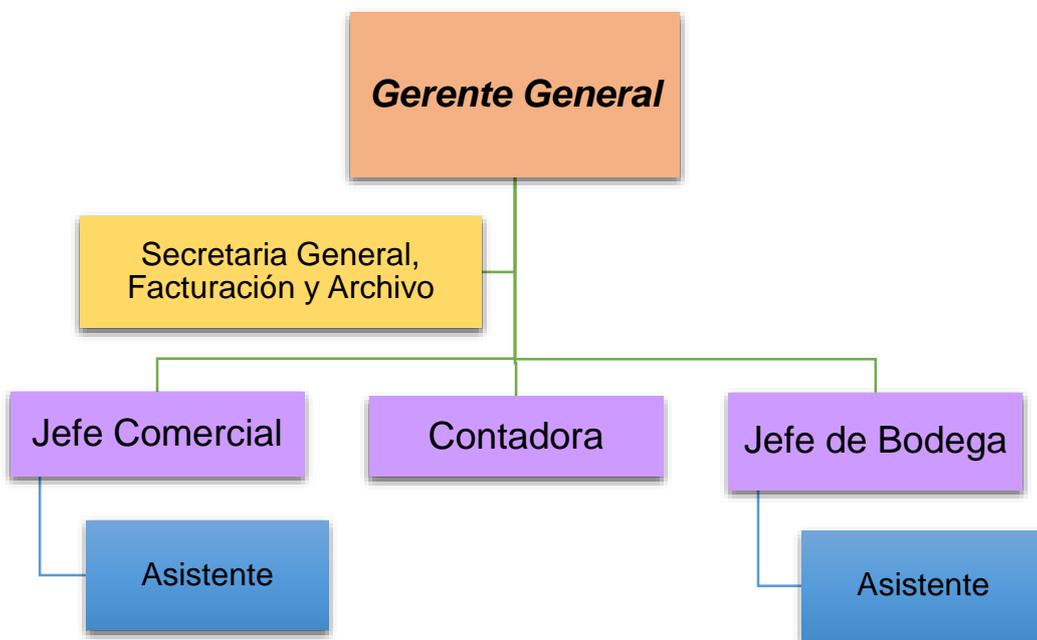
### **2.2.1 Misión**

Servir al mercado de forma oportuna y ofrecer a sus clientes una variedad de productos ferreteros, con la mejor calidad y de precios accesible para toda clase de persona, con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes brindando el más óptimo servicio de forma eficaz.

### 2.2.2 Visión

Somos una empresa comercializadora que busca alcanzar el liderazgo dentro de su categoría y ser reconocidos a nivel nacional como distribuidores de productos ferreteros, manteniendo un perfil responsable, social y comercial que garantice nuestro trabajo.

### 2.3 ORGANIGRAMA



### 2.4 OBSERVACIONES SOBRE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Las obligaciones que desempeña cada departamento dentro de la empresa se mencionan a continuación:

- **Gerente General:** Se encarga de direccionar, tomar decisiones y gestionar diversos asuntos buscando un bien común. Tomando en cuenta los reportes recibidos por los diferentes departamentos de la empresa.
- **Jefe Comercial:** Se encarga de llevar un control referente a los artículos vendidos por la empresa. Lograr que los vendedores lleguen o superen las metas establecidas, por medio de diferentes tipos de incentivos a parte del sueldo y las comisiones como:
  - Bonos
  - Premios: Viajes, Tarjetas de Regalos, bicicletas, televisores, etc.

El Jefe Comercial efectuará visitas a los clientes, para saber si tienen alguna novedad sobre la empresa, si necesitan algo adicional a su pedido, si le están visitando y cada que tiempo lo realizan, revisar los listados de los clientes y realizar un ABC adecuado de los mismos, donde los clientes A los visite por lo menos una vez a la semana, los B por lo menos una vez cada 15 días y los clientes C por lo menos una vez en el mes. Verificar las Hojas de ruta de los clientes y ver que se cumpla. Revisar los indicadores introducción y de evaluación de nuestros productos.

- **CONTADORA:** Su función general es llevar un control adecuado de la contabilidad de la empresa, acogiéndose a las NIFF y conciliar con las leyes vigentes y cumplir con todas las obligaciones tributarias así como los pagos a proveedores y a terceros. departamento está encargado de realizar la facturación de las ventas que se generan con el respaldo de una orden de compra.
- **BODEGUERO:** Se encarga de planificar, controlar, recibir y distribuir los diferentes materiales físicos que se adquieren en la empresa.

## 2.5 FODA

	FORTALEZA	DEBILIDADES
ANALISIS INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocida a nivel nacional por sus ventas a empresas públicas y privadas al por mayor y al detal.</li> <li>• Venta de productos de calidad.</li> <li>• Personal capacitado para realizar las ventas de los productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de un adecuado control de entrada y salida de productos.</li> <li>• Falta de medios de comunicación entre el departamento de Ventas y bodega.</li> <li>• Ineficiencia en el manejo de inventarios.</li> <li>• Carencia de una página web.</li> </ul>
ANALISIS EXTERNO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una gran demanda de productos debido al aumento en el área de construcción en los últimos años.</li> <li>• La mayoría de los productos no tienen fecha de expiración por ser de material de acero o metal.</li> <li>• Época de invierno.</li> <li>• Acceso a nueva Tecnología.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe una alta competencia a nivel nacional del comercio de productos ferreteros.</li> <li>• Debido a las salvaguardas este año, se dio una alza en los precios lo cual disminuyo las ventas.</li> <li>• Situación económica del país.</li> <li>• Inflación en los precios.</li> </ul>

WISEMAR S.A. ha sabido sobresalir y afrontar series de problemas, entre uno de ellos es la crisis en la actualidad, permaneciendo firme en el mercado y esto ha sido posible gracias al buen servicio de venta y entrega de productos a sus clientes.

## **2.6 FUNCIONES Y OBLIGACIONES EN EL DEPARTAMENTO DE BODEGA**

Según el Ing. Ramón Borja a las personas que laboran en el Departamento de bodega se les asignaron responsabilidades, las cuales se deben cumplir porque están establecidas políticas de la empresa, las cuales serán mencionadas a continuación:

- Al momento de recibir mercadería para el respectivo almacenaje, se debe verificar con un minucioso conteo, validando los documentos de importación.
- De existir algún faltante, se debe notificar inmediatamente al Departamento de Importación, y no se generen conflictos dentro del Departamento.
- Previo al control de calidad realizado a cada producto, se procede a realizar una clasificación de la mercadería, puede ser por lotes, tipo, esto depende como se hayan establecido las reglas dentro del departamento de bodega.
- Mantener un cuidado de manipulación de los materiales que se encuentren en custodia dentro de la bodega.
- Antes de que los materiales sean almacenados, se debe realizar un estudio en el área que vayan a ser almacenados.
- Es importante que se lleve el control de entrada y salida en el departamento de bodega de los productos, ya sea por un KARDEX o actualmente ya existen programas electrónicos que nos ayuda con más exactitud a conocer la existencia de mercadería.

- Antes que se realice una venta se debe consideración algunos aspectos como: Que se encuentre registrada la salida de o los productos, que tengan una etiqueta que ayude a la identificación a que clase pertenece.
- Tener cuidado al momento de entrega un producto del departamento de la bodega al cliente y de esta forma se evitan reclamos y devoluciones que puedan significar perdida.
- Recibir la mercadería de los proveedores extranjeros.

## **2.7 RECOMENDACIONES AL DEPARTAMENTO DE BODEGA**

- Mantener una excelente comunicación con el Departamento de Ventas, de esta manera se podrá satisfacer con éxitos a los clientes.
- Evitar la manipulación de la mercadería, es decir que no sea utilizada porque no estarían aptas para la venta.
- No se puede caminar encima de los cartones en lo se encuentre mercadería embalada, debido que se pueden estropear o cambiar la forma de los envases de los productos.
- El personal debe encontrarse capacitado sobre nombres, tipo, almacenaje y envío de mercadería, de esta manera el Departamento de bodega trabajara optimizando tiempo y podrán hallar los productos fácilmente.
- Realizar el despacho de productos de manera eficaz, de esta manera se asegurará clientela porque adquirirán sus necesidades en un tiempo menor que la competencia.
- Aplicar el Sistema ABC o Ley de Pareto según esta teoría podrán almacenar de acuerdo a la demanda de cada producto. Es decir tener a un rápido alcance la mercancía que se vende con mayor frecuencia durante el día, de esta manera se optimizará el tiempo.

## **CAPITULO III**

### **3 SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

Se procederá a hacer un análisis integral de los diferentes estados financieros solicitados por la Superintendencia de Compañías como son:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultado Integral
- Estado de Flujo de Efectivo
- Estado de Cambio en el Patrimonio
- Indicadores Financieros
- Punto de Equilibrio

Estos estados financieros son muy importantes para conocer la situación financiera actual de la empresa, es decir para tener una perspectiva de cómo se encuentra la empresa y poder tomar decisiones que permitan seguir siendo sustentables a través del tiempo.

A continuación se presentará detalladamente cada uno de ellos.

#### **3.1 Estado de Situación Financiera**

Tabla 3: Estado de Situación Financiera de VISEMAR S.A.

DESCRIPCION CUENTA	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	SALDOS NEC					
<b>ACTIVO</b>	45.739,14	96284,06	95.911,94	101.508,63	106.765,72	111.899,01
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	24.263,00	57761,04	68.342,04	84.576,04	100.470,44	111.342,79
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	2.431,94	6.796,00	7.475,60	8.223,16	9.045,48	9.950,02
<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>	13.464,35	13.031,17	18.113,93	22.313,32	30.739,94	33.813,93
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	1.059,41	459,49	1.542,25	1.696,48	1.866,12	2.052,73
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	12.404,94	12.571,68	16.571,68	20.616,85	28.873,81	31.761,19
<b>INVENTARIOS</b>	7.775,61	35.725,43	40.323,23	51.367,34	57.745,60	64.345,46
INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS	7.775,61	35.725,43	40.323,23	51.367,34	57.745,60	64.345,46
<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	591,10	2.208,44	2.429,28	2.672,21	2.939,43	3.233,38
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)	591,10	2.208,44	2.429,28	2.672,21	2.939,43	3.233,38
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	21.476,14	38.523,02	27.569,90	16.932,59	6.295,28	556,22
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>	21.476,14	38.523,02	27.569,90	16.932,59	6.295,28	556,22
MUEBLES Y ENSERES	1.390,57	1.390,57	1.390,57	1.390,57	1.390,57	1.390,57
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	947,44	947,44	947,44	947,44	947,44	947,44
VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	24.491,25	52.491,25	52.491,25	52.491,25	52.491,25	52.491,25
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-5.353,12	-16.306,24	-27.259,36	-37.896,67	-48.533,98	-54.273,04
<b>PASIVO</b>	32.666,92	72.591,82	75.898,49	79.326,31	83.941,68	83.246,97
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	25.737,11	65.315,52	67.894,56	70.521,99	74.256,92	72.593,73
<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</b>	5.386,54	38.334,37	46.595,53	55.576,50	63.497,13	62.592,35
LOCALES	5.386,54	38.334,37	46.595,53	55.576,50	63.497,13	62.592,35
<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	20.350,57	26.981,15	21.299,04	14.945,49	10.759,79	10.001,39
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	581,83	2.995,39	-1.037,61	611,73	181,00	1.643,79
CON EL IESS	1.250,23	257,96	1.525,35	1.677,89	1.845,67	2.030,24
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	1.040,33	1.671,97	1.839,17	2.023,08	2.225,39	2.447,93
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO #¡ REF!	466,71	2.402,72	-832,31	490,69	145,19	1.318,55
<b>CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS</b>	17.011,48	19.653,11	19.804,43	10.142,10	6.362,53	2.560,87
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	6.929,81	7.276,30	8.003,93	8.804,32	9.684,76	10.653,23
<b>PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS</b>	6.929,81	7.276,30	8.003,93	8.804,32	9.684,76	10.653,23
JUBILACION PATRONAL	1.978,23	2.077,14	2.284,86	2.513,34	2.764,68	3.041,14
OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	4.951,58	5.199,16	5.719,07	6.290,98	6.920,08	7.612,09
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	616,90	616,90	616,90	616,90	616,90	616,90
<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	9.192,48	11.255,32	21.875,34	18.196,55	20.365,41	21.007,15
<b>GANANCIAS ACUMULADAS</b>	9.192,48	11.255,32	21.875,34	18.196,55	20.365,41	21.007,15
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF						
RESULTADOS DEL EJERCICIO	2.062,84	10.620,02	-3.678,79	2.168,86	641,74	5.828,00
GANANCIA NETA DEL PERIODO	2.062,84	10.620,02	-3.678,79	2.168,86	641,74	5.828,00
	0,00	- 0,00	0,00	0,00	0,00	- 0,00

Autoras: Astrid Gamarra y Norma Alvarado

## 3.2 Estado de Resultado Integral

Tabla 4: Estado de Resultado de VISEMAR S.A.

DESCRIPCIÓN CUENTA	CODIGO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
		SALDOS NEC	SALDOS NEC	SALDOS NEC	SALDOS NEC	SALDOS NEC	SALDOS NEC
<b>INGRESOS</b>							
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>41</b>	96.758,69	147.601,17	162.361,29	178.597,42	196.457,16	216.102,87
VENTA DE BIENES	4101	96.758,69	147.601,17	162.361,29	178.597,42	196.457,16	216.102,87
<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>	<b>51</b>	<b>54.057,02</b>	<b>82.969,02</b>	<b>117.412,92</b>	<b>123.167,69</b>	<b>141.254,72</b>	<b>155.796,41</b>
<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>	<b>5101</b>	<b>54.057,02</b>	<b>82.969,02</b>	<b>117.412,92</b>	<b>123.167,69</b>	<b>141.254,72</b>	<b>155.796,41</b>
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	510101	1.250,23	7.775,61	35.725,43	40.323,23	51.367,34	57.745,60
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	510102	60.582,40	110.918,84	122.010,72	134.211,80	147.632,98	162.396,27
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	510112	7.775,61	35.725,43	40.323,23	51.367,34	57.745,60	64.345,46
<b>GANANCIA BRUTA</b>	<b>Subtotal A (41 - 51)</b>	<b>42</b>	<b>42.701,67</b>	<b>64.632,15</b>	<b>44.948,36</b>	<b>55.202,44</b>	<b>60.306,46</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>43</b>	<b>3.111,37</b>	-	-	-	-	-
<b>GASTOS</b>	<b>52</b>	<b>39.590,30</b>	<b>48.614,02</b>	<b>50.497,06</b>	<b>52.158,45</b>	<b>54.234,51</b>	<b>51.516,12</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>5201</b>	<b>36.093,88</b>	<b>44.767,96</b>	<b>46.458,70</b>	<b>47.918,17</b>	<b>49.782,21</b>	<b>46.841,20</b>
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	520101	18.649,77	20.514,75	21.540,48	22.617,51	23.748,38	24.935,80
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	520102	3.319,70	3.651,67	3.834,25	4.025,97	4.227,26	4.438,63
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	520103	2.819,20	3.101,12	3.256,18	3.418,98	3.589,93	3.769,43
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	520104	2.814,95	3.096,45	3.251,27	3.413,83	3.584,52	3.763,75
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	520108	1.690,95	1.860,05	1.953,05	2.050,70	2.153,23	2.260,90
SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	520114	1.223,09	1.345,40	1.412,67	1.483,30	1.557,47	1.635,34
TRANSPORTE	520115	223,10	245,41	257,68	270,56	284,09	298,30
DEPRECIACIONES:	520121	<b>5.353,12</b>	<b>10.953,12</b>	<b>10.953,12</b>	<b>10.637,31</b>	<b>10.637,31</b>	<b>5.739,06</b>
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012101	5.353,12	10.953,12	10.953,12	10.637,31	10.637,31	5.739,06
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>5202</b>	<b>3.496,42</b>	<b>3.846,06</b>	<b>4.038,37</b>	<b>4.240,28</b>	<b>4.452,30</b>	<b>4.674,91</b>
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	520205	600,00	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	520208	119,00	130,90	137,45	144,32	151,53	159,11
AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	520218	1.616,97	1.778,67	1.867,60	1.960,98	2.059,03	2.161,98
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	520220	801,37	881,51	925,58	971,86	1.020,45	1.071,48
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACION EN EL PROCESO DE PRODUCCION	520224	359,08	394,99	414,74	435,47	457,25	480,11
OTROS GASTOS	520227	359,08	394,99	414,74	435,47	457,25	480,11
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADOR</b>	<b>Subtotal B (A + 43 - 52)</b>	<b>60</b>	<b>3.111,37</b>	<b>16.018,13</b>	<b>- 5.548,70</b>	<b>3.271,28</b>	<b>8.790,34</b>
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	61	466,71	2.402,72	- 832,31	490,69	145,19	1.318,55
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>Subtotal C (B-61)</b>	<b>62</b>	<b>2.644,66</b>	<b>13.615,41</b>	<b>- 4.716,40</b>	<b>2.780,59</b>	<b>7.471,79</b>
IMPUESTO A LA RENTA	63	581,83	2.995,39	- 1.037,61	611,73	181,00	1.643,79
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>	<b>Subtotal D (C-63)</b>	<b>64</b>	<b>2.062,84</b>	<b>10.620,02</b>	<b>- 3.678,79</b>	<b>2.168,86</b>	<b>5.828,00</b>
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>	<b>Subtotal H (D+G)</b>	<b>79</b>	<b>2.062,84</b>	<b>10.620,02</b>	<b>- 3.678,79</b>	<b>2.168,86</b>	<b>5.828,00</b>

Autoras: Astrid Gamarra y Norma Alvarado

### 3.3 Flujo de Efectivo

Tabla 5: Estado de Flujo de Efectivo Método Directo

CONCILIACION DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DE NEC A NIIF:		SALDOS NEC					
		AL FINAL DEL PERIODO TRANSICION 2013 - 2014	AL FINAL DEL PERIODO TRANSICION 2014 - 2015	AL FINAL DEL PERIODO TRANSICION 2015 - 2016	AL FINAL DEL PERIODO TRANSICION 2016 - 2017	AL FINAL DEL PERIODO TRANSICION 2017 - 2018	
	CODIGO						
<b>INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO</b>		95	4.364,06	679,60	747,56	47.299,45	904,55
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>		9501	32.364,06	679,60	747,56	47.299,45	904,55
<b>Clases de cobros por actividades de operación</b>		950101	148.034,35	157.278,53	174.398,02	183.831,15	213.028,88
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		95010101	148.034,35	157.278,53	174.398,02	183.831,15	213.028,88
<b>Clases de pagos por actividades de operación</b>		950102	-112.674,90	-153.603,54	-174.688,07	-128.639,04	-211.943,33
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		95010201	-77.108,05	-115.465,85	-136.854,13	-82.665,67	-169.264,70
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociar		95010202	-2.236,36	-2.348,17	-2.465,58	-2.588,86	-2.718,30
Pagos a y por cuenta de los empleados		95010203	-30.512,56	-32.815,68	-32.234,79	-40.082,11	-36.479,45
Pagos por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas		95010204	-1.345,40	-1.412,67	-1.483,30	-1.557,47	-1.635,34
Otros pagos por actividades de operación		95010205	-1.472,54	-1.561,16	-1.650,26	-1.744,92	-1.845,53
Impuestos a las ganancias pagados		950107	-2.995,39	-2.995,39	1.037,61	-6.945,23	-181,00
Otras entradas (salidas) de efectivo		950108	-0,00	-0,00	-	-947,44	-0,00
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		9502	-28.000,00	-	-	-	-
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo		950209	-28.000,00	-	-	-	-
<b>INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO</b>		9505	4.364,06	679,60	747,56	47.299,45	904,55
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO</b>		9506	2.431,94	6.796,00	7.475,60	8.223,16	55.522,60
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>		9507	6.796,00	7.475,60	8.223,16	55.522,60	56.427,15
			6.796,00	7.475,60	8.223,16	9.045,48	9.950,02
			0,00	0,00	-0,00	46.477,13	46.477,13

Autoras: Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 6: Estado de Flujo de Efectivo Método Indirecto**

<b>CONCILIACION ENTRE LA GANANCIA (PERDIDA) NETA Y LOS FLUJOS DE OPERACIÓN</b>		<b>FLUJO DE EFECTIVO 2013 VS 2014</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO 2014 VS 2015</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO 2015 VS 2016</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO 2016 VS 2017</b>	<b>FLUJO DE EFECTIVO 2017 VS 2018</b>
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>96</b>	16.018,13	-5.548,70	3.271,28	967,93	8.790,34
<b>CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS:</b>	<b>98</b>	<b>16.345,93</b>	<b>6.228,30</b>	<b>-2.523,72</b>	<b>46.331,51</b>	<b>-7.885,79</b>
(Incremento) disminución en cuentas por cobrar clientes	9801	433,18	-5.082,76	-4.199,39	-12.626,01	-3.073,99
(Incremento) disminución en inventarios	9804	-27.949,82	-4.597,80	-11.044,11	63.723,00	-6.599,86
(Incremento) disminución en otros activos	9805	9.335,78	10.732,28	10.394,38	9.422,65	5.445,12
Incremento (disminución) en cuentas por pagar comerciales	9806	32.947,83	8.261,16	8.980,97	17.112,54	-904,78
Incremento (disminución) en otras cuentas por pagar	9807	2.413,56	-4.033,00	1.649,34	-6.764,22	1.462,79
Incremento (disminución) en beneficios empleados	9808	-480,84	-240,50	1.969,15	-4.167,97	1.230,39
Incremento (disminución) en otros pasivos	9810	-353,76	1.188,93	-10.274,06	-20.368,47	-5.445,45
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación</b>	<b>9820</b>	<b>32.364,06</b>	<b>679,60</b>	<b>747,56</b>	<b>47.299,45</b>	<b>904,55</b>
		32.364,06	679,60	747,56	47.299,45	904,55
<b>AJUSTE POR CONVERSION A NIIF</b>		-	0,00	-0,00	-	-0,00

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

### 3.4 Movimiento Patrimonial

Tabla 7: Estado de Cambio en el Patrimonio

MOVIMIENTO PATRIMONIAL	Capital Pagado	Reserva Legal	Reserva Facultativa	Utilidades Acumuladas	Utilidades Ejercicio	Total
<i>Saldos al 31 de Diciembre del 2013</i>	800,00	400,00	616,90	9.192,48	2.062,84	13.072,22
Traslado de utilidad del ejercicio a utilidad acumulada del año, 2013				2.062,84	- 2.062,84	
Utilidad neta del año, 2014	-	-	-	-	10.620,02	10.620,02
<i>Saldos al 31 de Diciembre del 2014</i>	800,00	400,00	616,90	11.255,32	10.620,02	23.692,24
Traslado de utilidad del ejercicio a utilidad acumulada del año, 2014				10.620,02	- 10.620,02	
Utilidad neta del año, 2015	-	-	-	-	3.678,79	3.678,79
<i>Saldos al 31 de Diciembre del 2015</i>	800,00	400,00	616,90	21.875,34	- 3.678,79	20.013,45
Traslado de utilidad del ejercicio a utilidad acumulada del año, 2015				- 3.678,79	3.678,79	
Utilidad neta del año, 2016					2.168,86	2.168,86
<i>Saldos al 31 de Diciembre del 2016</i>	800,00	400,00	616,90	18.196,55	2.168,86	22.182,31
Traslado de utilidad del ejercicio a utilidad acumulada del año, 2016				2.168,86	- 2.168,86	
Utilidad neta del año, 2017					641,74	641,74
<i>Saldos al 31 de Diciembre del 2017</i>	800,00	400,00	616,90	20.365,41	641,74	22.824,05
Traslado de utilidad del ejercicio a utilidad acumulada del año, 2017				641,74	- 641,74	
Utilidad neta del año, 2018					5.828,00	5.828,00

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

### 3.5 Análisis de los Indicadores Financiero

**Tabla 8: Indicadores de Liquidez**

VISEMAR S.A.				2013	2014	2015	2016	2017	2018
INDICADORES DE LIQUIDEZ	LIQUIDEZ CORRIENTE	= ACTIVO CORRIENTE	=	0,94	0,88	1,01	1,20	1,35	1,53
		PASIVO CORRIENTE	=						
	PRUEBA ACIDA	= ACTIVO CORRIENTE	=	0,64	0,34	0,41	0,47	0,58	0,65
		INVENTARIO	=						
		PASIVO CORRIENTE							

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

- **Liquidez corriente**

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Como se puede observar la empresa durante el año 2013 tiene un índice de liquidez corriente de 0.94, esto quiere decir que por cada dólar que tenga de deuda la empresa, esta tendrá 0.94 centavos para pagar esa deuda.

En el año 2014 se puede observar que este índice baja a 0.88, debido a tiempos de recesión que se vivió en la empresa, sin embargo durante los siguientes años vemos un crecimiento constante en el cual la empresa recupera la capacidad de pago de sus deudas a corto plazo.

En el año 2015 recobra su capacidad de pago con un índice es de 1.31. Aunque durante ese año se procedió a realizar un recorte de personal debido a la situación económica que vivió el país, la empresa se vio obligada a disminuir su personal, sin embargo se estima que la empresa tienda restablecerse.

En el año 2016 el índice es de 1.69 y básicamente podemos ver que en el siguiente año llega a tener un índice de 2.06 para el 2017 y finalmente en el 2018 tiene un incremento con un índice de 2.40, esto quiere decir que con el transcurso de los años la empresa por cada dólar de obligación pendiente tendrá \$2.40 para cubrir sus deudas y será más solvente.

- **Prueba ácida**

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Podemos apreciar en la tabla que la empresa tiene una prueba ácida de 0.64 en el año 2013, se precisa que el valor más adecuado para este indicador puede acercarse a 1 y el índice en este año nos muestra que la empresa por cada dólar que tenía de deuda pudo cubrir 0,64 centavos para pagar sus obligaciones sin haber dependido de la venta de sus existencias, es decir que para el 2013 la empresa estuvo en condiciones de cubrir sus obligaciones en un poco más del 50% con sus saldos efectivos sin haber contados con sus ventas.

Pero notamos que para el año 2014 se tuvo una baja muy notable de 0.34 debido a los tiempos difíciles que vivió la empresa se tuvo que quitar ciertos créditos a los clientes que tenían una prioridad más baja para la empresa quedando así reducidos los ingresos por las cuentas por cobrar ya que las ventas se daban más al contado; en el 2015 el índice crece a 0.35 manteniéndose aún bajo por razones dichas anteriormente sobre las medidas que se tuvieron que tomar respecto a los créditos de los clientes.

En el 2016 se empieza a ver una recuperación por parte de la empresa, como observamos el índice asciende un poco a 0.38 centavos, sin embargo en

el 2017 y el 2018 se mantiene con un índice de 0.42, esto quiere decir que por cada dólar en obligaciones la empresa solo contara con 0.41 centavos para pagar sus deudas, lo cual no es suficiente y nos indica que la compañía no puede pagar al 100% sus deudas solo con sus saldos en efectivos y se verá en obligación de usar de las ventas que posea en existencias para completar el pago de sus obligaciones.

**Tabla 9: Indicadores de Solvencia**

VISEMAR S.A.				2013	2014	2015	2016	2017	2018
INDICADORES DE SOLVENCIA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	= PASIVO TOTAL	=	0,71	0,75	0,79	0,78	0,79	0,74
		ACTIVO TOTAL							
	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	= PASIVO TOTAL	=	2,50	3,06	3,79	3,58	3,68	2,91
		PATRIMONIO							
	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	= PATRIMONIO	=	0,61	0,62	0,73	1,31	3,63	51,51
		ACTIVO FIJO NETO							

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

- **Endeudamiento del activo**

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

La empresa cuenta con un índice de 0.71 en el año 2013, mediante este indicador podemos conocer que tan independiente es la empresa de sus acreedores para el momento en el cual deba enfrentar una deuda, es decir que durante este año la compañía posee poca capacidad de independencia financiera, que por cada dólar que deba el pago de esta tendrá una dependencia de 0.71 dólares por parte de sus acreedores.

Sin embargo en el año 2015 su índice crece a 0.75 por lo tanto mientras más alto sea este índice significa que la empresa opera con una estructura financiera muy riesgosa, pero como se observa en la tabla en este año es el punto máximo en el que la empresa obtuvo su mayor riesgo financiero y limitada capacidad de endeudamiento ya que a partir del 2015 empieza a decrecer.

En el 2015 el índice es de 0.67 y en los siguientes años se puede apreciar que el índice aumenta un poco más, en el 2016 el índice es de 0.59 y en el año 2017 disminuye a 0.52 llegando hasta su punto más bajo en el año 2018 con un índice de 0,45, esto quiere decir que en los primeros años la compañía tenía una dependencia más grande de sus acreedores y un endeudamiento limitado, sin embargo se estima que en los últimos años disponga de una independencia frente a sus acreedores.

- **Endeudamiento patrimonial**

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

Mediante este indicador podemos conocer la capacidad que la empresa tiene para adquirir un crédito y si la compañía posee un mayor financiamiento por parte de sus propietarios o acreedores. En el 2013 la empresa tiene un índice de 2.50, es decir que en este año el mayor financiamiento de la empresa viene por parte de sus acreedores.

En el 2014 alcanza su punto más alto con un índice de 3.06, aquí es cuando la empresa obtuvo el mayor nivel de compromiso con sus acreedores,

es decir que su capital no era suficiente y los fondos y el financiamiento de la empresa se originaba de los acreedores.

En el 2015 alcanza un índice de 2.00, a partir de este año empieza a decrecer, teniendo así 2016 un índice de 1.41. A partir del año 2017 el compromiso de la empresa con sus acreedores disminuye consiguiendo un índice de 1.07, pero podemos observar que en el año 2018 el indicador baja de 1, obteniendo un índice que llega hasta su punto mínimo de 0.83, es decir que en este año la empresa no posee un endeudamiento alto con los acreedores y su financiamiento proviene en gran parte del patrimonio que posee la empresa y también la compañía podrá operar con fondos propios.

- **Endeudamiento del activo fijo**

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo neto}}$$

Mediante este análisis la empresa refleja en lo año 2013 tiene un índice de 0.61, durante el año 2014 básicamente aumenta a 0.62, cabe recalcar que en el año 2014 la compañía realizó la compra de un vehículo, caso contrario este índice hubiera logrado alcanzar un coeficiente más alto, sin embargo hasta aquí los resultados indican que la empresa aún depende de recurrir a terceros para poder cubrir la totalidad de sus activos fijos, es decir que por cada dólar de financiamiento la empresa estuvo en condiciones de cubrir 0.62 centavos que provenían de su capital propio.

En el año 2015 aumenta hasta 1.60, lo cual se empieza a notar la independencia que tiene la empresa para financiar sus activos fijos, en el 2016 tiene un índice de 4.05, en este este año la empresa puede cubrir sus activos

fijos con su capital propio, pero esta situación se da ya que en la empresa no se ha realizado más adquisiciones, la empresa opera con sus máquinas existentes y los vehículos y maquinas existentes en la empresa continúan depreciándose, en este año la empresa será más solvente para el financiamiento.

En el año 2017 con un índice de 16.89 muestra un incremento considerable, es decir que a partir del año 2016 la empresa no necesitara de préstamos a terceros para; cuando el índice es mayor a 1 indica que la empresa puede financiar sus deudas con sus activos fijos, es decir que en el año 2016 la empresa empieza ser más solvente y no recurrir a préstamos y en el año 2017 con un aumento más tiende a ser las solvente.

En el año 2018 hay un incremento de 217.34, en este año tenemos el mayor índice y podemos observar como aumento drásticamente, se puede decir que en este año la empresa llega a ser más solvente y no tiene necesidad de recurrir a terceros para el financiamiento de sus activos fijos, sin embargo la empresa no realiza más compras y adquisiciones y continua operando con sus equipos existentes ya que sus adecuados y constantes mantenimiento el funcionamiento está en condiciones que hace que no sea necesario recurrir a mas máquinas o vehículos y al último año se obtuvo un índice muy alto ya que los equipos existentes se encuentran casi depreciados en su totalidad, por esta razón los índices de la empresa fueron aumentando rotundamente.

**Tabla 10: Indicadores de gestión**

<b>INDICADORES DE GESTIÓN</b>	ROTACIÓN DE CARTERA	VENTAS	=	7,19	11,33	8,96	8,00	6,39	6,39
		CUENTAS POR COBRAR	=						
	ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	VENTAS	=	4,51	3,83	5,89	10,55	31,21	388,52
		ACTIVO FIJO	=						
	ROTACIÓN DE VENTAS	VENTAS	=	2,12	1,53	1,69	1,76	1,84	1,93
		ACTIVO TOTAL	=						
	ROTACIÓN DE INVENTARIO	COSTO DE VENTA	=	11,98	3,81	3,09	2,69	2,59	2,55
		INVENTARIO PROMEDIO	=						
	ROTACIÓN DE INVENTARIO (DÍAS)	INVENTARIO PROMEDIO *365	=	30,47	95,69	118,21	135,86	140,97	143,02
		COSTO DE VENTA	=						
	PERÍODO MEDIO DE COBRANZAS	(CUENTAS POR COBRAR * 365)	=	50,79	32,22	40,72	45,60	57,11	57,11
		VENTAS	=						
	PERÍODO MEDIO DE PAGO	(CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR * 365)	=	32,45	126,15	139,39	151,14	156,99	140,68
		COMPRAS	=						
IMPACTO GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	=	0,41	0,33	0,31	0,29	0,28	0,24	
	VENTAS	=							

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

- Rotación de cartera**

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Durante el año 2013 la empresa tuvo una rotación de cartera de 7.19, mientras que en el 2014 aumenta a 11.33. En el año 2015 empieza a disminuir este índice a 8.96, en el año 2016 a 6.39 llegando así a mantener en para el año 2018. Esto significa que durante los primeros tres años la empresa tuvo mayor rotación en su cartera, especialmente durante el año 2014; en otras palabras que las cuentas por cobrar tuvieron mayor número de movimiento y

los siguientes años disminuyo un poco más pero aun así se puede decir que la empresa mantiene bastante giros en sus cuentas por cobrar.

- **Rotación de activo fijo**

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$$

Podemos visualizar que la empresa VISERMAR S.A. durante el año 2013 por cada dólar vendió, invertido en activos fijos, \$4.51 mientras que en el 2014 \$3.83, se detecta una disminución debido a la crisis que empezó a generarse en el país. Mientras en los años del 2015 aumenta con \$5.89 y el 2016 \$10.55 debido al incremento de ventas en ventas durante este periodo. En el año 2017 es de 31.21 mientras que en año 2018 es de \$388.52 debido a la compra de un vehículo para realizar la entrega de los productos. Es decir un vehículo satisface las necesidades de transportar las mercaderías, teniendo una excelente rotación y de esta manera nos podemos abastecer a pesar que esté totalmente depreciado.

Podemos concluir que por cada unidades monetarias vendidas por cada unidad monetarias invertida en activos fijos. A pesar que en el año 2013 tenemos un 4.51 y se pudo incrementar en el año 2018 al 388.52, debido a que las ventas incrementaron y trabajamos con los dos vehículos, a pesar que estén totalmente depreciados pero se les ha dado un constante mantenimiento dándonos un nivel aceptable y nos sirven para trasladar las ventas realizadas.

- **Rotación de ventas**

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

Podremos realizar un análisis que en el año 2013 por cada venta realizada utilizaban \$2.12 de sus activos fijos, mientras en el año 2014 fue de \$1.53. Al pasar los años los recursos se fueron optimizando como podemos apreciar en el año 2014bajo a \$1.53. En el año 2015 durante este periodo se fue optimizando el costo ya que debido al aumento del activo fijo como el vehículo disminuyo a \$1.23 mientras que el año 2015 es de 1.08. Los valores siguieron bajando debido a que la economía del país se dificulta cada vez más es por ello que en el periodo del año 2017 es de \$0.89 y del año 2018 es de \$0.79.

Debido al mal manejo del inventario, se están comprando mercadería que no tiene mayor rotación y se está quedando en la bodega.

- **Rotación de inventario**

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario Promedio}}$$

En el año 2013 se puede apreciar que la empresa cuenta con una rotación de 11,98 veces anualmente, en el año 2014 se observa un cambio drástico del número de veces en las que rota el inventario ya que en este año, como se ha mencionado anteriormente se empezaron a vivir recesiones dentro de la empresa por la situación del país y más que todo por el mal manejo del control de inventario que estaba llevando la empresa, disminuyendo así a 3,81. El año 2015 presenta una rotación

de 3,09, el 2016 2,69 y en el 2017 y 2018 decrece un poco en 2,59 y 2,55; después de los tiempos difíciles que mantuvo la empresa, la rotación de inventario se ha mantenido equilibrada entre 3 y dos veces por año.

- **Rotación de inventario (días)**

$$\text{Rotación de inventario (días)} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de venta}} * 365$$

El promedio en días que mantuvo la empresa en inventario fue de 30,47 días, es decir un mes, lo cual es razonable según el indicador antes mencionado, de la misma manera es notorio el cambio a partir del año 2014 con 95,69 días, el 2015 118,21, en el 2016, 2017 y 2018 continúa aumentando los días de inventario en 135,86, 140,97 y 143,02.

- **Periodo medio de cobranzas**

$$\text{Período medio de cobranzas} = \frac{(\text{Cuentas por cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$$

Este indicador nos ayuda a conocer la solvencia de la empresa en días, las cuentas y documentos que se encuentren en trámite para ser cobradas. En el año 2013 los clientes demoraron en cancelar 50,79 días, mientras que en el año 2014 fue 32,22 realizando una disminución de días por una mejor situación del país comparado a la actualidad. A partir del 2015 se incrementaron los días a 40,72 es decir ese era el número de días que los clientes estaban realizando el pago de sus crédito a la empresa, en el año 2016 fue de 45,60 debido a que

la situación del país es aún más crítica que los años anteriores. En los años 2017 y 2018 debido a las circunstancias de crisis a nivel mundial los clientes requieren que se aumente los días de crédito a 57,11

- **Periodo medio de pago**

$$\text{Periodo medio de pago} = \frac{\text{Cuentas y documentos por pagar} * 365}{\text{Compras}}$$

Este indicador nos ayuda a medir la eficacia de pagos a las compras, es decir el número de días que la compañía demora en pagar sus obligaciones de inventarios. En el año 2013 demoró 32,45 días en cancelar sus obligaciones mientras que el año 2014 demoró 126,15 días, por la adquisición de un nuevo activo fijo se bajó el presupuesto para cancelar a nuestros proveedores, en el año 2015 aumentaron nuevamente los días a 139,39 a consecuencia de que las ventas empezaron a bajar por la situación económica del país, para los años 2016, 2017 se generó un alto incremento, siendo 151,14 para el 2016 y 156,99 para el 2017. A causa de la situación económica del país, se requiere que se aumente los días de créditos que se tiene con los proveedores. En el año 2018 los días que se demora en realizar el pago a los proveedores son de 140,68 haciendo una pequeña disminución de días.

- **Impacto de los gastos de administración y ventas**

$$\text{Impacto gastos Administración y ventas} = \frac{\text{Gatos administrativos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

En el año 2013 se registró un valor que arrojó este indicador de 0,41 mientras que en el año 2014 fue de 0,33. En el año 2015 fue un valor

de 0,31 en 2016 de 0,29; mientras que en el año 2017 fue de 0,28 y en el año 2018 fue de 0,24.

Gracias a este indicador podemos conocer que a pesar que las ventas aumentaron año a año y que se realizó grandes gastos como la adquisición de un vehículo que sirve para la venta de mercaderías, no se disminuyeron ni aumentaron los sueldos del personal es decir se mantuvieron.

**Tabla 11: Indicadores de Liquidez**

VISEMAR S.A.			2013	2014	2015	2016	2017	2018
INDICADORES DE RENTABILIDAD	MARGEN BRUTO	= VENTAS - COSTO DE VENTAS	= 0,44	0,44	0,28	0,31	0,28	0,28
		VENTAS						
	MARGEN OPERACIONAL	= UTILIDAD OPERACIONAL	= 0,59	0,67	0,69	0,71	0,72	0,76
		VENTAS						
	RENTABILIDAD OPERACIONAL DE PATRIMONIO	= UTILIDAD OPERACIONAL	= 4,37	4,18	5,59	5,70	6,23	5,74
		PATRIMONIO						

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

- **Margen bruto**

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Gracias a este indicador podremos conocer los beneficios de las ventas con relación a los costos y en qué nivel maneja su compañía los gastos de operación y obtener beneficios frente a los impuestos.

Podemos apreciar que el indicador arroja un valor de 0,44 para el año 2013 y para el año 2014 0,44 siendo el mismo valor. Mientras que para el año

2015 disminuyó el valor del margen a 0,28 debido a la situación económica del país y el aumento de impuestos se generó en ese año. En el 2016 hubo un incremento arrojando el valor de 0,31, mientras que en los años 2017 y 2018 el valor fue de 0,28 disminuyendo por la aplicación de la Ley del autoconsumo y destrucción de inventario, debido que le genera un ahorro sobre impuestos.

- **Margen operacional**

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

Este indicador es de importancia este índice ya que nos indica que la Utilidad subió y por ende la empresa podemos decir que Lucrativa. Como podemos apreciar sus valores en el año 2013 arrojó un margen operacional de 4,37, mientras que en el 2014 arrojó un valor de 4,18. Para el año 2015 este indicador aumentó a un valor de 5,59, en el año 2016 fue de 5,70 y en el año 2017 fue de 6,33 es decir aumentó debido al alza de ventas y por ende mayor utilidad a la empresa. Aunque en el año fue de valor 5,74 que es considerablemente bueno para la empresa.

- **Rentabilidad operacional de patrimonio**

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Este indicador nos permite conocer sobre la rentabilidad que se les da a los accionistas y al capital que fue invertido sin contar gastos financieros ni los impuestos que generan los trabajadores y se puede realizar una comparación

es se desea. En el año 2013 fue un valor de 4,37, mientras que en el año 2014 fue de 4,18, para el siguiente año 2015 fue de 5,59, en el 2016 fue de 5,70, mientras que en el año 2017 fue de 6,33 es decir se produjo un incremento en la rentabilidad de la inversión de los accionistas, de esta manea dan origen a un aumento de las valorizaciones de la empresa y por último tenemos que en el año 2018 fue de 5,74.

### 3.6 Punto de Equilibrio

**Tabla 12: Determinación de la Contribución Marginal Unitario y Porcentual**

VENTAS	216.102,87	300	720,34
COSTOS Y GASTOS VARIABLES	155.796,41	300	519,32
CONTRIBUCION MARGINAL	60.306,46		201,02
			0,28

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 13: Determinación del Punto de Equilibrio para Unidades**

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDAD	COSTOS FIJOS	51.516,12	256,27
	CONTRIBUCION MARGINAL UNITARIA	201,02	

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 14: Determinación del Punto de Equilibrio para Valores**

PUNTO DE EQUILIBRIO VALOR	COSTOS FIJOS	51.516,12	184.603,46
	CONTRIBUCION MARGINAL PORCENTUAL	0,28	

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 15: Prueba del Punto de Equilibrio**

VENTA	256,27	720,34	184.603,46
COSTO VARIABLE	256,27	519,32	133.087,34
CONTRIBUCION MARGINAL			51.516,12
COSTOS FIJOS			51.516,12
PUNTO DE EQUILIBLIO			-

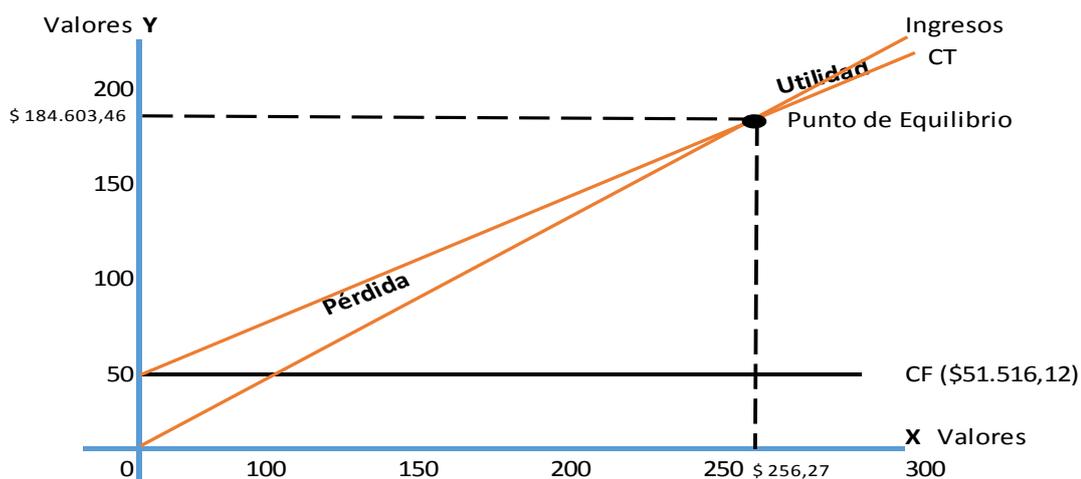
**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 16: Verificación de la Utilidad del Ejercicio Año 2018**

VENTA	300	720,34	216.102,87
COSTO VARIABLE	300	519,32	155.796,41
CONTRIBUCION MARGINAL			60.306,46
COSTOS FIJOS			51.516,12
PUNTO DE EQUILIBLIO			8.790,34

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Gráfico 3: Punto de Equilibrio**



**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

## **CAPITULO IV**

### **4 VALIDACIÓN**

#### **4.1 SISTEMA ABC**

A continuación se presenta el inventario de la empresa, en el cual se observará de cerca las falencias que presenta VISEMAR S.A. respecto a las cantidades que posee de ciertos productos en relación con sus ventas.

Observaremos los ítems que forman parte relevante del inventario para explicar los problemas que posee la compañía.

#### **4.2 EJEMPLIFICACIÓN DEL SISTEMA ABC**

El sistema ABC permite determinar la frecuencia de rotación que tienen los productos en el inventario y poder compararlo frente a las ventas que se realizan de manera mensual, mediante ello podremos conocer los productos que tienen mayores ventas al igual que los que no se venden de manera frecuente.

Además clasificar los productos del inventario según la rotación que determinen las ventas para lograr un abastecimiento adecuado de los ítems en el inventario y evitar faltas de stock y sobre stock.

##### **4.2.1 PRODUCTOS CON MAYOR ROTACIÓN E INSUFICIENTE INVENTARIO EN LA EMPRESA VISEMAR S.A.**

**Tabla 17: Ítems con clasificación “C” en inventario y “A” en ventas**

No.	DESCRIPCION	CANT	UNID	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%	No.	DESCRIPCION	CANT	UNID	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
1	PINTURA POLIURETANA ALUMINIO M-99/19 LINEA 55 3,5 LTS.	0	GLN	35,00	-	0,00%	1	PINTURA POLIURETANA ALUMINIO M-99/19 LINEA 55 3,5 LTS.	250	GLN	35,00	8.750,00	11%
14	Lija circular velcro de 6" N° 3.000	0	CAJAS	40,00	-	23,52%	14	Lija circular velcro de 6" N° 3.000	100	CAJAS	40,00	4.000,00	21%
17	Lija circular velcro de 6" N° 320	3	CAJAS	19,00	57,00	23,70%	17	Lija circular velcro de 6" N° 320	80	CAJAS	19,00	1.520,00	23%
24	Pintura Color azul bandera poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	1	GLN	450,00	450,00	57,10%	24	Pintura Color azul bandera poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	70	GLN	450,00	31.500,00	74%
46	Tornillo cabeza de sombrero 1/2 x 08"	125	UND	0,01	1,25	99,83%	46	Tornillo cabeza de sombrero 1/2 x 08"	5000	UND	0,01	50,00	104%

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

- **SECCIÓN PINTURAS**

Como se puede observar en la tabla tenemos en el ítem número 1 que se encuentra sin stock; en la parte derecha de la tabla se ven las ventas realizadas al mes de este producto, claramente se aprecia que mensualmente este producto tiene una venta de 250 galones al costo de \$8.750 pero no se dispone de productos para realizar la venta.

En este caso la pintura se encuentra ubicada en la clasificación C del inventario, según las existencias no existe producto, sin embargo en ventas reflejan que se ubican entre los productos A, ya que su venta mensual supera la existencia de nuestro inventario con una cantidad considerable, en otras palabras la empresa tiene una gran falla en esta ocasión, debido a que no posee ítems disponibles en el inventario de un producto que tiene una rotación más frecuente en las ventas.

Dado este caso se puede decir que la compañía no pudo satisfacer la demanda de producto que tenía que vender, esto afecta la imagen de la empresa ya que al no poseer la cantidad correcta de productos en el inventario y sobre todo al no cumplir con las exigencias y necesidades que tengas sus clientes va a perder la confianza de los compradores y ellos al ver que su proveedor no tiene el producto deseado tendrán la necesidad de buscar otros proveedores para adquirir el producto.

Por otro lado el ítem número 24 solo cuenta con un producto al costo de \$450, sin embargo sus ventas mensuales reflejan 70 galones, teniendo así -69 galones de pintura que la empresa pierde de vender ya que no cuenta con la cantidad suficiente de galones. Además monetariamente la compañía está perdiendo de vender \$-31050 por un producto de clasificación A en ventas.

- **SECCIÓN LIJAS**

De la misma manera que el ítem número 1, se presenta otro de los problemas que existen dentro del inventario de la empresa; en este caso en la sección de las lijas velcro de 6 pulgadas números 3000 y la otra de 320, ítem 14 e ítem 17.

Claramente se puede observar en la tabla que el ítem número 14 no posee stock y mensualmente se estima 100 cajas en su venta, lo cual representa -100 cajas de venta y la pérdida de \$-4000 monetariamente que nos ingresarían por la venta del producto, por el otro lado el ítem número 17 de igual forma se dispone de 3 cajas disponibles en el stock, sin embargo en ventas se tienen 80 cajas, es decir se está perdiendo de vender -77 cajas y un ingreso de \$-1463 si hubiera habido las cajas necesarias para que se efectúe la venta.

- **SECCIÓN TORNILLOS**

Finalmente vemos en la tabla al ítem número 46, refiriéndonos ya a la sección tornillos, éste cuenta con un stock de 125 unidades y en sus ventas una gran diferencia de 3500 unidades que mensualmente se obtienen como ventas, de la misma forma que los productos ya mencionados, los tornillos están perdiendo una venta de -4875 unidades que representan económicamente un valor de \$-48,75 que la empresa hubiera tenido como ingresos en caso de haber realizado la venta y haber manejado un adecuado control de inventario.

#### **4.2.2 PRODUCTOS CON SOBRE STOCK EN LA EMPRESA**

##### **VIEMAR S.A.**

**Tabla 18: Ítems con clasificación “A” en inventario y “C” en ventas**

No.	DESCRIPCION	CANT	UNID	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%	No.	DESCRIPCION	CANT	UNID	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
11	ENCHUFE DE CORRIENTE PARA 220 TRIFASICO	395	UND	20,00	7.891,60	23,52%	11	ENCHUFLE DE CORRIENTE PARA 220 TRIFASICO	10	UND	20,00	200,00	15%
23	Pintura Color amarillo Bandera poliuretano LINEA 22 M-77	25	GLN	450,00	11.250,00	55,84%	23	Pintura Color amarillo Bandera poliuretano LINEA 22 M-77	2	GLN	450,00	900,00	36%
28	Pintura Color rojo bandera poliuretano, LINEA 22 BRILLANTE	30	GLN	500,00	15.000,00	99,33%	28	Pintura Color rojo bandera poliuretano, LINEA 22 BRILLANTE	2	GLN	500,00	1.000,00	87%

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

- **SECCIÓN PINTURAS**

En el siguiente ejemplo ahora tenemos todo lo contrario a los casos anteriormente mencionados; si observamos en la tabla del lado izquierdo tenemos en sección de pinturas, el ítem número 23 y el ítem número 28, que en nuestro inventario se ubica en la clasificación de los productos A según las existencias que hay en la bodega frente a las ventas durante un mes, es decir en este caso la empresa posee un sobre stock en unidades ya que la venta de estos productos no mantienen una venta de grandes cantidades.

En este caso, si la empresa tiene ventas de 2 unidades para el ítem número 23 y el ítem número 28 mensualmente pero la compañía mantiene un stock de 25 galones para el ítem número 23 y 30 galones para el ítem número 28, este producto no saldrá en su totalidad en un mes, además si se tiene una venta de dos galones mensualmente del ítem número 23 y se dispone de 25 galones quiere decir que este producto permanecería 12 meses y medio en el inventario, es decir un poco más de un año, por otro lado el ítem número 28 permanecería 15 meses en almacenamiento, esto quiere decir que afecta a la empresa ya que este producto se mantiene dentro de la bodega ocupando espacio por más de un año, que es tiempo que se estima que demoraría en salir los galones que dispone la empresa en inventario, además este espacio podría ser ocupado por un ítem que tenga una rotación más frecuente que estos mencionados.

Asimismo al permanecer por mucho tiempo el producto dentro de la bodega sin producir ingresos, el dinero que ha sido invertido en estos productos permanece guardado sin producir ventas y ganancias que permitan a la compañía seguir incrementando sus ingresos y realizar más inversiones en otros artículos que posean una mayor venta, es decir que la empresa tiene \$10.350 por la pintura color amarillo bandera (ítem 23) y \$14.000 por la pintura color rojo bandera (ítem 28) en dinero sin producir por más de un año.

Por otro lado si el producto se mantiene por mucho tiempo guardado en la bodega el producto puede perder su calidad y llegar a oxidarse, dañarse, expirar o perder su calidad, lo cual es peor ya que la empresa no podría venderlo y tendría que destruirlo, teniendo con esto pérdidas.

También al tener un producto con poca rotación dentro de nuestro inventario, se mantiene pagando impuestos al SRI por los productos que están en bodega y sería otra pérdida ya que la empresa pagaría impuestos por productos que no rotan y se encuentran improductivos dentro de la bodega cuando podría tener los productos que se encuentran en la clasificación A, aquellos que tienen mayor número de ventas.

- **SECCIÓN ENCHUFES**

Así como el ejemplo anterior, el ítem número 11 tiene 395 en stock y venta de 10 unidades de enchufe, es decir 385 artículos de más y \$7.691,60 sin producir.

De la misma forma que las pinturas (ítem 23 y 28), en este producto la empresa también posee un sobre stock, en el cual si se mantiene este nivel de ventas este producto permanecerá aproximadamente tres años y medio en el inventarios, perdiendo así su calidad y si la empresa no se percata de este problema, si llegara a adquirir más de este producto, seguiría acumulando más ítems y ocupando más espacio en la bodega.

Al igual que el caso anterior las consecuencias de mantener un sobre stock producirá pérdidas y más gastos para la empresa.

### **4.3 Destrucción de inventario**

Es importante el adecuado manejo de nuestro inventario ya que por medio de este podemos conocer aquellos productos que rotan con mayor frecuencia. La empresa debe estar al tanto de cómo se mantiene el stock de sus productos ya que al mantener productos obsoletos, es decir que al tener productos que permanezcan tanto tiempo en la bodega puedan llegar a perder su calidad o podrían llegar a expirar y no servir más, generando así grandes pérdidas para la empresa.

Como anteriormente ya se analizó los productos con problemas de sobre stock y que se encuentran obsoletos en la empresa, según indica el Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en el primer párrafo del literal b en el numeral 8 del artículo número 28, menciona lo siguiente:

“Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga” (SRI, 2014).

En caso de que exista uno o varios productos que tengan utilidad podrán ser donados a una entidad recién constituida sin fines de lucro o a alguna institución del sector público, tal como lo indica la normativa tributaria, de ser así se procede a realizar un acta de donación, caso contrario se realiza un acta de destrucción de inventario.

En el Anexo 2 podemos observar el formato del acta de destrucción de inventario utilizado por la empresa, que tiene un valor total de \$20.938,50 que se convierte en gasto deducible para la compañía.

A continuación se muestra el listado de los productos en mal estado que se detallan en el acta de destrucción de inventario:

**Tabla 19: Productos en mal estado en el inventario**

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR	
		UNITARIO	SALDO
BROCA DE COBALTO DE 1/8	50	0,05	2,50
BROCA DE COBALTO DE 5/32	50	0,08	4,00
CATALIZADOR RAPIDO P/N 929-88. 2,5 LTS.	90	0,30	27,00
ENCHUFE DE CORRIENTE PARA 220 TRIFASICO	210	20,00	4.200,00
PINTURA COLOR AMARILLO BANDERA POLIURETANO LINEA 22 M-77	15	450,00	6.750,00
PINTURA COLOR ROJO BANDERA POLIURETANO, LINEA 22 BRILLANTE	20	500,00	10.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>435</b>		<b>20.938,50</b>

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

Como consecuencia del mal manejo del inventario la compañía tuvo que llevar a cabo el proceso de destrucción de varios de sus productos en el inventario, ya que si la empresa mantiene productos obsoletos dentro de su bodega corre con el riesgo de pagar 22% de impuesto a la renta y 0,4% por anticipo, por ejemplo:

**Tabla 20: Otros impuestos a pagar**

<b>Anticipo impuesto a la renta 0,4%</b>	83,93
<b>Pago a trabajadores 15%</b>	3.140,78
<b>Pago de impuesto a la renta 22%</b>	3.915,50
<b>Contribución de Superintendencia de Compañías</b>	20,94
<b>Impuesto municipal</b>	31,40
<b>Total</b>	<b>7.192,55</b>

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

El total de pago en exceso de impuestos sería de \$7.192,55 lo cual se puede evitar al realizar una adecuada baja del inventario.

#### **4.4 Ejemplo de la empresa sobre Autoconsumo**

La empresa VISEMAR S.A. un tiempo atrás decidió hacer un cambio en sus instalaciones, en el cual uno de ellos era pintar sus oficinas; como la empresa dentro de su lista de productos cuenta con pinturas, hace uso de las mismas, teniendo como resultado un autoconsumo según como indica la ley. Art. 54 de La LORTI.

Para realizar el registro de un autoconsumo debe ser efectuado de la manera correcta, según lo indica la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, es decir la pintura utilizada suma un costo de venta de \$500 en el inventario, se lo registra en el diario de la siguiente manera:

**Tabla 21: Registro de la compra**

Descripción	Debe	Haber
Inventario pintura	500	
Cuentas por cobrar IVA 12%	60	
Proveedor Unidas		560

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

Al realizar un análisis en la empresa se pudo observar que respecto al autoconsumo, la Compañía no registraba de manera correcta las transacciones, ya que utilizaban el costo de venta más no al precio de venta como debería ser, ya que la empresa está realizando una venta normal a sí misma por el material que utilizo, es por eso que al momento de registrar un autoconsumo se usa el precio de venta al público.

Después de haber registrado la venta en nuestro diario, se procede a registrar la venta de la siguiente manera:

**Tabla 22: Registro de la venta**

Descripción	Debe	Haber
Cuentas por cobrar Cia.	1120	
Venta		1000
Cuentas por pagar IVA 12%		120

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 23: Registro del costo de venta**

Costo de venta	500	
Inventario		500

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

En la primera tabla se puede observar la forma correcta de registrar una venta y en la segunda tabla se observa la manera de darle de baja a nuestro producto del inventario.

Para el siguiente paso será deberá registrar y justificar nuestro gasto de autoconsumo y la justificación del gasto que la empresa realizo, el IVA se considera de la misma manera para ser entregado al SRI.

**Tabla 24: Reversión del diario de venta**

Descripción	Debe	Haber
Cuentas por cobrar Cia.	1120	
Venta		1000
Gasto IVA		120

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

**Tabla 25: Eliminación del costo de venta**

Gastos Pintura	500	
Costo/Venta Pintura		500

**Autoras:** Astrid Gamarra y Norma Alvarado

Finalmente se procede a eliminar el costo de venta y se registra el gasto de la forma correcta como lo indica la Ley Orgánica de Régimen Tributario hasta el año 2015.

#### **4.5 Análisis de la Entrevista entre el Gerente General y Jefe de Bodega**

Mediante un banco de preguntas específicas se realizó una entrevista al Gerente General y Jefe de Bodega de la empresa VISEMAR S.A, con el fin de conocer los dos puntos de vista sobre el control de inventario que se maneja en la compañía por medio de los pilares más importante dentro de la empresa, por lo que consideramos que son el Gerente General ya que es el pilar principal y su visión es de forma general y el Jefe de bodega ya que su misión es interna y conoce como funciona y se opera el almacenaje de las unidades físicas en la Bodega y otro objetivo fue encontrar las falencias que se dan según la comparación de ambas opiniones.

En conclusión dentro la empresa no se está llevando un adecuado control de inventario. Sería de gran ayuda aplicar un método para mejorar el Control de inventario ya que los sistemas automatizados son costosos. Se necesita mejorar la forma de comunicación y tener mejor comunicación entre el Jefe de Bodega y la secretaria. Es de gran importancia que el personal se

capacite más sobre el manejo y control de inventario e implementar un sistema ABC.

También es necesario implementar un sistema de seguridad para tener más control de la bodega y los productos. Se debe tomar en consideración la implementación del Manual de Seguridad y Salud Ocupacional y Almacenaje de mercadería, para evitar sanciones por parte del ministerio de trabajo.

## 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES

Al realizar el análisis integral sobre la situación actual de la empresa, se pudo concluir que:

- La empresa no tiene un adecuado manejo del inventario ya que el mismo está compuesto en su totalidad por productos de baja rotación, generando que tarden más en efectivizarse y con ello disminuir el nivel de beneficios en cada mes.
- Existen diferencias entre el kardex y la toma física de inventario en unidades, siendo un punto crítico en la administración ya que no se tiene control de los recursos obtenidos y el control del inventario se maneja por medio de Excel más no mediante un sistema computarizado ya que es muy costoso lo cual ocasiona diferencias.
- A pesar de mantener la bodega dentro de las instalaciones, éstas no son seguras; indicó el Gerente General que en los próximos meses implementará cámaras de seguridad.
- La empresa o están llevando un adecuado control ABC, debido a que posee un sobre stock en ciertos productos, donde mantiene clasificado productos A en inventarios y en ventas representan clasificación C.
- Se pudo observar que se está enviando directamente a gastos el inventario, dando de baja el inventario contra gastos, es decir no se realiza lo que indica la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno respecto a proceder a facturar y hacer un autoconsumo.

## 5.2 RECOMENDACIONES

Tomando en consideración la investigación realizada y las conclusiones a través de este trabajo, se recomienda a la empresa lo siguiente:

- Mejorar el control interno de inventario para evitar inconsistencias en el conteo físico de unidades.
- Evaluar la adquisición de un sistema computarizado para evitar procesos largos que se dan mediante el sistema manual y evitar equivocaciones al ingresar precios ya que por medio del sistema computarizado se logra obtener ciertos documentos automáticamente y más rápido.
- Instalar las seguridades necesarias con la intención de evitar siniestros futuros.
- Se recomienda a la empresa llevar constantemente el control del inventario mediante el sistema ABC para evitar inconvenientes y evitar gastos innecesarios para la empresa y tener prioridad con los productos de clasificación A en ventas con la finalidad de no perder ventas y que este inconveniente a largo plazo no conlleve a perder los clientes.
- Proceder a facturar y aplicar la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno según los autoconsumos.

## 6 Bibliografía

ABC, D. (2007).

Arroyo, J. S. (2008). *Revista Énfasis Logística*. Obtenido de <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/10034->

Ayala, J. (2014). *FUNDAMENTOS DE FINANZAS PARA EL EMPRESARIO MODERNO (CONCEPTOS Y CASOS)*. GUAYAQUIL: NORMA.

Ballou, R. (2004). *DATATECA*. Obtenido de [http://datateca.unad.edu.co/contenidos/104005/AVA\\_2015-1/BIBLIOGRAFIA/Logistica\\_Administracion\\_de\\_la\\_cadena\\_de\\_suministro\\_5ta\\_Edicion\\_-\\_Ronald\\_H.\\_Ballou.pdf](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/104005/AVA_2015-1/BIBLIOGRAFIA/Logistica_Administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ta_Edicion_-_Ronald_H._Ballou.pdf)

Canelo, E. (2013). *AUDITOOL*. Obtenido de Auditoool S.A.S.

Charco, W. (Enero de 2012). *Facil Contabilidad*. Obtenido de <http://www.facilcontabilidad.com>

Definicion.de. (2008).

Díaz, Y. (2012). *"La logística empresarial y la administración de inventario"*. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2012/ydc.html>

Elizondo, M. (21 de Julio de 2012). *Lote Óptimo*. Obtenido de <http://mgde123.blogspot.com/>

Ernst, & Young. (27 de 01 de 2016). *EY Building a better working world*. Obtenido de [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tax-alert-autoconsumo-iva/\\$FILE/ey-tax-alert-autoconsumo-iva.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tax-alert-autoconsumo-iva/$FILE/ey-tax-alert-autoconsumo-iva.pdf)

Fierros, R. (2011). <http://www.fierros.ec/>.

- Finney-Miller. (2005). *Romelia Rodriguez V.* Obtenido de [http://rome.coolpage.biz/files/GUIA%20UNIDAD%20I%20EFECTIVO%20TEMA%203%20\\_INVENTARIO\\_.pdf](http://rome.coolpage.biz/files/GUIA%20UNIDAD%20I%20EFECTIVO%20TEMA%203%20_INVENTARIO_.pdf)
- Goicochea, M. (2009). *Manuel Antonio Goicochea Rojas.*
- Holm, H. (2011). *NIIF para PYMES.* Hansen Holm & Co. CIA Ltda.
- LRM. (15 de Enero de 2010). *LRM Consultoría Logística.* Obtenido de <http://www.lrmconsultorialogistica.es/blog/feed/9-articulos/42-segmentacion-abc-picking.html>
- Maldonado. (2011). *Gestiopolis.* Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/definicion-de-contabilidad-y-manejo-de-inventarios/>
- Monterroso, E. (2000). *Universidad Nacional de Luján.* Obtenido de <http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/logistica.pdf>
- Nazario, R. (7 de Junio de 2012). *NIIF PYMEs tendencias.* Obtenido de <http://niifpymestendencias.blogspot.com/>
- Puruncaja. (2010). *Las Normas Internacionales de Contabilidad.*
- Sierra, R. (JULIO de 2003). *UDLAP BIBLIOTECAS.* Obtenido de [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lii/sierra\\_r\\_r/capitulo\\_5.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lii/sierra_r_r/capitulo_5.pdf)
- SRI. (2011). *Servicio de Rentas Internas.* Obtenido de [descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf](http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf)
- SRI. (2014). *Servicio de Rentas Internas.* Obtenido de [descargas.sri.gov.ec/download/pdf/regtribint.pdf](http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/regtribint.pdf)
- Supercia. (31 de Enero de 2013). *Superintendencia de Compañías.* Obtenido de <http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio.html#>

Vallado, R. (2004). *Universidad Autónoma de Yucatán*. Obtenido de [www.uady.mx/.../raul-vallado/FN03\\_admonfinancieradelinventario.ppt](http://www.uady.mx/.../raul-vallado/FN03_admonfinancieradelinventario.ppt)

**ANEXO 1**  
**SISTEMA DE INVENTARIO ABC**

No.	DESCRIPCION	CANT	UNID	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%	No.	DESCRIPCION	CANT	UNID	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	%
1	PINTURA POLIURETANA ALUMINIO M-99/19 LINEA 55 3,5 LTS.	0	GLN	35,00	-	0,00%	1	PINTURA POLIURETANA ALUMINIO M-99/19 LINEA 55 3,5 LTS.	250	GLN	35,00	8.750,00	11%
2	Adaptador quick connect conexión rapida 3m 16mm.	0	UND	40,00	-	0,00%	2	Adaptador quick connect conexión rapida 3m 16mm.	10	UND	40,00	400,00	11%
3	Almohadilla intermedia blanda HOOKIT 6" 3M	30	UND	3,50	105,00	0,29%	3	Almohadilla intermedia blanda HOOKIT 6" 3M	30	UND	3,50	105,00	11%
4	BARNIZ POLIURETANO	0	GLN	11,40	-	0,29%	4	BARNIZ POLIURETANO	100	GLN	11,40	1.140,00	13%
5	Bonete 100% lana de 7", 3M	30	UND	4,00	120,00	0,63%	5	Bonete 100% lana de 7", 3M	300	UND	4,00	1.200,00	14%
6	Bonete de espuma de 7", para pulir doble cara	30	UND	7,00	210,00	1,22%	6	Bonete de espuma de 7", para pulir doble cara	30	UND	7,00	210,00	14%
7	Broca de Cobalto de 1/8	250	UND	0,05	12,50	1,25%	7	Broca de Cobalto de 1/8	30	UND	0,05	1,50	14%
8	Broca de Cobalto de 5/32	250	UND	0,08	20,00	1,31%	8	Broca de Cobalto de 5/32	18	UND	0,08	1,44	14%
9	Cable de luz para 220 trifasico (numero 8 de 7 hilos)	120	MTS	0,10	12,00	1,34%	9	Cable de luz para 220 trifasico (numero 8 de 7 hilos)	1500	METRO	0,10	150,00	14%
10	CATALIZADOR RAPIDO P/N 929-88	110	LTS	0,30	33,00	1,43%	10	CATALIZADOR RAPIDO P/N 929-88	30	LTS	0,30	9,00	14%
11	ENCHUFE DE CORRIENTE PARA 220 TRIFASICO	395	UND	20,00	7.891,60	23,52%	11	ENCHUFE DE CORRIENTE PARA 220 TRIFASICO	10	UND	20,00	200,00	15%
12	Fondo de relleno	0	GLN	5,43	-	23,52%	12	Fondo de relleno	70	GLN	5,43	380,10	15%

13	Lija circular velcro de 6" N° 180	0	CAJAS	6,30	-	23,52%	13	Lija circular velcro de 6" N° 180	100	CAJAS	6,30	630,00	16%
14	Lija circular velcro de 6" N° 3.000	0	CAJAS	40,00	-	23,52%	14	Lija circular velcro de 6" N° 3.000	100	CAJAS	40,00	4.000,00	21%
15	Lija circular velcro de 6" N° 400	1	CAJAS	5,56	5,56	23,54%	15	Lija circular velcro de 6" N° 400	80	CAJAS	5,56	444,44	21%
16	Lija circular velcro de 6" N° 80	0	CAJAS	3,50	-	23,54%	16	Lija circular velcro de 6" N° 80	70	CAJAS	3,50	245,00	22%
17	Lija circular velcro de 6" N° 320	3	CAJAS	19,00	57,00	23,70%	17	Lija circular velcro de 6" N° 320	80	CAJAS	19,00	1.520,00	23%
18	Masilla PLATINUM PLUS	2	KILO	5,00	10,00	23,73%	18	Masilla PLATINUM PLUS	100	KILO	5,00	500,00	24%
19	Masking tape 233 verde 1/4 x 55 MT P/N 233, unidad	3	UND	0,25	0,75	23,73%	19	Masking tape 233 verde 1/4 x 55 MT P/N 233, unidad	600	UND	0,25	150,00	24%
20	Masking tape 233 verde 2"x 55 MT P/N 233, unidad	7	UND	0,40	2,80	23,74%	20	Masking tape 233 verde 2"x 55 MT P/N 233, unidad	300	UND	0,40	120,00	24%
21	Masking tape 233 verde 3/4"x 55 MT P/N 233, unidad	300	UND	0,15	45,00	23,86%	21	Masking tape 233 verde 3/4"x 55 MT P/N 233, unidad	500	UND	0,15	75,00	24%
22	Pintura Color tang café poliuretano según muestra	1	GLN	174,00	174,00	24,35%	22	Pintura Color tang café poliuretano según muestra	50	GLN	174,00	8.700,00	35%
23	Pintura Color amarillo Bandera poliuretano LINEA 22 M-77	25	GLN	450,00	11.250,00	55,84%	23	Pintura Color amarillo Bandera poliuretano LINEA 22 M-77	2	GLN	450,00	900,00	36%
24	Pintura Color azul bandera poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	1	GLN	450,00	450,00	57,10%	24	Pintura Color azul bandera poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	70	GLN	450,00	31.500,00	74%

25	Pintura Color BLANCO poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	1	GLN	6,15	6,15	57,12%	25	Pintura Color BLANCO poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	300	GLN	6,15	1.845,00	76%
26	Pintura Color GRIS CLARO poliuretano	1	GLN	17,00	17,00	57,16%	26	Pintura Color GRIS CLARO poliuretano	80	GLN	17,00	1.360,00	78%
27	Pintura Color negro poliuretano, LINEA 22 BRILLANTE	2	GLN	32,00	64,00	57,34%	27	Pintura Color negro poliuretano, LINEA 22 BRILLANTE	200	GLN	32,00	6.400,00	85%
28	Pintura Color rojo bandera poliuretano, LINEA 22 BRILLANTE	30	GLN	500,00	15.000,00	99,33%	28	Pintura Color rojo bandera poliuretano, LINEA 22 BRILLANTE	2	GLN	500,00	1.000,00	87%
29	Pintura Color verde claro preparado poliuretano	0	GLN	19,50	-	99,33%	29	Pintura Color verde claro preparado poliuretano	5	GLN	19,50	97,50	87%
30	Pintura Color verde oscuro preparado poliuretano, según muestra	0	GLN	32,50	-	99,33%	30	Pintura Color verde oscuro preparado poliuretano, según muestra	150	GLN	32,50	4.875,00	93%
31	Plancha Galvanizada de 1/20 - 110 mm.	1	PLANCHA	4,66	4,66	99,34%	31	Plancha Galvanizada de 1/20 - 110 mm.	50	PLANCHA	4,66	233,00	93%
32	Pad para lijadora de 6" verlcro	0	UND	11,65	-	99,34%	32	Pad para lijadora de 6" verlcro	40	UND	11,65	466,00	94%
33	Plancha Galvanizada de 1/32 - 070 mm. (4x8)	1	PLANCHA	1,92	1,92	99,35%	33	Plancha Galvanizada de 1/32 - 070 mm. (4x8)	450	PLANCHA	1,92	862,50	95%
34	PLASTICO DE ENMASCARAR 6727, 12 PIESX400 PIES	0	ROLLOS	21,25	-	99,35%	34	PLASTICO DE ENMASCARAR 6727, 12 PIESX400 PIES	100	ROLLOS	21,25	2.125,00	97%
35	REGULADOR DE VISCOSIDAD 56785298	1	GLN	1,50	1,50	99,35%	35	REGULADOR DE VISCOSIDAD 56785298	40	GLN	1,50	60,00	97%
36	Remaches pop 5/32 x 1/2 por caja de 1000	2	CAJAS	0,70	1,40	99,36%	36	Remaches pop 5/32 x 1/2 por caja de 1000 Unidades	2000	CAJAS	0,70	1.400,00	99%

	Unidades												
37	Remaches pop 1/8 x 1/2 por caja de 1000 Unidades	2	CAJAS	0,80	1,60	99,36%	37	Remaches pop 1/8 x 1/2 por caja de 1000 Unidades	3000	CAJAS	0,80	2.392,50	102%
38	TACO LIJADOR 199 MM. 3M	0	UND	14,00	-	99,36%	38	TACO LIJADOR 199 MM. 3M	5	UND	14,00	70,00	102%
39	Toma CORRIENTE trifásico PARA 220 vac	0	UND	13,50	-	99,36%	39	Toma CORRIENTE trifásico PARA 220 vac	15	UND	13,50	202,50	102%
40	Wipe de hilo blanco, libra	12	LBS.	0,02	0,19	99,36%	40	Wipe de hilo blanco, libra	290	LBS.	0,02	4,64	102%
41	Pintura Color BLANCO poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	1	GLN	135,00	135,00	99,74%	41	Pintura Color BLANCO poliuretano LINEA 22 BRILLANTE	5	GLN	135,00	675,00	103%
42	CATALIZADOR RAPIDO P/N 929-88. 2,5 LTS.	4	LTS	5,00	20,00	99,80%	42	CATALIZADOR RAPIDO P/N 929-88. 2,5 LTS.	100	LTS	5,00	500,00	104%
43	Disco de pulir 178 x 1,6 22mm para moladora pequeña	3	UND	2,25	6,74	99,82%	43	Disco de pulir 178 x 1,6 22mm para moladora pequeña	60	UND	2,25	134,70	104%
44	Discorte de corte 178x 1,6 x 22,23 mm - 4½ para moladora pequeña	2	UND	1,00	2,00	99,82%	44	Discorte de corte 178x 1,6 x 22,23 mm - 4½ para moladora pequeña	15	UND	1,00	15,00	104%
45	Electrodos 60/11	3	LBS.	0,41	1,23	99,82%	45	Electrodos 60/11	200	LBS.	0,41	82,00	104%
46	Tornillo cabeza de sombrero 1/2 x 08"	125	UND	0,01	1,25	99,83%	46	Tornillo cabeza de sombrero 1/2 x 08"	5000	UND	0,01	50,00	104%
47	Fondo fosfatizante para galvanizado	2	LTS	7,50	15,00	99,87%	47	Fondo fosfatizante para galvanizado	15	LTS	7,50	112,50	104%
48	Grasa para rodamiento de litio, libra	2	LBS.	9,90	19,80	99,92%	48	Grasa para rodamiento de litio, libra	5	LBS.	9,90	49,50	104%

49	Platina 1½" x 3/16"	2	UND	2,70	5,40	99,94%	49	Platina 1½" x 3/16"	7	UND	2,70	18,90	104%
50	Remaches pop 5/32 x 1/2 por caja de 1000 Unidades	3	CAJAS	3,50	10,50	99,97%	50	Remaches pop 5/32 x 1/2 por caja de 1000 Unidades	30	CAJAS	3,50	105,00	104%
51	Retenedor 39mm	3	CAJAS	0,73	2,19	99,98%	51	Retenedor 39mm	30	CAJAS	0,73	21,90	104%
52	Ruliman 4T-L 66110 TNT	0	UND	5,00	-	99,98%	52	Ruliman 4T-L 66110 TNT	100	UND	5,00	500,00	105%
53	Desengrasante - thortex universal cleaner	0	LTS	22,00	-	99,98%	53	Desengrasante - thortex universal cleaner	6	LTS	22,00	132,00	105%
54	Masillas epóxicas- thortex metal tech	0	KILO	316,50	-	99,98%	54	Masillas epóxicas- thortex metal tech	1	KILO	316,50	316,50	105%
55	Masilla epóxica - thortex ceramic tech cr	0	KILO	207,50	-	99,98%	55	Masilla epóxica - thortex ceramic tech cr	2	KILO	207,50	415,00	106%
56	Brocha Wilson 3"	6	UND	0,67	4,02	99,99%	56	Brocha Wilson 3"	520	UND	0,67	348,40	106%
57	Tornillo cabeza de avellana 1"	19	UND	0,01	0,19	99,99%	57	Tornillo cabeza de avellana 1"	3000	UND	0,01	30,00	106%
58	Thinner laca, diluyente, galón	3	GLN	1,50	4,50	100,00%	58	Thinner laca, diluyente, galón	125	GLN	1,50	187,50	107%
59	Impermeabilizante al Frio, de 1.00 mt.	0	MTS	7,00	-	100,01%	59	Impermeabilizante al Frio, de 1.00 mt.	400	MT	7,00	2.800,00	110%
60	Cemento Asfaltico Chova	0	GLN	10,00	-	100,01%	60	Cemento Asfaltico Chova	50	GLN	10,00	500,00	111%
<b>TOTAL</b>					35.725,43		<b>TOTAL</b>					82.969,02	

**ANEXO 2**  
**ACTA DE DESTRUCCION DE INVENTARIO**

# ACTA DE DESTRUCCIÓN

REPUBLICA DEL

ECUADOR



# ESCRITURA

De DECLARACIÓN JURAMENTADA POR BAJA DE INVENTARIO Y  
PROTOCOLIZACIÓN DE DOCUMENTOS

Otorgado por: QUE HACE LA COMPAÑÍA VISEMAR S.A.

A favor de

Y autorizado por el

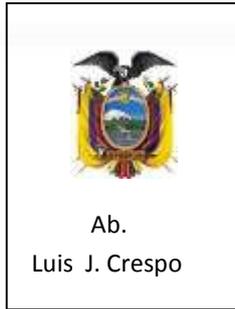
NOTARIO

Ab. ANGEL A. GALEAS FRANCO

Copia PRIMERA Registro del 2016

DE LA NOTARÍA QUINTA DEL CANTÓN

Guayaquil, 04 de enero de 2016



**Nº 2013-09-01-05-P-01.751**

DECLARACIÓN JURAMENTADA,  
POR BAJA DE INVENTARIO Y  
PROTOCOLIZACIÓN DE  
DOCUMENTOS QUE HACE LA  
COMPAÑÍA VISEMAR S.A. CUANTIA:  
INDETERMINADA.

En la ciudad de Guayaquil, Capital de  
la provincia del Guayas, República

del Ecuador, a los diez (04) días del mes de Enero del año dos mil dieciséis, ante mí, Abogado GALEAS FRANCO ANGEL ABDON, Notario Quinto del Cantón, comparecen: Los señores don LAVAYEN VILLAMAR SIMÓN DAVID, quien declara ser ecuatoriano, casado, con domicilio y residencia en esta ciudad, en su calidad de Gerente y Representante Legal de la Compañía VISEMAR S.A., calidad que legitima con el nombramiento inscrito que presenta para que sea agregado a la presente, la misma que declara que su nombramiento no ha sido modificado ni revocado, y que continúa en el ejercicio del mismo; Contador Público Autorizado don ANGELA LORENA ALVARADO TUMBACO, quien declara ser ecuatoriano, soltero, con domicilio y residencia en esta ciudad, en su calidad de Contador General de la Compañía VISEMAR S.A.; y, don PAUL ANTONIO ALVARADO DUQUE, quien declara ser ecuatoriano, casado, ejecutivo, con domicilio y residencia en esta ciudad, en su calidad de Jefe de Bodega de la Compañía VISEMAR S.A.; mayores de edad, capaces para obligarse y contratar, a quienes de conocer doy fe, por haberme presentado sus documentos de identificación; y, procedimiento con amplia y entera libertad de bien instruidos de la naturales y resultados de esta escritura pública de DECLARACIÓN JURAMENTADA, POR BAJA DE INVENTARIO Y PROTOCOLIZACIÓN DE

DOCUMENTOS, para cuyo otorgamiento me presentaron la declaración siguiente: “SEÑOR NOTARIO: Sírvase incorporar en el registro de Escrituras

públicas a su cargo, una por la cual conste la declaración juramentada, por baja de inventario y Protocolización de

Documentos, que se otorga al tenor de las siguientes cláusulas: PRIMERA: OTORGANTES.- Intervienen en la celebración del presente instrumento, la Compañía VISEMAR S.A., debidamente representada por su Gerente y Representante Legal, señor SIMON DAVID LAVAYEN VILLAMAR, conforme consta del nombramiento inscrito, que se agrega como documento habilitante; además intervienen los señores Contador Público

Autorizado PAUL ANTONIO ALVARADO DUQUE, en su calidad de Jefe de Bodega de la Compañía VISEMAR S.A.

SEGUNDA: Los comparecientes declaramos bajo juramento que al diez de Diciembre del año dos mil trece, los activos de la compañía que se han dado de baja por encontrarse dañado, averiado, vencido, etcétera, son los que constan en el listado, debidamente suscrito por nosotros los otorgantes, que se agrega a la presente escritura.- Cumpla usted señor Notario, con las formalidades legales.- Es todo cuanto podemos declarar en honor a la verdad.- ( Hasta aquí los otorgantes).- Se agregan los documentos habilitantes correspondientes.- Por tanto, los señores otorgantes, se ratificaron en el contenido de la declaración inserta; y, habiéndoles leído yo, el Notario, esta DECLARACIÓN JURAMENTADA, POR BAJA DE INVENTARIO: QUE HACE LA COMPAÑÍA VISEMAR S.A., en alta voz, de principio a fin, a los otorgantes, éstos la aprobaron y firmaron, en unidad de acto y conmigo, de todo lo cual doy fe.-

LAVAYEN VILLAMAR SIMON DAVID, GERENTE Y REPRESENTANTE  
LEGAL DE LA CIA. VISEMAR S.A.-

C.C. # 09-04086485.-

C.V. # 007-050.-

R.U.C. CIA # 0991446974001

C.P.A. ANGELA LORENA ALVARADO TUMBACO

GENERAL DE LA CIA. VISEMAR S.A.

C.C # 09-13839676001.-

C.V. # 028-0055.-

PAUL ANTONIO ALVARADO DUQUE, JEFE DE

BODEGA DE LA CIA. VISEMAR S.A.-

C.C. # 09-14593223

C.V. # 008-0192.-

AB. ANGEL A. GALEAS F.

NOTARIO

DECLARACIÓN JURAMENTADA

**SEÑOR NOTARIO ANGEL GALEAS**

Simón Lavayen, portador de la cédula de identidad # 0904086485, Representante Legal y Angela Alvarado, portador de la cédula de identidad # 0913839676, Contador General de VISEMAR S.A., y el Sr. Paul Antonio Alvarado Duque, portador de la cédula de identidad # 0929114536, Jefe de Bodega VISEMAR S.A., ante usted comparecemos y en cumplimiento a lo dispuesto en las reformas de aplicación de la Ley de Régimen Tributario declaramos que la siguiente mercadería de VISEMAR S.A., ha sido sometida a destrucción por encontrarse, dañada, averiada, vencida, etc.

LISTADO DE PRODUCTOS EN MAL ESTADO PARA DAR DE BAJA AL 04 DE ENERO DEL 2016

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	SALDO
BROCA DE COBALTO DE 1/8	50	0,05	2,50
BROCA DE COBALTO DE 5/32	50	0,08	4,00
CATALIZADOR RAPIDO P/N 929-88. 2,5 LTS.	90	0,30	27,00
ENCHUFE DE CORRIENTE PARA 220 TRIFASICO	210	20,00	4.200,00
PINTURA COLOR AMARILLO BANDERA POLIURETANO LINEA 22 M-77	15	450,00	6.750,00
PINTURA COLOR ROJO BANDERA POLIURETANO, LINEA 22 BRILLANTE	20	500,00	10.000,00
TOTAL	435		20.938,50

Simón Lavayen Villa mar  
CC- 904086485

Lorena Alvarado Tumbaco  
CC-0913839676

Gerente

Contador General

Paul Alvarado Duque

CC-0914593223

Jefe de Bodega

Por tanto bajo nuestra responsabilidad, declaramos que dicha mercadería ha sido destruida por el periodo 2015-12-10

Guayaquil, Enero de 2016

**ANEXO 3**  
**INDICADORES FINANCIEROS**

VISEMAR S.A.				2013	2014	2015	2016	2017	2018
INDICADORES DE LIQUIDEZ	LIQUIDEZ CORRIENTE	=	ACTIVO CORRIENTE	= 0,94	0,88	1,01	1,20	1,35	1,53
			PASIVO CORRIENTE						
INDICADORES DE LIQUIDEZ	PRUEBA ACIDA	=	ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO	= 0,64	0,34	0,41	0,47	0,58	0,65
			PASIVO CORRIENTE						
INDICADORES DE SOLVENCIA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	=	PASIVO TOTAL	= 0,71	0,75	0,79	0,78	0,79	0,74
			ACTIVO TOTAL						
	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	=	PASIVO TOTAL	= 2,50	3,06	3,79	3,58	3,68	2,91
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	=	PATRIMONIO	= 0,61	0,62	0,73	1,31	3,63	51,51	
		ACTIVO FIJO NETO							
INDICADORES DE GESTIÓN	ROTACIÓN DE CARTERA	=	VENTAS	= 7,19	11,33	8,96	8,00	6,39	6,39
			CUENTAS POR COBRAR						
	ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	=	VENTAS	= 4,51	3,83	5,89	10,55	31,21	388,52
			ACTIVO FIJO						
	ROTACIÓN DE VENTAS	=	VENTAS	= 2,12	1,53	1,69	1,76	1,84	1,93
			ACTIVO TOTAL						
ROTACIÓN DE INVENTARIO	=	COSTO DE VENTA	= 11,98	3,81	3,09	2,69	2,59	2,55	
		INVENTARIO PROMEDIO							
ROTACIÓN DE INVENTARIO (DÍAS)	=	INVENTARIO PROMEDIO *365	= 30,47	95,69	118,21	135,86	140,97	143,02	
		COSTO DE VENTA							
PERÍODO MEDIO DE COBRANZAS	=	(CUENTAS POR COBRAR * 365)	= 50,79	32,22	40,72	45,60	57,11	57,11	
		VENTAS							

	PERÍODO MEDIO DE PAGO	=	(CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR * 365)	=	32,45	126,15	139,39	151,14	156,99	140,68
			COMPRAS							
	IMPACTO GASTOS ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	=	GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	=	0,41	0,33	0,31	0,29	0,28	0,24
			VENTAS							
<b>INDICADORES DE RENTABILIDAD</b>	MARGEN BRUTO	=	VENTAS - COSTO DE VENTAS	=	0,44	0,44	0,28	0,31	0,28	0,28
			VENTAS							
	MARGEN OPERACIONAL	=	UTILIDAD OPERACIONAL	=	0,59	0,67	0,69	0,71	0,72	0,76
			VENTAS							
	RENTABILIDAD OPERACIONAL DE PATRIMONIO	=	UTILIDAD OPERACIONAL	=	4,37	4,18	5,59	5,70	6,23	5,74
			PATRIMONIO							

**ANEXO 4**  
**ENTREVISTAS**

## **ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL DE VISEMAR S.A.**

**1. ¿Está usted de acuerdo de la manera que se lleva el control de inventario de los productos que posee VISEMAR S.A.?**

No estoy de acuerdo, se que existen inconsistencias al momento de llevar un control de inventario dentro de la empresa ya que existen diferencias entre el conteo físico y lo indicado en libros, también se da el caso de sobre stock de productos con poca rotación, aunque hemos ido mejorando día a día respecto a la ubicación, despacho y abastecimiento de los productos.

**2. ¿Le gustaría que se proceda con el implemento de un mejor proceso de control de Inventario dentro de VISEMAR S.A.?**

Si, por su puesto me gustaría que se implemente un mejor proceso de control de inventario, estoy seguro que sería beneficioso para la empresa, hemos querido adquirir sistemas electrónicos que cumplan varias funciones a la vez, pero son demasiados costosos. Si encontramos de alguna manera que la cadena de abastecimiento se trabaje mejor, daría la aprobación.

**3. Coméntenos un poco sobre el proceso de Abastecimiento de mercadería del local y el despacho de productos para la Venta**

Las importaciones de los productos llegan a nuestras bodegas, el Bodeguero y su asistente se encargan de informarnos si existe algún inconveniente como: Que los productos no estén completos según lo detallado en las Guías de Remisión o un desperfecto, una vez que pasa por el ese proceso se procede con respectivo almacenaje.

Nuestros clientes mediante el correo electrónico nos envían la solicitud de cotización de los productos que requieren. Inmediatamente la secretaria encargada realiza la cotización y se la envía por medio del correo electrónico en respuesta al cliente. Una vez que el cliente da la aprobación, el envía a la secretaria de Visemar S.A la respectiva Orden

de Compra. La secretaria le comunica al Bodeguero sobre el pedido y el mismo procede a realizar el despacho.

Cuando las ventas son con entrega a domicilio las procedo a realizar personalmente (GERENTE), de lo contrario dado el caso que las ventas sea dentro del local las realiza el asistente de bodega.

**4. ¿EL personal encargado de recepción y despacho de mercadería, están suficientemente capacitados para tener un buen desempeño en estas funciones?**

Contamos con un excelente personal que nos ayuda a salir adelante cada día, tenemos suficiente confianza en ellos debido a los años de experiencia que mantienen laborando con nosotros. Pero siempre es importante actualizarse en este tema que es tan delicado.

**5. ¿La empresa cuenta con un manual de Seguridad y Salud Ocupacional, Medio Ambiente y almacenaje de Mercadería?**

No cuenta con un manual de Seguridad y Salud Ocupacional, Medio Ambiente y Almacenaje de Mercadería, este año será implementado y solo se realiza charlas de capacitación anualmente con el IngInd. Washington Carbo.

**6. ¿Las unidades que constan en el KARDEX coinciden con las cantidades de los conteos?**

Por lo general la mayoría de veces existen inconsistencias con los valores físicos de inventario, debido a la falta de comunicación entre los empleados y mi persona ya que solo contamos con un e-mail y un teléfono convencional.

**7. ¿Podría indicarnos usted cuántas veces en el año se le realiza un Inventario físico en VISEMAR S.A.?**

Si, se realiza dos veces al año.

**8. ¿La Bodega en donde son almacenados las mercaderías, es el sitio adecuado?**

Actualmente estamos importando una mayor cantidad de productos, es por esto que estamos considerando en cambiarnos de lugar. Y Si considero que se le pueda realizar pequeños arreglos a la bodega, incrementar más perchas y divisiones.

**9. ¿La Bodega cuenta con la seguridad necesaria para el resguardo de la mercadería?**

Las instalaciones de las bodegas quedan dentro de las instalaciones del local, en los próximos meses le incrementaremos cámaras de seguridad.

## **ENTREVISTA AL BODEGUERO**

- 1. ¿Está usted de acuerdo de la manera que se lleva el control de inventario de los productos que posee VISEMAR S.A.?**

No, porque debido a la inexistencia de un sistema automatizado para el control de inventario se general faltantes varias veces irreales.

- 2. ¿Le gustaría que se proceda con el implemento de un mejor proceso de control de Inventario dentro de VISEMAR S.A.?**

Si me gustaría porque optimizaríamos el tiempo dentro de la empresa.

- 3. Coméntenos un poco sobre el proceso de Abastecimiento de mercadería del local y el despacho de productos para la Venta**

La mercadería que se importa llega directamente a la bodega y luego solo generamos despacho mediante órdenes de compras o que se encuentre el cliente en el local.

- 4. ¿EL personal encargado de recepción y despacho de mercadería, están suficientemente capacitados para tener un buen desempeño en estas funciones?**

Considero que sí, pero sería bueno actualizarlos más a menudo.

- 5. ¿La empresa cuenta con un manual de Seguridad y Salud Ocupacional, Medio Ambiente y almacenaje de Mercadería?**

No contamos con ese manual.

- 6. ¿Las unidades que constan en el KARDEX coinciden con las cantidades de los conteos?**

No, por la falta de un adecuado control de inventario.

- 7. ¿Podría indicarnos usted cuántas veces en el año se le realiza un Inventario físico en VISEMAR S.A.?**

Si, se realiza dos veces al año.

**8. ¿La Bodega en donde son almacenados las mercaderías, es el sitio adecuado?**

Me gustaría que sea un poco más amplio y ventilado.

**9. ¿La Bodega cuenta con la seguridad necesaria para el resguardo de la mercadería?**

Considero que sí, aunque me gustaría que se implemente cámaras de seguridad y botones de pánico.



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT

Sistema Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Alvarado Briones Norma Lissette, con C.C: # 0929114536 y Gamarra Yáñez Astrid Carolina con C.C: # 0503717795 autoras del trabajo de titulación: Estudio para la implementación de un proceso de control de inventario de la empresa VISEMA S.A. previo a la obtención del título de **INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 21 de marzo de 2016

f.

Nombre: Alvarado Briones Norma Lissette  
C.C: 0929114536

f.

Nombre: Gamarra Yáñez Astrid Carolina  
C.C: 0503717795



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



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

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio para la implementación de un proceso de control de inventario de la empresa VISEMAR S.A.		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Alvarado Briones, Norma Lissette Gamarra Yáñez, Astrid Carolina		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Paredes Paredes, Carlos Alberto		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
<b>CARRERA:</b>	Gestión Empresarial Internacional		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	21 de marzo del 2016	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	126
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Control de Inventario, Contabilidad, Costos, Finanzas de Información, Desarrollo de Sistemas		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	INVENTARIO, STOCK, LIQUIDEZ, SOLVENCIA, RENTABILIDAD, ROTACIÓN, AUTOCONSUMO.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (150-250 palabras):	<p>La presente investigación tiene por objeto realizar un análisis a fondo en la empresa VISERMAR S.A. e implementar un proceso adecuado de inventario debido a las anomalías que se presentan al momento de verificación de los valores físicos de los productos. Además serviría de ayuda ya que la empresa podrá controlar el stock de los productos que la empresa tiene en existencias y generar ventas de manera correcta según la clasificación de las unidades físicas de los productos a través del sistema ABC. El Gerente General otorgó una entrevista que sirvió de ayuda para poder validar su opinión y las observaciones que tiene referente a la empresa, conociendo de manera más profunda los problemas que se presentan. Para este trabajo, la empresa facilitó datos tanto financieros como administrativos, de igual modo se pudo acceder a este tipo de información mediante los registros publicados en la página de la Superintendencia de Compañías. Por otra parte se realizó un análisis financiero integral para conocer la situación financiera que dispone la empresa, se calcularon los indicadores financieros de liquidez, solvencia, rentabilidad y endeudamiento, permitiendo conocer cómo enfrenta la empresa sus deudas con terceros, el movimiento de su cartera, la rotación de sus ventas, la capacidad de pago y solvencia, entre otros. Finalmente se dio a conocer a la empresa sobre la Ley de Régimen Tributario Interno y el Reglamento para la aplicación de la misma, para poder proceder a registrar de forma adecuada los autoconsumos y explicar el proceso de destrucción de inventario.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-4-6029381 / 0988733840 / 0982226012	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:astrid_gamarra@hotmail.com">astrid_gamarra@hotmail.com</a> / <a href="mailto:norli_12-93@hotmail.com">norli_12-93@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b> <b>COORDINADORA DEL PROCESO DE UTE</b>	<b>Nombre:</b> Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	<b>Teléfono:</b> +593-9-84228698		
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec">cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec</a> / <a href="mailto:cynthiaromanec@gmail.com">cynthiaromanec@gmail.com</a>		