



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

*Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría. C.P.A.*

TEMA:

**“La Logística Empresarial y la Rentabilidad de la DISTRIBUIDORA
DIMAR”**

AUTORA: Morales Silva Eugenia Alexandra

TUTOR: Dr. Coba Molina Edison Marcelo

AMBATO – ECUADOR

2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. Coba Molina Edison Marcelo, en calidad de tutor del trabajo de investigación, sobre el tema: **“La Logística Empresarial y la Rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR”**, presentada por la estudiante Srta. Eugenia Alexandra Morales Silva, para la obtención del título de Inga. en Contabilidad y Auditoría, considero que reúne todos los requisitos mínimos; tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el reglamento de graduación por la modalidad de trabajo de manera independiente de la Universidad Técnica de Ambato.

Por lo tanto autorizo la presentación de la misma ante el organismo pertinente para que sea sometido a evaluación por la comisión de calificadores designados por el H. Consejo Directivo.

Ambato 14 de Mayo del 2015



Dr. Coba Molina Edison Marcelo
Tutor

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DEL GRADO

El Tribunal de grado aprueba el trabajo de investigación sobre el tema: “**La Logística Empresarial y la Rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR**”, elaborado por la Srta. Eugenia Alexandra Morales Silva, estudiante de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato 14 de Mayo del 2015.

Para constancia firma.



Dr. Marco Altamirano
Miembro del Tribunal



Eco. Mg. Nelson Lascano
Miembro del Tribunal



Presidente del Tribunal
Econ. Mg. Diego Proaño C.

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Eugenia Alexandra Morales Silva, dejo constancia de este trabajo de investigación propia del autor, el cual está fundamentado en la experiencia y búsqueda de información verídica en fuentes teóricas, bibliográficas y de campo realizada durante el tiempo que se tomó para la realización del mismo,

Las ideas, opiniones y comentarios que se creen específicamente de este trabajo de investigación pertenecen exclusivamente del autor y director del mismo.



Eugenia Alexandra Morales

Autora



Dr. Edison Marcelo Coba Molina

Tutor

DERECHOS DEL AUTOR

Yo, Eugenia Alexandra Morales Silva, autora de este trabajo de investigación con el tema: **“La Logística Empresarial y la Rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR”**, tengo el honor de autorizar a la Universidad Técnica de Ambato, para el pleno uso de este trabajo de investigación con fines de consulta, lectura, reproducción total o parte de este dentro de los reglamentos que estén estipulados en la Universidad y por ende se respete mis derechos de autor.



Eugenia Alexandra Morales Silva

Autora

DEDICATORIA

Este presente trabajo dedico a mis padres, de manera especial a mi madrecita Blanca Silva quien siempre tuvo el valor para enfrentar los obstáculos presentados en nuestras vidas, a mi esposo Leonardo y a mi Amada hija Anthonella por ser la luz que ilumina día a día mi vida, a mi Hermana y sobrinos por siempre estar junto a mí en momentos difíciles.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios a la virgencita por darme la oportunidad de culminar mi vida profesional. A mi familia por haberme enseñado, principios, valores, amor y permitir que mi vida familiar y laboral sea un éxito.

Agradezco a la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, a los docentes y en especial al Dr. Edison Coba por haberme brindado todos sus conocimientos y apoyo para la elaboración de este trabajo de graduación.

Un infinito agradecimiento a la Empresa DISTRIBUIDORA DIMAR por haberme dado todo su apoyo para la realización y culminación de este trabajo investigativo.

ÍNDICE GENERAL

Págs. Preliminares:

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DEL GRADO.....	iii
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	iv
DERECHOS DEL AUTOR.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE TABLAS.....	xii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv

Contenido:

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	4
El PROBLEMA.....	4
1.1 Tema.....	4
1.2 Planteamiento del problema.....	4
1.2.1 Contextualización.....	4
1.2.2 Análisis crítico.....	11
1.2.3 Prognosis.....	12
1.2.4 Formulación del problema.....	13
1.2.5 Interrogantes – Preguntas Directrices.....	14
1.2.6 Delimitación del objeto de investigación.....	14
1.3 Justificación.....	14
1.4 Objetivos.....	15
1.4.1 General.....	15
1.4.2 Específicos.....	15

CAPÍTULO II	16
MARCO TEÓRICO.....	16
2.1 Antecedentes investigativos	16
2.2 Fundamentación filosófica	19
2.2.1 Fundamentación ontológica	20
2.2.2 Fundamentación sociológica.....	20
2.2.3. Fundamentación axiológica	20
2.3 Fundamentación legal	21
2.3.1 Disposiciones fundamentales	24
2.4 Categorías fundamentales	26
2.4.1 Superordinación conceptual	26
2.4.2 Subordinación conceptual	27
Marco conceptual de la variable independiente	28
Marco conceptual de la variable dependiente	48
2.5 Hipótesis.....	58
2.6 Señalamiento de las variables	58
CAPÍTULO III.....	59
METODOLOGÍA	59
3.1 Enfoque de la investigación	59
3.2 Modalidad de la investigación	59
3.3 Población y muestra	61
3.4 Operacionalización de las variables	62
Operacionalización de la Variable Independiente: Logística empresarial	63
Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad	64
3.5 Plan de recolección de la información	65
3.6 Plan de procesamiento de la información	66
3.7 Plan de Análisis e interpretación de resultados.....	67
CAPÍTULO IV.....	68
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	68
4.1 Análisis de los resultados	68

4.2 Interpretación de los resultados.....	68
4.3 Comprobación de la hipótesis	95
4.3.1. Planteamiento de la hipótesis	95
4.3.3 Comprobación de la hipótesis	96
CAPÍTULO V	100
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	100
5.1 Conclusiones	100
5.2 Recomendaciones.....	101
CAPÍTULO VI.....	102
PROPUESTA.....	102
6.1 Datos informativos	102
6.2 Antecedentes de la propuesta	104
6.3 Justificación.....	107
6.4 Objetivos	107
6.4.1. Objetivo General	107
6.4.2. Objetivos Específicos.....	107
6.5 Análisis de factibilidad.....	108
6.6 Fundamentación	109
6.7 Modelo operativo	112
BIBLIOGRAFÍA.....	156
ANEXOS.....	160

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Importación de suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico por país..	6
Figura 2. Importaciones de plantillas por país	8
Figura 3. Árbol de Problemas	11
Figura 4. Superordinación conceptual.....	26
Figura 5. Subordinación conceptual.....	27
Figura 6. Método Trúput.....	43
Figura 7. Representación gráfica de las encuestas	67
Figura 8. Pedidos de importaciones de insumos para calzado	69
Figura 9. Pedidos nacionales de insumos para calzado.....	70
Figura 10. Importaciones receiptadas de insumos para calzado	71
Figura 11. Compras nacionales de insumos para calzado.....	72
Figura 12. Número de importaciones receiptadas de insumos para calzado.....	73
Figura 13. Rubro de importaciones receiptadas de insumos para calzado.....	74
Figura 14. Bodegas.....	75
Figura 15. Cantidad de stock almacenado de insumos para calzado a fin de año.	76
Figura 16. Rutas cubiertas.....	77
Figura 17. Inversión	78
Figura 18. Margen de utilidad bruta.....	79
Figura 19. Margen de utilidad operativa	80
Figura 20. Margen de utilidad neta	81
Figura 21. Rendimiento del activo	82
Figura 22. Rendimiento del capital	83
Figura 23. Rendimiento del patrimonio	84
Figura 24. Metas y objetivos	85
Figura 25. Funciones y responsabilidades	86
Figura 26. Proceso de la logística empresarial.....	87
Figura 27. Proceso de la logística empresarial.....	88
Figura 28. Rentabilidad.....	89
Figura 29. Cuellos de botella	90
Figura 30. Técnicas y procedimientos contables y administrativos.....	91
Figura 31. Inventario almacenado.....	92
Figura 32. Cuentas por cobrar	93
Figura 33. Flujo de caja.....	94
Figura 34. Representación gráfica del chi cuadrado	99

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1. Clasificación arancelaria	5
Tabla 2. Importación de suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico por país ...	5
Tabla 3. Importaciones de plantillas por país.....	7
Tabla 4. Exportaciones de suelas y tacones (tacos), plantilla, de caucho o plástico y otros materiales por país.....	8
Tabla 5. Logística empresarial	63
Tabla 6. Rentabilidad	64
Tabla 7. Tabulación de resultados.....	66
Tabla 8. Pedidos de importaciones de insumos para calzado	69
Tabla 9. Pedidos nacionales de insumos para calzado	70
Tabla 10. Importaciones receptoras de insumos para calzado.....	71
Tabla 11. Compras nacionales de insumos para calzado	72
Tabla 12. Número de importaciones receptoras de insumos para calzado	73
Tabla 13. Rubro de importaciones receptoras de insumos para calzado	74
Tabla 14. Bodegas.....	75
Tabla 15. Cantidad de stock almacenado de insumos para calzado a fin de año.	76
Tabla 16. Rutas cubiertas	77
Tabla 17. Inversión.....	78
Tabla 18. Margen de utilidad bruta	79
Tabla 19. Margen de utilidad operativa	80
Tabla 20. Margen de utilidad neta.....	81
Tabla 21. Rendimiento del activo	82
Tabla 22. Rendimiento del capital	83
Tabla 23. Rendimiento del patrimonio.....	84
Tabla 24. Metas y objetivos	85
Tabla 25. Funciones y responsabilidades.....	86
Tabla 26. Proceso de la logística empresarial	87
Tabla 27. Proceso de la logística empresarial	88
Tabla 28. Rentabilidad	89
Tabla 29. Cuellos de botella.....	90
Tabla 30. Técnicas y procedimientos contables y administrativos	91

Tabla 31. Inventario almacenado	92
Tabla 32. Cuentas por cobrar	93
Tabla 33. Flujo de caja	94
Tabla 34. Frecuencia Observada	97
Tabla 35. Frecuencia Esperada.....	97
Tabla 5. Cruce de Variables	98
Tabla 37. Cálculo del Chi cuadrado	98
Tabla 38. Equipo responsable	103
Tabla 39. Costo de la propuesta	103

RESUMEN EJECUTIVO

Durante el desarrollo del presente estudio de investigación se podrá observar las falencias que presenta la Distribuidora Dimar y la incidencia que tiene en la rentabilidad. Es por ello que al utilizar el método de Trupút permite tomar decisiones futuras, debido a que analiza las mejores opciones de distribución que generan una mayor rentabilidad. El Trúput nos permitirá realizar una evaluación correcta a la toma de decisiones, al rediseñar la cadena de valor que se ha venido manejando en forma empírica e implantar un esquema de logística empresarial el proceso de la organización se recuperara.

Esta investigación se fundamenta en valores éticos y morales, los mismos que son parte fundamental de toda forma de organización, más aún, en la logística empresarial de la Distribuidora Dimar, pues fomenta políticas y procedimientos eficientes para el control de los inventarios, a fin de mejorar la rentabilidad empresarial y por ende la calidad de vida de sus integrantes.

El presente trabajo es muy importante, ya que se propone alternativas y sugerencias con la finalidad de buscar soluciones a la problemática presente, se guiara al personal a cumplir con las actividades propuestas en esta investigación, para llegar a las metas y objetivos de la organización de manera que la empresa ejerza sus operaciones de forma eficiente hacia el cumplimiento eficaz de sus objetivos, permitiéndoles tomar decisiones por cuenta propia para eliminar los cuellos de botella encontrados.

Por ello la presente propuesta busca, determinar técnicas contables que permitan una mejor comprensión, interpretación y presentación de la información financiera, así como también eliminar los cuellos de botella a través de la elaboración de una cadena de valor y por último tomar decisiones a partir del método Trúput para convertir de forma ágil los recursos efectivo.

La logística empresarial es el manejo de todas las actividades que faciliten el movimiento de productos y coordinación de la oferta y la demanda en la optimización de la utilidad en el tiempo y la producción para ofrecer el producto adecuado en el lugar preciso con la cantidad requerida en el tiempo.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación con el tema de: “La Logística Empresarial y la Rentabilidad de la Distribuidora Dimar”, trata de la importancia de implementar un esquema de Logística empresarial basado en el método Trupút con la finalidad de agilizar el ciclo de caja.

CAPITULO I.- El Ecuador ha importado productos de insumo para calzado desde Colombia todo lo que es tacones, suelas, plantillas y de la China todo lo relacionado con Sintéticos, el país ha tenido un crecimiento significativo en cuanto a este sector.

En la provincia de Tungurahua el 80% se dedica a la producción, distribución y venta de prendas de vestir y calzado. La provincia es reconocida a nivel nacional por el sector calzadista, todo esto tiene relación ya que necesitan de proveedores de insumos para calzado es por ello que es importante la logística empresarial los mercados son cada día más exigentes.

La Distribuidora Dimar fue creada en el año de 1993 desde allí ha venido distribuyendo insumos para calzado y afines cuenta con locales a nivel nacional, en los últimos tiempos se ha visto dificultada la logística empresarial por el crecimiento acelerado que ha tenido la distribuidora por la desorganización y desconocimiento de talento humano.

la Distribuidora Dimar con poca planeación y organización en los diferentes departamentos, impuntualidad e incumplimiento con sus compromisos con clientes internos y externos, se verá afectada. Todo esto a la larga tendrá como consecuencia la inestabilidad financiera de la empresa, el desprendimiento del personal.

Por todo esto es importante contar con un esquema de logística empresarial basado en el método Truput (Throughput Accounting) en la Distribuidora Dimar que le permita mejorar la rentabilidad y a su vez tomar decisiones adecuadas y oportunas para el crecimiento financiero y económico de la empresa.

Se convierte en prioridad el método Trúput (Throughput Accounting) que no es más que la velocidad en que los inventarios se convierten en efectivo y generan una rentabilidad a la empresa, eliminando las rutas críticas, cuellos de botella, restricciones internas, restricciones externas, generando un valor agregado al proceso productivo a través del establecimiento de procesos de calidad y la eficiencia en el uso de recursos generando mayores beneficios en los resultados y la competitividad empresarial.

CAPITULO II.- Es importante tomar como referencia estudios realizados, con la finalidad de ampliar el tema de investigación.

La teoría de las limitaciones está diseñada para incrementar el flujo de efectivo a través de la eliminación de los cuellos de botella. La teoría de las restricciones es una herramienta efectiva para decisiones a largo plazo.

La contabilidad de Trúput es una herramienta de apoyo a la toma de decisiones rentables que permite el análisis de futuros procesos.

La Contabilidad del Trúput permite llevar nuestro negocio en dirección a la meta de la empresa, sin cálculo de los costos del producto, ni criterios de asignación,

CAPITULO III.- El presente trabajo de investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que los datos resultantes pueden ser medidos a través de la estadística descriptiva, por ello la información será recolectada por medio de la investigación de campo y bibliográfica.

CAPITULO IV.- Se realizó el análisis de los datos una vez indagados los datos de la información financiera de los últimos tres años, así como también la aplicación del cuestionario a las empresas.

CAPITULO VI.- El trúput no considera a los costos como fijos y variables, solo diferencia a los totalmente variables, debido a que en el tiempo todos los costos son variables.

El TOC utiliza tres indicadores esenciales: Trúput, Inversión y Gastos de Operación. Los cuales sirven de base para la toma de decisiones, ya que estos reflejan la situación de la empresa.

Con el método TOC, en todas las decisiones se analiza la capacidad disponible de la empresa, lo que permite que los resultados sean más próximos a la realidad, lo cual conlleva a la eliminación de cuellos de botella para llegar a la meta planificada.

CAPÍTULO I

EI PROBLEMA

1.1 Tema

“La Logística Empresarial y la Rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR”

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

Macrocontextualización

La mayoría de insumos de calzado son importados de Colombia y China, con estas tablas podemos reflejar datos tanto suelas, plantillas, tacones, sintéticos, etc. Son importadas en mayor proporción, esto se debe a sus costos, variedad y facilidades; por lo cual el crecimiento del comercio en el Ecuador de estos productos ha sido notable, además las empresas dedicadas a la elaboración de calzado han crecido significativamente, generando mayores ingresos y la estabilidad económica de los pueblos.

La siguiente clasificación arancelaria de los insumos de calzado es la siguiente en el **Banco Central del Ecuador (2013)**.

Tabla 1. Clasificación arancelaria

Sección: XII	Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello
Capítulo: 64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos

64.06	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes.
6406.20.00.00	Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico
6406.90.10.00	Plantillas
6406.90.90.00	Los demás

Estas partidas arancelarias y los datos de importaciones de suelas y tacones (tacos), que son de caucho o plástico y otros materiales que nos otorga el **Banco Central del Ecuador (2013)**, arroja la siguiente información.

Tabla 2. Importación de suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico por país

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6406200000	SUELAS Y TACONES (TACOS), DE CAUCHO O PLÁSTICO	COLOMBIA	879.76	7,640.26	7,740.41	80.67
		CHINA	181.53	652.58	704.10	6.89
		ITALIA	40.41	485.56	508.97	5.13
		BRASIL	20.72	274.57	292.69	2.90
		MARRUECOS	30.28	274.29	284.17	2.90

		MEXICO	4.85	72.43	77.01	0.77
		HONG KONG	4.96	45.63	47.20	0.49
		ESPANA	1.51	15.42	16.16	0.17
		ESTADOS UNIDOS	2.09	7.65	9.12	0.09
		PERU	0.88	3.53	3.73	0.04
TOTAL GENERAL:			1,166.96	9,471.87	9,683.51	100.

Autor: Banco Central del Ecuador (2013)

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

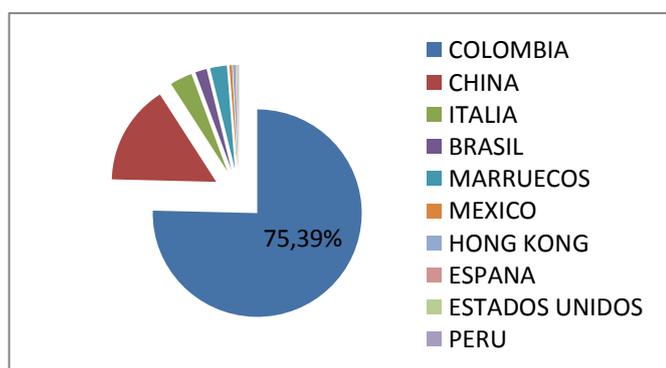


Figura 1. Importación de suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico por país

Autor: Alexandra Morales

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

Podemos observar que Ecuador importó 1,166.96 toneladas en insumos para calzado, tales como suelas y tacones (tacos) siendo su mayor proveedor Colombia, Los distintos proveedores tienen una gran variedad de materia prima para la elaboración, los mencionamos a continuación :

PVC (Resina + Poli cloruró)

TR (Goma Termoplástico),

EXPANSO (Pvc o Tr),

EVA (Etileno vinilo acetato),

PU (Poliuretano),

Las importaciones de las plantillas fueron realizadas a los siguientes países según información del **Banco Central del Ecuador (2013)**

Tabla 3. Importaciones de plantillas por país

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6406901000	Plantillas	COLOMBIA	335.65	2,013.09	2,051.32	77.42
		CHINA	71.48	292.54	308.13	11.26
		HONG KONG	2.89	54.59	55.79	2.10
		BRASIL	4.54	52.77	56.09	2.03
		ESTADOS UNIDOS	2.69	45.96	50.29	1.77
		ALEMANIA	0.81	43.02	50.88	1.66
		PANAMA	1.35	33.97	35.36	1.31
		ESPANA	1.62	27.62	29.96	1.07
		MEXICO	0.57	11.48	11.75	0.45
		TAIWAN (FORMOSA)	0.13	8.87	8.96	0.35
		PERU	0.39	6.23	7.18	0.24
		CHILE	0.21	4.12	5.23	0.16
		CANADA	0.08	3.73	4.26	0.15
		ITALIA	0.35	2.00	2.06	0.08
		PARAGUAY	0.02	0.29	0.34	0.02
TOTAL GENERAL:			422.73	2,600.22	2,677.57	100.00

Autor: Banco Central del Ecuador (2013)

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

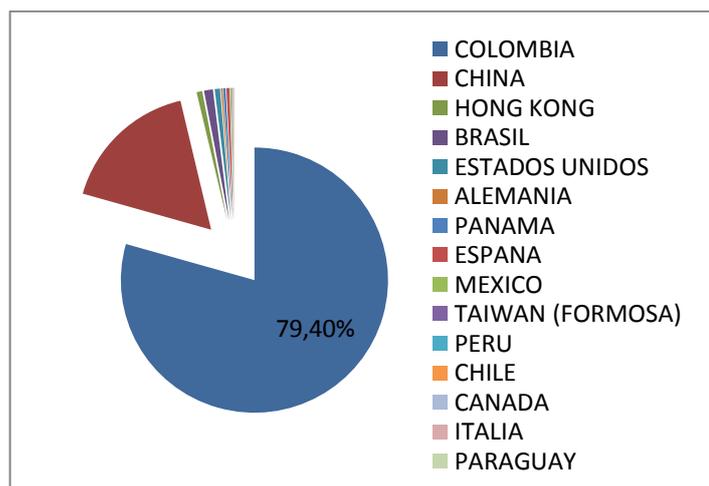


Figura 2. Importaciones de plantillas por país

Autor: Alexandra Morales

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

Las exportaciones de suelas fueron mínimas, apenas de 0.09 toneladas a Brasil, y de plantillas de 55.87 toneladas a Colombia y Perú que son apenas el 13% en comparación a las importaciones.

Tabla 4. Exportaciones de suelas y tacones (tacos), plantilla, de caucho o plástico y otros materiales por país

INA	DESCRIPCION ANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6406200000	SUELAS Y TACONES (TACOS), DE CAUCHO O PLÁSTICO	BRASIL	0.09	0.06	100.00
TOTAL GENERAL:			0.09	0.06	100.00
6406901000	PLANTILLAS	COLOMBIA	55.53	454.49	99.59
		PERU	0.34	1.90	0.42
TOTAL GENERAL:			55.87	456.39	

Autor: Banco Central del Ecuador (2013)

Fuente: Banco Central del Ecuador (2013)

Mesocontextualización

La Subsecretaría de la Zona 3 (2010), de acuerdo con SENPLADES, “el sector manufacturero está conformado, en su mayor parte, por pequeñas industrias y talleres artesanales de carácter familiar, que se dedican al procesamiento de alimentos, cuero y calzado, textiles y metalmecánica. Estas actividades se concentran con mayor énfasis en la provincia de Tungurahua y cuentan con un significativo reconocimiento a nivel nacional”.

Así también según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012) “en las actividades de Comercio existen 31.983 establecimientos económicos, de los que el 80% se dedican a la venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados; el 13% a la venta al por menor de textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercado; y el 7% a otros negocios similares. Las actividades de manufactura cuentan con 11.006 establecimientos, de los cuales el 74,2% corresponde a la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel; el 8,2% a fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir; el 8,2% a fabricación de calzado y el 9,5% restante a otras actividades de manufactura. Mientras que en las actividades de servicios se registran 4.054 establecimientos, de los que el 56% se dedican a la reparación de calzado y artículos de cuero, y el 44% restante se dedica al lavado y limpieza de productos textiles y de piel”.

Todo esto tiene relación con la investigación por que trata sobre el porcentaje de establecimientos dedicados a la fabricación de calzado, quienes requieren de proveedores de suelas, plantillas y otros para su proceso productivo, es decir son actividades conexas.

Es por todo esto que en el Ecuador la logística empresarial juega un papel muy importante, los mercados se han vuelto cada día más exigentes, las empresas compiten con contrapartes de todo el mundo y deben atender de la mejor manera a sus clientes. Adicionalmente, con las nuevas Tecnologías de Información disponibles, los tiempos y costos de transacción se pueden reducir, obligando con

ello a las empresas a considerar cuidadosamente sus procesos de logística para mantener su competitividad en el mercado.

Microcontextualización

Distribuidora Dimar esta empresa fue fundada en el año de 1993, dedicada a la distribución de insumos para calzado y marroquinería y afines al calzado, cuenta con varios locales a nivel nacional en donde se distribuyen productos importados y nacionales como: sintéticos, pegantes, suelas, tacones, plantillas, tiras, telas etc. Durante varios años ha venido ofertando productos de calidad y moda sirviendo al sector calzadista y generando fuentes de trabajo; pero en los últimos tiempos la logística empresarial se ha ido dificultando debido al crecimiento acelerado y empírico de su gestión, además de factores primordiales como el crecimiento de la demanda, los requerimiento de la oferta, los costos de la competencia, los cambios constantes en las normativas legales, el financiamiento del capital de trabajo, y la desorganización y desconocimiento del talento humano que han sido las principales causas de la ineficiente logística empresarial. Siendo así que el crecimiento económico y social de Dimar se ha estancado.

Cabe mencionar que el problema mencionado acarrea otros inconvenientes, tal es el caso del retraso en pagos a proveedores y por ende el incumplimiento a sus clientes generando otra consecuencia más como es la disminución en ventas, todas estas circunstancias no han permitido avanzar a la par con el progreso del sector calzadista, a pesar que sus directivos han buscado alternativas, las cuales, no han dado resultados, por el contrario han ahondado más la crisis.

Es por estas razones que se trata de buscar una solución viable y aplicable que logre solucionar el problema y se pueda llegar a cumplir la visión de Dimar que es llegar a convertirse en una de las más grandes, reconocidas y mejores empresas distribuidoras de insumos para calzado, marroquinería y afines.

1.2.2 Análisis crítico

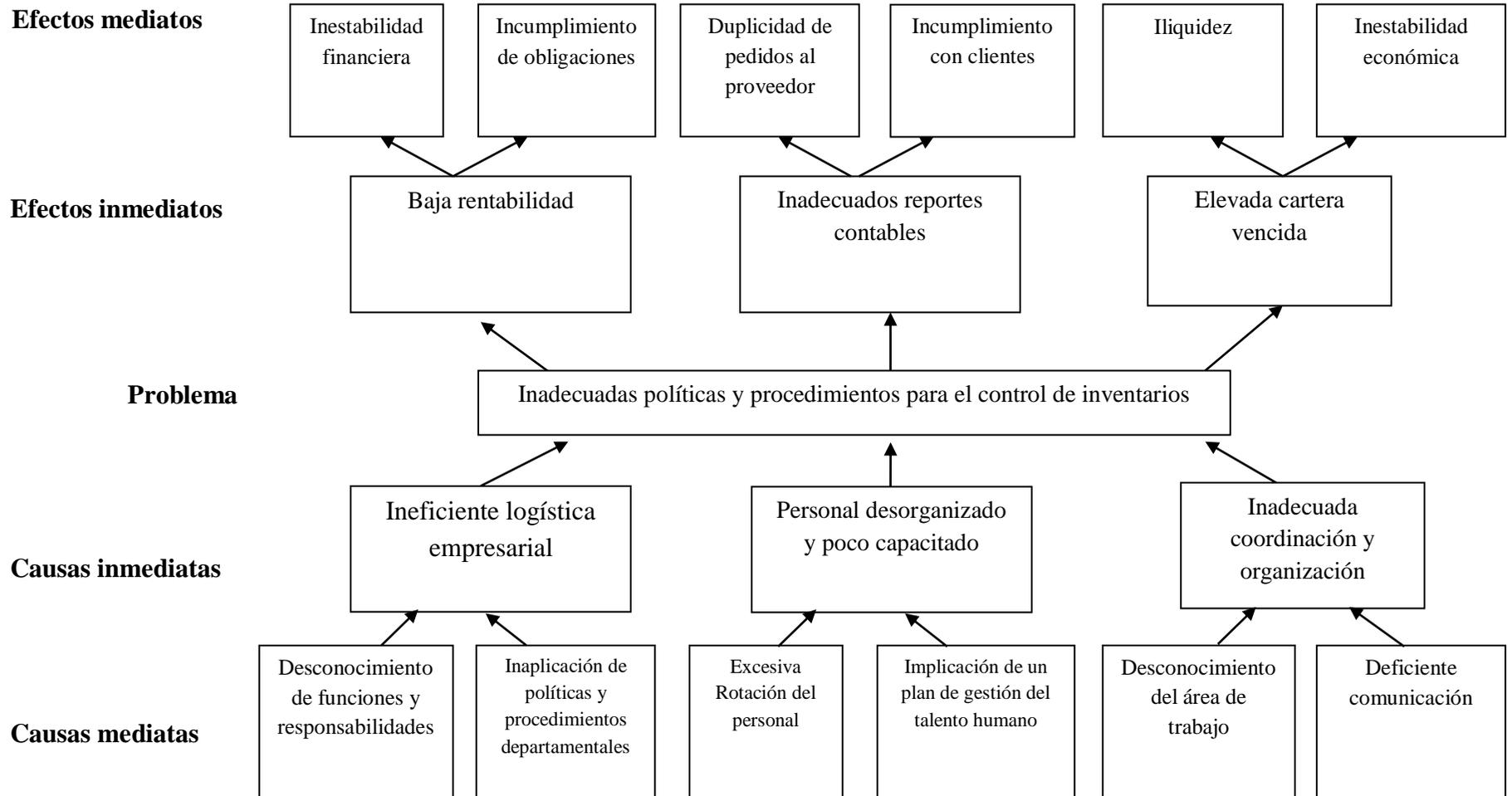


Figura 3. Árbol de Problemas
Fuente: Distribuidora DIMAR
Elaborado por: Alexandra Morales

En la Distribuidora Dimar de la ciudad de Ambato existen inadecuadas políticas y procedimientos que han determinado ciertos factores para el control de inventarios que se detallan a continuación.

El desconocimiento de las funciones y responsabilidades del personal, así como también la inaplicación de políticas y procedimientos en cada uno de los departamentos de la empresa han generado una ineficiente logística empresarial dando como efecto una baja rentabilidad empresarial lo que ocasiona inestabilidad financiera y el incumplimiento de obligaciones.

- Por otra parte la excesiva rotación del personal y la inaplicación de un plan de capacitación han generado desorganización en las áreas de trabajo creando información contable poco confiable, con lo cual se han duplicado pedidos al proveedor incrementando los costos de almacenamiento, transporte, y el incremento de volúmenes de mercadería innecesarios, además ha generado un descontento en el cliente debido al incumplimiento en la entrega de la mercadería.
- Por último existe una desorganización y descoordinación en los diferentes departamentos, esto se da por la falta de comunicación entre el personal, así como el desconocimiento de sus funciones y responsabilidades, lo que produce una elevada cartera vencida y a su vez iliquidez e inestabilidad económica.

1.2.3 Prognosis

De continuar la Distribuidora Dimar con poca planeación y organización en los diferentes departamentos, impuntualidad e incumplimiento con sus compromisos con clientes internos y externos, desactualización de conocimientos por parte del personal sobre los temas relacionados con su trabajo, falta de comunicación, inadecuadas políticas y procedimientos para el control de inventarios, deficiente

manejo de los conflictos que se presentan con clientes y compañeros de trabajo, entre otros, se verá afectada en la baja rentabilidad puesto que en la actualidad la empresa manifiesta un incumplimiento de obligaciones, así como también los reportes no son de mucha ayuda en la toma de decisiones, ocasionando la duplicidad de pedidos con el proveedor, la elevada cartera vencida, estancamiento en el despacho de pedidos a clientes, que va desde tres a seis meses y la inaplicación correcta de la normativa legal.

Todo esto a la larga tendrá como consecuencia la inestabilidad financiera de la empresa, el desprendimiento del personal, generando elevados costos por indemnizaciones; además dejará de ser una fuente de beneficio social, pues disminuirá sus plazas de trabajo debido al decrecimiento de los pedidos y a la desconfianza creada en los clientes; por otra parte la elevada otorgación de créditos afectará rigurosamente a la liquidez y solvencia de la empresa dejándola a la deriva, otro factor importante es la inaplicación de la normativa legal debido al desconocimiento y desorganización del personal, lo cual pudiera ocasionar el cese de actividades de la empresa, afectando a la ciudad de Ambato por ser una fuente de empleo y de beneficio en la economía.

1.2.4 Formulación del problema

¿Cómo incide la logística empresarial en las políticas y procedimientos para el control de inventarios generando baja rentabilidad en la empresa Distribuidora Dimar de la ciudad de Ambato, año 2013?

Variable Independiente: Logística empresarial

Variable Dependiente: Rentabilidad

1.2.5 Interrogantes – Preguntas Directrices

- 1.- ¿Cómo se evalúa la logística empresarial de la Distribuidora Dimar?
- 2.- ¿Cómo se mide la rentabilidad de la Distribuidora Dimar?
- 3.- ¿Cómo ayudaría la creación de un esquema de logística empresarial basado en el Método Trúput (Throughput Accounting) en la Distribuidora Dimar?

1.2.6 Delimitación del objeto de investigación

Campo: Gestión financiera

Área: Gestión

Aspecto: Logística empresarial

Espacial: La investigación se realizará en la Distribuidora Dimar ubicada en la ciudad de Ambato, Parroquia La Merced, Calle Darquea 8-21 entre Fernández y Maldonado.

Temporal: El tiempo del problema a investigar es de enero a diciembre del año 2013.

1.3 Justificación

El realizar un buen manejo de logística empresarial tiene distintos beneficios, como el incrementar la competitividad entre las empresas, mejorar su rentabilidad, gestionar la logística comercial en el ámbito nacional e internacional, lograr la coordinación de todos los factores que influyen en la decisión de compra; así como la planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

Entonces se convierte en prioridad el método Trúput (Throughput Accounting) que no es más que la velocidad en que los inventarios se convierten en efectivo y generan una rentabilidad a la empresa, eliminando las rutas críticas, cuellos de botella, restricciones internas, restricciones externas, generando un valor agregado al proceso productivo a través del establecimiento de procesos de calidad y la eficiencia en el uso de recursos generando mayores beneficios en los resultados y la competitividad empresarial.

Por todo esto la importancia de contar con un esquema de logística empresarial basado en el método Truput (Throughput Accounting) en la Distribuidora Dimar que le permita mejorar la rentabilidad y a su vez tomar decisiones adecuadas y oportunas para el crecimiento financiero y económico de la empresa.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Evaluar la Logística Empresarial y la incidencia en la rentabilidad de la DISTRIBUIDORA DIMAR de la ciudad de Ambato, año 2013 para mejorar las políticas y procedimientos para el control de inventarios.

1.4.2 Específicos

- Diagnosticar la logística empresarial de la Distribuidora Dimar a través de un examen especial para establecer factores de éxito y fracaso de la gestión.
- Evaluar la rentabilidad de la Distribuidora Dimar, a través de indicadores del Trúput a fin de exponer la asertividad del proceso productivo.
- Proponer un esquema de logística empresarial basado en el Método Trúput (Throughput Accounting) para la Distribuidora Dimar, que le permita el eficaz cumplimiento de metas y objetivos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes investigativos

Se ha considerado importante tomar como referencia estudios realizados, con la finalidad de ampliar el tema de investigación, los mismos que detallamos a continuación.

La teoría de las limitaciones está diseñada para incrementar el flujo de efectivo a través de la eliminación de los cuellos de botella. La teoría de las limitaciones y la contabilidad de Trúput (throughput), un verdadero paradigma del siglo XX, detalla en su artículo **Morales (2001)**, esta teoría conduce al acortamiento del tiempo total en el ciclo de fabricación, dotando de rapidez al mercado

La contabilidad de Trúput es una herramienta de apoyo a la toma de decisiones rentables que permite el análisis de futuros procesos. Es posible desarrollar estrategias muy competitivas detalla en su artículo **Pérez y Arcos (2009)**, La contabilidad de Truput puede ir desarrollando análisis de futuros procesos en el mercado o dentro de la organización para definir el momento oportuno para realizar unas u otras combinaciones de procesos que permitan a la organización ser más rentable y poder cumplir con los objetivos y compromisos para la toma de decisiones mediante esta teoría tanto empresariales como sociales.

“Mezcla óptima de producción desde el enfoque gerencial de la contabilidad del Truput (Throughput): el caso de una pequeña empresa de calzado”, **Ortíz y Caicedo (2014)**, menciona que, para obtener resultados económicos eficientes y la eficiencia en el uso de los recursos se debe determinar la mezcla óptima de producción, es importante identificar las restricciones del sistema productivo.

Manotas y otros (2014), en su artículo “Hacia una nueva métrica financiera basada en teoría de restricciones”, mencionan que, la teoría de restricciones propone una nueva forma de administrar las empresas, reconoce que el objetivo básico de una empresa es la generación de dinero, por lo que pondera la importancia del proceso de creación de riqueza para los accionistas y demás grupos de interés en la empresa.

“Teoría de las restricciones (TOC) y la mecánica del Throughput Accounting (TA). **González y Escobar (2008)**, una aproximación a un modelo gerencial para toma de decisiones: caso compañía de Cementos Andino S.A.”, manifiestan que: a través de la administración adecuada y oportuna de los cuellos de botella maximiza las utilidades a través del TOC y TA los gerentes pueden tomar las decisiones adecuadas.

“Desarrollo e implementación de un modelo de teoría de restricciones para sincronizar las operaciones en la cadena de suministro”, mediante un análisis integral de la cadena de suministro puede mejorarse el desempeño de métricas globales como el nivel de servicio al cliente, el cumplimiento de los programas de producción, el costo de inventarios de materias primas y el producto terminado, y la productividad de la empresa, detalla en su artículo **Marín y Gutiérrez (2013)**.

La Contabilidad del Trúput permite llevar nuestro negocio en dirección a la meta de la empresa, sin cálculo de los costos del producto, ni criterios de asignación, manifiesta **German Airmar (2002)**. Lo que realmente le importa es el impacto de una decisión relacionada con los productos sobre los resultados finales de la

empresa, se trata de un modelo mucho más realista, simple y lógico para tomar las decisiones correctas, las que aumentan el número en la última línea del Estado de Resultados.

Henalova (2008), menciona que la teoría de las restricciones es una herramienta efectiva para decisiones a largo plazo, para ello se requiere de una metodología de trabajo planteada que reconozca el uso de recursos.

“Análisis de rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia en las pymes españolas: evidencia empírica en el período (2007-2010)”, menciona **Rodríguez (2010)** en su artículo, las disminuciones de los beneficios económico y financiero y su impacto negativo sobre las rentabilidades económica y financiera en las microempresas y Pymes analizadas, tienen como consecuencia un incremento del riesgo económico y financiero de aquéllas, y, en último término, un aumento del riesgo global empresarial de las mismas.

Sanahuano (2012), menciona que: Es de vital importancia identificar cuando existe un Cuello de Botella y toparse con uno de estos es cuestión de tiempo. Debemos aprender a identificar el momento en el que la empresa falla, para entender que es un cuello de botella se analiza el punto de estancamiento y si no nos hemos dado cuenta tenemos que investigar la bodega con los productos con cantidades altas o fuera de lo normal. Se debe identificar el punto exacto en la empresa donde existe el cuello de botella, es aquí en donde se debe invertir en materia prima e incluso en personal lo primordial es establecer un balance óptimo.

Cuello de Botella. Una restricción o cuello de botella se presenta cuando hay un proceso (dentro de los muchos procesos interrelacionados de la empresa) explica el concepto, **Goldratt y Otros (2014)**. Los cuellos de botella son restricciones que

quedan luego de eliminar aquellas restricciones identificadas como actividades que no generan valor (aquellas ocasionadas por malas prácticas, actividades innecesarias, movimientos innecesarios, traslados innecesarios, descuido de actividades).

“La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial” detalla en su artículo **Chacón (2007)**, manifiesta que: las organizaciones deberían contar con un sistema de información contable integral, configurado por una contabilidad financiera y una contabilidad de costos, que nutriera a sus sistemas de control de gestión y permitiera a sus usuarios internos beneficiarse más de información oportuna, pertinente y comparable a fin de que éstos pudieran traducirse a las estrategias en resultados empresariales.

Trujillo (2004), menciona que, la Teoría de Las Restricciones es una herramienta necesaria para el mejoramiento continuo de las Organizaciones, en ella se utiliza la lógica de causa y efecto para entender lo que realmente está pasando en las empresas y así buscar la solución más acertada. Los procesos multitarea, de cualquier ámbito, solo se mueven a la velocidad del paso más lento; de manera que para llevar a cabo el movimiento o aceleración de todo el sistema se debe empujar y llevar al máximo de su capacidad al proceso más lento, a fin de lograr que el sistema global se mueva aceleradamente.

Todos los artículos muestran la importancia de cambiar los enfoques tradicionales por los métodos de Trúput donde su finalidad es convertir rápidamente y de forma eficiente los factores empresariales en dinero.

2.2 Fundamentación filosófica

Esta investigación está basada en el paradigma critico propositivo, crítico porque vincula el estudio de dos variables, una independiente y otra dependiente, la

primera se basa en la logística empresarial, y la segunda en la rentabilidad; con este paradigma se logrará la manipulación de la primera a través de la investigación con el fin de mejorar la administración de la segunda variables.

Además es propositivo porque tiene como fin proponer un esquema de logística empresarial basado en el Método Trúput (Throughput Accounting) para la Distribuidora Dimar.

2.2.1 Fundamentación ontológica

La empresa debe enfocarse en un desarrollo permanente del ser humano, por lo que se hace necesario implementar planes de capacitación y aprendizaje que garanticen un adecuado manejo de los recursos humanos, económicos y materiales.

2.2.2 Fundamentación sociológica

Esta fundamentación se enmarca en el papel que hace la empresa hacia el personal, es ayudarlo a superarse para lograr excelencia en su rol profesional y humano. De esta manera ser entes participes del cambio político, económico y social del país.

2.2.3. Fundamentación axiológica

Este trabajo se fundamentará en valores éticos y morales, los mismos que son parte fundamental de toda forma de organización, más aún, en la logística empresarial de la Distribuidora Dimar, pues se trata también de fomentar políticas y procedimientos eficientes para el control de los inventarios, a fin de mejorar la rentabilidad empresarial y por ende la calidad de vida de sus integrantes.

2.3 Fundamentación legal

El presente trabajo de investigación se basa en, **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Título Preliminar. Del Objetivo y Ámbito de Aplicación**

Art. 1. Ámbito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2. Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 4. Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y eco eficiente;

- b.** Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria;
- c.** Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d.** Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- e.** Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- f.** Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g.** Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h.** Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- i.** Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j.** Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;

k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico – institucional;

l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;

m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;

n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;

o. Fomentar y diversificar las exportaciones;

p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;

q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;

r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;

s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,

t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica...

Con el Código de Trabajo, Registro Oficial Suplemento 167, del 16 de Diciembre de 2005

Título preliminar

2.3.1 Disposiciones fundamentales

Artículo 1.- Ámbito de este Código.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.

Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren.

Artículo 2.- Obligatoriedad del trabajo.- El trabajo es un derecho y un deber social.

El trabajo es obligatorio, en la forma y con las limitaciones prescritas en la Constitución y las leyes.

Artículo 3.- Libertad de trabajo y contratación.- El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga.

Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley, salvo los casos de urgencia extraordinaria o de necesidad de inmediato auxilio. Fuera de esos casos, nadie estará obligado a trabajar sino mediante un contrato y la remuneración correspondiente.

En general, todo trabajo debe ser remunerado.

Artículo 4.- Irrenunciabilidad de derechos.- Los derechos del trabajador son irrenunciables. Será nula toda estipulación en contrario.

Artículo 5.- Protección judicial y administrativa.- Los funcionarios judiciales y administrativos están obligados a prestar a los trabajadores oportunos y debidos protección para la garantía y eficacia de sus derechos.

Artículo 6.- Leyes supletorias.- En todo lo que no estuviere expresamente prescrito en este Código, se aplicarán las disposiciones de los Códigos Civil y de Procedimiento Civil.

Artículo 7.- Aplicación favorable al trabajador.- En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, los funcionarios judiciales y administrativos las aplicarán en el sentido más favorable a los trabajadores.

2.4 Categorías fundamentales

2.4.1 Superordinación conceptual

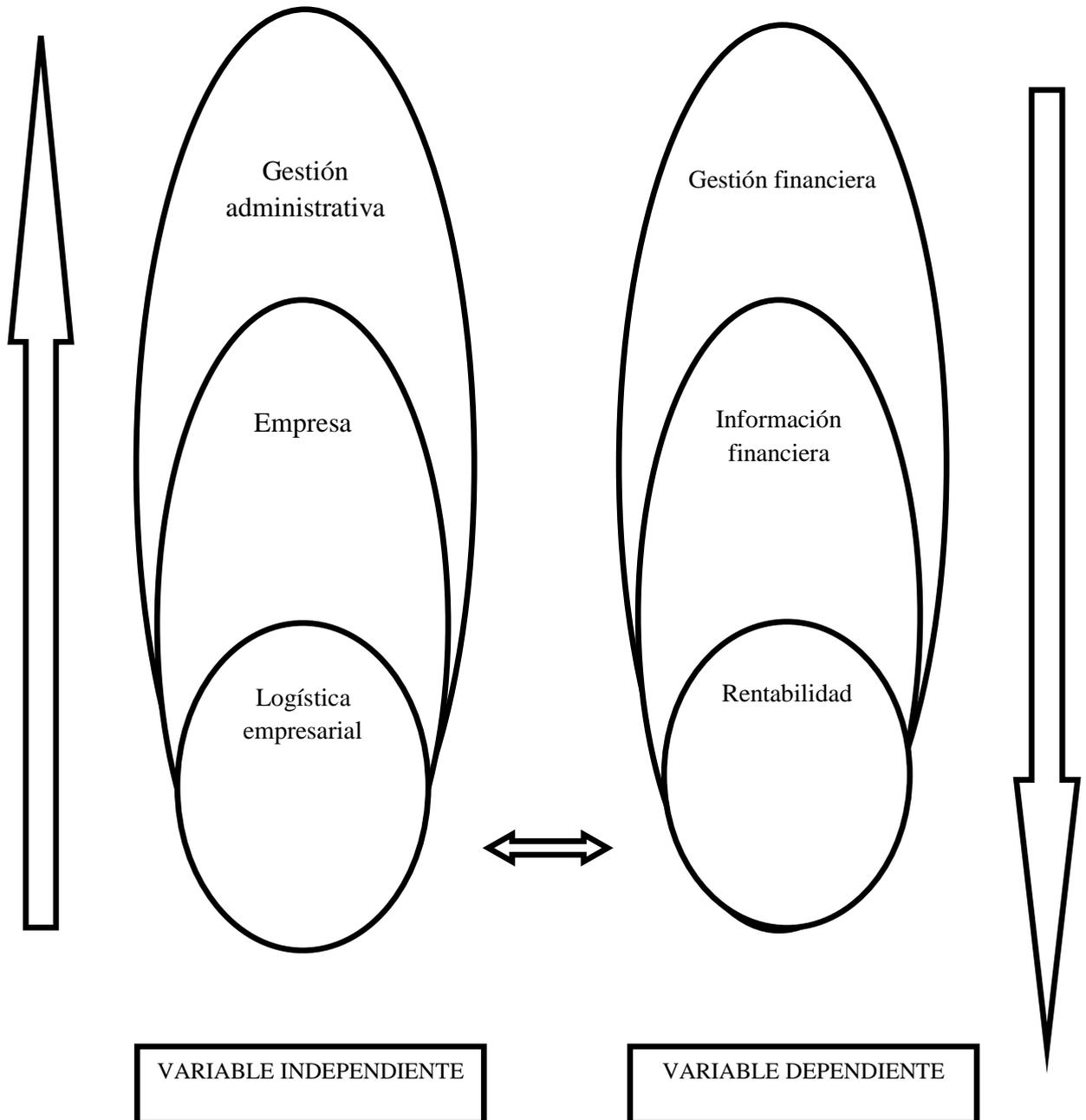


Figura 4. Superordinación conceptual
Fuente: Fuentes bibliográficas
Elaborado por: Alexandra Morales

2.4.2 Subordinación conceptual

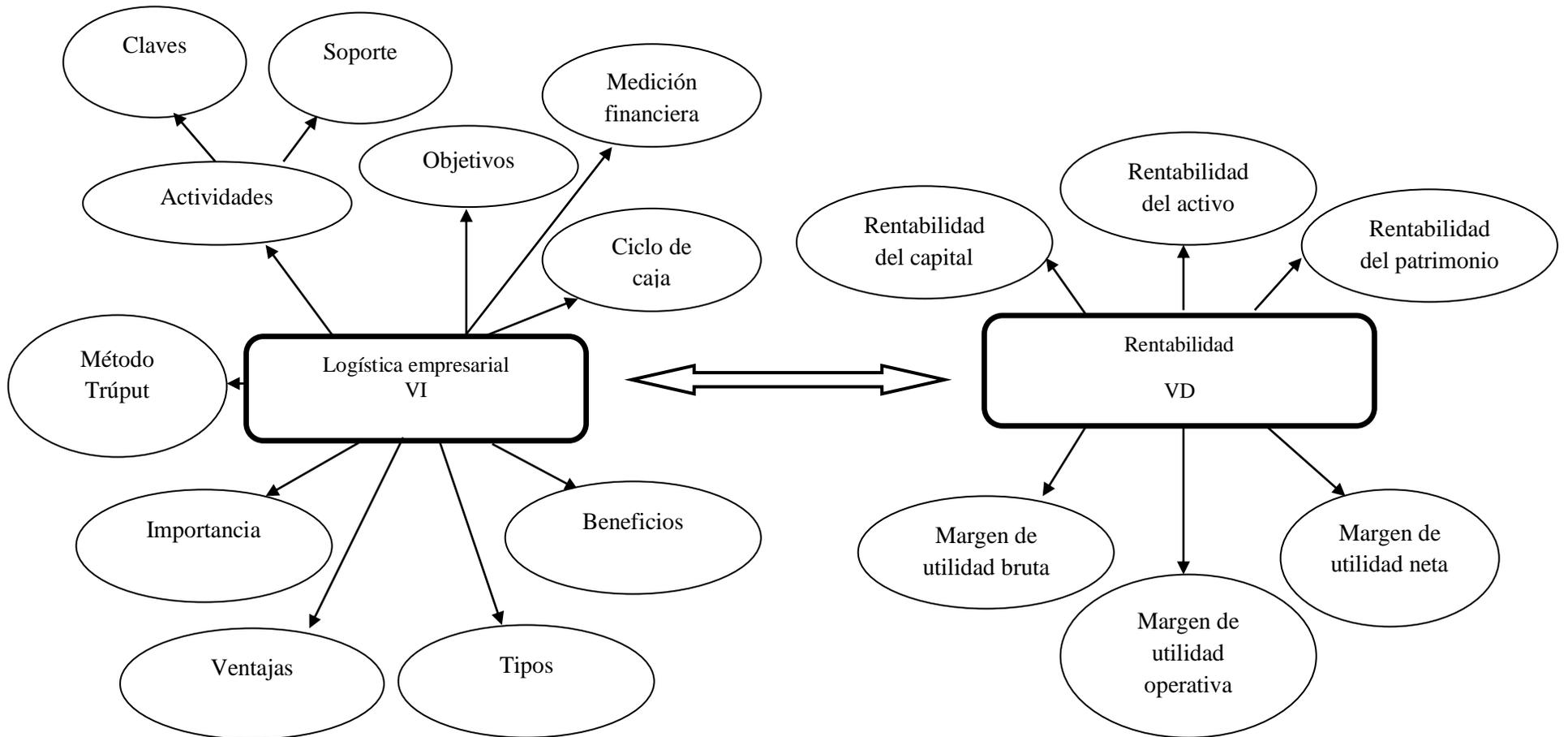


Figura 5. Subordinación conceptual
Fuente: Fuentes bibliográficas
Elaborado por: Alexandra Morales

Marco conceptual de la variable independiente

Gestión administrativa

Larrea (2008), menciona que: Es un proceso que comprende determinadas funciones y actividades laborales que los gestores deben llevar a cabo a fin de lograr los objetivos de la empresa. Los gestores son las personas que asumen la responsabilidad principal por la realización del trabajo en una organización.

Empresa

Los autores **García y Casanueva (2001:7)**, “Definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”.

Proceso de aprovisionamiento

Mohamed y Verdú (2014), mencionan que: Se define aprovisionamiento como la actuación mediante la cual una empresa compra o adquiere todo el material que necesita para poder realizar sus actividades comerciales. Es muy importante optimizar el proceso de aprovisionamiento. Para ello, la empresa o su departamento de compras tienen que realizar una correcta planeación de las compras.

Análisis de las necesidades de la empresa

Mohamed y Verdú (2014), manifiestan que: Este proceso es conocido como rotación de productos o de stocks, y no es más que las veces que un artículo pasa por el proceso de venta, en un período de tiempo, y recuperar así la inversión realizada al adquirirlo.

Stock máximo: hace alusión al número máximo de productos que la empresa puede abarcar en sus almacenes.

Stock mínimo: es el punto en el cual la empresa debe realizar el pedido al proveedor para evitar así problemas de rotura de stocks (que el almacén se quede sin productos y se produzca una insatisfacción de la demanda de los clientes).

Stock de seguridad: puede definirse como el nivel de existencias que se debe tener en almacén para hacer frente a la demanda de clientes durante un periodo que transcurre desde que se realiza el pedido hasta que se receipta.

Punto de pedido: es el momento en el que se hace el pedido, para su cálculo es imprescindible tener en cuenta el número de días que tarda el proveedor en suministrar la mercancía y las ventas previstas para dicho tiempo.

Logística empresarial

Reyes (2004) menciona en su artículo: Es el manejo de todas las actividades que faciliten el movimiento de productos y coordinación de la oferta y la demanda en la optimización de la utilidad en el tiempo y la producción para ofrecer el producto adecuado en el lugar preciso con la cantidad requerida en el tiempo justo y a un costo adecuado.

Actividades de logística empresarial

Castro (2003), hace referencia en su artículo sobre las actividades de la logística empresarial lo siguiente:

a) Actividades claves de la Logística empresarial

- La determinación de las necesidades y deseos del usuario en relación con el servicio logístico.

- La determinación de la respuesta del cliente al servicio que se le ha brindado.
- El establecimiento de los niveles de servicio al cliente.
- Transporte
- Selección del modo y medio de transporte.
- Consolidación de envíos.
- Establecimiento de rutas de transporte.
- Distribución y planificación de los vehículos de transporte.
- Gestión de inventarios
- Política de inventarios tanto a nivel de materias primas como de producción final.
- Proyección de las ventas a corto plazo.
- Relación de productos en los almacenes.
- Número, tamaño y localización de los puntos de almacenamiento.
- Estrategias de “entrada - salida” de productos del almacén.
- Procesamiento de pedidos
- Procedimiento de interacción entre la gestión de pedidos y la de inventarios.
- Métodos de transmisión de información sobre los pedidos.
- Reglas para la confección de los pedidos.

Castro (2003), también nos relaciona en sus artículos las actividades de soporte de la logística empresarial que:

b) Actividades de soporte de la Logística empresarial

- Almacenamiento

- Determinación del espacio de almacenamiento.
- Diseño del almacén y de los muelles de carga y descarga.
- Configuración del almacén.
- Ubicación de los productos en el almacén.
- Manejo de las mercancías
- Selección del equipo de manipulación.
- Procedimiento de preparación de pedidos.
- Almacenamiento y recuperación de mercancías.
- Compras
- Selección de las fuentes de suministro.
- Cálculo de las cantidades a comprar.
- Selección de los momentos de compra.
- Empaquetamiento: diseño del sistema logístico en función:
 1. Del tratamiento.
 2. Del empaquetamiento.
 3. Del nivel de protección contra pérdidas y desperfectos.
- Planificación del producto: cooperación con el departamento de producción:
 1. Especificando las cantidades de los componentes.
 2. Estableciendo la secuencia y el ciclo de producción.
- Gestión de información: Recogida, almacenamiento y manipulación de información.
- Análisis de datos.
- Procedimientos de control.

Importancia de la logística empresarial

“La logística es un proceso global para las empresas para realizar la administración de una manera estratégica del movimiento y almacenaje de la producción y materiales, para realizar la distribución de forma eficaz, a través del proveedor y la empresa, hasta que llega al cliente final. La logística afirma que el producto adquiere un valor determinado o específico cuando el cliente lo recibe en el tiempo y forma adecuada, a un costo más bajo. El realizar un buen manejo de logística empresarial tiene distintos beneficios, como el incrementar la competitividad entre las empresas, mejorar su rentabilidad, gestionar la logística comercial en el ámbito nacional e internacional, lograr la coordinación de todos los factores que influyen en la decisión de compra; así como la planificación de las actividades internas y externas de la empresa, manifiesta **Sierra (2005)**.

Actividades claves de la logística empresarial

Sierra (2005), menciona que: Las empresas de hoy en día deben de concentrarse en la manera de cómo dar un servicio logístico que cumpla con las funciones requeridas para lograr un mejor resultado en la cadena de suministros. Muchas de las grandes empresas han creado un departamento de Logística o también llamado cadena de suministros que sirve para administrar la integración, sincronización y optimización de la logística empresarial.

Servicio al cliente.- Aquí se debe de asegurar que el producto le llegue al cliente en el momento y lugar adecuado, además de verificar que sepa el uso correcto del mismo.

Transportación.- Es el traslado de un artículo del lugar de origen a otro destino por un medio específico, de tal manera que arribe en el momento y con las condiciones que se especificaron en el contrato.

Gestión de inventarios.- Son procesos que identifican las especificaciones o requerimientos de los inventarios, como objetivos, informes, etc.

Procesamiento de pedidos.- Es el proceso para la recolección, embalaje y entrega de los pedidos a una empresa que se encargue del envío.

Aspectos de la logística

Sierra (2005) manifiesta que: La gestión logística debe tomar en cuenta cinco aspectos importantes: La planificación, el aprovisionamiento, la producción, la distribución y por último el retorno. La logística empresarial en general es de vital importancia, puesto que en el mundo de los negocios genera infinidad de oportunidades; para que se pueda implementar en la empresa se deben de tomar en cuenta los índices de control y los diferentes enfoques que existen de acuerdo al giro de la empresa.

Actividades del sistema logístico

Malisani (2008) dice que: Las actividades del sistema logístico son los siguientes.

- Aprovisionamiento de materiales
- Transporte
- Gestión de stocks
- Movimiento de materiales en el interior de la fábrica
- Distribución física de los productos al punto de venta o consumo.

Objetivos de la logística

Malisani (2008), menciona en su artículo los puntos importantes de los objetivos de la logística.

- Proporcionar un flujo de materiales, suministros y servicios necesarios para el buen funcionamiento de la organización.
- Mantener normas de calidad adecuadas
- Buscar y mantener proveedores competentes
- Mantener la posición competitiva de la organización
- Suministrar la cantidad del producto demandado en tiempo adecuado al alcance del consumidor en el momento y lugar que lo precise con la calidad requerida al mismo coste global.

Beneficios de la logística

Malisani (2008) menciona lo siguiente: Incrementar la competitividad y mejorar la rentabilidad para acometer el reto de la globalización además nos indica que:

Optimizar la gerencia y la gestión logística nacional e internacional - coordinación óptima de todos los factores q influyen en la decisión de compra.

Y la ampliación de la visión gerencial para convertir a la logística en un modelo, un marco, un mecanismo, de planificación de las actividades internas y externas de la empresa.

División de la logística comercial

Malisani (2008), dice que: “Logística interna: debe analizar y organizar los flujos dentro de la estructura física de la empresa. Logística externa: analiza y organiza los flujos entre la estructura física de la empresa y el exterior.

Ventajas de la logística

Malisani (2008), menciona las ventajas de la logística en los puntos detallados a continuación:

- Coordinación con los proveedores
- Mejora a la rotación delos inventarios
- Servicio o producción más seguros
- Reduce costos de los productos en el punto de venta
- Ahorro en embalaje y manipulación de inventarios-
- Evita duplicidad de esfuerzos
- Reduce en tiempo de entrega a los clientes
- Satisfacción plena de los clientes

Desventajas de la logística

Malisani (2008), menciona las siguientes desventajas:

- Ubicación de las dependencias logística en la organización no lista
- Excesiva influencia del gerente de logística
- Excesiva influencia de producción
- Toma de decisiones apresuradas o interesadas
- Capacitación de personal
- Requiere de inversiones elevadas
- Pueden colapsar varias áreas dentro de la empresa

Tipos de logística

Malisani (2008), detalla los tipos de logística en su artículo a continuación:

a) Logística de aprovisionamiento

Conjunto de las actividades que tienen como objetivo asegurar las entregas deseadas por la empresa de las referencias y las cantidades deseadas de primeras materias, productos semi-acabados, equipamientos, en las mejores condiciones de coste. La realización de este proceso implica la definición de una política de aprovisionamiento (método de gestión de los aprovisionamientos, los leadtime de entrega, gestión del transporte upstream, establecimiento del red de proveedores, un sistema de información).

b) Logística de distribución

Conjunto de las actividades que tienen como objetivo asegurar las entregas deseadas por el cliente y el consumidor final de las entidades deseadas de productos acabados en las mejores condiciones de coste. La realización de este proceso implica la definición de una política de distribución (método de gestión de las existencias de productos acabados, los leadtimes de entrega, gestión del transporte downstream, subcontratación a prestadores de servicios logísticos)

c) **Logística de producción**

Conjunto de las actividades que tienen como objetivo asegurar la disposición las entregas deseadas por las diferentes unidades de producción de las referencias y las cantidades deseadas de primeras materias e incurre de producción en las mejores condiciones de coste. La realización de este proceso implica la definición de reglas de gestión (modelo de pilotaje de los flujos, la gestión de las existencias de incurre de producción, sistema de escolta y de mantenimiento, gestión del transporte entre las ubicaciones de almacenamiento y las líneas de producción.

Teoría de las Restricciones

Manotas y otros (2014), manifiesta que: El TOC tiene dos partes plenamente diferenciables, que (según los autores) tienen sus máximos resultados cuando son aplicadas de manera simultánea: la metodología para solución grupal de problemas (procesos de pensamiento, según los autores) y la lógica operacional (con implicaciones en producción, logística, programación de personal, manejo de los recursos y por lo tanto, contabilidad y finanzas en la empresa).

Corbett (2011), menciona en su artículo lo siguiente: TOC se basa en el principio de que existe una causa común para muchos efectos; que los efectos que vemos y sentimos son una consecuencia de causas más profundas. Este principio nos conduce a una visión sistemática de la empresa.

TOC ve a cualquier empresa como un sistema, es decir, un conjunto de elementos en una relación interdependiente. Cada elemento depende del otro, de alguna forma, y el desempeño global del sistema depende de los esfuerzos conjuntos de todos los elementos del sistema. Uno de los conceptos más fundamentales es el reconocimiento del importante rol que juega la restricción del sistema.

El primer paso es reconocer que todo sistema fue construido con un propósito, no creamos nuestras organizaciones solo para que existieran. Por tanto, cada acción realizada por cualquier órgano (cualquier parte de la organización) debería ser

juzgada de acuerdo con su impacto sobre el propósito global. Esto implica inmediatamente que, antes de poder resolver la mejora de cualquier sección de un sistema, debemos primero definir la meta global del sistema; y los medidores que nos van a permitir juzgar el impacto de cualquier subsistema y de cualquier decisión local, sobre esta meta global...La restricción del sistema no es otra cosa sino lo que sentimos que expresan estas palabras: cualquier cosa que limita un sistema de alcanzar un mayor desempeño en relación con su meta... En nuestra realidad cualquier sistema tiene muy pocas restricciones (esto es lo que se demuestra en la meta, con la analogía de los boy scout) y al mismo tiempo cualquier sistema en la realidad debe tener al menos una restricción.

La afirmación de que todo sistema tiene que tener por lo menos una restricción se explica por el hecho de que si no existiera nada que limitara el desempeño del sistema, entonces este sería infinito. Si una empresa no tiene una restricción, sus utilidades serían infinitas.

Modelo de decisión de la TOC

González y Escobar (2008) mencionan que: La TOC plantea un modelo de decisión que está compuesto por los siguientes cinco pasos:

1. Identificar la restricción o cuello de botella
2. Decidir cómo aprovechar la restricción del sistema
3. Subordinar cualquier otra cosa a la decisión anterior
4. Elevar las restricciones del sistema
5. Identificar la restricción o cuello de botella.

Corbett (2011), dice que: Los Procesos de mejora continua de TOC surgieron de este razonamiento, siempre enfocado todos los esfuerzos hacia la meta del sistema. Este proceso es la base de las metodologías de TOC, incluyendo su metodología para la contabilidad gerencial. Este proceso tiene cinco pasos:

1. Identifique las Restricciones del Sistema
2. Decida como Explotar las Restricciones del sistema.
3. Subordine todo lo demás a la decisión anterior.
4. Eleve las Restricciones del sistema
5. Si en un paso previo se ha roto una Restricción, vuelva al Paso 1.
Pero No Permita que la Inercia Cause una Restricción del Sistema.

1. Identifique las Restricciones del Sistema.

Corbett (2011) manifiesta que: En una planta siempre existirá un recurso que limite su máximo flujo, así como en una cadena siempre habrá un eslabón más débil. Para poder incrementar el desempeño del sistema, para incrementar la resistencia de la cadena, debemos identificar el eslabón más débil. En una planta los recursos que determinan el flujo máximo se llaman Recursos con Restricción de Capacidad (RRC)

“Una vez que esto se ha logrado el próximo paso se convierte en evidente por sí mismo. Acabamos de colocar nuestros dedos en las pocas cosas de las que tenemos poca oferta; tan poca hasta el punto en que limita al sistema entero. Así que asegurémonos de no desperdiciar lo poco que tenemos” En otras palabras, el Paso 2 es como se indica a continuación.

2. Decida como explotar las restricciones del sistema

Corbett (2011), explica que: Hemos identificado el recurso que limita el desempeño de la planta. Ahora necesitamos obtener lo máximo de él. Cualquier minuto perdido en este recurso es un minuto perdido en el nivel de producción del sistema, así que necesitamos garantizar que siempre existirá un amortiguador de seguridad enfrente de la restricción, para que no se detenga debido a la falta de material.

“Ahora que hemos decidido cómo vamos a manejar las restricciones, ¿Cómo debemos manejar la enorme mayoría de los recurso del sistema, que no son

restricciones? Intuitivamente, eso es obvio. Debemos manejarlos de tal forma que todo lo que vaya a consumir la restricción sea surtido por los recursos que no son restricción. ¿Tiene algún sentido manejar las no-restricciones para que ofrezcan más de eso? Esto que por supuesto no va a ayudar, dado que el desempeño global del sistema lo dicta lo determinan las restricciones”

3. Subordinar todo lo demás a la decisión anterior

Corbett (2011), señala que: Los demás recursos deben trabajar al ritmo de la restricción, ni más rápido ni más despacio. No pueden permitir que la restricción se quede sin material que procesar, debido a que entonces va a parar, y el desempeño del sistema se va a deteriorar. Por el otro lado, los recursos que no son restricción no deben trabajar más rápido que la restricción, debido a que no van a incrementar el nivel de producción del sistema, solamente van a incrementar el nivel de trabajo en proceso.

“Pero no nos detengamos aquí; es obvio que aún tenemos espacio para muchas más mejoras. Las restricciones no son actos de Dios, hay mucho que podemos hacer al respecto. Independientemente de donde estén las restricciones, debe existir una forma de reducir su impacto limitado y por lo tanto el siguiente paso en el que hay que concentrarse, es bastante evidente”

4. Elevar las Restricciones del sistema

Corbett (2011), menciona: En el segundo paso buscamos obtener lo máximo de la restricción. En este paso consideramos las varias alternativas para invertir en la restricción: más turnos, otro recurso idéntico.

“¿Podemos detenernos aquí? Si, nuestra intuición es correcta. Va a surgir otra restricción, pero verbalicémonos un poco mejor. Si elevamos y seguimos elevando una restricción, entonces va a llegar un momento en que la rompemos.

Esto que hemos elevado ya no va a estar limitado más el sistema. ¿Entonces el desempeño del sistema va a llegar al infinito? Ciertamente que no. Otra restricción limitara su desempeño y por tanto el siguiente paso debe ser, (como sigue)”.

5. Si en un paso previo se ha roto una restricción, vuelva al paso 1

Corbett (2011), manifiesta: Desafortunadamente, no podemos plantear estos cinco pasos sin agregar uno final, que es una advertencia: “Pero No Permita que la Inercia Genere una Restricción en el Sistema”.

No podemos sobreestimar esta advertencia. Lo que usualmente sucede es que al interior de nuestra organización, derivamos de la existencia de las restricciones actuales, muchas reglas. Algunas formales, muchas de ellas intuitivas. Cuando se rompe una restricción, parecería que no nos molestamos en revisar esas reglas.

Como resultado, nuestro sistema hoy está limitado básicamente por las restricciones políticas. Uno de los supuestos principales de TOC es que cualquier sistema, como puede ser una empresa con ánimo de lucro, debe tener al menos una restricción. Por tanto, si queremos un mejor desempeño del sistema necesitamos manejar sus restricciones “Realmente no existe opción en este asunto. O usted maneja restricciones o ellas lo manejan a usted. Las restricciones van a determinar el resultado del sistema, sean reconocidas y gerenciadas o no.”

Las restricciones no son buenas o malas en sí mismas; ellas simplemente existen. Si usted decide ignorarlas se pueden convertir en malas. Si usted decide reconocerlas y gerenciarlas, ellas se convierten en una gran oportunidad, en una palanca real para su negocio.

Tipos de Restricción

Manotas y otros (2014) mencionan que: Una restricción es aquel aspecto que limita el desempeño de todo el sistema.

- **Restricciones físicas:** Cuando la limitación es impuesta por una máquina, un material, un proveedor, o en general cualquier aspecto que pueda ser relacionado con un factor tangible del proceso de producción.
- **Restricciones de mercado:** Cuando el impedimento al desempeño sea impuesto por condiciones externas a la compañía por el lado de la demanda de sus productos o servicios.
- **Restricciones de políticas:** Cuando la compañía ha adoptado prácticas, procedimientos, estímulos o formas de operación que son contrarios a su productividad o conducen (a veces sutil e inadvertidamente) a resultados en realidad contrarios a los deseados.

Implicaciones financieras de la teoría de restricciones

Manotas y otros (2014), mencionan que es: Trúput (Throughput), Inventarios y Gastos de operación”.

- a. El dinero que ingresa (Trúput).
- b. El dinero inmóvil (inventario)
- c. El dinero que sale (gasto de operación).

Medición Financiera INDICADORES TOC (Teoría de las restricciones)

Goldratt (2009), menciona que: Las decisiones, estrategias y tácticas usadas por la organización se reflejan en el sistema financiero. Por esto, TOC implementa medidores financieros que permiten conocer, analizar y controlar el impacto de las decisiones tomadas en la empresa, estos son: La Utilidad Neta, el Retorno Sobre la Inversión y la Productividad.

Utilidad Neta (UN): Es considerada por TOC como la diferencia del Trúput (Throughput) y los gastos operacionales. El Trúput es el resultado de la diferencia entre el precio de venta y los costos totalmente variables

$$UN = \text{Trupu} / \text{Throughput (T)} - \text{Gastos de Operación (GO)}$$

Retorno sobre la Inversión (ROI): Es la razón entre la utilidad neta y la inversión que se ha realizado. Indica que tan bien está siendo utilizado el dinero puesto por los accionistas de la empresa.

$$\text{ROI} = \text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}$$

Productividad: Son todas las estrategias y acciones que llevan a la compañía más cerca de la meta, es decir, ganar más dinero. Solo las acciones que acerca a la empresa a su meta se pueden definir como productivas.

$$\text{Productividad} = \text{Trúput} / \text{Gastos Operacionales}$$

Método del Trúput

Guadino (1997), manifiesta que: El Throughput Accounting es un método de costeo manejado en la teoría de las restricciones (TOC), donde se considera que el único recurso inventariable en un proceso productivo son las materias primas y que los demás costos son fijos y, por lo tanto, deben cargarse a los resultados del periodo. El objetivo de este modelo se concentra en optimizar las restricciones que se tengan en los procesos, con el fin de maximizar las utilidades, pues se cree que es la mejor mezcla de productos. La meta es ganar dinero hoy y en el futuro.

Gayle (2000), menciona que: Es la velocidad con la que el efectivo después de pasar por inventarios, ventas y cartera, se convierte nuevamente en efectivo. En pocas palabras, es lo que se conoce como la velocidad del ciclo de efectivo.

El tiempo de Trúput representa el intervalo que va desde que una parte se inicia en la manufactura hasta el embarque del producto terminado para remitirlo al cliente.

La contabilidad de Truput (Throughput) establece:

- Cambios en los resultados de las técnicas contables.
- Cambios en la determinación de costos.
- Toma de decisiones a partir del Trúput.
- Eliminación de cuellos de botella.

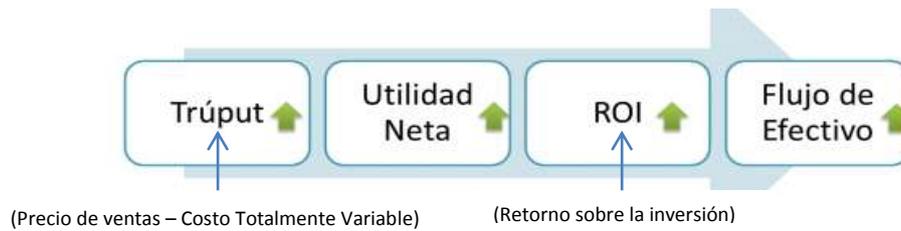


Figura 6. Método Trúput
Fuente: Goldratt (2009)

Características del Método del Trúput

Escalona (2013), menciona que la contabilidad de Trúput tiene como característica:

- a) Modificación de las técnicas contables, fundamentalmente en lo relativo a la exposición de resultados en algo que da en denominar “contabilidad del Trúput”.
- b) Esta contabilidad del Trúput es tan ambiciosa que da origen al “mundo del Trúput”, contraponiéndolo al “mundo de los costos” y criticando los métodos convencionales de identificación y determinación de costos
- c) Orientación de todo el proceso de toma de decisiones a partir del mundo del Trúput.
- d) Planificación de la producción en plantas donde existen cuellos de botella, lo que luego se hace extensivo a otras variables.

Corbett (2011), manifiesta: El Trúput se define como todo el dinero que entra a la empresa menos el dinero que la pagamos a sus proveedores. Este es el dinero que la empresa ha generado, el dinero pagado a los proveedores es dinero generado por otras empresas.

Las fórmulas para calcular el Trúput son las siguientes:

$$Tu = P - CTV$$

Donde $Tu =$ Trúput por unidad de producto

$P =$ Precio por unidad de producto

$CTV =$ Costo **Totalmente** Variable, es decir, la cantidad de costo que varía con cada incremento en la venta del producto (en la mayoría de los casos solo es la materia prima)

$$TTp = Tu \times q$$

Donde $TTp =$ Trúput Total por producto

$Q =$ Cantidad vendida en el periodo

$\sum TTp =$ Trúput Total de la empresa

Ejemplo: Una empresa tiene dos productos, P Y Q

	P	Q
Precio (P)	90	100
CTV	45	40
Cantidad vendida (q)	100	50
$Tu (P - CTV)$	45	60
$TTp (Tu \times q)$	4.500	3.000
$\sum TTp = 7.500$		

El Trúput tiene dos partes, el Ingreso y el Costo Totalmente Variable (CTV). El uso de las palabras variable y costo puede confundirnos con los medidores utilizados en la contabilidad de costos.

Aquí el elemento fundamental, sin ninguna duda, es la palabra Costo Totalmente variable en relación con las unidades vendidas. Un CTV es aquella cantidad

incurrida cuando se vende un producto más. El ejemplo obvio es el costo de la materia prima; para cada unidad adicional vendida.

La empresa incurre en el valor de la materia prima de este producto. Hay otras cosas que pueden ser clasificadas como CTV, dependiendo de la naturaleza de la operación.

Si la variación en el costo es directamente proporcional a la variación en el volumen producido, entonces es un CTV, y debe ser restado del precio de venta del producto para calcular su Trúput.

Ciclo de caja

Es la relación que se genera entre los cobros y los pagos, está representada por el tiempo en que demora el inventario en hacerse efectivo, contiene dos ciclos:

- Ciclo de pago
- Ciclo operativo

Tipos de Cuello de Botella

Mañe (2013), manifiesta: Tipos de cuellos de botella que impide crecer a la empresa, en realidad no hay una sola causa, se suele encontrar una combinación de elementos que impiden a la empresa el crecimiento real y no poder cristalizar su meta, por ello vamos a mencionar los siguientes cuellos de botella.

1. **Tiempo:** Aquella empresa en donde el Gerente Propietario es de los que se pluriemplean, se considera altamente productivo, no es capaz de delegar un equipo de trabajo, necesita estar en todas las operaciones actuales de la empresa, se pasa el día intentando reparar errores, es claro que no tiene tiempo y no podrá dedicarle Tiempo de Calidad a la Empresa como: Planificar y realizar acciones para que la empresa tenga su crecimiento esperado.

2. **Producto:** Aquel producto de mala calidad ocasiona un boca a boca negativo esto impide cualquier acción de crecimiento.

Un producto que necesita un ciclo de Ventas extenso solo permitirá venderlo al ritmo de ciclos que somos capaces de desarrollar.

3. **Cadena de Suministro:** Son todos los errores que puedan existir en la cadena de aprovisionamiento, fabricación y distribución.

Inadecuada gestión del stock, pésima planificación de la producción, sistema informático inadecuado, errores de distribución con impacto en niveles de servicio.

Sin una cadena de valor solida es difícil direccionar hacia la meta a la empresa, básicamente los clientes están discutiendo Problemas más que el Potencial del negocio ya que la reputación del servicio precede en Clientes Potenciales.

4. **Capacidad Financiera:** El retraso de la recolección de cartera a más de 90 días y el pago a empleados a fin de mes, requiere como mínimo 3 meses de financiamiento.

La empresa crece al igual que el número de empleados crece esto conlleva al crecimiento de Cuentas por Cobrar, esto genera la necesidad de dinero para financiar el circulante.

5. **Proceso de ventas:** El proceso de ventas debe ser eficaz de inicio de la negociación hasta el término de la misma.

Utilizar todas las herramientas y acciones de marketing necesarias, utilizar toda la fuerza en la capacidad de ventas.

6. **Estilo de Liderazgo- tipo de talento humano que contrata:** El estilo de liderazgo del Propietario, Fundador, Empresario, Director se ve reflejado en el comportamiento de la empresa.

Estilo Autoritario, ningún empleado se atreverá a dar sugerencias por temor a ser despedido, aquí se pierde la capacidad de creatividad e innovación.

Estilo Paternalista, el empleado se sentirá sobreprotegido no existirá ninguna clase de motivación para el alto rendimiento. La clase de personas que se contrata son las que carecen de aptitudes, las personas con Talento

y capacidad de tomar riesgos para llevar a la meta abandonaran la empresa.

7. **Ordenes Equivocada Gerente o Dueño:** El cuello de botella más grande lo puede generar el mismo gerente o dueño de la empresa. Al dueño no se puede decirle que está errando o un NO, en ese momento el empleado es despedido, puesto que el dueño jamás se comete errores esta es una de las razones por las que muchas empresas han cerrado sin dar explicaciones. Esto ha sucedido en las empresas más grandes del país que aunque con gran cantidad de empleados no se mueve ninguno sin la autorización de los jefes.

Zuñiga (2013), menciona que: Las restricciones son ocasionadas por diferentes motivos:

- Fallas de las maquinas o equipos
- Herramientas de mala calidad
- Ausentismo del personal
- Eficiencia baja en algunas operaciones
- Bajos inventarios de materiales
- Laboratorio de coloristica, stock de materiales
- Asignación de trabajos
- Capacidad limitada de un equipo (cabina, banco de enderezado, etc)
- Mano de obra calificada
- Mal entrenamiento del personal
- Abastecimiento irregular de refacciones al área de trabajo
- Tiempo de autorización de la compañía aseguradora
- Deficiente supervisión o desmotivación del personal.

Marco conceptual de la variable dependiente

Gestión financiera

Ortíz (2005), menciona que: La gestión financiera, sin duda, tiene una activa participación en las decisiones que apoyan la minimización de los costos, a saber: controles estrictos de calidad, programación de pedidos o despachos, eficiencia administrativa, alta utilización de los recursos, productividad elevada y coordinación adecuada de las actividades administrativas. Asimismo, la conducción financiera estará presente en las decisiones relacionadas con la diferenciación o búsqueda de mecanismos previstos para proporcionar la conquista y la fidelización de la clientela, al juzgarse que la diferenciación puede gestarse mediante la atención oportuna, la imagen de marca, la rapidez del servicio proporcionado, el criterio de exclusividad asignado a los productos comercializados o la tenencia de materias primas o de procesos industriales que nadie más posee.

Información financiera

Hernández (2008), manifiesta que: La información contable debe reunir ciertas características: utilidad, oportunidad, confiabilidad, estabilidad, objetividad-imparcialidad, sustancia económica sobre forma, verificabilidad, provisionalidad, costo beneficio y equilibrio, en los estados financieros, es la balanza de comprobación de donde se obtienen los documentos contables base para aplicar el análisis financiero para la toma de decisiones, es importante saber que al contar con esta información tendremos conocimiento de cómo se encuentra la empresa, saber que productos o servicios obtienen mayores utilidades, muchas veces se venden productos que no tienen rentabilidad y hay otros por los que se obtienen mayores ganancias, pero como saber cuál es el producto o servicio, hay que saber que el negocio de la empresa es ganar dinero y no vender, pueden vender mucho y perder mucho, pueden vender mucho y ganar mucho, que tanto rendimiento financiero tiene, que tanto crédito necesitas para crecer, hasta donde será el apalancamiento financiero, como se estará midiendo qué criterios se utilizan para

hacer presupuestos de inversión, en base a qué se toman en cuenta esos criterios, toda esta información se obtiene de los estados financieros, estos se pueden clasificar de acuerdo a la importancia de los mismos, a la información que presentan, a la fecha o periodo que se refieren, a su forma de presentación.

Según las normas de información financiera los estados financieros son un medio para comunicar información y no son un fin ya que no persiguen el tratar de convencer al lector de un punto de vista o de la validez de una posición. Los estados financieros principales, son aquellos que muestran la capacidad económica de una empresa (activo total menos pasivo total), capacidad de pago de la misma (activo circulante menos pasivo circulante) o bien el resultado de las operaciones obtenido en un periodo. Entonces los estados financieros son documentos importantes que pueden ser utilizados por diversos usuarios para distintos fines.

Para poder interpretar los estados financieros se debe hacer un análisis y una comparación para poder opinar en un momento dado, acerca de la situación real de una unidad económica, hay diferentes métodos para poder determinar una interpretación, uno de los más utilizados es de razones simples, que es determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar las cifras de dos o más conceptos, luego corresponde al criterio y al sentido común del analista, para poder establecer puntos débiles.

Cualidades de los estados financieros

Flores (2010), menciona las siguientes cualidades de los Estados Financieros:

Comprensibilidad: la información debe ser clara y entendible por usuarios con conocimiento razonable sobre negocios y actividades económicas.

Relevancia: la información debe ser útil, oportuna y de fácil acceso en el proceso de toma de decisiones de los usuarios que no estén en posición de obtener información a la medida de sus necesidades. Se dice que la información es relevante cuando influye en las decisiones económicas de los usuarios al asistirlos

en la evaluación de eventos presentes, pasados o futuros o confirmando o corrigiendo sus evaluaciones pasadas.

Confiabilidad: la información debe ser:

- a) Fidedigna: representa razonablemente los resultados y la situación financiera de la institución, siendo posible su comprobación mediante demostraciones que la acreditan y confirman.
- b) Refleja la sustancia y realidad económica de las transacciones y eventos económicos independientemente de su forma legal.
- c) Neutral u objetiva: libre de error significativo.
- d) Prudente: cuando existe incertidumbre para estimar los efectos de ciertos eventos y circunstancias, debe optarse por la alternativa que tenga menos probabilidades de sobrestimar los activos y los ingresos, y de subestimar los pasivos y los gastos.
- e) Completa: informar todo lo que es significativo y necesario para comprender, evaluar e interpretar correctamente la situación financiera de la institución.
- f) Comparabilidad: la información de una institución es comparable a través del tiempo, lo cual se logra a través de la preparación de los estados financieros sobre bases uniformes.

Estados financieros

Flores (2010), manifiesta lo siguiente sobre los Estados Financieros:

- a) **Balance General**

El Balance General de las instituciones comprende las cuentas del activo, pasivo y patrimonio neto. Las cuentas del activo deben ser presentadas en orden decreciente de liquidez y las del pasivo, según la exigibilidad de pago decreciente, reconocidas en forma tal que presenten razonablemente la situación financiera de la institución a una fecha dada.

Contenido del Balance General

Flores (2010), menciona el contenido del Balance General continuación detalla:

Activo: Son los recursos controlados por la institución, como resultado de transacciones y otros eventos pasados, de cuya utilización se espera que fluyan beneficios económicos a la institución.

Pasivo: Son las obligaciones presentes como resultado de hechos pasados, previéndose que su liquidación produzca para la institución una salida de recursos.

Patrimonio Neto: Está constituido por las partidas que representan recursos aportados por los socios o accionistas, los excedentes generados por las operaciones que realiza la institución y otras partidas que señalen las disposiciones legales, estatutarias y contractuales, debiéndose indicar claramente el total de esta cuenta.

b) Estado de Ganancias y Pérdidas

Flores (2010) explica en su artículo que: Comprende las cuentas de ingresos, costos y gastos, presentados según el método de función de gasto. En su formulación se debe observar lo siguiente:

Debe incluirse todas las partidas que representen ingresos o ganancias y gastos o pérdidas originados durante el período.

Sólo debe incluirse las partidas que afecten la determinación de los resultados netos.

Ingresos: Representan entrada de recursos en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio neto, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades realizadas durante el período, que no provienen de los aportes de capital.

Gastos: Representan flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incrementos del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio neto, producto del desarrollo de actividades como administración, comercialización, investigación, financiación y otros realizadas durante el período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades.

c) Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

Flores (2010) menciona que: Muestra las variaciones ocurridas en las distintas cuentas patrimoniales durante un período determinado.

d) De Flujos en Efectivo

Flores (2010), manifiesta que: Muestra el efecto de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un período determinado, generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento; los mismos que elaboran considerando el método directo o el método indirecto.

El Estado de Flujos de Efectivo debe mostrar separadamente los flujos de efectivo y equivalente de efectivo de las siguientes actividades:

Actividad de operación: Se derivan fundamentalmente de las principales actividades productoras de ingresos y distribución de bienes o servicios de la institución.

Los flujos de efectivo de esta actividad son generalmente consecuencia de las transacciones y otros eventos en efectivo que entran en la determinación de la utilidad (pérdida) neta del ejercicio.

Actividad de inversión: Incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición o venta de instrumentos de deuda o accionarios y la disposición que pueda darse a instrumentos de inversión, inmuebles, maquinaria y equipo y otros activos productivos que son utilizados por la institución en la producción de bienes y servicios.

Actividad de financiamiento: Incluyen la obtención de recursos de los accionistas o de terceros y el retorno de los beneficios producidos por los mismos, así como el reembolso de los montos prestados, o la cancelación de obligaciones, obtención y pago de otros recursos de los acreedores y crédito a largo plazo.

e) Notas a los estados financieros

Flores (2010), dice que: Las notas son aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones, cuantificables o no, que forman parte integrante de todos y cada uno de los estados financieros, los cuales deben leerse conjuntamente con ellas para una correcta interpretación.

Se concluye que las instituciones financieras requieren de los cuatro estados financieros primordiales: balance general, estado de resultados, cambios en el patrimonio, flujos de efectivo. Además de las notas a los estados financieros que contienen un detalle sobre cada rubro significativo de los estados financieros, y que además servirán de pauta para posibles decisiones financieras.

Métodos de análisis de los estados financieros

Método de análisis vertical

Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical, indica en su artículo **Acosta (2009)**.

Método de análisis horizontal

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la institución, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha. A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones. Se afirma entonces en base a estos

conceptos que se deben evaluar los estados financieros a través de un análisis vertical y horizontal para contar con porcentajes que influyan en la toma de decisiones, indica en su artículo **Acosta (2009)**.

Indicadores financieros

Los indicadores son de cuatro tipos: liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, indica en su artículo **Acosta (2009)**.

Rentabilidad

Zamora (2011), manifiesta que: La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Gitman (1992), menciona que: La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades.

Indicadores de rentabilidad

Acosta (2009), explica lo siguiente: Miden la efectividad general de la administración, reflejada en los rendimientos generados sobre las ventas y la inversión. Existen dos tipos de indicadores de rentabilidad: con relación a la inversión y con relación a las ventas.

Rentabilidad con relación a la inversión

- **Rendimiento del activo total**

Mide el rendimiento sobre la inversión total de la empresa. Determina la eficacia de la gerencia para obtener utilidades con sus activos disponibles. El resultado se expresa en porcentaje.

$$\text{Rendimiento del activo total} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total activo promedio}} * 100$$

- **Rendimiento del capital**

Mide la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas. El resultado se expresa en porcentaje.

$$\text{Rendimiento capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital promedio}} * 100$$

- **Rendimiento del patrimonio**

Mide la tasa de rendimiento sobre el patrimonio neto de la empresa. El resultado se expresa en porcentaje.

$$\text{Rendimiento patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}} * 100$$

Medidas de rendimiento

Lawrence (2003), menciona que: Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, acreedores y la administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a estas en el mercado. Una herramienta común para evaluar la rentabilidad en relación con las ventas es el estado de resultados de formato común. En este estado cada elemento se expresa como un porcentaje de ventas. Los estados de resultados de un formato común son especialmente útiles para comparar desempeños a través de los años.

- **Margen de utilidad bruta**

Lawrence (2003) manifiesta que: El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos. Cuando más alto es el margen de utilidad bruta (es decir, cuando más bajo es el costo relativo del costo de ventas), mejor. El margen de utilidad bruta se calcula como sigue:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

- **Margen de utilidad operativa**

Lawrence (2003) manifiesta que: El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos que no son intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de ventas. La utilidad operativa es “pura” porque mide solamente ganancias obtenidas por operaciones

sin tomar en cuenta intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Se prefiere un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula como sigue:

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

- **Margen de utilidad neta**

Lawrence (2003), menciona que: El margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuando más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta calcula como sigue:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Ventas}}$$

El margen de utilidad neta es una medida ampliamente citada de éxito de la empresa respecto de las ganancias sobre las ventas. Los “buenos” márgenes de utilidades netas difieren considerablemente entre industrias.

Un margen de utilidad neta de 1% o menos no sería raro para una tienda de abarrotes, mientras que un margen de utilidad neta de 10% sería bajo para una joyería al menudeo.

2.5 Hipótesis

La logística empresarial incide en la rentabilidad de la Distribuidora Dimar.

2.6 Señalamiento de las variables

Variable independiente: Logística empresarial

Variable dependiente: Rentabilidad

Unidad de observación: Distribuidora Dimar de la ciudad de Ambato.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Enfoque de la investigación

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que los datos resultantes pueden ser medidos a través de la estadística descriptiva, por ello la información será recolectada por medio de la investigación de campo y bibliográfica.

3.2 Modalidad de la investigación

- **De campo**

Abril (2008), menciona que “la investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto.”

Dicha modalidad se aplicara en el presente trabajo de investigación puesto que se aplicará una encuesta al personal de la Distribuidora Dimar, utilizando como instrumento un cuestionario, el mismo que servirá para comprobar la hipótesis.

- **Bibliográfica-Documental**

Bernal (2006) manifiesta que: La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto del tema objeto de estudio, las principales fuentes

documentales son: documentos escritos(libros periódicos, revistas, actas notariales, tratados, conferencias transcritas, etcétera), documentos filmicos(películas, diapositivas, etcétera) y documentos grabados (discos, cintas, casetes, disquetes, etcétera).

Al tratarse de una investigación donde se conjuga la logística empresarial y la rentabilidad esta requerirá de fuentes documentales como reportes, facturas, pedidos, roles de pago, etc.

3.2 Nivel o tipo de investigación

- **Descriptiva**

Hernández y otros (2003), manifiesta lo siguiente: Con mucha frecuencia el propósito del investigador consiste en describir situaciones, eventos y hechos. Esto es, decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Miden evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes de fenómeno a investigar. Desde el punto de vista científico describir es recolectar datos (para los investigadores cuantitativos, medir; y para los cualitativos, recolectar información). Esto es, un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para así (vélgase la redundancia) describir lo que se investiga.

La investigación describirá eventos y situaciones que permitan solucionar el principal problema de la Distribuidora Dimar. Y a través de la estadística se tabulará los resultados y comprobará la hipótesis de estudio.

- **Correlacional**

Hernández y otros (2003), menciona que: “Es de utilidad en la investigación ya que permite relacionar las variables estudiadas y saber su comportamiento si se las relaciona con otros factores, así también establecer cuales con sus tendencias ya

sea de mejora o de regresión.” Este tipo de estudios tienen como propósito evaluar la relación que existen entre dos o más variables o conceptos (en un contexto en particular) por ello es aplicable en el presente trabajo de investigación ya que trata de la relación entre la logística empresarial y la rentabilidad.

3.3 Población y muestra

- **Población**

Población es el conjunto de todos los elementos que son objeto del estudio estadístico.

La población de la investigación está integrada por las empresas dedicadas a la VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE ZAPATERIA: PLANTILLAS, TALONERAS Y ARTICULOS ANALOGOS, de la ciudad de Ambato, las mismas que de acuerdo con el Servicio de Rentas Internas son 85 de acuerdo con el ANEXO 3.

- **Muestra**

Muestra es un subconjunto, extraído de la población (mediante técnicas de muestreo), cuyo estudio sirve para inferir características de toda la población.

La fórmula que se utilizará es la recomendada por el CIENES (Centro Interamericano de Enseñanza de Estadística), la cual se aplica cuando la población es finita.

Determinación de la muestra:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(N-1)E^2 + Z^2 PQ}$$

Simbología

N = Población

P = Probabilidad de ocurrencia.

Q = Probabilidad de no ocurrencia

E = Error de muestreo

Z = Nivel de Confianza

Datos:

N = 85

P = 0.5

Q = 0.5

Z = 1.96 nivel de confianza 95%

E = 5%

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 85}{(85 - 1)0.05^2 + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)}$$

$$n = 69.75 \Rightarrow 70$$

Se obtuvo una muestra de 70 empresas dedicadas a la VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE ZAPATERIA: PLANTILLAS, TALONERAS Y ARTICULOS ANALOGOS, de la ciudad de Ambato, las mismas que fueron escogidas en base a un proceso de números aleatorios con la finalidad de dar la misma oportunidad a cada elemento.

3.4 Operacionalización de las variables

Operacionalizar significa “definir las variables para que sean medibles y manejables. Un investigador necesita traducir los conceptos (variables) a hechos observables para lograr su medición.

Operacionalización de la Variable Independiente: Logística empresarial

Tabla 5. Logística empresarial

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Es el proceso que sigue la empresa con el fin de abastecer, transportar, almacenar y distribuir los productos que vende.	Abastecer	Cantidad de pedidos realizados en los últimos tres años.	¿Cuántos pedidos se realizan en los últimos tres años?	Ficha de observación de la Distribuidora Dimar ANEXO 1
		Cantidad de pedidos receptados en los últimos tres años.	¿Cuántos pedidos llegaron en los últimos tres años?	
	Transportar	Número de importaciones en los últimos tres años.	¿Cuántas importaciones se realizaron en los últimos tres años?	
		Costo del proceso de importación en los últimos tres años.	¿A cuánto accedió el costo de las importaciones en los últimos tres años?	
	Almacenar	Número de bodegas que posee la empresa en los últimos tres años.	¿Cuántas bodegas ha tenido en los últimos tres años?	
		Cantidad de mercadería almacenada en los últimos tres años.	¿Cantidad de stock almacenado a fin de año, durante los últimos tres años?	
	Distribuir	Cantidad de rutas para distribución de productos en los últimos tres años.	¿Cuántas rutas ha cubierto la empresa durante los últimos tres años?	
		Valor del proceso de distribución en los últimos tres años.	¿A cuánto asciende la inversión para distribuir los productos, durante los últimos tres años?	

Fuente: Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad

Tabla 6. Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
La rentabilidad es aquel margen representado por el valor monetario que genera el ejecutar una actividad económica, esta muestra el rendimiento de los activos, capital y patrimonio.	Margen	Margen de utilidad bruta	Ventas – costo de ventas	Ficha de observación de la Distribuidora Dimar ANEXO 1
		Margen de utilidad operativa	Utilidad Operativa / ventas	
		Margen de utilidad neta	Utilidades disponibles para los accionistas / ventas	
	Rendimiento	Rendimiento de activo	$(\text{Utilidad neta} / \text{total activo}) * 100$	
		Rendimiento del capital	$(\text{Utilidad neta} / \text{capital}) * 100$	
		Rendimiento del patrimonio	$(\text{Utilidad neta} / \text{patrimonio}) * 100$	

Fuente: Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

3.5 Plan de recolección de la información

Herrera (2002), menciona que: La construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

Plan para la recolección de información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

- Definición de los sujetos: personas u objetos que van a ser investigados.

Los sujetos a ser investigados son: el personal de la Distribuidora Dimar de la ciudad de Ambato y la documentación de la empresa

- Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información.

La presente investigación contará con dos encuestas y una ficha de observación.

- Instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica escogida para la investigación.

Para ejecutar las encuestas se desarrollará dos cuestionarios guías (ver anexo 1 - encuesta) y una ficha de observación (ver anexo 2).

- Explicitación de procedimientos para la recolección de información, cómo se va a aplicar los instrumentos, condiciones de tiempo y espacio, etc.

Método: Inductivo

¿Dónde?: Distribuidora Dimar de la ciudad de Ambato

¿Cómo?: Cuestionario

3.6 Plan de procesamiento de la información

Plan de procesamiento de la información

1. Revisión crítica de la información recogida; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
2. Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales, para corregir fallas de contestación.
3. Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

Tabla 7. Tabulación de resultados

OPCIONES	TOTAL	f%
SI		
NO		
TOTAL		

Fuente: Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

La presente tabla se utilizará para tabular la información obtenida y para que el manejo de la información sea más fácil; además el estudio estadístico de los datos obtenidos se lo ejecutará con ayuda del programa MICROSOFT EXCEL versión 2007 y de esta manera su presentación de resultados será más entendible.

Los resultados obtenidos se representaran representados en gráficos tipo pastel.

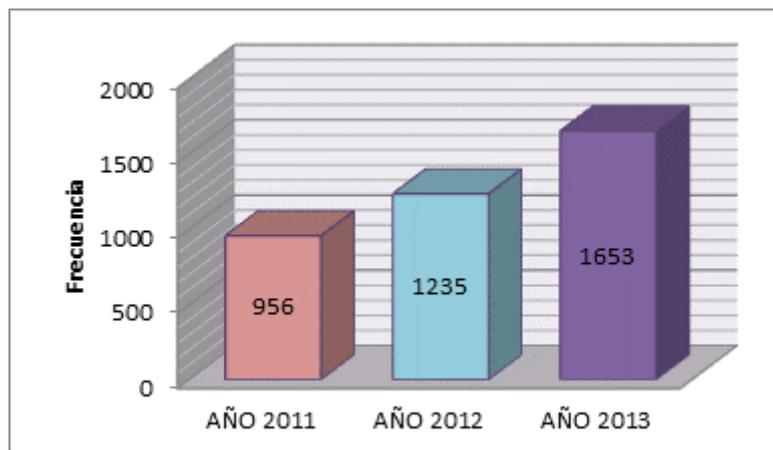


Figura 7. Representación gráfica de las encuestas

Fuente: Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

3.7 Plan de Análisis e interpretación de resultados

1. Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
2. Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
3. Comprobación de hipótesis, para la comprobación de la misma se utilizará el método chi-cuadrado, ya que éste se aplica cuando las variables de estudio son cualitativas.
4. Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis de los resultados

El análisis de los resultados, es todo proceso de organización, procesamiento, análisis e interpretación de datos numéricos que se disponen en los cuadros estadísticos resultantes de la investigación.

Este análisis se lo realizó a través de la estadística descriptiva que permitió la recopilación, análisis e interpretación de los datos financieros, así como también de la logística empresarial de las empresas afines a la venta al por mayor de productos de zapatería: plantillas, taloneras y artículos análogos, de la ciudad de Ambato, considerando los contenidos del marco teórico y en relación con los objetivos, las variables e indicadores de la investigación.

Con la finalidad de llevar a cabo lo mencionado anteriormente se realizó la investigación de campo, aplicando el cuestionario correspondiente y la observación de la información documental.

4.2 Interpretación de los resultados

Se realizó el análisis de los datos una vez indagados los datos de la información financiera de los últimos tres años, así como también la aplicación del cuestionario a las empresas.

ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN Y DATOS ESTADÍSTICOS

PREGUNTA N. 1 ¿Cuántos pedidos de insumos para calzado se realizaron en los últimos tres años?

Tabla 8. Pedidos de importaciones de insumos para calzado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	956	24.87
	AÑO 2012	1235	57.00
	AÑO 2013	1653	100.00
	Total	3844	100

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

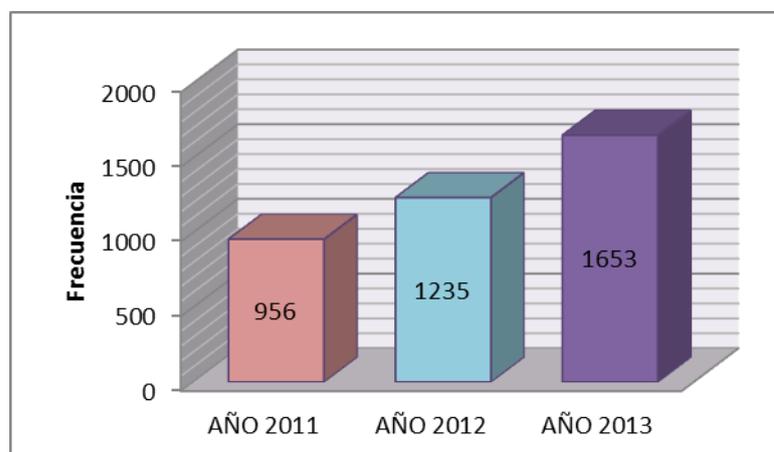


Figura 8. Pedidos de importaciones de insumos para calzado

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Los pedidos de importaciones de insumos para calzado se han incrementado, pues en el año 2011 se realizaron 956 pedidos, en el año 2012 se ejecutaron 1235 y en el 2013 fueron de 1653.

Interpretación: Se evidencia un crecimiento de los pedidos de productos internacionales, al verificar el total de pedidos de los últimos tres años, se puede evidenciar que el mayor fue en el año 2013.

Tabla 9. Pedidos nacionales de insumos para calzado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	2003	29.77	29.77
	AÑO 2012	2090	31.06	60.84
	AÑO 2013	2635	39.16	100.00
	Total	6728	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

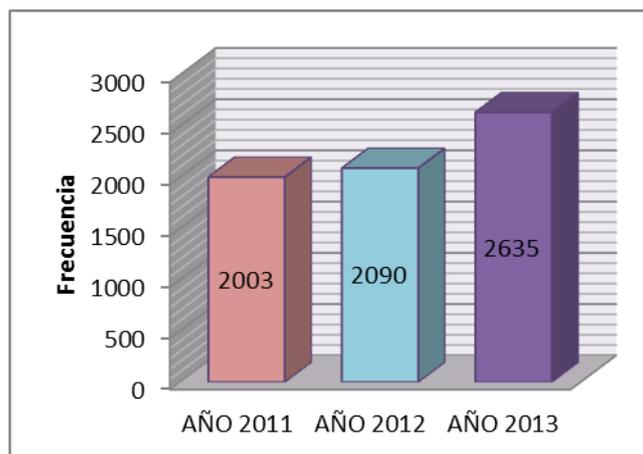


Figura 9. Pedidos nacionales de insumos para calzado
Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con el análisis de la documentación empresarial, en los tres últimos años se han realizado 6728 pedidos nacionales de insumos para calzado, siendo en el 2011 el 2003, en el 2012 el 2090 y en el 2013 el 2635

Interpretación: Los pedidos nacionales de insumos para calzado, presentan un incremento siendo su mayor variación en el año 2013, el cual tiene relación con el incremento de las ventas en la empresa.

PREGUNTA N. 2 ¿Cuántos pedidos de insumos para calzado llegaron en los últimos tres años?

Tabla 10. Importaciones receiptadas de insumos para calzado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	935	24.67	24.67
	AÑO 2012	1212	31.98	56.65
	AÑO 2013	1643	43.35	100.00
	Total	3790	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

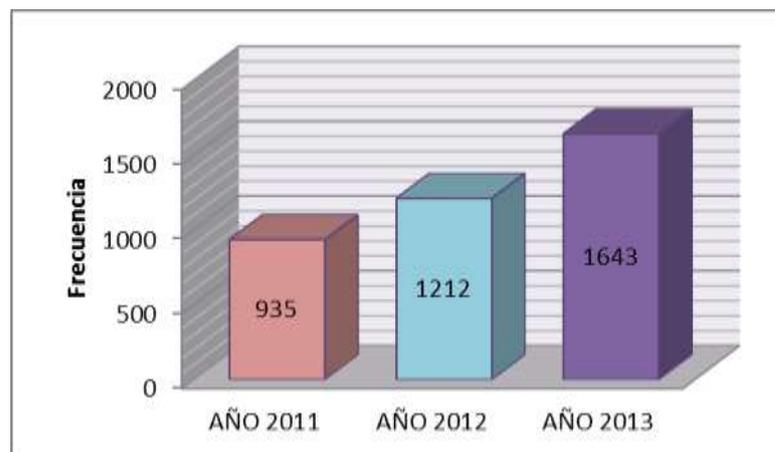


Figura 10. Importaciones receiptadas de insumos para calzado

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con la información analizada el total de importaciones receiptadas de insumos para calzado fueron de 3790, siendo realizados en el año 2011 el 935, en el año 2012 el 1212 y en el 2013 en el año 1643.

Interpretación: Las importaciones receiptadas de insumos para calzado, no corresponden a las mismas receiptadas, sino que no son enviadas de forma completa, especialmente cuando solicitan muestras o pedidos pequeños.

Tabla 11. Compras nacionales de insumos para calzado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	1837	29.03	29.03
	AÑO 2012	2010	31.77	60.80
	AÑO 2013	2480	39.20	100.00
	Total	6327	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

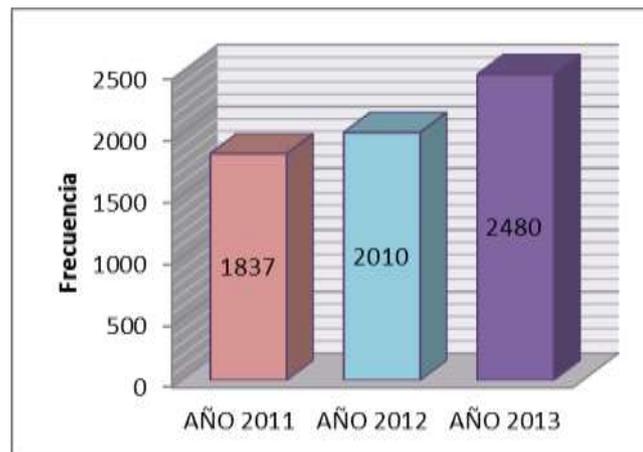


Figura 11. Compras nacionales de insumos para calzado
Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Del total de documentos analizados durante los últimos tres años se han comprado insumos para calzado 6327 a nivel nacional, siendo el 1837 en el año 2011, el 2010 durante el año 2012 y el 2480 en el año 2013.

Interpretación: Las compras a nivel nacional de insumos para calzado en el año 2013 se incrementaron, más todos los pedidos nacionales realizados, no son enviados por el proveedor, debido a diversos factores como falta de stock, pedido de pocos productos, precio, plazo, etc.

PREGUNTA N. 3 ¿Cuántas importaciones de insumos para calzado se realizaron en los últimos tres años?

Tabla 12. Número de importaciones receiptadas de insumos para calzado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	304	29.72	29.72
	AÑO 2012	350	34.21	63.93
	AÑO 2013	369	36.07	100.00
	Total	1023	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

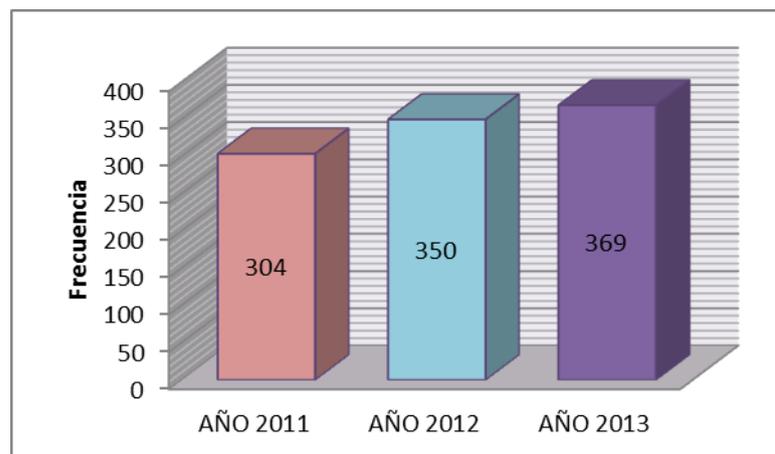


Figura 12. Número de importaciones receiptadas de insumos para calzado

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar **Elaborado por:** Alexandra Morales

Análisis: En los últimos tres años se realizaron 1023 importaciones de insumos para calzado, siendo 304 ejecutadas en el año 2011, el 350 durante el año 2012 y el 369 en el año 2013.

Interpretación: El número de importaciones de insumos para calzado son inferiores al número de pedidos, pues en el mismo embarque se envían varios pedidos de diferentes proveedores, cabe mencionar que a veces algunos de estos pedidos se repiten lo cual ocasiona almacenamiento de stock.

PREGUNTA N. 4 ¿A cuánto accedió el rubro de las importaciones de insumos para calzado en los últimos tres años?

Tabla 13. Rubro de importaciones receiptadas de insumos para calzado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	1884903.94	25.19	25.19
	AÑO 2012	2367705.88	31.65	56.84
	AÑO 2013	3229052	43.16	100.00
	Total	7481661.82	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

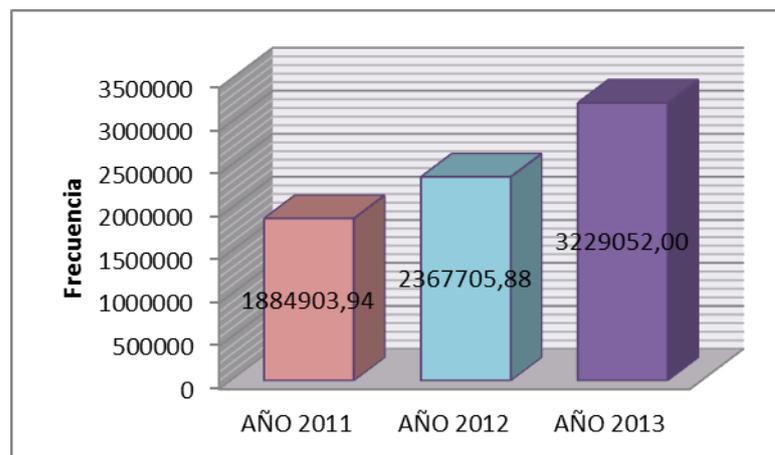


Figura 13. Rubro de importaciones receiptadas de insumos para calzado

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Durante los últimos tres años los rubros de importación fueron de 7,481,1661.82 dólares, los cuales en el 2011 fueron de 1884903.94, en el 2012 del 2367705.88 y en el 2013 del 3229052.00

Interpretación: Al comparar el año 2011 y 2013, se evidencia un crecimiento casi del 100%, esto se debe al volumen de transacciones y al tamaño de la empresa según la comparación de rubros de las importaciones de insumos para calzado han mostrado un crecimiento en el número y valor de las transacciones.

PREGUNTA N. 5 ¿Cuántas bodegas de almacenaje de insumos para calzado ha tenido en los últimos tres años?

Tabla 14. Bodegas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	2	28,57	28,57
	AÑO 2012	2	28,57	57,14
	AÑO 2013	3	42,86	100,00
	Total	7	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

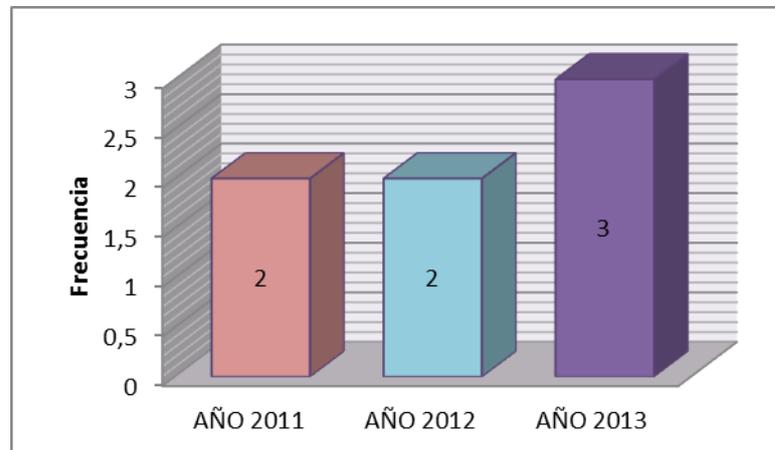


Figura 14. Bodegas

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con la pregunta N. 5 la empresa en el año 2011 y 2012 contaba con dos bodegas para almacenar insumos para calzado, mientras que el año 2013 tenía tres bodegas.

Interpretación: La empresa requirió la implementación de otra bodega de almacenaje de insumos para calzado debido a los volúmenes altos de compras a nivel nacional e internacionalmente, cabe mencionar que esto se dio también por los pedidos duplicados, lo cual ocasiona el almacenamiento del stock, incurriendo en gastos innecesarios.

PREGUNTA N. 6 ¿Cantidad de stock almacenado de insumos para calzado a fin de año, durante los últimos tres años?

Tabla 15. Cantidad de stock almacenado de insumos para calzado a fin de año

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones AÑO 2011	318630.00	34.26	34.26
AÑO 2012	109338.08	11.76	46.02
AÑO 2013	501977.87	53.98	100.00
Total	929945.95	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

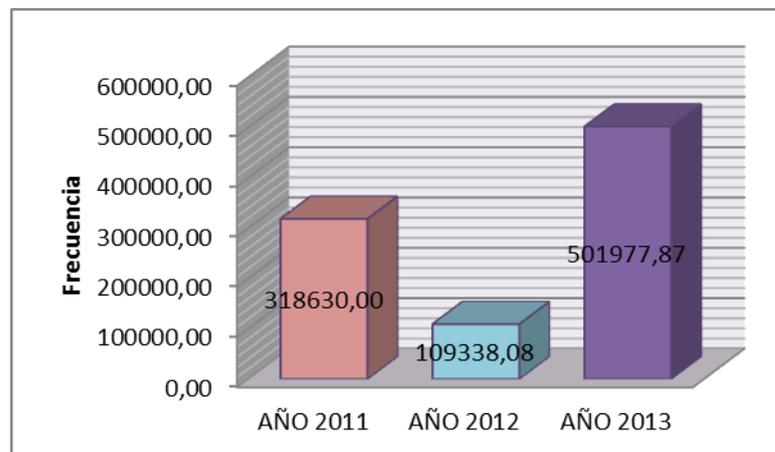


Figura 15. Cantidad de stock almacenado de insumos para calzado a fin de año
Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con la información proporcionada por los estados financieros la empresa durante los tres últimos años almaceno a fin de año 929,945.95 dólares en inventarios, representado por el \$501977,87 en el año 2013.

Interpretación: Existe gran cantidad de stock de insumos para calzado el almacenamiento de mercadería fue debido a la duplicidad de pedidos a proveedores, la llegada tardía de las importaciones y el retroceso de los pedidos que realizaron los clientes.

PREGUNTA N. 7 ¿Cuántas rutas ha cubierto la empresa durante los últimos tres años?

Tabla 16. Rutas cubiertas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	5	27.78	27.78
	AÑO 2012	6	33.33	61.11
	AÑO 2013	7	38.89	100.00
	Total	18	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

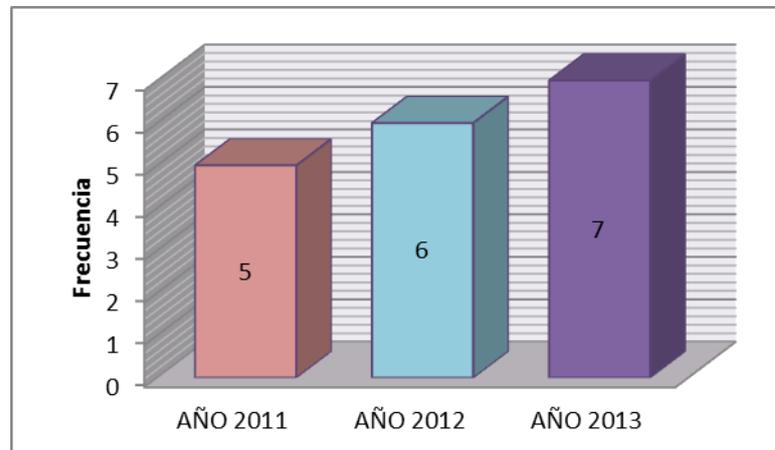


Figura 16. Rutas cubiertas

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: En el año 2011 la empresa cubría 5 rutas, en el año 2012 eran 6 rutas y para el 2013 fueron 7 rutas.

Interpretación: Las rutas que la empresa cubría en el año 2011 eran Quito, cantón Cevallos, Ambato, Cuenca y Guayaquil, incrementando Guaranda y Riobamba en el 2012 y 2013 respectivamente.

PREGUNTA N. 8 ¿A cuánto asciende la inversión en Vehículos para distribuir los productos, durante los últimos tres años?

Tabla 17. Inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	0	0.00	0.00
	AÑO 2012	30800	50.66	50.66
	AÑO 2013	30000	49.34	100.00
	Total	60800	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

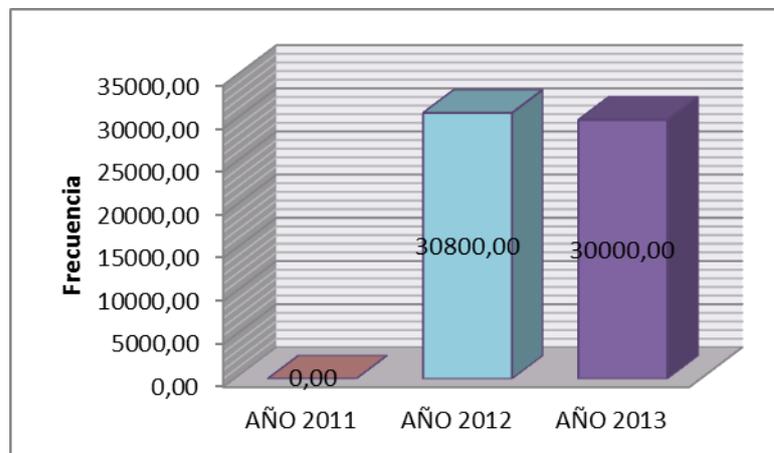


Figura 17. Inversión

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: La inversión para distribuir los productos, durante los últimos tres años fue de 60,800 dólares, está compuesta por los vehículos requeridos para la distribución, los cuales fueron en el año 2012 de 30800,00 y en el 2013 de 30000,00.

Interpretación: No todos los vehículos son de la empresa, algunos son propiedad de los vendedores, y en su contrato de trabajo requieren el uso de los mismos a cambio de su remuneración.

Indicador N. 1 Margen de utilidad bruta (VENTAS - COSTO DE VENTAS)

Tabla 18. Margen de utilidad bruta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	361529.42	29.66	29.66
	AÑO 2012	460740.26	37.80	67.46
	AÑO 2013	396555.37	32.54	100.00
	Total	1218825.05	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

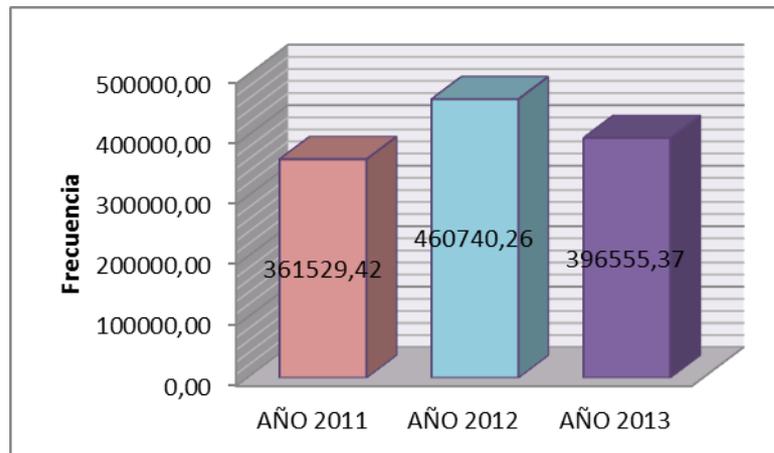


Figura 18. Margen de utilidad bruta

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: El margen de utilidad bruta durante los últimos tres años asciende a 1218,825.05 dólares, de los cuales los 361529,42 corresponde al año 2011, los 460740,26 al año 2012 y los 396555,37 al año 2013

Interpretación: El margen de utilidad bruto sin tomar en cuenta los gastos administrativos, de ventas ni financieros fue superior en el año 2012.

Indicador N. 2 Margen de utilidad operativa (UTILIDAD OPERATIVA / VENTAS)

Tabla 19. Margen de utilidad operativa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	0.01	28.99	28.99
	AÑO 2012	0.02	38.03	67.02
	AÑO 2013	0.01	32.98	100.00
	Total	0.04	100.00	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

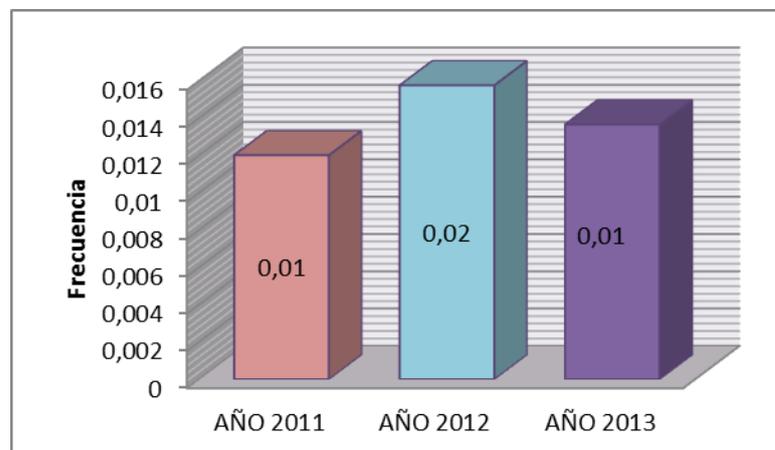


Figura 19. Margen de utilidad operativa

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Al analizar los estados financieros el margen de utilidad operativa, es decir una vez descontados los gastos administrativos, de ventas y financieros, el rendimiento es del 0.01 en el año 2011, el 0.02 en el año 2012 y en el año 2013 del 0.01

Interpretación: Se analiza entonces que la utilidad operativa es apenas del 0.02% en relación a sus ventas.

Indicador N. 3 Margen de utilidad neta (UTILIDAD DISPONIBLE PARA LOS ACCIONISTAS / VENTAS)

Tabla 20. Margen de utilidad neta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	0.01	28.99	28.99
	AÑO 2012	0.02	38.03	67.02
	AÑO 2013	0.01	32.98	100.00
	Total	0.04	100.00	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

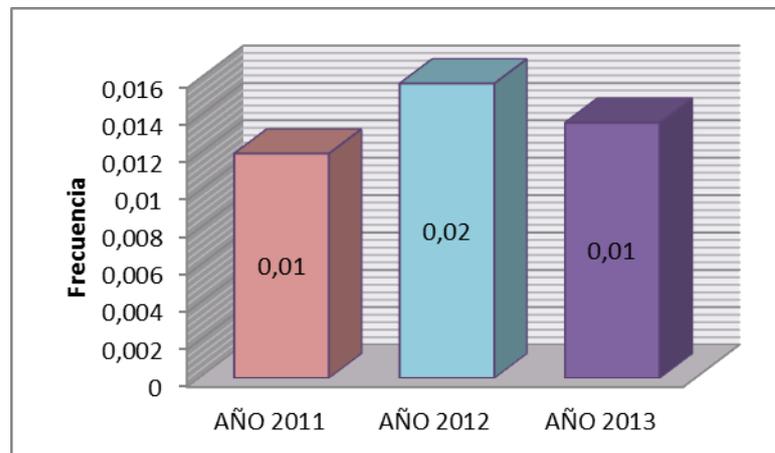


Figura 20. Margen de utilidad neta

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Al analizar los estados financieros el margen de utilidad neta, es decir una vez descontados los gastos administrativos, de ventas y financieros, el rendimiento es del 0.01 en el año 2011, el 0.02 en el año 2012 y en el año 2013 del 0.01

Interpretación: Se analiza entonces que la utilidad neta es apenas del 0.02% en relación a sus ventas.

Indicador N. 4 Rendimiento de activo (UTILIDAD NETA / TOTAL ACTIVO) * 100

Tabla 21. Rendimiento del activo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	3.19	22.65	22.65
	AÑO 2012	7.55	53.52	76.17
	AÑO 2013	3.36	23.83	100.00
	Total	14.11	100.00	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

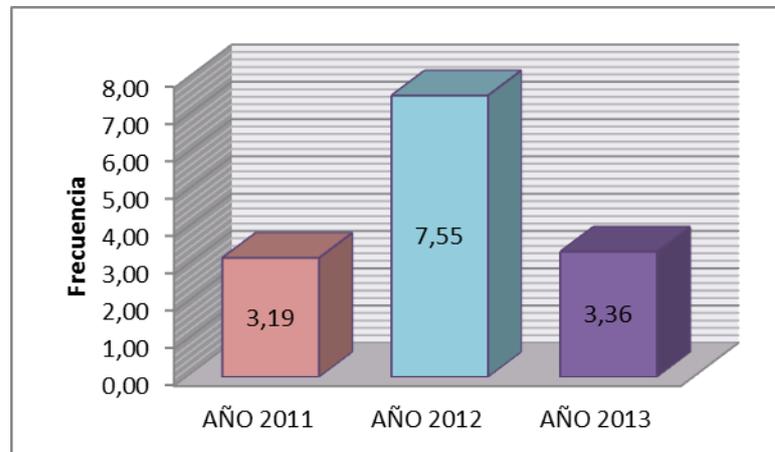


Figura 21. Rendimiento del activo
Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: El rendimiento de los activos, durante los últimos tres años fue de 14.11%, siendo el 3.19 en el año 2011, el 7.55 en el año 2012 y el 3.36 en el año 2013

Interpretación: Es importante analizar que las operaciones y el costo de las mismas incrementaron, más el rendimiento fue superior en el año 2012, y no es representativo en comparación al año 2013.

Indicador N. 5 Rendimiento del capital (UTILIDAD NETA / CAPITAL) * 100

Tabla 22. Rendimiento del capital

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	28.09	24.30	24.30
	AÑO 2012	81.61	70.60	94.90
	AÑO 2013	5.90	5.10	100.00
	Total	115.60	100.00	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

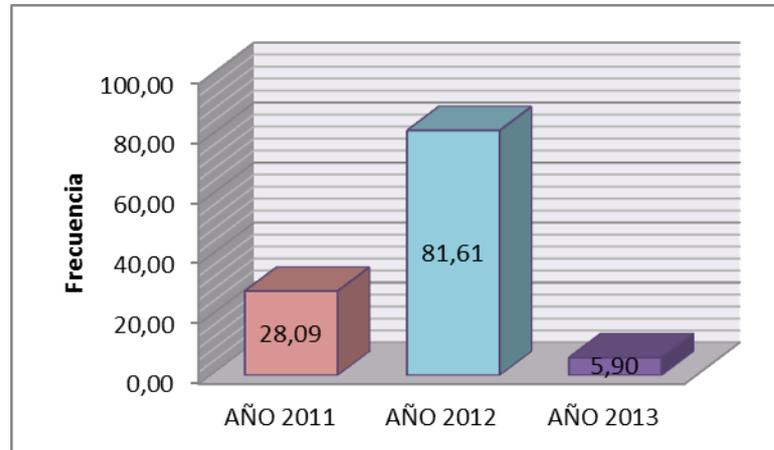


Figura 22. Rendimiento del capital

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: El rendimiento del capital en el año 2011 fue de 28.09, en el año 2012 fue de 81.61 y en el año 2013 de 5.90

Interpretación: El rendimiento del capital en el año 2013 fue mínimo, al comparar con el capital invertido por sus dueños.

Indicador N. 6 Rendimiento del patrimonio (UTILIDAD NETA / PATRIMONIO) * 100

Tabla 23. Rendimiento del patrimonio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	AÑO 2011	28.09	24.30	24.30
	AÑO 2012	81.61	70.60	94.90
	AÑO 2013	5.90	5.10	100.00
	Total	115.60	100.00	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

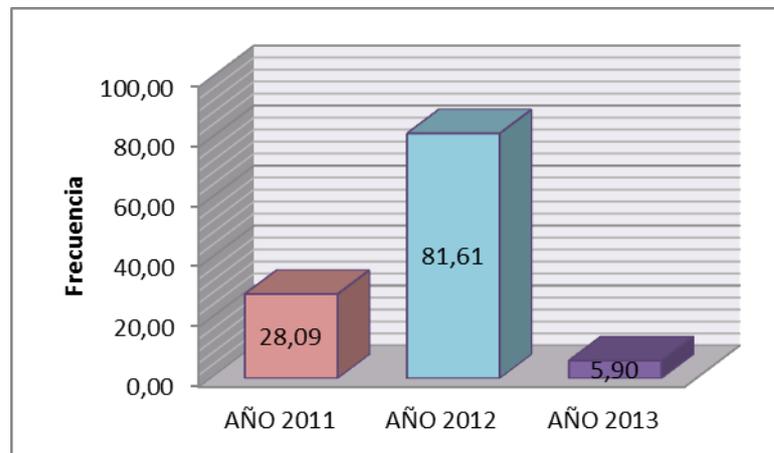


Figura 23. Rendimiento del patrimonio

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: El rendimiento del patrimonio en el año 2011 fue de 28.09, en el año 2012 fue de 81.61 y en el año 2013 de 5.90

Interpretación: El rendimiento del patrimonio en el año 2013 fue mínimo, al comparar con el patrimonio de la empresa.

Cuestionario aplicado a las empresas dedicadas a la VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE ZAPATERIA: PLANTILLAS, TALONERAS Y ARTICULOS ANALOGOS, de la ciudad de Ambato.

Pregunta N. 1 ¿Las metas y objetivos en cada departamento son?

Tabla 24. Metas y objetivos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	55	78.57	78.57
	ACEPTABLE	12	17.14	95.71
	POCO ACEPTABLE	3	4.29	100.00
	INACEPTABLE	0	0.00	100.00
	Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

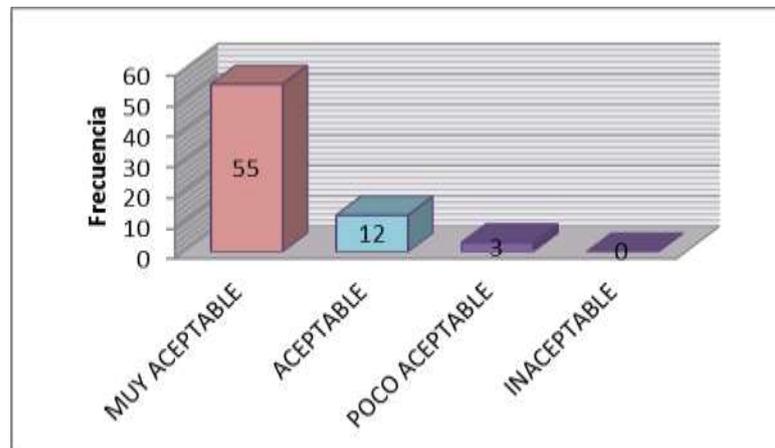


Figura 24. Metas y objetivos

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Se estableció que de 70 encuestados, 3 de ellos consideran que las metas y objetivos en cada departamento son poco aceptables, mientras que 12 manifiesta que son aceptables y las 55 muy aceptables.

Interpretación: Las metas y objetivos departamentales son poco aceptables, ya que en las empresas no se ha delimitado una cadena de valor enfocada hacia un propósito.

Pregunta N. 2 ¿Las funciones y responsabilidades ejecutadas por los empleados son?

Tabla 25. Funciones y responsabilidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
MUY ACEPTABLE	15	21.43	21.43
ACEPTABLE	17	24.29	45.71
POCO ACEPTABLE	35	50.00	95.71
INACEPTABLE	3	4.29	100.00
Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

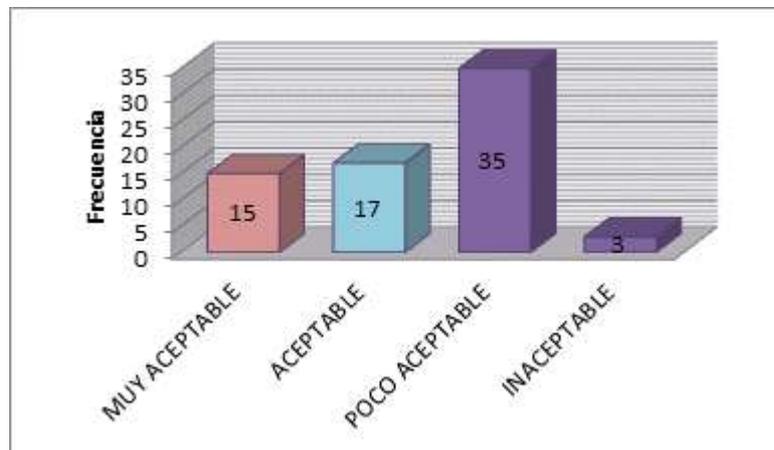


Figura 25. Funciones y responsabilidades

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con los 70 de los encuestados 35 de ellos manifiestan que las funciones y responsabilidades ejecutadas por los empleados son poco aceptables, los 17 manifiestan que son aceptables y 15 muy aceptables.

Interpretación: Las funciones y responsabilidades en las empresas encuestadas se las realiza en base a órdenes verbales, lo cual genera conflictos debido al incumplimiento de las mismas.

Pregunta N. 3 ¿El proceso de la logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio) es?

Tabla 26. Proceso de la logística empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	18	25.71	25.71
	ACEPTABLE	27	38.57	64.29
	POCO ACEPTABLE	23	32.86	97.14
	INACEPTABLE	2	2.86	100.00
	Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

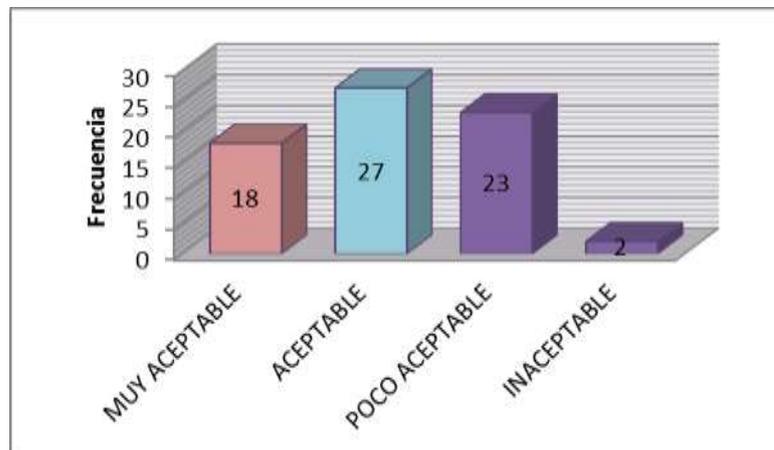


Figura 26. Proceso de la logística empresarial
Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Según 27 de los encuestados el proceso de la logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio) es aceptable, las 23 manifiesta que es poco aceptable y las 18 menciona que es muy aceptable.

Interpretación: La logística empresarial en cada una de las empresas presenta problemas, ya que el proceso estratégico, operativo y de apoyo no cuenta con tareas específicas, así también las funciones y responsabilidades no han sido predefinidas.

Pregunta N. 4 ¿Las restricciones físicas de su almacén son?

Tabla 27. Proceso de la logística empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	39	55.71	55.71
	ACEPTABLE	17	24.29	80.00
	POCO ACEPTABLE	14	20.00	100.00
	INACEPTABLE	0	0.00	100.00
	Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

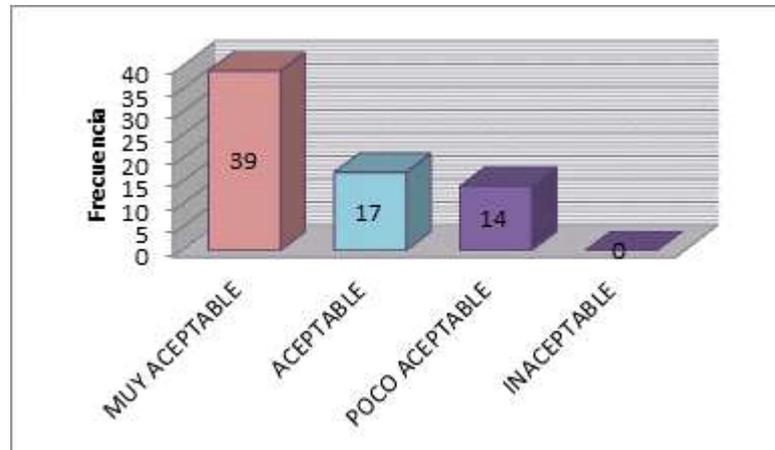


Figura 27. Proceso de la logística empresarial

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con el los 39 encuestados no existen restricciones en el almacén son muy aceptables, mientras que 17 manifiesta que las restricciones físicas son aceptables y 14 de ellos manifiestan que son poco aceptables.

Interpretación: Debido a la magnitud de las operaciones el espacio físico de las empresas se ha tornado un problema, ya que existe gran número de stock en mercadería que elevan los costos de almacenamiento y manipulación de la misma.

Pregunta N. 5 ¿Su rentabilidad es?

Tabla 28. Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	5	7.14
	ACEPTABLE	27	45.71
	POCO ACEPTABLE	20	74.29
	INACEPTABLE	18	100.00
Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

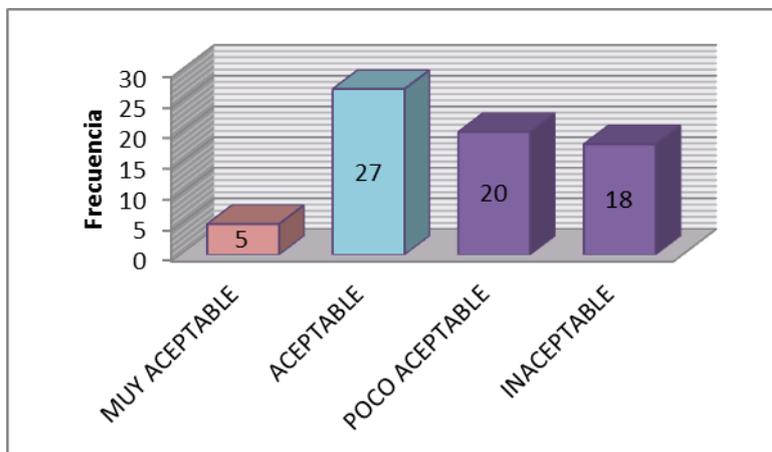


Figura 28. Rentabilidad
Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: Para las 70 empresas encuestadas la rentabilidad es aceptable de acuerdo con 27 de ellas, mientras que para 20 son poco aceptables, y para 18 de ellas es inaceptable.

Interpretación: Los encuestados presentan una rentabilidad poco aceptable, si se compara con el volumen de las transacciones, así como también con las ventas realizadas, con los activos invertidos y el capital aportado.

Pregunta N. 6 ¿Los cuellos de botella en la empresa al realizar sus diferentes procesos son?

Tabla 29. Cuellos de botella

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	11	15.71	15.71
	ACEPTABLE	23	32.86	48.57
	POCO ACEPTABLE	26	37.14	85.71
	INACEPTABLE	10	14.29	100.00
	Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

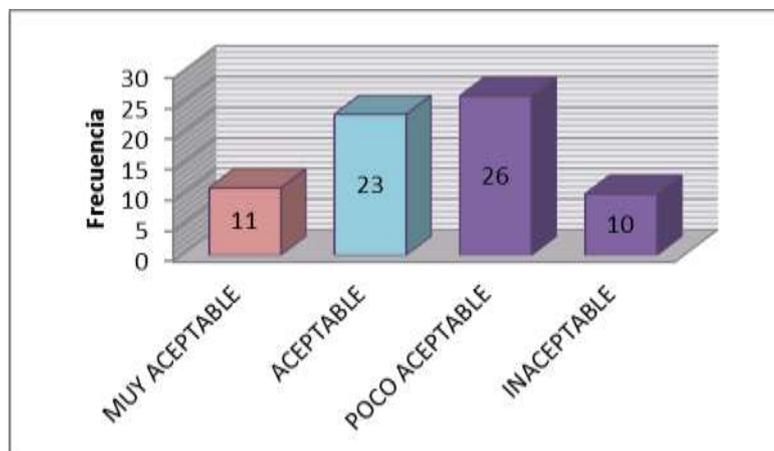


Figura 29. Cuellos de botella

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con 26 de las empresas encuestadas los cuellos de botella son poco aceptables, mientras que 23 manifiestan que son aceptables, y tan solo 11 dicen que son muy aceptables.

Interpretación: Los cuellos de botella se da por el desconocimiento de la cadena de valor, es decir de la logística empresarial, generando costos, inversiones y stock innecesario.

Pregunta N. 7 ¿Su proceso Contable y Administrativo es?

Tabla 30. Técnicas y procedimientos contables y administrativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	40	57.14	57.14
	ACEPTABLE	13	18.57	75.71
	POCO ACEPTABLE	17	24.29	100.00
	INACEPTABLE	0	0.00	100.00
	Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

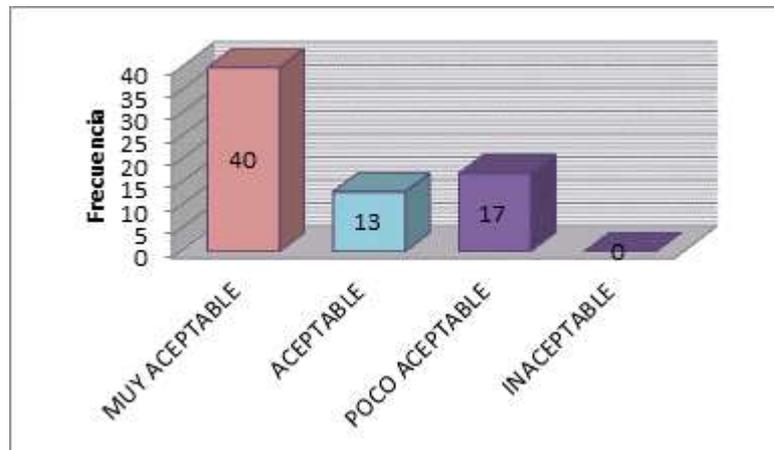


Figura 30. Técnicas y procedimientos contables y administrativos

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con 70 de los encuestados las técnicas y procedimientos contables y administrativo 40 de ellos son muy aceptables, 17 manifiestan que son poco aceptables y 13 dice que son aceptables.

Interpretación: Es decir las técnicas y procedimientos contables y administrativos, se adaptan a las operaciones de las empresas y permiten en cierto modo el cumplimiento de metas y objetivos empresariales.

Pregunta N. 8 ¿El Stock de inventario de insumos para calzado es?

Tabla 31. Inventario almacenado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
MUY ACEPTABLE	13	18.57	18.57
ACEPTABLE	10	14.29	32.86
POCO ACEPTABLE	12	17.14	50.00
INACEPTABLE	35	50.00	100.00
Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

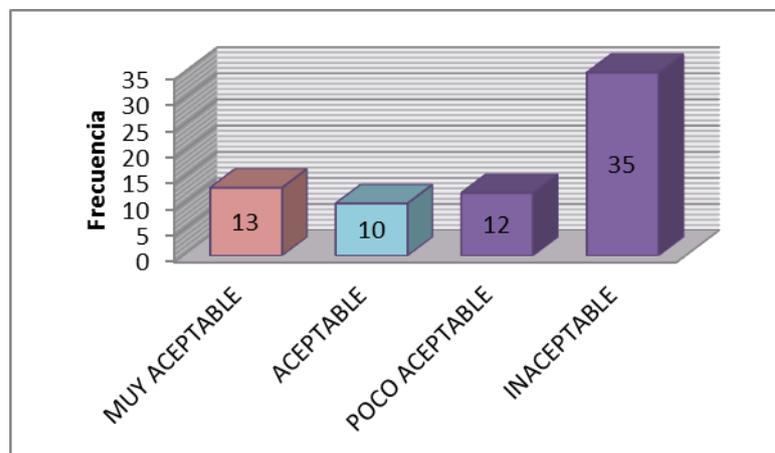


Figura 31. Inventario almacenado

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con 35 de las empresas encuestadas el inventario almacenado es inaceptable, el 13 manifiesta que es muy aceptable, 10 son aceptables y 12 son poco aceptables.

Interpretación: Las empresas muestran un sobre volumen de inventario almacenado, debido a la duplicidad de pedidos, a la falta de planificación en las compras, etc.

Pregunta N. 9 ¿El monto acumulado anual de las cuentas por cobrar a clientes es?

Tabla 32. Cuentas por cobrar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
MUY ACEPTABLE	17	24.29	24.29
ACEPTABLE	15	21.43	45.71
POCO ACEPTABLE	33	47.14	92.86
INACEPTABLE	5	7.14	100.00
Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

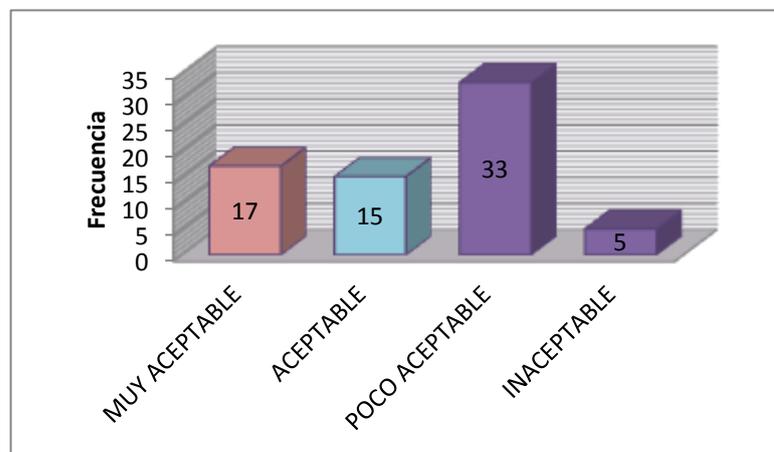


Figura 32. Cuentas por cobrar

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar
Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con las empresas encuestadas la cartera de crédito es poco aceptable para los 33 encuestados, muy aceptable para 17, aceptable para el 15.

Interpretación: Las empresas encuestadas presentan una cartera sin recuperar, debido a la falta de políticas y procedimientos adecuados para otorgar crédito a los clientes.

Pregunta N. 10 ¿El flujo de caja mensual en la empresa es?

Tabla 33. Flujo de caja

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Opciones	MUY ACEPTABLE	27	38.57
	ACEPTABLE	13	57.14
	POCO ACEPTABLE	23	90.00
	INACEPTABLE	7	100.00
Total	70	100	

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

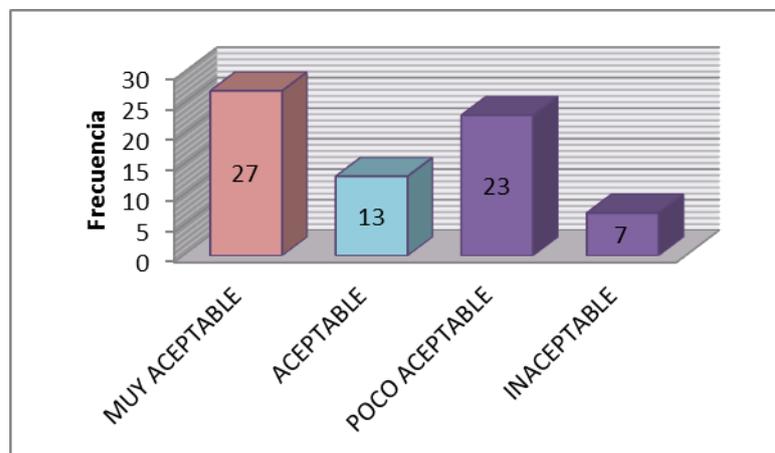


Figura 33. Flujo de caja

Fuente: Documentación Distribuidora Dimar

Elaborado por: Alexandra Morales

Análisis: De acuerdo con 23 de ellas el flujo de caja de su empresa es poco aceptable, 27 manifiesta que es muy aceptable, el 13 aceptable y las 7 son inaceptables.

Interpretación: El flujo de caja de las empresas encuestadas es poco aceptable ya que cuentan con gran volumen de inventario almacenado, así como también con cartera de crédito sin cobrar.

4.3 Comprobación de la hipótesis

Para la comprobación de la hipótesis se siguieron los siguientes pasos:

4.3.1. Planteamiento de la hipótesis

a) **Modelo Lógico**

Ha = La logística empresarial incide en la rentabilidad de la Distribuidora Dimar.

Ho = La logística empresarial NO incide en la rentabilidad de la Distribuidora Dimar.

b) **Definición del nivel de significación**

El nivel de significación escogido para la investigación es del 5%.

c) **Elección de la prueba estadística**

Para la verificación de la hipótesis se escogió la prueba Chi-Cuadrado, cuya fórmula es la siguiente:

$$X^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Simbología:

X² = Chi Cuadrado

Σ = Sumatoria

f_o = Frecuencia observada.

f_e = Frecuencia esperada.

4.3.2 Regla de decisión

Grado de libertad (GL) = (Filas - 1) (Columnas - 1)

$$(GL) = (F - 1) * (C - 1)$$

$$(GL) = (4 - 1) * (4 - 1)$$

$$(GL) = (3) * (3)$$

$$GL = 9$$

Se encontró el grado de libertad correspondiente: GL= 9

En base a los grados de libertad y a la tabla del chi - cuadrado, el valor del chi cuadrado según la tabla es de 16.9190

4.3.3 Comprobación de la hipótesis

Al realizar la matriz de tabulación cruzada se toma en cuenta dos preguntas del cuestionario que contengan las variables de estudio como se muestra a continuación:

Variable Independiente

Pregunta 3.- ¿El proceso de logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio), es?

Variable Dependiente

Pregunta 5.- ¿Su rentabilidad es?

Frecuencias observadas

Tabla 34. Frecuencia Observada

FRECUENCIA OBSERVADA					
3.- ¿El proceso de logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio), es?	5.- ¿Su rentabilidad es?				SUMA
	MUY ACEPTABLE	ACEPTABLE	POCO ACEPTABLE	INACEPTABLE	
MUY ACEPTABLE	2	2	9	5	18
ACEPTABLE	1	18	1	7	27
POCO ACEPTABLE	1	7	9	6	23
INACEPTABLE	1	0	1	0	2
TOTAL	5	27	20	18	70

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

Frecuencias esperadas

Tabla 35. Frecuencia Esperada

FRECUENCIA ESPERADA					
3.- ¿El proceso de logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio), es?	5.- ¿Su rentabilidad es?				SUMA
	MUY ACEPTABLE	ACEPTABLE	POCO ACEPTABLE	INACEPTABLE	
MUY ACEPTABLE	1,29	6,94	5,14	4,63	18
ACEPTABLE	1,93	10,41	7,71	6,94	27
POCO ACEPTABLE	1,64	8,87	6,57	5,91	23
INACEPTABLE	0,14	0,77	0,57	0,51	2,00
TOTAL	5,00	27,00	20,00	18,00	70

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

Tabla 36. Cruce de Variables

CRUCE DE VARIABLES						
3.- ¿El proceso de logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio), es?		5.- ¿Su rentabilidad es?				TOTAL
		MUY ACEPTABLE	ACEPTABLE	POCO ACEPTABLE	INACEPTABLE	
MUY ACEPTABLE	Fo	2,00	2,00	9,00	5,00	18,00
	Fe	1,29	6,94	5,14	4,63	
ACEPTABLE	Fo	1,00	18,00	1,00	7,00	27,00
	Fe	1,93	10,41	7,71	6,94	
POCO ACEPTABLE	Fo	1,00	7,00	9,00	6,00	23,00
	Fe	1,64	8,87	6,57	5,91	
INACEPTABLE	Fo	1,00	0,00	1,00	0,00	2,00
	Fe	0,14	0,77	0,57	0,51	
TOTAL		5,00	27,00	20,00	18,00	70,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

Una vez obtenidas las frecuencias esperadas, se aplica la siguiente fórmula:

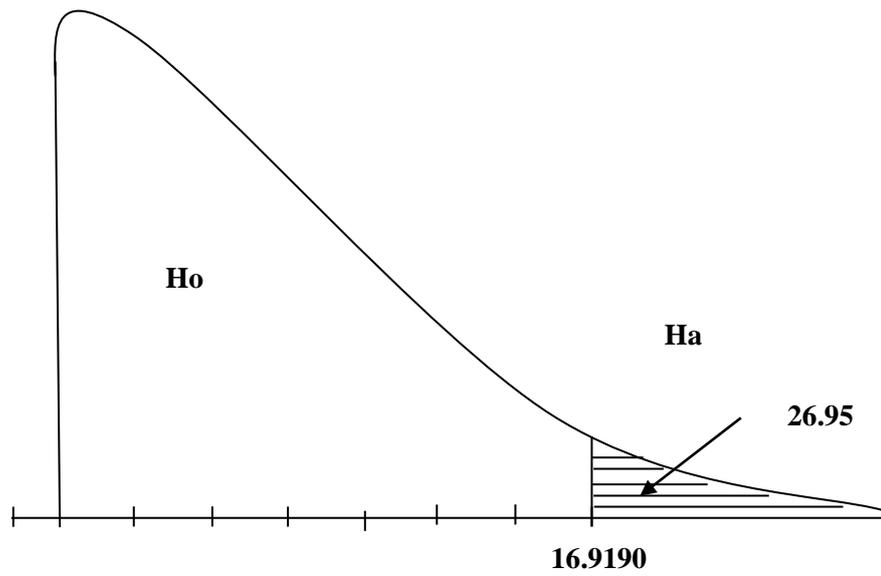
Tabla 37. Cálculo del Chi cuadrado

Cálculo del CHI-CUADRADO						
3.- ¿El proceso de logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio), es?		5.- ¿Su rentabilidad es?				TOTAL
		MUY ACEPTABLE	ACEPTABLE	POCO ACEPTABLE	INACEPTABLE	
MUY ACEPTABLE		0,397	3,519	2,893	0,030	6,84
ACEPTABLE		0,447	5,525	5,844	0,000	11,82
POCO ACEPTABLE		0,252	0,395	0,898	0,001	1,55
INACEPTABLE		5,143	0,771	0,321	0,514	6,75
CHI CUADRADO						26,95

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

Figura 34. Representación gráfica del chi cuadrado



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

Decisión

Como el chi cuadrado calculado es mayor que el de la tabla, se rechazó la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, con lo cual se confirma que la logística empresarial incide en la rentabilidad de la Distribuidora Dimar.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- A través de la aplicación de la ficha de observación se establece que existe un gran volumen de inventarios en stock, debido a que se han duplicado pedidos a proveedores, el tiempo de recepción de la mercadería ha sido superior ocasionando pérdida de clientes. Es así como se establecieron los factores de éxito y fracaso en el manejo de la gestión empresarial.
- Así también al evaluar la rentabilidad de la Distribuidora Dimar, a través de indicadores financieros, se expone la inexistencia de asertividad del proceso productivo, puesto que existen un gran número de operaciones dentro de la empresa, pero los resultados no son los esperados, y al relacionarlos con las ventas, activos, y patrimonio son poco representativos en relación al capital de trabajo invertido y utilizado.
- Se determinó también la necesidad de proponer un esquema de logística empresarial basada en el Método Trúput para la Distribuidora Dimar, que le permita el eficaz cumplimiento de metas y objetivos, la efectividad en el uso de recursos y la calidad en los procesos.

5.2 Recomendaciones

- Determinar técnicas contables que permitan una mejor comprensión, interpretación y presentación de la información financiera.
- Eliminar los cuellos de botella a través de la elaboración de una cadena de valor, donde se especifique la información requerida y producto o servicio obtenido en cada proceso.
- Tomar decisiones a partir del método Trúput para expandir mercados, productos y clientes, siempre convirtiendo de la forma más ágil estos factores en efectivo.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos informativos

- **Título de la propuesta**

Esquema de logística empresarial basado en el Método Trúput (Throughput Accounting) para la Distribuidora Dimar.

- **Entidad ejecutora**

La entidad ejecutora es la Distribuidora Dimar.

- **Beneficiarios**

La presente propuesta tiene como objetivo generar un ciclo de caja eficiente y fomentar la rentabilidad, por ello los beneficiarios son los integrantes de la empresa Distribuidora Dimar, así como también sus clientes y proveedores.

- **Ubicación**

Distribuidora Dimar se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, en la ciudad de Ambato, Parroquia La Merced, Calle Darquea 8-21 entre Fernández y Maldonado.

- **Tiempo estimado para la ejecución**

La propuesta se ejecutará durante el ejercicio económico 2014.

- **Equipo Responsable**

Cada uno de los miembros detallados a continuación tendrá la responsabilidad de la aplicación y evaluación de la propuesta.

Tabla 38. Equipo responsable

CARGO	NOMBRE	N°
Propietaria	Ing. Elsi Misnaza	1
Contadora	Ing. Carolina Lara	1
Auxiliares Contables	Silvana Barona	1
	Alexandra Morales	1
TOTAL		4

Fuente: Propuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

- **Costo**

El costo estimado del desarrollo de la propuesta será de mil cien dólares (\$1,100.00), como se detalla a continuación.

Tabla 39. Costo de la propuesta

DETALLE	VALOR TOTAL
Impresiones	50.00
Internet	50.00
Transporte	20.00
Honorarios	380.00
Adecuaciones varias	500.00
Costo total de recursos materiales	1,000.00
Imprevistos 10%	100.00
COSTO TOTAL DE LA PROPUESTA	1,100.00

Fuente: Propuesta

Elaborado por: Alexandra Morales

6.2 Antecedentes de la propuesta

Se analizaron algunas investigaciones que tienen relación con la propuesta planteada Método Trúput.

Valdivieso y Vásquez (2011), en su investigación nos enseña que: La Contabilidad de Costos vs. Contabilidad de Trúput; aplicado a la Empresa Rafael Paredes e Hijos Cía. Ltda., exportadora de sombreros durante El Período 2011, mencionan que:

Conclusiones:

La contabilidad del Trúput se basa en la teoría de las restricciones (TOC), la misma que considera a la empresa como un sistema y califica como restricción a lo que le limita a alcanzar un mayor desempeño.

Utilizando el TOC se determina que a pesar de que existen productos que generan un trúput alto, se distribuyen y se venden los de menor trúput, debido a la demanda del mercado.

El método TOC permite analizar las mejores opciones, es decir, las que generen mayor rentabilidad, mediante las diferentes mezclas de productos.

El trúput no considera a los costos como fijos y variables, solo diferencia a los totalmente variables, debido a que en el tiempo todos los costos son variables.

El TOC utiliza tres indicadores esenciales: Trúput, Inversión y Gastos de Operación. Los cuales sirven de base para la toma de decisiones, ya que estos reflejan la situación de la empresa.

Con el método TOC, en todas las decisiones se analiza la capacidad disponible de la empresa, lo que permite que los resultados sean más próximos a la realidad, lo cual conlleva a la eliminación de cuellos de botella para llegar a la meta planificada.

Recomendaciones:

Usar el método TOC para las decisiones futuras de producción, debido a que permite analizar las mejores opciones de producción, es decir, las que generan una mayor rentabilidad.

La empresa debería concentrar sus esfuerzos en mejorar la capacidad del recurso con restricción ya que de esta depende la distribución total.

Se debería crear la necesidad en los consumidores para que sus preferencias se enfoquen en los productos, que para la empresa generen un mayor tróput.

La empresa debería analizar las mezclas de productos de acuerdo a la teoría de restricciones, es decir, tomar en consideración que producto genera un mayor tróput.

La empresa debería examinar a fondo su capacidad disponible para de esta manera poder aprovecharla y basarse en ella para tomar decisiones de distribución.

La distribución debería tener una planificación previa, para poder cumplir los tiempos de entrega requeridos por los clientes y para aceptar pedidos futuros.

Trujillo (2014), menciona que: en su trabajo de investigación Propuesta de un Modelo Financiero, basado en la Teoría de las Restricciones (TOC) y el Throughput Accounting, para la pequeña y mediana industria.

Conclusiones:

En el área financiera, existen sistemas o modelos que le permiten llevar el control contable a las organizaciones, facilitándole la labor al personal administrativo con técnicas basadas en la contabilidad general, que no le permiten observar de un modo directo a los gerentes la productividad de la organización.

A través de la Teoría de las Restricciones y el Truput Accounting, los gerentes de las distintas áreas que conforman la organización consiguen una herramienta que

le permite evaluar el impacto que tienen las acciones que se llevan a cabo en la organización en los inventarios, gastos de operación y el tróput.

Con la aplicación del Tróput los empresarios pueden hallar que cuando se rompe la primera restricción en una función, las utilidades no se van al infinito.

Primero se incrementan, pero luego encuentran un tope por una nueva restricción en otra función. Al moverse las restricciones hacia nuevas funciones no pasa mucho tiempo para que aparezcan los efectos negativos.

Recomendaciones:

Es importante el uso de la aplicación de la Teoría de las Restricciones ya que genera un cambio en la manera de pensar de los gerentes, permitiéndoles tomar decisiones por cuenta propia para eliminar los cuellos de botella encontrados, utilizando la intuición y las propuestas generadas por las tormentas de ideas de sus equipos de trabajo.

Se recomienda la aplicación de La Teoría de las Restricciones porque esta pone de manifiesto estrategias que permiten combatir los cuellos de botella y otros problemas de la distribuidora, utilizando el sentido común y la simplificación de los procesos. El uso de La Teoría de las Restricciones a través de herramientas informáticas, impulsa a los gerentes a tomar decisiones que beneficien a la organización donde se desempeñan.

El Tróput permitirá realizar una evaluación correcta de las decisiones, a través de mediciones que muestran como las deliberaciones tiene un impacto en la organización.

La Teoría de las Restricciones permite llevar a un sistema de empujar el producto hacia el mercado a un sistema de distribución que jale el producto a los lugares en donde realmente se consume.

6.3 Justificación

La rentabilidad obtenida en la Distribuidora Dimar, es el pilar para establecer el tiempo de vida empresarial, basado en la competencia, puesto que cualquiera sea la empresa al no producir ganancias o tróput, la misma está destinada a la extinción.

Por ello la importancia de la presente propuesta ya que busca, determinar técnicas contables que permitan una mejor comprensión, interpretación y presentación de la información financiera, así como también eliminar los cuellos de botella a través de la elaboración de una cadena de valor, donde se especifique la información requerida y producto o servicio obtenido en cada proceso y por último tomar decisiones a partir del método Tróput para convertir de forma ágil los recursos efectivo.

Así también es importante aplicar los principios de la Teoría de las Restricciones (TOC) y el Throughput Accounting, para detectar cuáles son sus restricciones con respecto a los proveedores, tiempo, gastos, tróput (producción de dinero), inventario y posicionamiento final del producto, de manera que la empresa ejerza sus operaciones de forma eficiente hacia el cumplimiento eficaz de sus objetivos.

6.4 Objetivos

6.4.1. Objetivo General

Realizar un esquema de logística empresarial basado en el Método Tróput (Throughput Accounting) para la Distribuidora Dimar, con la finalidad de agilizar el ciclo de caja.

6.4.2. Objetivos Específicos

Determinar técnicas contables que permitan una mejor comprensión, interpretación y presentación de la información financiera

Rediseñar la cadena de valor, donde se especifique la información requerida y producto o servicio obtenido en cada proceso, así como también la eliminación de los cuellos de botella.

Aplicar el método Trúput para que la empresa tome decisiones en base a dicha información.

6.5 Análisis de factibilidad

- **Tecnológico**

La Distribuidora Dimar cuenta con el equipamiento tecnológico necesario para la aplicación de la presente propuesta, puesto que el sistema contable le proporciona la información necesaria.

- **Económico – Financiero**

El método Trúput permitirá generar un flujo de caja eficiente, así como también mejorará la rentabilidad, todo esto basado en la toma de decisiones a través del método propuesto.

- **Social**

Todo mejoramiento lleva consigo el progreso de la calidad de vida de quienes integran la empresa, así como también de sus proveedores y clientes.

- **Legal**

En este ámbito la empresa, se enmarca el cumplimiento de las disposiciones y normas legales vigente, puesto que el método Trúput, generará mayor información para la acertada y oportuna toma de decisiones.

6.6 Fundamentación

Las restricciones

Una restricción limita el funcionamiento de un sistema, menciona **Ayala (2003)**, dentro de las cuales se encuentran las físicas que pueden darse en una máquina o en material, equipo, y espacio; la de mercado donde se interpone la demanda de los productos y la pública que son prácticas y procedimientos contrarios a los deseados.

Implicaciones financieras de la teoría de restricciones

Manotas y otros (2014), manifiesta que las restricciones contienen al throughput (dinero que ingresa), inventarios (dinero inmóvil) y gastos de operación (dinero que sale).

Medición Financiera TOC (Teoría de las restricciones)

La Teoría de las restricciones implementa medidores financieros que permiten conocer, analizar y controlar el impacto de las decisiones tomadas en la empresa, como son; las utilidades netas, el retorno sobre la inversión y la productividad, relata en su artículo, **Goldratt (2009)**.

Utilidad Neta (UN): es la diferencia entre el dinero que ingresa y el dinero que sale.

Retorno sobre la Inversión (ROI): Es la razón entre la utilidad neta y la inversión que se ha realizado.

$$\text{ROI} = \text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}$$

Productividad: Son todas las estrategias y acciones que llevan a la compañía más cerca de la meta, es decir, ganar más dinero. Solo las acciones que acerca a la empresa a su meta se pueden definir como productivas.

$$\text{Productividad} = \text{Trúput} / \text{Gastos Operacionales}$$

Cadena de Valor

Guerra (2002), es una herramienta que permite analizar de forma sistemática las actividades de una empresa y su forma de interactuar.

Actividades Primarias

Quinteros & Sánchez (2006), se encuentran conformada por los siguientes literales:

- a. Logística de entrada: conformada por las actividades de recepción, almacenaje, manipulación de materiales, inventarios, vehículos, devoluciones, entre otros.
- b. Operaciones: compuesta por la transformación del producto final (mecanizado, montaje, etiquetado, mantenimiento, verificación y operaciones de instalación).
- c. Logística de salida: constituida por la distribución del producto acabado (almacenaje de mercancías acabadas, manejo de materiales, vehículos de reparto, pedidos y programación).
- d. Comercialización y ventas: integra las actividades involucradas en la inducción y fácil adquisición de los productos (publicidad, fuerza de ventas, cuotas, selección de canales, relaciones canal, precios).
- e. Servicio: constituida por aquellas actividades que tratan de mantener y aumentar el valor del producto después de la venta (instalación, reparación, entrenamiento, suministro de repuestos y ajuste del producto).

Actividades de apoyo

Quinteros & Sánchez (2006), se encuentran los siguientes laterales:

- f. Compras: conformada por aquellas actividades involucradas en las adquisiciones de materiales primarias, suministros y artículos consumibles así como activos.

- g. Desarrollo de la tecnología: compuesta por aquellas actividades involucradas en el conocimiento y capacitación adquiridas, procedimientos y entradas tecnológicas precisas para cada actividad de la cadena de valor.
- h. Dirección de recursos humanos: integrada por aquellas actividades involucradas en la selección, promoción y colocación del personal
- i. Infraestructura institucional: conformada por aquellas actividades involucradas en la dirección general, planificación, sistemas de información, finanzas, contabilidad, legal, asuntos gubernamentales y calidad.

6.7 Modelo operativo

ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING) PARA LA DISTRIBUIDORA DIMAR

**SECCIÓN A – CONOCIMIENTO DE LA DISTRIBUIDORA
DIMAR**

SECCIÓN B – TÉCNICAS CONTABLES

SECCIÓN C – REDISEÑO DE LA CADENA DE VALOR

SECCIÓN D – APLICACIÓN DEL MÉTODO THROUGHPUT



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

SECCIÓN A

**CONOCIMIENTO DE LA
DISTRIBUIDORA DIMAR**



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

Reseña histórica

La empresa Distribuidora Dimar fue fundada en el año de 1993, dedicada a la distribución de insumos para calzado y marroquinería, cuenta con varios locales a nivel nacional en donde se distribuyen productos importados y nacionales como: sintéticos, pegantes, suelas, tacones, plantillas, etc. Ha venido ofertando productos de calidad y moda sirviendo al sector calzadista y generando fuentes de trabajo.

Misión

Proporcionar materiales e insumos para los productores de calzado, marroquinería y afines a nivel nacional, brindando siempre servicio y asesoría técnica que permita sobrepasar las expectativas de nuestros clientes, contribuyendo al desarrollo socio-económico del sector.

Visión

Ser la empresa líder a nivel nacional en la venta y distribución de insumos de moda para la fabricación de calzado, marroquinería y afines, brindando asesoramiento técnico, una constante innovación y variedad de productos, con un equipo de trabajo motivado y profesional, cumpliendo las necesidades y expectativas de nuestros clientes.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

VALORES	
Respeto:	Comprendemos y valoramos la libertad de pensamiento y los derechos de cada persona.
Ética:	Para Dimar la manera de hacer negocios es tan importante como los resultados que logramos.
Lealtad:	En Dimar cumplimos las responsabilidades individuales para fortalecer la imagen institucional.
Confianza:	Confiamos en la gente, en lo que dice, en lo que hace y en su compromiso con la organización.
Calidad:	Un valor supremo de compromiso con los clientes.

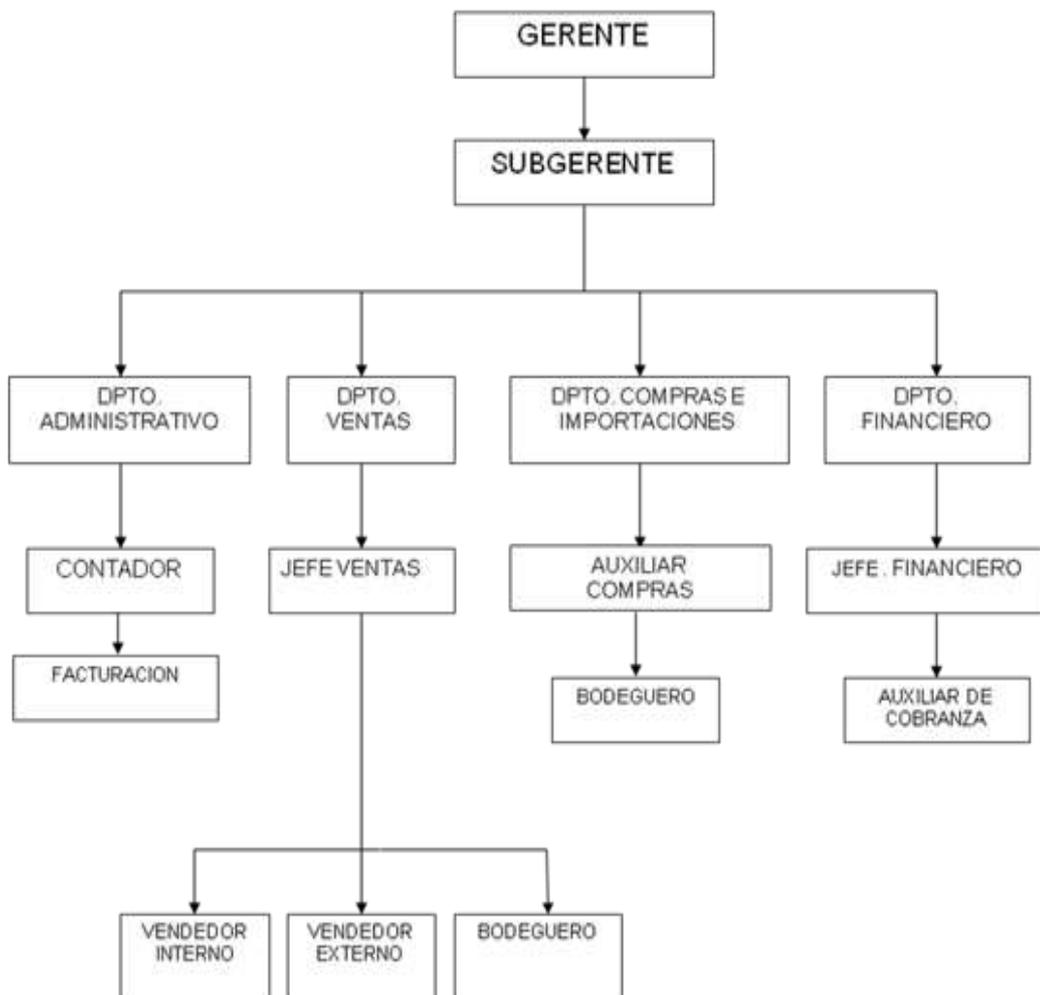
Fuente: Valores

Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

Organigrama Estructural



Fuente: Organigrama Estructural
Elaborado por: Distribuidora DIMAR

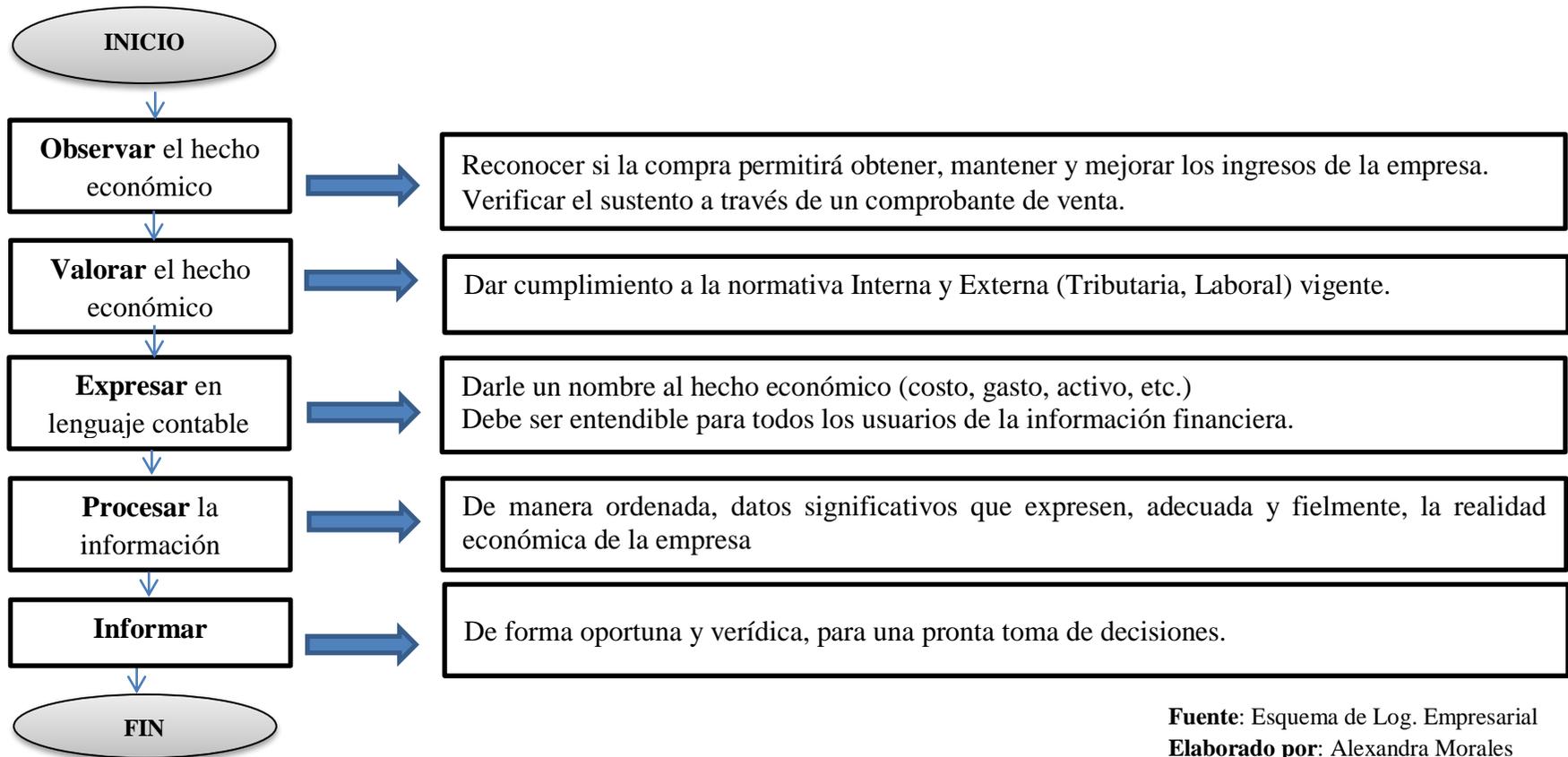


**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

SECCIÓN B
TÉCNICAS CONTABLES



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)





**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

SECCIÓN C
**REDISEÑO DE LA CADENA
DE VALOR**



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

Esquema de Logística Empresarial Basado en el método TRUPUT

La cadena de valor se desarrolla en base a actividades primarias y de apoyo, todas con la finalidad de maximizar el margen empresarial.



Fuente: Actividades de Apoyo

Elaborado por: Alexandra Morales

A fin de mejorar el TRUPUT de la Distribuidora DIMAR es importante desarrollar una cadena de valor donde se definan los recursos que ingresan y los que se obtienen en cada proceso empresarial así:



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

ACTIVIDADES DE APOYO DISTRIBUIDORA DIMAR

c.1. Infraestructura

Objetivo: Aprovechar el espacio físico de la empresa	
Entrada	Capacidad de inventario para abastecer el mercado
Actividades	Revisión de las necesidades empresariales. Modificación de los espacios físicos acorde a las necesidades. Ubicación de los departamentos empresariales en forma estratégica.
Resultado	Infraestructura adecuada para la comercialización de los productos que oferta DIMAR.
Controles	Verificación del funcionamiento estratégico de la empresa. Verificación de la comodidad de los clientes internos y externos.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Cantidad y valor de productos vendidos

Fuente: Infraestructura

Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

c.2. Gestión de recursos humanos

Objetivo: Crear, mantener y desarrollar un grupo humano con talento, habilidad y motivación	
Entrada	Requerimientos de talento humano
Actividades	Definición de perfiles Selección de personal Reclutamiento. Valoración de cargos. Capacitación. Evaluación del desempeño
Resultado	Personal productivo y satisfecho
Controles	Verificación del desempeño de los empleados. Verificación de la satisfacción de los empleados.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Aplicación de indicadores de evaluación de la gestión del talento humano.

Fuente: Gestión de Recursos Humanos

Elaborado por: Alexandra Morales

c.3. Desarrollo tecnológico

Objetivo: Contar con la tecnología necesaria para el desarrollo eficaz de las actividades.	
Entrada	Equipo tecnológico
Actividades	Mantenimiento de los equipos y software contable. Adquisición de nueva tecnología informática Crear una página web de la empresa
Resultado	Tecnificación de los procesos
Controles	Verificación del cumplimiento de metas y objetivos planteados.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Número de equipos / total de empleados.

Fuente: Desarrollo Tecnológico

Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

c.4. Aprovisionamiento

Objetivo: Contar con el suficiente stock del inventario y de los suministros evitando la adquisición masiva de los mismos.	
Entrada	Necesidades empresariales, en base a estadísticas y requerimientos de clientes internos y externos.
Actividades	Realizar una conveniente selección de proveedores atendiendo a criterios imprescindibles como la calidad, el precio o el plazo de entrega. Disponer de almacenes donde guardar y tener organizadas las existencias Desarrollar un sistema eficaz de gestión de inventarios para llevar un control de existencias y determinar el ritmo de pedidos.
Resultado	Inventario de mercaderías y suministros
Controles	Verificación física de los inventarios.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Cantidad y monto de inventarios en stock.

Fuente: Aprovisionamiento

Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

ACTIVIDADES PRIMARIAS DE LA DISTRIBUIDORA DIMAR

c.5. Logística interna

Objetivo: Gestionar y administrar la manera de recibir y almacenar los productos, así como el medio para distribuir los materiales	
Entrada	Inventarios
Actividades	Visitar al cliente y tomar el pedido. Revisar en bodega la existencia de los productos. Realizar trámite de importación.
Resultado	Existencias suficientes y no aglomeradas, ni deficientes.
Controles	Verificación del stock de mercadería. Verificación de la calificación de los clientes.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Stock de mercadería, pedidos.

Fuente: Logística Interna

Elaborado por: Alexandra Morales

c.6. Operaciones

Objetivo: Obtener el producto para la venta.	
Entrada	Inventarios
Actividades	Tramitación de la importación. Verificación de la documentación de la importación, así como también de los productos. Costeo de los productos. Establecimiento del precio de venta distribuidor y cliente final. Asignación de la mercadería a las bodegas.
Resultado	Calidad en las mercaderías y costo de ventas real.
Controles	Verificación de la calidad de los productos. Veracidad en los costos de los productos.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Estados financieros.



Fuente: Operaciones

Elaborado por: Alexandra Morales

**ESQUEMA DE LOGISTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

c.7. Logística externa

Objetivo: Obtener un margen de rentabilidad apropiado para el desarrollo de las operaciones.	
Entrada	Clientes
Actividades	Distribución de los productos. Facturación de los productos. Asignación de créditos a los clientes. Cobro de las facturas.
Resultado	Venta de los productos.
Controles	Verificación de la calificación del cliente. Verificación de plazos y montos vendidos.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Número de ventas mensuales.

Fuente: Logística Externa

Elaborado por: Alexandra Morales

c.8. Logística externa

Objetivo: Llegar a tiempo con los productos a los mercados establecidos	
Entrada	Clientes
Actividades	Distribución de los productos. Facturación de los productos. Asignación de créditos a los clientes. Cobro de las facturas.
Resultado	Venta de los productos.
Controles	Verificación de la calificación del cliente. Verificación de plazos y montos vendidos.
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Números de ventas mensuales.

Fuente: Logística Externa

Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

c.9. Marketing y ventas

Objetivo: Incrementar las ventas y el margen de rentabilidad	
Entrada	Promociones y publicidad
Actividades	Establecer promociones de forma conjunta entre gerencia, ventas y contabilidad. Implementar publicidad del producto y del negocio. Fidelización del cliente
Resultado	Incremento de las ventas
Controles	Verificación de los precios de venta. Verificación de la aplicación de promociones. Evaluación del crecimiento de la ventas
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Comparación anual y mensual de las ventas entre varios períodos.

Fuente: Marketing y Ventas

Elaborado por: Alexandra Morales

c.10. Servicios

Objetivo: Dar la mejor atención a los clientes	
Entrada	Requerimientos de los clientes
Actividades	Conocer la satisfacción de los clientes en tiempos de entrega, calidad del producto, y cumplimiento de pedidos.
Resultado	Fidelización del cliente
Controles	Verificación del cumplimiento de los servicios ofrecidos Registro de los nuevos clientes
Recursos	Humanos, Económicos, Materiales, Tecnológico
Indicador	Reclamos de clientes.

Fuente: Servicios

Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

Descripción del proceso productivo de la Distribuidora DIMAR

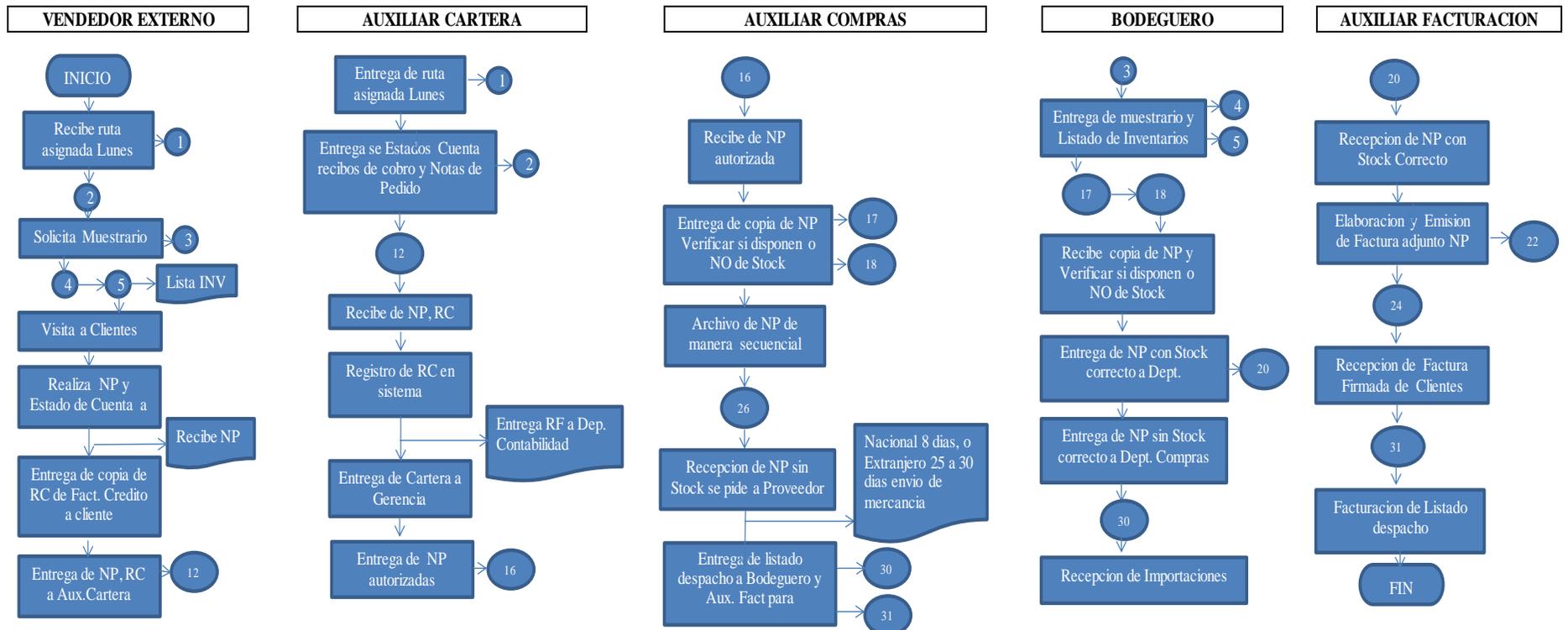
N.	Cargo	Descripción
1	Vendedor Externo	Recibe ruta asignada (Lunes)
2	Auxiliar de Cartera	Entrega de Estados de cuentas de cartera de clientes, recibos de cobro, Notas de pedidos
3	Vendedor Externo	Solita muestrario de productos nuevos importados por temporada a Bodega
4	Bodeguero	Entrega de muestrario a Vendedor externo
5	Bodeguero	Entrega de listado de inventario
6	Vendedor Externo	Visita Cliente
7	Vendedor Externo	Realiza Nota de pedido a Cliente
8	Vendedor Externo	Recepción de Nota de pedido a cliente firmada de cliente y vendedor (Responsables de pedido)
9	Vendedor Externo	Entrega de Estados de cuentas por facturas emitidas a cliente
10	Vendedor Externo	Recepción de cancelación de cliente por facturas acreditadas (Cheques, Efectivo y retenciones)
11	Vendedor Externo	Entrega de Recibo de cobro detallado a cliente
12	Vendedor Externo	Entrega de Nota de pedido y recibos de cobro (cheques, efectivo, retenciones) Auxiliar de Cartera
13	Auxiliar de Cartera	Registro de recibo de cobro e ingreso al sistema para liquidar saldos verificando datos correctos, se ingresa al sistema Contable utilizado en la empresa.
14	Auxiliar de Cartera	Archivo de Retenciones por mes para entregar a Departamento de Contabilidad
15	Auxiliar de Cartera	Entrega de cheques y efectivo a Gerencia
16	Auxiliar de Cartera	Entrega de Notas de pedido autorizadas a Departamento de compras
17	Auxiliar de Compras	Verificamos Nota de Pedido si disponen materiales en stock o tienen que pedir los materiales

18	Auxiliar de Compras	Entrega copia de Nota de Pedido para verificar cantidades correctas para despacho a Bodeguero
19	Auxiliar de Compras	Nota de pedido original se archiva en secuencia para verificar que todo sea despachado
20	Bodeguero	Entrega de Nota de Pedido a Auxiliar de Facturación con Stock correcto
21	Auxiliar de Facturación	Realiza factura más nota de pedido (triple copia)
22	Auxiliar de Facturación	Entrega de Factura (triple copia) más notas de pedido materiales facturados a Chofer
23	Chofer	Entrega de materiales más factura a cliente(firma de recepción) en triple copia cliente se queda con Original
24	Chofer	Entrega a auxiliar de facturación dos copias de facturas firmadas de recepción de materiales (Tercera copia a departamento de contabilidad en secuencia, segunda copia a Auxiliar de cartera más pedido adjunto)
25	Auxiliar de Compras	Nota de pedido verificada sin stock (proceden a pedir a proveedores extranjeros o nacionales) dependiendo que material sea el requerido.
26	Auxiliar de Compras	Realiza pedido a proveedores nacionales vía telefónica o e-mail (tiempo estimado 8 días si no tienen en stock) si tiene en stock entrega inmediata en dos o tres horas
27	Auxiliar de Compras	Pedido a proveedores extranjeros en formato Excel
28	Auxiliar de Compras	Escanea y pasa vía e mail a Prov. Extranjero (confirman recepción) tiempo de envío de materiales pedidos 25 a 30 días hábiles
29	Bodeguero	Recepción de Importación, después del tiempo transcurrido de 25 a 30 días
30	Auxiliar de Compras	Entrega de Listado despachos y precios de materiales de importación a Auxiliar de Facturación para Facturar
31	Auxiliar de Compras	Entrega de Listado de despacho a Bodeguero
32	Auxiliar Facturación & Chofer	Se realiza nuevamente puntos 21-22-23-24

Fuente: Proceso Productivo DIMAR
Elaborado por: Alexandra Morales



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)



Fuente Esquema de logística emp. Trúput
Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

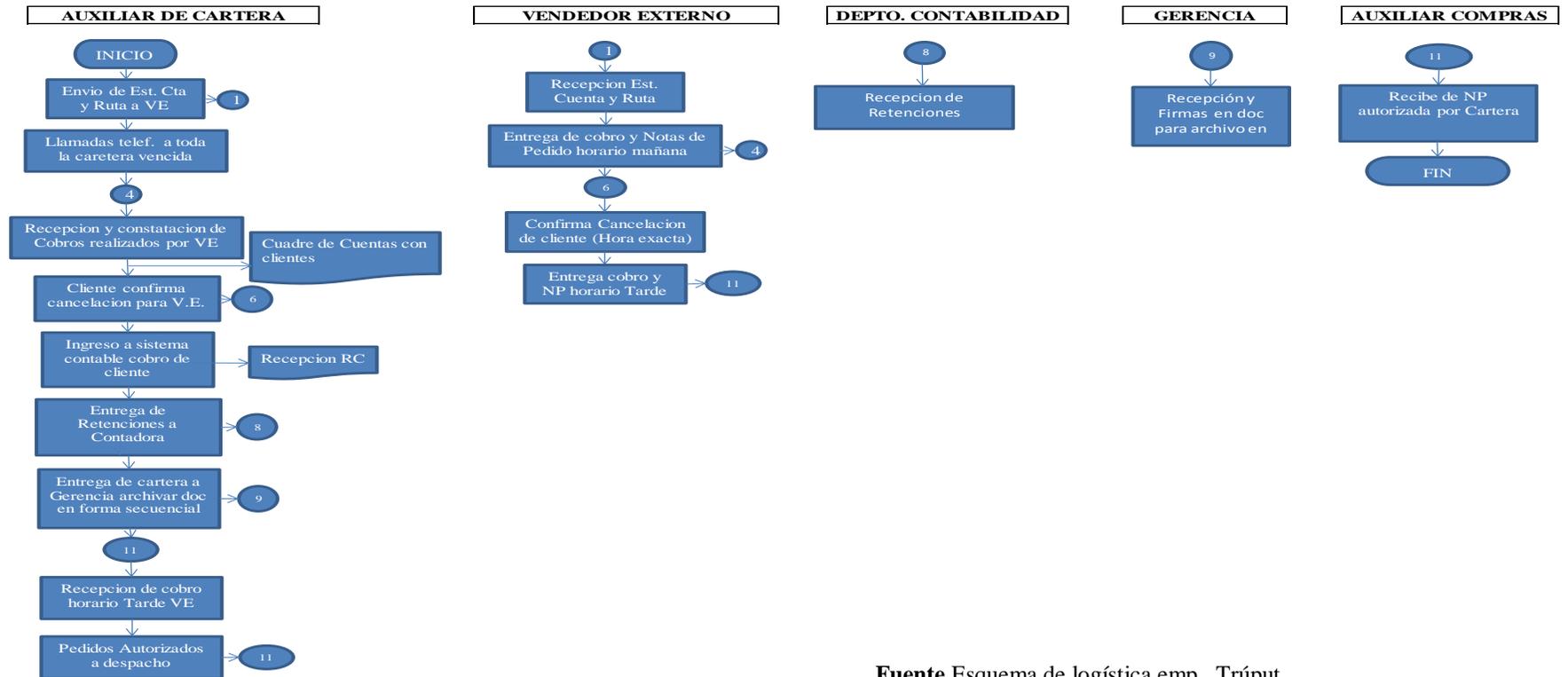
Descripción del Proceso de la Cadena de Valor
PROCESO DE RECUPERACION DE CARTERA

N.	Descripción	Cargo
1	8:30 AM envía Estados de Cuenta de Ruta a Vendedor Externo de facturas a Crédito (Lunes)	Vendedor Externo
2	Llamadas telefónicas con Ruta de Vendedor de día Martes 9:30 a 11:00 AM	Auxiliar de Cartera
3	Llamadas telefónicas a Clientes con cuentas vencidas otorgado crédito por Gerencia y otras plazas 11:00 AM a 12:45 PM	Auxiliar de Cartera
4	12:45 PM Recepción de Cobros realizados por Vendedor Externo realizados en horario mañana.	Vendedor Externo
5	2:30 PM Llamadas telefónicas a clientes para constatación de Cobro realizado por Vendedor Externo y cuadro de Cuentas	Auxiliar Cartera
6	Confirmación de cliente hora de cobro (Cuadro de horario) para cancelación entrega de Efectivo, Cheque, Retenciones, Depósitos a Vendedor Externo.	Auxiliar Cartera
7	Ingreso a sistema Contable de Efectivo, Cheques, Retenciones, Depósitos.	Auxiliar Cartera
8	Entrega de Retenciones a Contadora	Depto. Contabilidad
9	Entrega / Recepción de Efectivo, Cheques, Depósitos a Gerencia	Gerencia
10	Organizar documento sellado por gerencia en orden Secuencial 6:30 PM	Auxiliar de Cartera
11	Recepción de Cobros realizados por Vendedor Externo en horario de la Tarde 6:40 PM	Vendedor Externo
12	Autorización de pedidos realizados por Vendedor para Depto. de Compras 6:50 PM para despacho.	Auxiliar Compras
13	Se realiza nuevamente Puntos 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 de Toda la Semana.	Auxiliar Cartera



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

PROCESO DE RECUPERACION DE CARTERA



Fuente Esquema de logística emp. Trúput
Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS

1. INTRODUCCION

Un manual de procedimientos es un instrumento administrativo que describe en detalle las operaciones, este apoya en las actividades diarias, aquí se verifica el cumplimiento de las operaciones, funciones y responsabilidades.

Para que el empleado tenga el conocimiento de las tareas y funciones a desempeñar en su cargo laboral con el fin de colaborar con el desarrollo y cumplimiento de objetivos para llegar a la meta propuesta por la empresa, todo esto a través de la definición de estructuras para el desempeño y ejecución de las actividades.

Con los manuales puede hacerse un seguimiento adecuado y secuencial de las actividades anteriormente programadas en orden lógico y en un tiempo definido.

Todo procedimiento implica las actividades y las tareas del personal, la determinación del tiempo de realización.

El uso de recursos materiales, tecnológicos y financieros, la aplicación de métodos de trabajo y de control para lograr eficiencia, eficacia y efectividad en el desarrollo en las diferentes operaciones de una empresa.



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

2. OBJETIVOS

2.1 GENERAL

Identificar al personal en las diferentes áreas de DISTRIBUIDORA DIMAR, esto tendrá una mejora en la comunicación entre departamentos.

2.2 ESPECIFICOS

- Economizar las ejecuciones en tiempo y esfuerzo cerrando paso a la duplicidad de instrucciones.
- Obtener excelentes resultados en actividades realizadas evitando el uso inadecuado de materiales tecnológicos, RRHH.
- Dar la inducción necesaria a los empleados desde el primer día de ingreso a la empresa para evitar errores futuros.
- Delegar funciones y responsabilidades a cada empleado, establecer el líder de cada departamento.

3. ALCANCE

Distribuidora Dimar aplicara el manual de procedimientos en los diferentes departamentos que lo conforman.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

4. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS

DEPARTAMENTO	CARGO	NOMBRE
Gerencia General	Gerente General	Ing. Elsi Misnaza
Contabilidad	Contador	Ing. Carolina Lara
	Auxiliar Contable	Nataly Zamora
Compras	Adquisiciones	Alexandra Morales
Cartera	Cobranzas	Silvana Barona
Bodega	Bodeguero	Carlos Arteaga
	Asistente de Bodega	Raúl Vaca
Principal	Jefe de almacén	Julio Moreno
	Vendedor	Leonardo Oñate
	Vendedor de Mostrador	Sebastian Cortez
	Vendedor de Mostrador	Julian Galvis
	Caja	Ericka Beltran
	Chofer	Jorge Condo
Sucursal	Jefe de almacén	Eder Moreno
	Vendedor de Mostrador	Julio Pujos
	Vendedor de Mostrador	David Santana
	Caja	Rocio Pilapanta



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

**PROCEDIMIENTOS ASIGNADOS AL PERSONAL POR
CADA DEPARTAMENTO**

GERENTE GENERAL

COMPETENCIAS:

- Desarrollo y dirección de personas.
- Liderazgo.
- Comportamiento ante Fracazos.
- Compromiso con la Organización.
- Motivación al Logro.
- Capacidad para promover nuevos proyectos.
- Gestión de la comercialización.

RESPONSABILIDADES:

- Recepción, revisión y entrega de cheques para registro en cuaderno (Auxiliar Contable).
- Recepción, revisión y entrega de depósitos y transferencias bancarias (Auxiliar Contable).
- Revisión y entrega de efectivo para depósitos y pagos a proveedores (Auxiliar Contable).
- Elaboración de cartas para pago a proveedores de Colombia.
- Organización de cheques en acordeón según fechas de cobro.
- Escaneo y envío por correo soportes de transferencias realizadas a proveedores del exterior
- Revisión de cuentas bancarias y elaboración por internet de trasferencias y pagos a proveedores.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

-
- Recepción y revisión de efectivo, cuadros de caja a cajeras de locales existentes.
 - Recepción, revisión e ingreso a Excel de facturas de compra de proveedores
 - Ingreso de importaciones al sistema
 - Lista de precios de productos importados de China
 - Cuadre de cuentas y cancelación de deudas a proveedores y varios
 - Recepción y revisión de cartera cobrada
 - Cancelación de sueldos y beneficios de ley a empleados
 - Revisión y respuestas a correos electrónicos de proveedores

CONTADOR

COMPETENCIAS:

- Conocimientos y práctica de contabilidad.
- Conocimientos Tributarios y Leyes de trabajo
- Trabajo en equipo

RESPONSABILIDADES:

- Conciliaciones Bancarias
- Elaboración de Balances
- Registro contable de roles de pago, IESS y SRI
- Elaboración de roles
- Cálculo de Fondos de reserva, vacaciones.
- Cálculo y legalización utilidades y decimos
- Registro y legalización de contratos y actas de finiquito



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

- Ingreso de gastos y pago a proveedores en el sistema.
- Revisión, elaboración y envío de declaraciones y anexos ATS, RDEP, GASTOS PERSONALES, DECLARACION PATRIMONIAL.
- Cuadre de Cuenta de ADUACOMEX.
- Registros de horas extras en el sistema del IESS.
- Ingreso de Notas de crédito de proveedores.

AUXILIAR CONTABLE

COMPETENCIAS:

- Excelentes relaciones interpersonales
- Responsable

RESPONSABILIDADES:

- Depósitos, transferencias y trámites Bancarios
- Registro de Depósitos en el sistema
- Registro de Cheques en Cuaderno
- Pago a Proveedores y Servicios Básicos
- Recepción, Protesto y entrega de Cheques devueltos
- Obligaciones por Pagar
- Laminados
- Revisión de: Reportes de Venta de otras plazas Guayaquil, Cuenca, Gualaceo.



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

- Estado de Cuenta y cuadro Proveedor y Cliente de Perú
- Asistente de Gerencia
- Archivo
- Guardalmacén
- Auxiliar de Servicios varios
- Elaboración de notas de débito y obligaciones por cheque rechazado del banco y de proveedores

COMPRAS

COMPETENCIAS:

- Coordinación con gerencia.
- Iniciativa.
- Creatividad.
- Proponer soluciones.

RESPONSABILIDADES:

- Adquisidores Nacionales Y Colombia
- Recepción Facturas almacenes Principal y Sucursal
- Ingreso de facturas de compra al sistema
- Retenciones a proveedores Escaneo y envió vía e mail.
- Envío de Retenciones Originales a cada proveedor dentro y fuera de la Ciudad.
- Entrega a Gerencia General Facturas originales de compra para revisión.



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

- Realización de retenciones de Gastos.
- Recepción de pedidos Vendedor externo, vendedores de mostrador
- Recepción de pedidos Sucursales
- Elaboración de formatos de pedidos en Excel a proveedores Nacionales y proveedores.
- Escaneo y envío de e-mail pedidos.
- Recepción de pedidos vía telefónica.
- Recepción de Proformas GDV & TUBISUL revisión para que no contengan errores.
- Una vez revisadas pasar a Gerencia General para su respectiva aprobación (Conalplas, Formiplas, Mezcauchos, Grupo Nova, Plantiformas, etc.)
- Calculo de precios Costo, Contado, Crédito, Plaza y Distribuidor.
- Entrega de lista de despachos a Bodeguero
- Entrega de lista de Facturación a Caja.
- Archivo de pre liquidaciones.
- Impresiones de retenciones de pre liquidaciones.
- Sacar copias de Facturas, Gastos.
- Archivar estas copias en carpeta de Gerencia General para pagos a proveedores.

BODEGUERO

COMPETENCIAS:

- Trabajo en equipo y cooperación.
- Iniciativa



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

RESPONSABILIDADES:

- Recibir, almacenar y despachar los materiales.
- Recepción y conteo de mercadería nacional y de importación
- Controlar y mantener actualizados los inventarios.
- Verificar que los productos se encuentre en buen estado para entregar a los clientes y a sucursales.
- Revisar las salidas de mercadería.
- Orientar y supervisar a los auxiliares de bodega

ASISTENTE DE BODEGA

COMPETENCIAS:

- Trabajo en equipo y cooperación.
- Iniciativa

RESPONSABILIDADES:

- Despacho de mercadería
- Revisión e ingreso de mercadería a bodega nacional y de importación.
- Despacho de productos

GERENTE DE VENTAS

COMPETENCIAS:

- Gestión de la comercialización



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

-
- Desarrollo y dirección de personas.
 - Liderazgo.
 - Comportamiento ante Fracasos.
 - Compromiso con la Organización.
 - Motivación al Logro.
 - Capacidad para promover nuevos proyectos.

RESPONSABILIDADES:

- Revisión de ruta del vendedor
- Verificar la visita del vendedor a clientes con llamadas telefónicas o visita directa.
- Dirección de ventas en local principal y sucursal a vendedores de mostrador
- Elaboración de nuevas técnicas de venta
- Encargado de realizar showroom para impulsar los insumos en cada semestres
- Pedir muestrarios directamente a proveedores internacionales
- Viajes a Ferias realizadas en otros países para innovar la moda actual
- Elaboración de planes de marketing para mantener satisfecho a nuestros clientes
- Solución de problemas por los despachos ineficientes
- Atención a proveedores nacionales y extranjeros para verificar materiales necesarios.
- Reuniones semanales para tratar puntos sobre mercancías que son necesarias con bodeguero para verificar que stock disponemos.
- Para verificar que materiales pueden tener impacto en nuestra ciudad y país.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

CARTERA

COMPETENCIAS:

- Iniciativa.
- Creatividad.
- Proponer soluciones.

RESPONSABILIDADES:

- Elaborar e imprimir rutas a los vendedores a realizarse dentro y fuera de la ciudad con los estados de cuenta de los clientes
- Volver a confirmar a los clientes de la ruta a quito
- Ingreso de cheques y efectivo (pago de clientes)
- Ingreso de retenciones
- Notas de débito de clientes
- Llamadas a clientes para cobros y coger pedidos (opcional)
- Revisión reporte de notas de crédito y retenciones de clientes
- Archivar facturas/cobros/retenciones/comprobantes de cobro de vendedores
- Atender llamadas cuando las otras líneas están ocupadas
- Prepara la ruta a quito
- Revisión de carpetas de clientes y cuadrar saldos anteriores
- Igualar las devoluciones pendientes de ingreso entre plazas
- Revisión de nuevas devoluciones de plazas hacia la empresa e ingreso de las devoluciones.



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT (THROUGHPUT ACCOUNTING)

- Recibir y entregar cheques protestados
- Llamar a clientes de cheques protestados
- Gestión de cobro a clientes y seguimiento de cuentas morosas
- Emisión de notas de crédito, ajustes a clientes por:
- Mercadería devuelta
- Ajuste a precios y descuentos en ventas
- Errores de facturación
- Saldos a favor
- Cualquier otra reducción en el saldo de clientes.

CAJA

COMPETENCIAS:

- Iniciativa.
- Trabajo en equipo.
- Proponer soluciones.
- Comunicación
- Comportamiento ante fracasos

RESPONSABILIDADES:

- Elevación de facturas.
- Cobros en efectivo y en cheques.
- Ingreso de retenciones de ventas en efectivo
- Elaboración de cuadros de caja
- Revisión de reportes de venta mensualmente.
- Elaboración y envío de carta para laminados



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

VENDEDOR

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Lograr la recuperación de cartera del almacén.
- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.
- Mantener su cartera y crear más clientes.

CHOFER

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.
- Traslado de materiales entre almacenes, entrega directa a clientes
- Retirar los pagos de los clientes para la empresa
- Entregar pagos y retenciones a proveedores



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

JEFE DE ALMACÉN PRINCIPAL

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.

**VENEDORES DE MOSTRADOR ALMACÉN
PRINCIPAL**

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.
- Realizar orden de pedido para pasar a facturar



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

JEFE DE ALMACÉN SUCURSAL

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.

**VENDEDOR DE MOSTRADOR (1) ALMACÉN
SUCURSAL**

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.
- Realizar orden de pedido para pasar a facturar
- Verificar el ingreso de mercadería importada y suelas realizando el respectivo ingreso de bodega.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

**VENDEDOR DE MOSTRADOR (2) ALMACÉN
SUCURSAL**

COMPETENCIAS:

- Don de gente.
- Compromiso con la organización.
- Motivación al logro.
- Habilidad para relacionarse con el cliente.

RESPONSABILIDADES:

- Proyectar una buena imagen ante la competencia y clientes
- Atención directa al cliente.
- Realizar orden de pedido para pasar a facturar
- Verificar el ingreso de sintéticos y pegantes realizando el respectivo ingreso de bodega.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

SECCIÓN D

**APLICACIÓN DEL MÉTODO
TRÚPUT**



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

Se calculará el TRUPUT de cada producto con la finalidad de establecer cuales aportan al margen y cuales no lo hacen.

El THROUGHPUT también conocido como TRUPUT, para fines de este proyecto de investigación lo citaremos como TRUPUT

$$T = PV - CTV$$

Donde:
T = Trupút
PV = Precio de Venta
CTV Costo Totalmente Variable

Fuente: Teoría de la Restricciones
Elaborado por: Goldratt 2009

COSTO TOTALMENTE VARIABLE (vendedor, chofer, facturadora), fletes de transporte, las comisiones de ventas.		
Costo Producto	15486,17	Materia Prima
Total Materia Prima	15486,17	
Vendedor (2)	4530,00	Costo Mano de Obra
Chofer	650,00	
Facturadora (2)	1250,00	
Total Mano de Obra	6430,00	
Fletes	550,00	Costo CIF
Combustible	450,00	
Servicios	750,00	
Total Costo CIF	1750,00	
Total Costo Totalmente Variable	23666,17	

Fuente: Costo Totalmente Variable
Elaborado por: Alexandra Morales

**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

BASE DE DATOS CALCULO TRUPUT MENSUAL								
N.	PRODUCTO	CANTIDAD VENTA MENSUA	MATERIA PRIMA Costo Producto Unidad	COSTO TOTALMENTE VARIABLE			PRECIO DE VENTA	TRUPUT TOTAL DEL PRODUCTO (TIP)
				MANO OBRA	CIF	TOTAL CTV		
1	TACONES	24	0,90	0,048	0,013	0,96	1,16	0,20
164	TACONES	12	0,75	0,048	0,013	0,81	1,16	0,35
176	pinturas de lia	1	1,21	0,048	0,013	1,27	1,60	0,33
177	HILOS	1	0,17	0,048	0,013	0,23	10,00	9,77
178	PLANTILLA	600	0,65	0,048	0,013	0,71	0,80	0,09
259	SINTETICO	32,3	2,00	0,048	0,013	2,06	3,30	1,24
260	SINTETICO	32,3	2,00	0,048	0,013	2,06	3,30	1,24
261	LATEX	27,5	2,78	0,048	0,013	2,84	3,84	1,00
267	SINTETICO	20,6	2,00	0,048	0,013	2,06	5,09	3,03
270	PEGANTES	1	26,08	0,048	0,013	26,14	29,46	3,33
271	PEGANTES	1	26,08	0,048	0,013	26,14	29,46	3,33
275	LATEX	1	6,25	0,048	0,013	6,31	5,80	-0,50
278	PUNTERA Y CONTRAFUERTE	17	4,56	0,048	0,013	4,62	2,86	-1,76
279	KITS	220	2,35	0,048	0,013	2,42	2,41	0,00
283	PLANTILLA	24	0,79	0,048	0,013	0,85	0,89	0,05
297	PEGANTES	1	2,66	0,048	0,013	2,72	3,57	0,85
298	PEGANTES	4	9,91	0,048	0,013	9,97	13,39	3,42
1470	MALLAS Y FORROS	5	8,25	0,048	0,013	8,31	9,00	0,69
1471	SINTETICO	7	6,70	0,048	0,013	6,76	8,04	1,27
1472	TELA-FORROS	5	2,99	0,048	0,013	3,05	4,46	1,41
1479	SINTETICO	40	5,06	0,048	0,013	5,12	8,93	3,81
1480	SINTETICO	1	7,10	0,048	0,013	7,16	8,48	1,32
1481	SINTETICO	1	7,10	0,048	0,013	7,16	5,36	-1,80
1482	MALLAS Y FORROS	47,3	3,42	0,048	0,013	3,48	4,73	1,25
1489	TELA-FORROS	1,5	6,85	0,048	0,013	6,91	6,79	-0,12
1490	SINTETICO	3	5,23	0,048	0,013	5,29	7,77	2,48
1507	MALLAS Y FORROS	6	5,85	0,048	0,013	5,91	6,79	0,87
1521	VARIOS	50	0,00	0,048	0,013	0,06	0,30	0,24
1559	SUELAS	17	3,98	0,048	0,013	4,04	4,64	0,60
1677	sintetico u pu y pvc	10	0,76	0,048	0,013	0,82	8,04	7,22
1687	TIRAS	15	1,29	0,048	0,013	1,35	3,57	2,22
1712	VARIOS	24	3,85	0,048	0,013	3,92	8,44	4,52
1803	Punteras y Contrafuertes	5	1,44	0,048	0,013	1,50	2,05	0,55
1825	CERCOS	3	2,29	0,048	0,013	2,35	18,75	16,40
1844	Tela	4	4,41	0,048	0,013	4,47	5,80	1,34
1845	LONA	5	9,38	0,048	0,013	9,45	10,27	0,82
1924	SUELAS	1	2,37	0,048	0,013	2,43	2,86	0,43
2009	SINTETICO	1,5	6,59	0,048	0,013	6,65	9,38	2,73
2816	Punteras y Contrafuertes	1	4,38	0,048	0,013	4,44	3,57	-0,87
2948	SUELAS	140	3,79	0,048	0,013	3,85	4,38	0,52
2973	Tela	58,25	6,89	0,048	0,013	6,95	7,32	0,37
2974	SINTETICO	10	3,02	0,048	0,013	3,08	5,80	2,72
3129	MALLAS Y FORROS	0,5	6,70	0,048	0,013	6,76	8,70	1,94
3130	SINTETICO	1,9	4,46	0,048	0,013	4,52	5,36	0,84
3212	SUELAS	120	4,99	0,048	0,013	5,05	5,63	0,57
3213	SUELAS	394	4,99	0,048	0,013	5,05	5,63	0,57
3360	SINTETICO	10	7,72	0,048	0,013	7,78	10,71	2,93
3536	ACABADOS	12	0,67	0,048	0,013	0,73	0,60	-0,14
3565	SINTETICO	2	3,56	0,048	0,013	3,62	5,80	2,18
3589	MALLAS Y FORROS	3	6,80	0,048	0,013	6,86	11,00	4,14
TOTALES (MENSUALES)		134567,99	15486,17	6430,00	1750,00	23666,17	24582,37	8878,03

Fuente: Calculo TRUPUT
Elaborado por: Alexandra Morales



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

CALCULOS TRÚPUT

CANTIDAD VENDIDA MENSUAL
134567,99

TOTAL MANO DE OBRA
6430,00

TOTAL CIF
1750,00

Cantidad Vendida Mensual: Este valor se encuentra reflejado en el kardex emitido por el sistema contable, este valor corresponde al mes de septiembre, a continuación podemos observar la tabla de donde fue extraído el valor.

CALCULO MANO DE OBRA POR UNIDAD
Mano de Obra / Cantidad Vendida M
6430,00 / 134567,99
0,048

CALCULO COSTO CIF POR UNIDAD
CIF / Cantidad Vendida M
1750,00 / 134567,99
0,013

Total Costo Totalmente Variable
$CTV = (Mano + CIF + Materia Prima) * C/Unid$
(CTV) = 6430,00 + 1750,00 + 15486,17
(CTV) = 23666,17

Análisis: Como podemos observar el cálculo de los costos como Mano de Obra al ser calculada por unidad refleja un costo de 0,048 centavos de dólar.

También podemos observar Los CIF al ser reflejados por unidad nos muestra un costo de 0,013 centavos de dólar.

Para Calcular el Costo Totalmente Variable sumamos el costo de mano de obra 0,048 más los CIF que es 0,013 y más la Materia prima de cada producto esto lo multiplicamos por la cantidad vendida de cada insumos para hacer calzado.



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

BASE DE DATOS CALCULO INDICADORES TRUPUT MENSUAL								
N.	PRODUCTO	CANTIDAD VENDIDA MENSUA	MATERIA PRIMA Costo Producto Unidad	COSTO TOTALMENTE VARIABLE			VENTA NEIA MENSUAL	INVENTARIO
				MANO OBRA	CIF	TOTAL CTV		
1	TACONES	24	0,90	0,048	0,013	0,96	27,86	0,00
164	TACONES	12	0,75	0,048	0,013	0,81	13,93	5,26
176	pinturas de lia	1	1,21	0,048	0,013	1,27	1,60	18,15
177	HILOS	1	0,17	0,048	0,013	0,23	10,00	14,12
178	PLANTILLA	600	0,65	0,048	0,013	0,71	482,14	7561,34
259	SINTETICO	32,3	2,00	0,048	0,013	2,06	106,71	852,66
260	SINTETICO	32,3	2,00	0,048	0,013	2,06	106,71	787,98
261	LATEX	27,5	2,78	0,048	0,013	2,84	105,58	1910,15
267	SINTETICO	20,6	2,00	0,048	0,013	2,06	104,84	905,13
270	PEGANTES	1	26,08	0,048	0,013	26,14	29,46	365,09
271	PEGANTES	1	26,08	0,048	0,013	26,14	29,46	339,02
275	LATEX	1	6,25	0,048	0,013	6,31	5,80	149,89
278	PUNTERA Y CONTRAFUERTE	17	4,56	0,048	0,013	4,62	48,62	114,00
279	KITS	220	2,35	0,048	0,013	2,42	530,35	708,81
283	PLANTILLA	24	0,79	0,048	0,013	0,85	21,43	4566,29
297	PEGANTES	1	2,66	0,048	0,013	2,72	3,57	47,88
298	PEGANTES	4	9,91	0,048	0,013	9,97	53,57	237,82
1470	MALLAS Y FORROS	5	8,25	0,048	0,013	8,31	45,00	30,94
1471	SINTETICO	7	6,70	0,048	0,013	6,76	56,25	164,15
1472	TELA-FORROS	5	2,99	0,048	0,013	3,05	22,32	216,58
1479	SINTETICO	40	5,06	0,048	0,013	5,12	357,14	225,03
1480	SINTETICO	1	7,10	0,048	0,013	7,16	8,48	170,40
1481	SINTETICO	1	7,10	0,048	0,013	7,16	5,36	163,30
1482	MALLAS Y FORROS	47,3	3,42	0,048	0,013	3,48	223,83	795,66
1489	TELA-FORROS	1,5	6,85	0,048	0,013	6,91	10,18	517,98
1490	SINTETICO	3	5,23	0,048	0,013	5,29	23,30	4480,13
1507	MALLAS Y FORROS	6	5,85	0,048	0,013	5,91	40,71	1489,85
1521	VARIOS	50	0,00	0,048	0,013	0,06	15,00	0,00
1559	SUELAS	17	3,98	0,048	0,013	4,04	78,93	183,14
1677	sintetico u pu y pvc	10	0,76	0,048	0,013	0,82	80,36	14,42
1687	TIRAS	15	1,29	0,048	0,013	1,35	53,57	629,83
1712	VARIOS	24	3,85	0,048	0,013	3,92	202,50	142,63
1803	Punteras y Contrafuertes	5	1,44	0,048	0,013	1,50	10,27	420,35
1825	CERCOS	3	2,29	0,048	0,013	2,35	56,25	61,88
1844	Tela	4	4,41	0,048	0,013	4,47	23,21	393,35
1845	LONA	5	9,38	0,048	0,013	9,45	51,34	173,62
1924	SUELAS	1	2,37	0,048	0,013	2,43	2,86	622,19
2009	SINTETICO	1,5	6,59	0,048	0,013	6,65	14,08	685,69
2816	Punteras y Contrafuertes	1	4,38	0,048	0,013	4,44	3,57	1339,63
2948	SUELAS	140	3,79	0,048	0,013	3,85	612,50	0,00
2973	Tela	58,25	6,89	0,048	0,013	6,95	426,47	577,08
2974	SINTETICO	10	3,02	0,048	0,013	3,08	58,04	329,03
3129	MALLAS Y FORROS	0,5	6,70	0,048	0,013	6,76	4,35	958,10
3130	SINTETICO	1,9	4,46	0,048	0,013	4,52	10,18	1185,83
3212	SUELAS	120	4,99	0,048	0,013	5,05	675,00	1647,60
3213	SUELAS	394	4,99	0,048	0,013	5,05	2216,25	0,00
3360	SINTETICO	10	7,72	0,048	0,013	7,78	107,14	1353,21
3536	ACABADOS	12	0,67	0,048	0,013	0,73	7,14	600,99
3565	SINTETICO	2	3,56	0,048	0,013	3,62	11,61	3191,06
3589	MALLAS Y FORROS	3	6,80	0,048	0,013	6,86	33,00	96,90
TOTALES (MENSUALES)		134567,99	15486,17	6430,00	1750,00	23666,17	384333,58	10244049,17

Fuente: B. Datos Indicador TRUPUT
Elaborado por: Alexandra Morales



ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)

INDICADORES TRÚPUT

TRUPUT (T) = Venta Neta - Costo Totalmente Variable
(T) = 384333,58 - 23666,17
(T) = 360667,41

Análisis:

Este Indicador Trúput es el dinero fresco que ha ingresado a la Distribuidora podemos observar los datos arrojados para aplicar este indicador es de 384333,58 en Ventas netas y 23666,17 en Costo totalmente Variable (Materia Prima, Mano de Obra, CIF), podemos observar que el Trúput de la Distribuidora se encuentra en 360667,41 como dinero fresco.

Inventario (I)
10244049,17

Análisis:

El indicador muestra todo el dinero que el sistema ha invertido en comprar insumos para calzado que se espera vender o, que tiene la posibilidad de vender aunque no sea su objetivo.

Utilidad = T - CTV
Utilidad = 360667,41 - 23666,17
Utilidad = 337001,24

Análisis:

Dimar está generando mucha utilidad neta al mes por cada ventas de insumos para calzado, es alto su indicador podemos observar que el Trúput del menos es de 360667,41 menos los costos totalmente variables son de 23666,17 la Utilidad de la empresa es de 337001,24

**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**



**ESQUEMA DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL
BASADO EN EL MÉTODO TRÚPUT
(THROUGHPUT ACCOUNTING)**

Rentabilidad = T - CTV / I
Rentabilidad = $(360667,41 - 23666,17) / 10244049,17$ Rentabilidad = 32,89%

Análisis:

El margen es del 32,89 % es la capacidad que tienen los insumos de calzado para generar utilidades a la empresa la rentabilidad fue medida con este indicador.

Productividad = T / CTV
Productividad = $360667,41 / 23666,17$ Productividad = 15,24

Análisis:

El indicador muestra el 15,24% la productividad observada durante un mes con este sistema podemos obtener diferentes medidas, evaluar los departamentos, recursos como materias primas, energía, entre otros. Debemos realizar lo necesario con el fin de ser eficientes y eficaces.

Rotación = T / I
Rentabilidad = $360667,41 / 10244049,17$ Rentabilidad = 0,0352

Análisis:

La rotación de la empresa se encuentra en el 3%, esto determina el tiempo que tarda en salir el inventario. Los insumos permanecen mucho tiempo en la Distribuidora esto se debe a la consecuencia de la administración.

Fuente: Calculo Indicadores TRUPUT

Elaborado por: Alexandra Morales

BIBLIOGRAFÍA

- ABRIL, Víctor Hugo (2008) “Elaboración de Proyectos de Investigación Científica”. 79 pp.
- ACOSTA, J. (2009). Análisis e Interpretación de la Información Financiera I. Obtenido de http://html.rincondelvago.com/analisis-financiero_2.html
- AYALA, S. (2006). Proceso administrativo. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales7/ger/el-proceso-administrativo.htm>
- BERNAL, Cesar (2006). “Metodología de la Investigación”. Editorial Pearson Prentice Hall. Segunda edición. México. 286 pp.
- CASTRO, Cespón (2003). Administración de la Cadena de Suministros.
- FLORES, L. (2010). Los Estados Financieros según las NIIFs. Obtenido de http://www.aempresarial.com/web/revitem/5_11260_60974.pdf.
- GARCÍA, Julio y CASANUEVA, Cristóbal (2001). Prácticas de la Gestión Empresarial. Mc Graw Hill.
- GAYLE, Leticia (2000). “Contabilidad y Administración de Costos”. Sexta edición. México.
- GOLDRATT, E. (2009). La Carrera: en búsqueda de ventajas competitivas. Buenos Aires: Granica.
- HERNÁNDEZ, Jaime (2008). Área De Control Oriental, (CENACE) PUEBLA.
- HERNÁNDEZ, Roberto; FERNÁNDEZ, Carlos; y BAPTISTA, Pilar (2003) “Metodología de la Investigación”. Tercera edición. Editorial McGraw-Hill. Chile. 705pp.
- HERRERA, Luis y Otros (2006). “Tutoría de la Investigación”. Diemerino Editores. Ecuador.
- HURTADO, Pablo (2005). “Auditoría”. (en línea). disponible en: <http://www.mailxmail.com/curso-elemental-auditoria/concepto-auditoria>
- LARREA, R. (2008). Tesis de grado modelo de gestión administrativo.
- LAWRENCE, J. (2003). Principios de administración financiera. México:

Ediciones Progreso

- MALISANI, Arbones (2008). Logística empresarial. Editorial Alfaomega.
- ORTIZ, Alberto (2005). “Análisis Financiero”. Editorial Pearson Prentice Hall. México. 275pp.
- REYES, Adriana (2004). “logística: optimización de tiempo y productividad”, Revista “ejecutivos de finanzas”, México abril N° 04.
- SIERRA, Daniel (2005). “Logística empresarial en el nuevo milenio”.
- HENALOVA (2008). “Contabilidad Trúput”. Disponible en: <http://henalova.blogspot.es/1216948920/contabilidad-truput/>
- AIRMAR (2002). “Contabilidad del Trúput. Otro paradigma para la contabilidad Gerencial. Disponible en: [http://gaimar.bligoo.com.ar/media/users/14/743581/files/216972/Contabilidad del Trúput.pdf](http://gaimar.bligoo.com.ar/media/users/14/743581/files/216972/Contabilidad%20del%20Truput.pdf)
- GUADINO (1997). “Diferentes Métodos de Costeo Frente a la Throughput accounting de la teoría de las restricciones. Disponible en: http://www.javeriana.edu.co/fcea/cuadernos_contab/vol2_n_12/vol2_12_2.pdf
- ESCALONA (2013). “La teoría de las restricciones y la contabilidad de throughput”. Disponible en: <http://www.consejo.org.ar/coltec/capasso.htm>
- ZAMORA (2001). “Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán”. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros/gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- MORALES (2001), La teoría de las limitaciones y la contabilidad del throughput: ¿un paradigma de finales del siglo XX?. España. Disponible en: <http://www.intercostos.org/documentos/Trabajo057.pdf>
- PÉREZ, Catalina; ARCOS, Luis (2009), en su artículo “Toma de decisiones rentables mediante la contabilidad del trúput en una lavandería industrial”, Revista Soluciones de Postgrado EIA, Número 4.p. 229-241. Medellín. Disponible en: <file:///C:/Users/USER/Desktop/TESIS/TESISJGASOCIADOS/CHINA/truput3.pdf>

- ORTÍZ, Viviana; CAICEDO, Álvaro (2014), “Mezcla óptima de producción desde el enfoque gerencial de la contabilidad del throughput: el caso de una pequeña empresa de calzado”, Bogotá. Disponible en: <file:///C:/Users/USER/Desktop/TESIS/TESISJGASOCIADOS/CHINA/TRUPUT4.pdf>
- MANOTAS, Diego; MANYOMA, Pablo; RIVERA, Leonardo (2014), “Hacia una nueva métrica financiera basada en teoría de restricciones”, disponible en: <file:///C:/Users/USER/Desktop/TESIS/TESISJGASOCIADOS/CHINA/truput5.pdf>
- GONZÁLEZ, Patricia y ESCOBAR, John (2008), “Teoría de las restricciones (TOC) y la mecánica del Throughput Accounting (TA). Una aproximación a un modelo gerencial para toma de decisiones: caso compañía de Cementos Andino S.A.”. Bogotá. Disponible en: <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/viewFile/3248/2470>
- MARÍN, William; GUTIÉRREZ, Elena (2013), “Desarrollo e implementación de un modelo de teoría de restricciones para sincronizar las operaciones en la cadena de suministro”. Medellín. Disponible en: <http://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/98/1/REI00204.pdf>
- RODRÍGUEZ, Ángel (2010), “Análisis de rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia en las pymes españolas: evidencia empírica en el período (2007-2010)”, Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho Volumen III, disponible en: <http://www.revistainternacionaldelmundoeconomicoydelderecho.net/wp-content/uploads/RIMED-Solvencia-y-rentabilidad-partidos-pol%C3%ADticos-%C3%81ngel-Rodr%C3%ADguez.pdf>
- CHACÓN, Galia (2007), “La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial”. Disponible en: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17419/1/articulo3.pdf>
- MOHAMED, Ahmed; VERDÚ, Fernando (2014). “Gestión administrativa del proceso comercial”. IC Editorial. Malaga.
- CORBETT, Thomas (2011). “La contabilidad del Trúput”. Ediciones Piénsalo. Bogotá.

- AYALA G., Juan (2003) “Teoría de las Restricciones”, 2003, proveniente de la página web: <http://www.calidad.org>
- GUERRA. G. (2002). El Agronegocio y la empresa agropecuaria frente al siglo XXI. San José. Costa Rica: Agroamericana.
- QUINTEROS. J., & SÁNCHEZ. J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. Venezuela.
- TRUJILLO. F, (20014. Propuesta de un modelo financiero, basado en la teoría de las restricciones (toc) y el throughput accounting, para la pequeña y mediana industria. disponible en: <http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/handle/123456789/699>
- http://www.autobodymagazine.com.mx/abm_previo/2013/10/cuellos-de-botella-como-limitaciones-en-la-calidad-del-servicio4/
- <http://comocrearmiempresa.net/identificar-el-cuello-de-botella-en-la-empresa/>
- <http://teragrowth.com/10-cuellos-de-botella-que-impiden-crecer-a-tu-empresa/>

ANEXOS

ANEXO 1 UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Ficha de observación No 1

DIRIGIDA A LA DISTRIBUIDORA DIMAR.

Objetivo:

Conocer la logística empresarial y el grado de afectación en la rentabilidad

DETALLE	CANTIDAD/ VALOR
PREGUNTA N. 1 ¿Cuántos pedidos de insumos para calzado se realizaron en los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 2 ¿Cuántos pedidos de insumos para calzado llegaron en los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 3 ¿Cuántas importaciones de insumos para calzado se realizaron en los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 4 ¿A cuánto accedió el rubro de las importaciones de insumos para calzado en los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 5 ¿Cuántas bodegas de almacenaje de insumos para calzado ha tenido en los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 6 ¿Cantidad de stock almacenado de insumos para calzado a fin de año, durante los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 7 ¿Cuántas rutas ha cubierto Dimar durante los últimos tres años?	
PREGUNTA N. 8 ¿A cuánto asciende la inversión para distribuir los productos, durante los últimos tres años?	

ANEXO N° 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Cuestionario No 1

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE ZAPATERIA: PLANTILLAS, TALONERAS Y ARTICULOS ANALOGOS, DE LA CIUDAD DE AMBATO

Objetivo:

Conocer la logística empresarial y el grado de afectación en la rentabilidad

Instrucciones:

Califique de acuerdo a la ponderación que usted considere

Muy aceptable	Aceptable	Poco Aceptable	Inaceptable
4	3	2	1

N.	Pregunta	4	3	2	1
1	¿Las metas y objetivos en cada departamento son?				
2	¿Las funciones y responsabilidades ejecutadas por los empleados son?				
3	¿El proceso de la logística empresarial (compra, almacenamiento, distribución, servicio) es?				
4	¿Las restricciones físicas de su almacén son?				
5	¿Su rentabilidad es?				
6	¿Los cuellos de botella en la empresa al realizar sus diferentes procesos son?				
7	¿Su proceso Contable y Administrativo es?				
8	¿El Stock de inventario de insumos para calzado es?				
9	¿El monto acumulado anual de las cuentas por cobrar a clientes es?				
10	¿El flujo de caja mensual en la empresa es?				

ANEXO 3**VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE ZAPATERIA:
PLANTILLAS, TALONERAS Y ARTICULOS ANALOGOS, DE LA
CIUDAD DE AMBATO**

N.	RUC	RAZON SOCIAL
1	0102917135001	YANEZ MOLINA FANNY CATALINA
2	0190313255001	SAN CRISPIN
3	0400734729001	MUÑOZ AGUIRRE JUAN RICARDO
4	0401191507001	PINTO GARZON MARCO EMILIO
5	0401336813001	BERNAL BRAVO OSCAR ANDRES
6	0502416142001	NAVAS MORENO PABLO RICARDO
7	0502416142001	NAVAS MORENO PABLO RICARDO
8	0600790083001	LOPEZ CHAVEZ GERMAN FRANCISCO
9	0700307226001	MONTENEGRO ESPINOZA JOSE MIGUEL
10	0704450923001	CASTILLO ANGULO SHIRLEY JOHANA
11	0926615105001	CULQUE FERNANDEZ DARWIN JOSE
12	0992122005001	ORBITRON S.A.
13	1312700626001	RAMIREZ GONZALEZ ANDRES FELIPE
14	1711166643001	RODRIGUEZ CALLE MAGDALENA ELIZABETH
15	1713295325001	CALUÑA CORDOVILLA GLORIA MARISOL
16	1714695853001	ZARATE CARDONA GLORIA STELLA
17	1718705765001	HAO QIANG
18	1722324116001	RAMIREZ VARGAS JOSE HERACLIO
19	1725235160001	RUIZ BONILLA JEIMMY LEANDRA
20	1726994278001	MONTALVO RAFAEL KETTY ROSEMARY
21	1753242252001	MONTALVO AQUINO DESIDERIO
22	1791248201001	MACANGURO ECUADOR CIA. LTDA.
23	1791251695001	COMERCIALIZADORA GRUPO CANGURO GRUPCAN CIA. LTDA.
24	1791434129001	REPRESENTACIONES GARSA, REGARSA CIA. LTDA.
25	1800697672001	OÑATE ESCOBAR ZOILA BEATRIZ
26	1801290907001	FIALLOS BALLADARES GLORIA MARIANA
27	1801318047001	MONTENEGRO GALLEGOS RAQUEL SUSANA
28	1801510452001	ACOSTA FIALLOS TERESA DE JESUS
29	1801823186001	ZURITA VALLADARES JOSE MAURICIO
30	1801853738001	CARPIO VILLACRES MONICA PATRICIA

31	1801927151001	GARCES CARDOSO DIEGO JAVIER
32	1802039287001	REVELO DE LA TORRE MARGARITA PATRICIA
33	1802162733001	VINUEZA MAYORGA NANCY CECILIA
34	1802215804001	TAYO ZURITA LUIS ERNESTO
35	1802269017001	SAILEMA MOYOLEMA JORGE ANIBAL
36	1802302487001	BONILLA CORDOVA LOURDES GUADALUPE
37	1802368389001	SORIA MOYA ESTELA ELIZABET
38	1802379634001	FIALLOS ACOSTA NIDIA JANETH
39	1802553931001	VILLACIS RIVERA SEGUNDO ISAAC
40	1802594521001	PAREDES PUNINA ELBA JEANNETH
41	1802623429001	SALAZAR ACOSTA SILVIA FERNANDA
42	1802691426001	DARQUEA HOLGUIN HERNAN PATRICIO
43	1802722684001	BACULIMA PALOMEQUE LUIS FERNANDO
44	1802752566001	FLORES CAMINO LORENA JEANETTE
45	1802825248001	ALULEMA FREIRE SONIA MARIBEL
46	1802825818001	CARRILLO NUÑEZ EDWIN ROBERTO
47	1802845923001	GALLO SORIA THALIA VERONICA
48	1802858009001	NUÑEZ ACOSTA JUAN CARLOS
49	1802887925001	JORDAN FIALLOS XIMENA DEL PILAR
50	1802947638001	LASLUIZA TOAPANTA ROSA ETELVINA
51	1803023777001	ROJAS HERNANDEZ JORGE HUMBERTO
52	1803041811001	SAILEMA CRIOLLO MARICELA DEL CARMEN
53	1803136108001	GARZON HOYOS ORLANDO
54	1803140969001	MISNAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE
55	1803173911001	CALDERON SANCHEZ ANA GABRIELA
56	1803233285001	NAVAS MORENO EUGENIA ALEXANDRA
57	1803330917001	JIMENEZ TIERRAS DIEGO VINICIO
58	1803376522001	BELTRAN MURILLO JORGE MISAEL
59	1803378148001	LOPEZ ASES MYRIAM XIMENA
60	1803430410001	SANCHEZ ARIAS CAROLINA MARIBEL
61	1803456993001	QUILE TANQUINA RUTH GRICENIA
62	1803542412001	MORA PEÑAHERRERA LIGIA ELENA
63	1803649910001	GARZON HOYOS LUIS EDUARDO
64	1803720596001	ERAZO ORTIZ FAUSTO ANIBAL
65	1803806130001	OSORIO AVELLANEDA HAROLD JULIAN
66	1803918588001	RIOS HERNANDEZ MARIA IDEL
67	1803918596001	HERNANDEZ PIRAGUA RICARDO
68	1803970191001	BARONA IBARRA EDGAR ROBERTO

69	1803970258001	ALVAREZ ROJAS NATALY
70	1803973344001	AGUILAR VELASTEGUI MAYRA ALEXANDRA
71	1804040036001	ROJAS HERNANDEZ ALVARO ALFONSO
72	1804206736001	GOMEZ GOMEZ OSCAR
73	1804298527001	ZAPATA VELASTEGUI ANDREA MARICELA
74	1804317509001	CEVALLOS MEJIA IVONNE ALEXANDRA
75	1804466488001	PICO FIALLOS LILIANA FERNANDA
76	1804564001001	FLORES CAMINO MONICA SORAYA
77	1804703823001	QUILE TANQUINA MAYRA ALEJANDRA
78	1890142075001	CAUCHEP ECUADOR S.A.
79	1890153298001	CARVICAUCHO CIA. LTDA.
80	1890153913001	COMERCIAL YOLANDA SALAZAR CIA. LTDA.
81	1891708854001	METRODISTRIBUCIONES S.A.
82	1891711073001	GOMEZ GOMEZ OSCAR
83	1891719600001	DISTRIBUIDORA DIMAR SOCIEDAD COMERCIAL
84	1891723276001	MONTALVO AQUINO DESIDERIO
85	1891751776001	IMPORTCALZA CIA. LTDA.

ANEXO 4

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

RUC



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC: 1803140989001

APELLIDOS Y NOMBRES: MIRNAZA CAMPANA EL SI GUADALUPE

NOMBRE COMERCIAL: DISTRIBUIDORA DIMAR

CONTADOR: LARA ZAMORA ANA CAROLINA

CLASE CONTRIBUYENTE: ESPECIAL

CALIFICACIÓN ARTESANAL: SI

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI

NÚMERO: SI

FEC. NACIMIENTO: 01/06/1971

FEC. INSCRIPCIÓN: 01/05/1980

FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/05/1980

FEC. ACTUALIZACIÓN: 23/04/2015

FEC. FIN DE ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS DE ZAFATERIA

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: DARQUITA Número: 08-81 Interoceánico: TOMAS SEVILLA Referencia: A MEDIA CUADRA DEL RESTAURANTE POLLO FINO Teléfono: 032621340 Email: amirna@yafreel.com Celular: 0996240558

DOMICILIO ESPECIAL

SI

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	ABERTOS	CERRADOS
3	4	1

ARREDECION: ZONA 3 TUNGURAHUA

ANEXO 5

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

REUMEN IMPORTACIONES Y COMPRAS

Página 7
2014/12/11

JIMAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero hasta Diciembre

Transaccioon	Factura	Emision	Proveedor	Total	Med.	I.V.R.	Ret.IVA	Ret.ISR	Recargo	Excedido	
01	4592	0170202	2009/01/29	CFI0000	FECHAUCHO IMPORTACIONES	12,203.75	1,418.16	0.00	0.00	13,622.91	
01	4720	0050607	2009/04/09	CFI0000	FLAMZIFORMAS	13,557.24	1,553.21	0.00	0.00	15,110.45	
01	5143	0091444	2009/03/23	CPIC0005	GRUPO DEL VALLE	14,593.55	1,739.37	0.00	0.00	16,332.92	
01	5044	0090627	2009/08/07	CPIC0005	GRUPO DEL VALLE	23,593.69	2,762.00	0.00	0.00	26,355.69	
01	5173	0091617	2009/09/15	CPIC0005	GRUPO DEL VALLE	19,272.96	2,064.93	192.73	0.00	21,113.16	
01	5330	0092838	2009/11/06	CPIC0005	GRUPO DEL VALLE	18,053.40	2,084.83	0.00	0.00	20,138.23	
01	5141	0091445	2009/09/22	CPIC0005	GRUPO DEL VALLE	26,402.40	3,103.59	0.00	0.00	29,505.99	
01	5369	0052734	2009/12/08	CFI0000	FLAMZIFORMAS	25,787.54	3,000.13	0.00	0.00	28,787.67	
01	4850	0187534	2009/05/21	CFI0000	FECHAUCHO IMPORTACIONES	26,938.13	3,125.26	0.00	0.00	30,063.39	
01	5146	0173151	2009/09/23	CFI0000	FECHAUCHO IMPORTACIONES	29,204.11	3,410.00	0.00	0.00	32,614.11	
01	4152	0164483	2009/03/18	CFI0000	FECHAUCHO IMPORTACIONES	30,346.14	3,423.34	0.00	0.00	33,769.48	
01	5364	0052134	2009/09/30	CFI0000	FLAMZIFORMAS	40,120.45	4,553.07	0.00	0.00	44,673.52	
01	5291	0132630	2009/10/06	CFI0000	AMPITEX C.A.	40,416.96	4,694.02	0.00	0.00	45,110.98	
01	5277	0174658	2009/10/16	CFI0000	FECHAUCHO IMPORTACIONES	51,923.46	5,985.11	0.00	0.00	57,908.57	
Total 12						1294,407.92	0.00	139,631.09	587.04	0.00	***.***.***
01	5252	1328301	2009/10/06	CFI0000	AMPITEX C.A.	104,476.33	0.00	0.00	0.00	30,459.60	134,934.93
Total 00						104,476.33	0.00	0.00	0.00	30,459.60	134,934.93
Totales						1470,382.63	0.00	147,724.69	587.04	30,459.60	***.***.***

206 Reg

DZMAR
RESUMEN DE COMPRAS

Desde Enero hasta Diciembre

Transaccion	Factura	Emision	Proveedor	Totales	Ret.IVA	Ret.IGR	I.V.A.	Recargo	Credito
01	4992	01/02/02	2009/01/29	CFI0000 PEGANCHO IMPORTACIONES	13,203.75	1,418.16	0.00	0.00	13,621.91
01	4720	0050607	2009/04/09	CFI0000 PLANTIFORMAS	13,207.24	1,553.21	0.00	0.00	14,760.45
01	5143	0051444	2009/09/23	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	14,593.55	1,739.37	0.00	0.00	16,332.92
01	5044	0090621	2009/08/07	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	23,593.69	2,762.00	0.00	0.00	26,355.69
01	5173	0091617	2009/09/15	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	19,272.96	2,064.23	192.73	0.00	21,439.92
01	5330	0092638	2009/11/06	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	16,053.40	2,084.93	0.00	0.00	18,138.33
01	5141	0091445	2009/09/22	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	26,402.40	3,103.59	0.00	0.00	29,505.99
01	5399	0052734	2009/12/08	CFI0000 PLANTIFORMAS	25,787.58	3,001.13	0.00	0.00	28,788.71
01	4850	0167254	2009/05/21	CFI0000 PEGANCHO IMPORTACIONES	26,936.13	3,125.26	0.00	0.00	30,061.39
01	5146	0173151	2009/09/23	CFI0000 PEGANCHO IMPORTACIONES	29,204.11	3,440.00	0.00	0.00	32,644.11
01	4152	0164483	2009/03/18	CFI0000 PEGANCHO IMPORTACIONES	30,346.14	3,423.34	0.00	0.00	33,769.48
01	5364	0042134	2009/09/30	CFI0000 PLANTIFORMAS	40,120.45	4,553.07	0.00	0.00	44,673.52
01	5091	0130630	2009/10/06	CFI0000 ARPIYEX C.A.	40,416.06	4,694.08	0.00	0.00	45,110.14
01	5277	0174658	2009/10/16	CFI0000 PEGANCHO IMPORTACIONES	51,823.48	5,895.11	0.00	0.00	57,718.59
				Totales	1394,407.92	139,631.09	0.00	587.04	1534,626.05
01	5242	1326301	2009/10/06	CFI0000 ARPIYEX C.A.	104,478.33	0.00	0.00	0.00	104,478.33
				Totales	104,478.33	0.00	0.00	0.00	104,478.33
				Totales	1470,886.25	140,631.09	0.00	587.04	1611,104.38

DIMAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero Hasta Diciembre
Factura Emision Proveedor

Transmision	Factura	Emision	Proveedor	Total	Red.	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.ISS	Recargo	Credito
01	6130	0105507	2010/12/02	CPC0004 FERTIFLANT	13,831.68	0.00	1,408.36	0.00	0.00	15,240.04
01	6210	0153724	2010/10/22	CP10000 COMALPLAN S.A.	14,884.00	0.00	3,426.46	0.00	0.00	15,710.46
01	5766	0096846	2010/05/14	CPC0005 GRUPO DEL VALLE	14,931.10	0.00	5,674.34	0.00	0.00	16,255.44
01	5388	0147822	2010/03/05	CP10000 COMALPLAN S.A.	14,347.81	0.00	1,674.27	0.00	0.00	16,222.08
01	5874	0097792	2010/06/25	CPC0005 GRUPO DEL VALLE	13,678.99	0.00	3,816.11	0.00	0.00	17,495.10
01	5880	0101070	2010/08/10	CPC0004 FOSKIFLAST	14,294.67	0.00	3,866.57	0.00	0.00	18,161.24
01	5104	0100114	2010/09/17	CPC0005 GRUPO DEL VALLE	16,969.85	0.00	1,990.39	0.00	0.00	18,960.24
				Total 12 \$	183,845.37	0.00	21,250.97	0.00	0.00	204,896.34
01	6059	0030311	2010/08/28	CPC0015 CJ TEXTILES S.A.	15,497.13	0.00	0.00	0.00	0.00	15,497.13
01	5935	0100377	2010/07/21	CPC0004 FOSKIFLAST	19,907.25	0.00	2,329.68	0.00	0.00	19,497.13
01	6241	0031176	2010/10/28	CPC0015 CJ TEXTILES S.A.	20,317.32	0.00	2,331.03	0.00	0.00	22,236.93
				Total 12 \$	40,224.57	0.00	4,664.71	0.00	0.00	44,889.28
01	5790	0097117	2010/06/03	CPC0005 GRUPO DEL VALLE	20,357.58	0.00	0.00	0.00	0.00	20,357.58
				Total 00 \$	20,357.58	0.00	0.00	0.00	0.00	20,357.58
01	5763	0053633	2010/05/29	CP10000 PLANTIFORMAS	20,476.10	0.00	2,356.25	0.00	0.00	22,832.35
01	6103	0054488	2010/09/29	CP10000 PLANTIFORMAS	21,193.38	0.00	2,446.81	0.00	0.00	23,640.19
01	5630	0057403	2010/03/30	CP10000 PLANTIFORMAS	22,673.22	***.***	2,591.69	0.00	0.00	24,183.11
01	6373	0056936	2010/12/15	CP10000 PLANTIFORMAS	23,305.47	0.00	2,681.12	0.00	0.00	25,986.59
01	5877	0024193	2010/06/29	CPC0015 CJ TEXTILES S.A.	31,256.29	0.00	3,609.79	0.00	0.00	34,866.08
01	6392	0055632	2010/11/18	CP10000 PLANTIFORMAS	32,611.83	0.00	3,761.19	0.00	0.00	36,373.02
01	6369	0058829	2010/12/13	CP10000 PLANTIFORMAS	34,385.03	0.00	4,085.33	0.00	0.00	38,470.36
01	6004	0101299	2010/08/18	CPC0004 FOSKIFLAST	36,377.80	0.00	4,225.99	0.00	0.00	40,603.79
01	6007	0054387	2010/08/29	CP10000 PLANTIFORMAS	38,926.84	0.00	5,324.15	0.00	0.00	43,450.99
01	5881	0008704	2010/06/29	CP10000 PLANTIFORMAS	44,306.52	0.00	5,179.62	0.00	0.00	49,486.14
01	5318	0033036	2010/02/16	CF10000 PLANTIFORMAS	45,965.92	0.00	5,299.68	0.00	0.00	51,265.60
01	5901	0050610	2010/05/10	CP10000 IMPORTS THE MTRACA	54,424.01	0.00	7,391.87	0.00	0.00	61,815.88
				Total 12 \$	410,922.41	***.***	48,147.95	0.00	0.00	457,974.36
				Totales	1969,880.91	***.***	205,168.06	0.00	0.00	***.***.***

287 Reg

DZAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero hasta Diciembre

Transaccion	Factura	Emission	Proveedor	Total	Red.	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.IOR	Recargo	Credito	
05	0012231	2011/05/09	CFI0000 COATECA, S.A. D.C.V	31,811.81	0.00	1,153.44		0.00	0.00	12,965.25	
01	6653	0187560	2011/02/28	CFI0004 FORMPLAST	11,965.50		1,396.40		0.00	13,321.50	
01	6758	0051295	2011/04/30	CFI0000 PLANTIFORMAS	12,255.20		1,411.08		0.00	13,666.28	
02	2254	0051194	2011/04/25	CFI0000 PLANTIFORMAS	12,252.09		1,409.88		0.00	13,662.77	
01	7260	0110212	2011/11/10	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	17,392.74		5,456.08		0.00	13,775.32	
01	6654	0032754	2011/03/30	CFI0015 CJ TEXTILES S.A.	12,543.38		1,427.53		0.00	13,970.91	
01	6896	0057092	2011/06/23	CFI0000 PLANTIFORMAS	13,240.68		1,313.41		0.00	14,754.07	
01	7056	0113478	2011/09/29	CFI0004 FORMPLAST	15,258.78		1,574.06		0.00	14,780.84	
Total 12 - \$				306,313.08	0.00	34,170.65		0.00	0.00	340,383.74	
01	7267	0039913	2011/11/10	CFI0000 PLANTIFORMAS	13,441.77		0.00		0.00	13,441.77	
01	7248	0111307	2011/11/01	CFI0004 FORMPLAST	13,823.32		0.00		0.00	13,823.32	
Total 00 - \$				27,365.09	0.00	0.00		0.00	0.00	27,365.09	
05	31	0012229	2011/06/24	CFI0000 COATECA, S.A. D.C.V	14,118.12		1,755.72		0.00	15,873.84	
01	6593	0056296	2011/03/17	CFI0000 PLANTIFORMAS	14,145.21	0.20	1,616.48		0.00	15,761.89	
05	135	0109457	2011/09/08	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	14,731.14		1,684.83		0.00	16,415.97	
01	7354	0181362	2011/12/09	CFI0004 FORMPLAST	15,831.50		1,828.19		0.00	17,660.09	
01	7139	0010982	2011/10/01	CFI0000 COATECA, S.A. D.C.V	15,391.76		17.58		0.00	16,809.34	
01	7135	0161390	2011/09/20	CFI0000 COMAPLAS S.A.	16,337.39		1,821.24		0.00	18,158.63	
01	8549	0103805	2011/02/19	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	16,791.07		2,021.37		0.00	18,812.44	
01	64	0033729	2011/06/29	CFI0015 CJ TEXTILES S.A.	16,884.97		1,816.86		0.00	18,701.83	
01	6495	0105881	2011/02/07	CFI0004 FORMPLAST	17,158.81		1,875.06		0.00	19,033.87	
01	6417	0031897	2011/01/13	CFI0015 CJ TEXTILES S.A.	17,891.23		2,047.33		0.00	19,938.56	
01	7128	0034949	2011/10/10	CFI0015 CJ TEXTILES S.A.	18,555.37		2,124.09		0.00	20,679.46	
01	7309	0035367	2011/11/18	CFI0015 CJ TEXTILES S.A.	20,236.20		2,339.23		0.00	22,575.43	
06	7416	0111444	2011/12/28	CFI0005 GRUPO DEL VALLE	20,398.43		2,355.25		0.00	22,747.70	
01	6769	0051294	2011/04/30	CFI0000 PLANTIFORMAS	20,810.08		2,350.84		0.00	22,760.72	
01	6643	0156887	2011/03/23	CFI0000 COMAPLAS S.A.	22,299.35		2,585.02		0.00	24,884.27	
01	7138	0010985	2011/10/03	CFI0000 COATECA, S.A. D.C.V	27,441.86		1,763.27		0.00	29,205.13	
01	7127	0010984	2011/10/03	CFI0000 COATECA, S.A. D.C.V	28,415.48		1,733.46		0.00	30,148.94	
01	7140	0010983	2011/10/01	CFI0000 COATECA, S.A. D.C.V	29,247.87		1,716.11		0.00	30,963.78	
01	7122	0059276	2011/10/01	CFI0000 PLANTIFORMAS	32,103.80		1,900.82		0.00	35,004.42	
01	6829	0057110	2011/05/31	CFI0000 PLANTIFORMAS	46,171.35		4,639.00		0.00	44,810.35	
01	7400	0060262	2011/12/21	CFI0000 PLANTIFORMAS	67,811.20		7,889.70		0.00	75,701.50	
06	7420	0000001	2011/12/26	CFI0000 GRUPO CHINA COM LTD	183,070.56		19,450.56		0.00	202,521.22	
Total 12 - \$				671,039.07	0.20	66,229.61		0.00	0.00	0.00	739,268.88
304 Reg				1984,903.84	0.20	196,025.72		0.00	0.00	0.00	***.***

DIMAR
RESUMEN DE COMPRAS

Desde Inscrito hasta Diciembre

Transaccón	Factura	Emission	Proveedor	Total	Ed.	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.ISS	Reosqro	Credito
06 836	0066253	2012/11/23	CP10000 PLANTIFORMAS	12,603.13		1,399.71		0.00		14,012.84
06 103	0004844	2012/03/09	CFE198 GRUPO NOVA	12,684.38		1,410.74		0.00		14,095.12
06 159	0036707	2012/04/03	CMC0015 CJ TEXTILES S.A.	14,724.12		1,670.69		0.00		16,394.81
06 844	0132862	2012/11/23	CMC0004 FOMIPLAST	14,978.30		1,687.77		0.00		16,666.07
06 814	0132553	2012/11/16	CMC0004 FOMIPLAST	15,247.22		1,700.94		0.00		16,948.16
06 875	0133306	2012/12/06	CMC0004 FOMIPLAST	16,856.40		1,884.14		0.00		18,740.54
06 730	0065506	2012/10/13	CP10000 PLANTIFORMAS	18,990.32		2,137.28		0.00		21,127.60
06 237	0062498	2012/05/23	CP10000 PLANTIFORMAS	20,062.56		2,234.93		0.00		22,297.49
06 370	0063020	2012/06/11	CP10000 PLANTIFORMAS	21,229.09		2,349.22		0.00		23,578.31
06 818	0066074	2012/11/13	CP10000 PLANTIFORMAS	21,250.98		2,352.32		0.00		23,603.31
06 39	0120298	2012/02/17	CMC0004 FOMIPLAST	25,512.38		2,820.28		0.00		28,332.66
06 865	0066430	2012/11/30	CP10000 PLANTIFORMAS	49,015.01		5,500.40		0.00		54,515.41
06 88	*****	2012/02/25	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	62,262.60		6,704.54		0.00		68,967.14
06 810	0000008	2012/10/02	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	73,367.83		7,457.63		0.00		80,825.46
06 495	0000008	2012/06/25	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	83,906.11		8,780.31		0.00		92,686.42
06 36	*****	2012/01/02	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	88,727.50		9,288.90		0.00		98,016.40
06 198	*****	2012/04/21	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	90,033.13		9,016.16		0.00		99,049.29
06 274	*****	2012/06/05	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	94,095.47		9,588.25		0.00		103,683.72
06 885	0000010	2012/10/24	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	121,717.27		12,774.23		0.00		134,491.50
06 326	0000006	2012/05/10	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	134,388.37		14,351.71		0.00		148,740.08
06 581	0000007	2012/08/08	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	187,570.87		19,811.92		0.00		207,382.79
06 893	0000011	2012/11/09	CP10000 LIAM GROUP CORPORATION	206,648.87		21,449.34		0.00		228,098.21
Total 12 3				2367,785.88	0.00	253,858.75		0.00	0.00	***,***,***
Total 18				2367,785.88	0.00	253,858.75		0.00	0.00	***,***,***

350 May

DIMAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero hasta Diciembre

Transaccion	Factura	Emision	Proveedor	Total	Red.	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.ISR	Recargo	Credito
08	1067	0178192	2013/09/12	CFI0000	COMUELAS S.A.	893.70		0.00		8,982.67
06	1135	0136870	2013/04/04	CFI0004	FORNIFLAST	871.39		0.00		8,971.78
06	1778	0073309	2013/11/15	CFI0000	PLANTIFORMAS	810.40		0.00		8,163.09
06	1590	0142445	2013/09/06	CFI0004	FORNIFLAST	804.88		0.00		8,193.64
06	1594	0142449	2013/09/08	CFI0004	FORNIFLAST	8282.83		0.00		8,209.33
06	1684	0130240	2013/10/09	CFI0005	GRUPO DEL VALLE	824.88		0.00		8,406.67
06	1093	0174480	2013/03/27	CFI0000	COMUELAS S.A.	879.38		0.00		8,596.57
06	1681	0085872	2013/10/05	CFI0001	UBAMO	859.33		0.00		8,450.06
01	1940	0004073	2013/08/13	CFI0014	MESQUACHO LTDA	824.79		0.00		8,671.00
01	8080	0130531	2013/10/16	CFI0005	GRUPO DEL VALLE	846.21		0.00		10,166.84
06	1780	0733313	2013/11/15	CFI0000	PLANTIFORMAS	930.36		0.00		10,247.38
06	1458	0045360	2013/08/01	CFI0000	LABORATORIO INDUSTRIAL	1,000.30		0.00		10,323.64
06	955	0081307	2013/02/07	CFI0001	UBAMO	1,003.36		0.00		10,330.84
06	1628	0143138	2013/10/03	CFI0004	FORNIFLAST	1,300.46		0.00		11,008.38
06	1899	0142448	2013/09/09	CFI0004	FORNIFLAST	810.48		0.00		10,907.81
06	1676	0072228	2013/10/04	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,008.36		0.00		10,879.13
01	8081	0004406	2013/10/03	CFI0014	MESQUACHO LTDA	1,165.28		0.00		11,414.14
06	1636	0073760	2013/11/29	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,566.76		0.00		11,678.76
06	1744	0072700	2013/11/05	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,070.18		0.00		11,725.94
06	1150	0137139	2013/04/12	CFI0004	FORNIFLAST	1,207.79		0.00		12,100.39
06	1677	0072234	2013/10/04	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,493.66		0.00		12,786.31
06	1625	0071995	2013/10/07	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,200.48		0.00		13,185.01
06	2094	0174479	2013/03/27	CFI0000	COMUELAS S.A.	1,395.07		0.00		13,284.43
01	8010	0045885	2013/09/12	CFI0000	LABORATORIO INDUSTRIAL	1,330.74		0.00		13,508.48
06	1145	0068035	2013/04/18	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,372.56		0.00		13,581.33
06	2003	0040519	2013/02/07	CFI0015	CI TEXTILES S.A.	1,359.97		0.00		13,634.57
06	1305	0069048	2013/06/10	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,400.88		0.00		13,947.43
06	1752	0148840	2013/11/08	CFI0004	FORNIFLAST	1,436.85		0.00		14,343.31
06	1316	0138906	2013/06/13	CFI0004	FORNIFLAST	1,447.18		0.00		14,388.33
06	1476	0070381	2013/08/14	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,351.06		0.00		14,674.70
06	1564	0177821	2013/08/10	CFI0000	COMUELAS S.A.	1,497.34		0.00		14,989.40
06	1392	0042235	2013/07/04	CFI0015	CI TEXTILES S.A.	1,606.06		0.00		16,225.97
06	1304	0069043	2013/06/10	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,749.37		0.00		17,427.35
06	1324	0068556	2013/05/14	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,761.39		0.00		17,452.82
06	1743	0072930	2013/11/05	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,785.67		0.00		18,071.27
06	1156	0137406	2013/04/18	CFI0004	FORNIFLAST	1,816.52		0.00		19,080.00
06	1395	0071218	2013/09/11	CFI0000	PLANTIFORMAS	1,991.16		0.00		20,634.37
06	1393	0069400	2013/07/08	CFI0000	PLANTIFORMAS	15,791.61		0.00		21,816.03
06	1144	0068034	2013/04/18	CFI0000	PLANTIFORMAS	3,587.09		0.00		36,564.18

DIMAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero hasta Diciembre

Transaccion	Factura	Emisión	Proveedor	Total	Redi	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.IIR	Recargo	Credito
03	1816	0003966	2009/07/20	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	2,945.74	-0.01	353.49	29.46	29.46	3,269.76
01	4953	0013010	2009/07/22	CHE0002 GRUPO CAMARGO CIA	2,982.00		357.84	29.82	29.82	3,310.02
01	4071	0011437	2009/02/11	CHE0002 GRUPO CAMARGO CIA	2,983.00		357.96	29.83	29.83	3,311.13
02	1758	0002324	2009/05/12	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,042.60	-0.01	365.11	30.43	30.43	3,377.21
02	1955	0004168	2009/11/12	CHE0095 COMERCIAL ESCANDINO	3,075.09		389.48	30.78	30.78	3,417.69
02	1776	0002572	2009/06/04	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,079.45	-0.60	369.45	30.79	30.79	3,417.42
02	1944	0004271	2009/11/25	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,082.99		369.96	30.93	30.93	3,422.12
02	1859	0003423	2009/09/01	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,106.81	-0.01	372.82	31.07	31.07	3,449.55
02	1980	0000023	2009/12/09	CHE0095 COMERCIAL ESCANDINO	3,182.00		381.84	31.82	31.82	3,532.02
01	5015	0003660	2009/08/12	CHE0009 COMERCIAL VOLANDIA	3,203.40		384.41	32.03	32.03	3,505.78
02	1903	0004344	2009/12/02	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,276.03	0.06	393.13	32.76	32.76	3,636.48
02	1698	0003718	2009/02/18	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,296.43		395.57	32.96	32.96	3,659.04
02	1865	0003478	2009/09/07	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,395.15		407.42	33.95	33.95	3,769.62
01	3418	0869725	2009/12/15	CHE0007 OREIT USERRA00	3,427.60		411.71	34.28	34.28	3,804.63
02	1894	0003046	2009/07/27	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,466.10		415.93	34.66	34.66	3,847.37
02	1943	0004226	2009/11/20	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,533.25	0.01	423.99	35.33	35.33	3,901.92
02	1747	0002182	2009/04/27	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,589.06		430.60	35.89	35.89	3,983.86
01	5072	0638898	2009/06/26	CHE0009 COMERCIAL VOLANDIA	3,621.20	0.01	434.55	36.21	36.21	4,019.55
01	4718	0012182	2009/04/23	CHE0002 GRUPO CAMARGO CIA	3,712.90		445.44	37.12	37.12	4,120.32
01	5100	0030963	2009/09/01	CHE0008 COMERCIAL VOLANDIA	3,718.75		446.20	37.19	37.19	4,127.61
02	1928	0012113	2009/11/09	CHE0070 METRO DISTRIBUCIONES	3,722.60		446.69	37.22	37.22	4,131.87
02	1907	0012047	2009/11/05	CHE0070 METRO DISTRIBUCIONES	3,741.50		448.98	37.42	37.42	4,183.06
01	4913	0012804	2009/07/02	CHE0099 "GRUPCAM"	3,743.00		449.16	37.43	37.43	4,154.73
02	1856	0003382	2009/08/27	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,757.63	-0.01	450.91	37.58	37.58	4,119.95
01	5005	0010945	2009/08/04	CHE0070 METRO DISTRIBUCIONES	3,787.42		454.55	37.88	37.88	4,204.99
01	5313	0013913	2009/11/06	CHE0099 "GRUPCAM"	3,795.23		453.43	37.90	37.90	4,212.73
01	4106	0028956	2009/03/06	CHE0099 COMERCIAL VOLANDIA	3,916.97		470.84	39.17	39.17	4,329.70
01	5096	0010964	2009/09/03	CHE0070 METRO DISTRIBUCIONES	3,987.12		498.45	39.87	39.87	4,554.55
01	5218	0003719	2009/09/14	CHE0095 COMERCIAL ESCANDINO	4,103.20		492.38	41.03	41.03	4,598.72
02	1767	0003719	2009/09/14	CHE0095 COMERCIAL ESCANDINO	4,151.70	0.30	498.24	41.52	41.52	4,608.72
01	5541	0011930	2009/12/01	CHE0009 COMERCIAL VOLANDIA	4,167.44	-0.01	500.09	41.67	41.67	4,625.85
01	5434	0032236	2009/12/28	CHE0009 COMERCIAL VOLANDIA	4,375.00		525.00	43.75	43.75	4,856.25
01	4781	0009457	2009/08/18	CHE0070 METRO DISTRIBUCIONES	4,724.51	-0.01	566.34	47.23	47.23	5,244.19
02	1900	0003628	2009/10/12	CHE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	4,787.42		574.49	47.87	47.87	5,314.04
01	5070	0030601	2009/06/19	CHE0009 COMERCIAL VOLANDIA	4,862.48	0.02	583.52	48.63	48.63	5,397.39
01	5103	0013434	2009/09/04	CHE0002 GRUPO CAMARGO CIA	4,915.82		589.90	49.16	49.16	5,456.56
01	4110	0011841	2009/03/06	CHE0002 GRUPO CAMARGO CIA	4,970.50		586.40	49.70	49.70	5,416.70
01	4713	0012182	2009/04/21	CHE0002 GRUPO CAMARGO CIA	4,982.58		597.91	49.83	49.83	5,536.66
01	5083	0013678	2009/02/13	CHE0003 GRUPO CAMARGO CIA	5,045.00	-6.32	610.64	50.89	50.89	5,648.43

DINAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero hasta Diciembre

Transaccion	Factura	Emision	Proveedor	Total	Red.	I.V.R.	Ret.IVA	Ret.ISR	Descargo	Credito
01	5893	0000181	2010/07/22	CFE0129	MULTIEXPORT CIA. LTDA.	323.91		26.99		2,996.24
01	6363	0018199	2010/12/27	CFE0002	GRUPO CAMARGO CIA	345.08		27.09		3,056.98
01	5706	0005926	2010/05/11	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	325.75		27.15		3,033.29
01	6117	0007771	2010/05/20	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	330.12		27.51		3,053.61
01	5563	0005279	2010/09/17	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	331.41		27.78		3,084.04
01	5770	0006373	2010/06/10	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	337.10		28.09		3,116.18
02	2008	0000847	2010/02/23	CFE0112	LA FORTALEZA LTDA	340.20		28.35		3,146.85
01	6250	0031195	2010/11/17	CFE0011	TEKLAVASLETTE	347.37		28.95		3,213.15
01	5725	0036992	2010/03/11	CFE0009	COMERCIAL YOLANDA	350.00		29.17		3,238.32
02	3131	0007433	2010/09/02	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	359.77	-0.02	29.98		3,327.88
02	2006	0000570	2010/02/26	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	370.85	-0.01	30.09		3,409.53
01	5995	0000702	2010/06/27	CFE0125	TRANSTEXTIL CIA LTDA	372.01		31.00		3,441.09
01	5769	0006371	2010/06/10	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	372.51		31.04		3,405.69
01	5470	0012832	2010/01/23	CFE0070	MESMO DISTRIBUCIONES	373.03	0.01	31.09		3,450.53
01	5984	0034967	2010/06/23	CFE0009	COMERCIAL YOLANDA	373.13		31.09		3,401.45
01	5473	0032622	2010/02/02	CFE0009	COMERCIAL YOLANDA	373.50		31.13		3,464.89
01	5936	0005190	2010/03/10	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	373.58		31.13		3,455.62
01	5935	0003197	2010/03/10	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	376.51		31.38		3,482.73
01	5895	0033740	2010/07/22	CFE0010	TEKLAVASLETTE	385.20	-0.01	32.10		3,572.87
01	6249	0008391	2010/11/27	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	386.26		32.19		3,606.35
02	2096	0006805	2010/07/15	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	389.36	0.01	32.43		3,606.35
02	2064	0006103	2010/09/24	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	390.39		32.52		3,610.17
01	6119	0034599	2010/09/28	CFE0010	TEKLAVASLETTE	396.81		33.07		3,670.55
01	6038	0035229	2010/09/09	CFE0009	COMERCIAL YOLANDA	405.06		33.79		3,746.76
01	5926	0006520	2010/06/22	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	408.16		34.01		3,775.46
01	5730	0014219	2010/05/21	CFE0070	MESMO DISTRIBUCIONES	408.43		34.04		3,718.01
01	5840	0000529	2010/06/10	CFE0125	TRANSTEXTIL CIA LTDA	410.98		34.25		3,801.33
01	5716	0000446	2010/05/17	CFE0125	TRANSTEXTIL CIA LTDA	414.84		34.37		3,837.29
01	6036	0007174	2010/09/07	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	419.07		34.92		3,876.42
01	5734	0000448	2010/05/17	CFE0125	TRANSTEXTIL CIA LTDA	423.21		35.27		3,915.88
01	5647	0005648	2010/04/19	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	426.18		0.00		3,996.32
02	2068	0006221	2010/05/31	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	428.61		35.72		3,966.05
02	2024	0005255	2010/03/16	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	430.16		35.87		3,981.74
01	5867	0006793	2010/07/08	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	434.47	-0.01	36.21		4,018.87
01	5772	0013990	2010/06/03	CFE0002	GRUPO CAMARGO CIA	441.61		36.80		4,084.91
01	5713	0005647	2010/05/17	CFE0125	TRANSTEXTIL CIA LTDA	441.86		36.82		4,087.18
01	5691	0005767	2010/04/27	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	444.08		37.01		4,107.71
01	5659	0000391	2010/04/19	CFE0125	TRANSTEXTIL CIA LTDA	449.96		37.50		4,162.13
01	5718	0006029	2010/05/18	CFE0001	MILPLAST CIA. LTDA.	450.24		37.52		4,164.74

DIMAR
RESUMEN DE COMPRAS

Desde Enero hasta Diciembre

Transaccion	Factoria	Emision	Proveedor	Total	Reg.	I.V.A.	Ret.1VR	Ret.1SR	Recharge	Credito
01	5488	0004904 2010/02/01	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,772.30		452.66		37.72		4,187.14
01	5490	0005811 2010/04/15	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	3,786.08		454.33		37.86		4,202.55
01	5464	0012851 2010/01/25	CFE0070 METRO DISTRIBUCIONES	3,891.04		466.92		38.91		4,315.05
01	5446	0014634 2010/01/15	CFE0002 GRUPO CANGURO CIA	3,925.00		471.00		39.25		4,356.75
01	5481	0033159 2010/03/25	CFE0009 COMERCIAL YOLANDA	3,937.33		479.58		39.38		4,376.63
01	6136	0000863 2010/10/08	CFE0125 INADREXTEIL CIA LTDA	4,000.30		480.04		40.00		4,445.34
01	6188	0017501 2010/10/22	CFE0002 GRUPO CANGURO CIA	4,000.89		480.11		40.01		4,445.99
01	5918	0033865 2010/07/29	CFE0010 TOLLAFAYETTE	4,003.11		480.37		40.03		4,443.45
01	5638	0033314 2010/04/09	CFE0009 COMERCIAL YOLANDA	4,022.12		482.65		40.22		4,464.55
01	6247	0001062 2010/11/15	CFE0125 TRADREXTEIL CIA LTDA	4,043.20		485.18		40.43		4,487.55
01	5779	0004926 2010/02/11	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	4,044.28		485.31		40.44		4,489.15
01	5931	0033951 2010/06/03	CFE0009 COMERCIAL YOLANDA	4,140.63		496.08		41.41		4,596.10
01	5931	0007061 2010/08/06	CFE0002 MILPLAST CIA. LTDA.	4,270.65		512.48		42.71		4,740.42
02	6106	0007058 2010/08/08	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	4,339.39		520.67		43.39		4,816.23
01	5572	0013465 2010/03/18	CFE0070 METRO DISTRIBUCIONES	4,436.31	-3.77	531.90		44.33		4,928.11
01	5914	0005615 2010/06/21	CFE0002 MILPLAST CIA. LTDA.	4,467.88		536.10		44.47		4,958.91
01	5487	0004925 2010/01/01	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	4,634.92		556.19		46.37		5,144.76
01	6246	0001960 2010/11/15	CFE0125 TRADREXTEIL CIA LTDA	4,636.61		556.39		46.37		5,146.63
01	5928	0007060 2010/08/05	CFE0002 MILPLAST CIA. LTDA.	4,715.50		565.86		47.16		5,234.20
01	6248	0001061 2010/11/15	CFE0125 TRADREXTEIL CIA LTDA	4,765.93		571.91		47.66		5,290.10
01	5909	0034934 2010/07/28	CFE0009 COMERCIAL YOLANDA	4,866.07		583.93		48.66		5,401.34
01	6170	0000937 2010/10/28	CFE0125 TRADREXTEIL CIA LTDA	4,882.16		589.86		48.82		5,419.20
01	5503	0015023 2010/02/23	CFE0002 GRUPO CANGURO CIA	5,100.00		621.60		51.80		5,749.80
01	5865	0021905 2010/07/01	CFE0007 ORTIZ GERARDO	5,213.40		626.09		52.17		5,791.32
01	6277	0016303 2010/11/28	CFE0070 METRO DISTRIBUCIONES	5,770.00		692.40		57.70		6,404.70
02	6085	0000045 2010/06/15	CFE0009 IMPORTADORA ESCANDON	5,960.00		712.80		59.40		6,593.40
01	5728	0030837 2010/05/13	CFE0010 TOLLAFAYETTE	5,971.90		716.82		59.72		6,528.78
01	6146	0007964 2010/10/14	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	5,983.28		718.71		59.89		6,608.10
01	6077	0037197 2010/09/17	CFE0002 GRUPO CANGURO CIA	6,195.00	-6.01	743.40		61.95		6,876.45
01	5930	0007051 2010/08/05	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	6,441.20		772.84		64.41		7,139.73
01	5449	0031870 2010/01/20	CFE0010 TOLLAFAYETTE	7,268.43	-0.01	872.31		72.68		8,067.95
01	6172	0000038 2010/10/19	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	7,800.00		936.00		78.00		8,658.00
01	5584	0032461 2010/03/23	CFE0010 TOLLAFAYETTE	7,956.14		954.73		79.56		8,831.30
01	5526	0000068 2010/02/26	CFE0001 MILPLAST CIA. LTDA.	8,070.26		1,064.43		80.70		9,145.99
01	6087	0037158 2010/09/15	CFE0002 GRUPO CANGURO CIA	9,982.00		1,197.84		99.82		11,080.02
01	5445	0014633 2010/01/15	CFE0002 GRUPO CANGURO CIA	11,482.66		1,377.92		114.83		12,745.75
01	6122	0000914 2010/08/20	CFE0009 IMPORTADORA ESCANDON	11,560.00		1,387.20		115.60		12,831.60
01	6202	0035037 2010/10/28	CFE0010 TOLLAFAYETTE	14,444.98	-0.64	1,732.39		144.45		16,003.86
			Total 12	900,281.74	14.86	108,033.73	5.62	8,905.93	0.00	999,418.78

DJIMAR
RESUMEN DE COMPRAS

Desde Enero hasta Diciembre

Transacción	Factura	Emisión	Proveedor	Total	Red.	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.ISR	Recargo	Credito
04	0005539	2011/11/23	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	12,280.30	-0.01	1,473.63	442.09	122.80		13,189.03
04	0005304	2011/10/13	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	12,676.80		1,521.22	456.37	126.77		13,614.98
01	0639760	2011/10/21	CFE0010 TEXLAFABRIS	13,431.07		1,611.73		134.31		14,908.49
06	0005417	2011/10/31	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	10,102.73		1,444.33	493.39	137.03		11,736.73
05	0639867	2011/09/06	CFE0010 TEXLAFABRIS	14,356.46		1,722.06		147.00		15,929.02
04	0005994	2011/11/15	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	10,544.60		1,245.35	523.61	145.45		11,820.99
04	0005984	2011/11/30	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	16,571.40		1,868.57	560.57	155.71		17,223.69
04	0005483	2011/11/14	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	15,789.00		1,894.08	569.22	157.84		16,953.02
01	0040905	2011/12/22	CFE0010 TEXLAFABRIS	16,041.72	-0.02	1,925.00		160.42		17,806.28
04	0005709	2011/12/26	CFE0114 VIDOTEX DE AMPTEX	18,193.20	-0.40	2,153.14	604.94	181.93		19,539.07
Total 12 Meses				1336,499.72	***.***	160,530.30	14,396.80	13,356.40	-0.01	***,***.***
Total Mes				1419,149.80	***.***	170,400.63	14,741.38	14,179.93	-0.01	***,***.***

DINAR
RÉSUMEN DE COMPRAS

Desde fines hasta diciembre

Transacción	Factura	Emisión	Proveedor	Total	Sal.	I.V.A.	Ret.IVA	Ret.IIB	Recargo	Crédito
04	0006974	2012/07/24	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	12,999.13		1,559.90	467.97	129.99		13,567.07
04	0006316	2012/03/13	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	13,228.40		1,387.40	476.23	132.28		14,207.30
04	268	2012/12/05	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	11,370.10		1,298.41	479.32	133.20		14,305.79
01	0411030	2012/01/10	CFE0010 TEXLAFAYETTE	13,568.35		1,438.20		135.68		15,066.87
06	0006197	2012/04/04	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	11,787.51		1,454.50	436.33	137.88		14,207.78
04	275	2012/12/10	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	13,841.20		1,603.94	496.28	139.41		16,065.45
04	236	2012/10/03	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	14,038.95		1,484.19	505.26	140.35		15,073.59
03	164	2012/02/02	CFE010 TEXLAFAYETTE	14,413.99	-0.01	1,729.18		144.15		16,000.82
04	203	2012/11/14	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	14,692.80		1,763.14	528.94	146.83		15,780.07
04	229	2012/09/13	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	16,703.14		1,770.38	521.11	147.33		18,444.88
04	88	2012/02/25	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	16,139.75		1,936.17	581.03	161.40		17,339.09
05	154	2012/01/19	CFE010 TEXLAFAYETTE	16,233.09	-0.01	1,947.84		162.32		18,017.60
06	841	2012/12/05	CFE0010 TEXLAFAYETTE	16,600.50		1,996.63		166.39		18,468.82
04	297	2012/11/21	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	16,668.93		2,000.27	600.00	166.69		17,902.45
04	227	2012/10/03	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	16,903.37		2,028.64	608.49	169.05		19,156.37
03	187	2012/02/17	CFE0010 TEXLAFAYETTE	17,242.27	-0.02	2,069.07		172.42		19,138.90
04	213	2012/09/31	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	18,303.32		2,196.28	638.88	183.02		19,656.78
04	230	2012/09/20	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	18,424.80		2,234.98	670.49	186.25		20,003.24
04	142	2012/05/14	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	18,802.70		2,256.32	676.98	188.03		20,138.09
04	101	2012/03/29	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	19,450.10		2,334.01	700.20	194.50		20,889.41
04	143	2012/05/14	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	19,543.23	-0.03	2,345.18	703.03	195.43		20,999.40
04	169	2012/06/25	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	19,622.45		2,354.59	706.41	196.22		21,076.51
04	168	2012/06/25	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	20,822.00		2,498.84	749.59	208.22		22,362.83
04	123	2012/04/30	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	21,322.70		2,508.72	767.62	213.23		22,900.57
04	248	2012/10/31	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	23,589.10		2,830.69	849.21	235.89		25,334.69
04	274	2012/12/10	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	28,663.50		3,440.10	1,032.03	286.48		30,786.89
04	157	2012/06/11	CFE0114 VIDOTEX DE ARPITEK	31,471.75		3,777.53	1,133.20	314.18		33,807.10
Total 12 8				1760,800.05	4.99	211,302.35	37,095.88	17,628.98	0.00	***,***,***
1134 Neg				1760,800.05	4.99	211,302.35	37,095.88	17,628.98	0.00	***,***,***

DINAR
RESUMEN DE COMPRAS
Desde Enero hasta Diciembre

Transacción	Factura	Emisión	Proveedor	Total	Red.	I.V.A.	Ret.IVA.	Ret.ISE	Pagarop	Credito
06 1344	0069211	2013/06/12	CFI0000 PLANTIFORMAS	34,433.48	0.00	3,477.70		0.00	0.00	38,511.32
06 1124	0067921	2013/04/12	CFI0000 PLANTIFORMAS	35,895.31	0.00	4,027.54		0.00	0.00	39,919.35
06 1006	0000013	2013/02/22	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	87,478.85	0.00	6,960.17		0.00	0.00	74,530.02
06 1740	0000025	2013/11/08	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	71,593.34	0.00	6,439.16		0.00	0.00	78,422.50
06 1396	0000019	2013/07/04	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	81,181.01	0.00	8,333.13		0.00	0.00	89,491.14
06 1113	0000014	2013/04/08	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	86,043.95	0.00	10,953.74		0.00	0.00	97,017.69
06 1803	0000026	2013/10/23	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	87,476.51	0.00	8,548.70		0.00	0.00	96,225.21
06 1220	0000016	2013/05/10	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	96,993.23	0.00	9,378.42		0.00	0.00	100,121.83
06 1491	0000020	2013/07/12	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	92,039.16	0.00	9,525.95		0.00	0.00	102,565.11
06 1357	0000018	2013/06/28	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	100,403.38	0.00	10,434.86		0.00	0.00	111,040.24
06 1147	0000015	2013/04/24	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	113,138.97	0.00	11,563.06		0.00	0.00	124,702.03
06 1279	0000017	2013/05/31	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	117,799.29	0.00	12,259.19		0.00	0.00	130,058.48
06 1708	0000024	2013/10/30	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	141,660.29	0.00	15,387.80		0.00	0.00	157,048.05
06 1874	0000027	2013/10/29	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	145,952.68	0.00	14,912.54		0.00	0.00	160,865.22
06 1474	0000021	2013/08/06	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	147,415.07	0.00	15,205.59		0.00	0.00	162,620.66
06 954	0000032	2013/02/05	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	159,803.87	0.00	16,636.33		0.00	0.00	176,442.20
06 1619	0000033	2013/09/25	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	161,873.15	0.00	17,413.40		0.00	0.00	179,486.55
06 1546	0000022	2013/08/31	CFI0000 LIAM GROUP CORPORATION	162,638.87	0.00	16,859.43		0.00	0.00	179,598.70
Total 12 \$				3229,052.00	0.00	344,485.52	812.73	0.00	0.00	***,***,***
369 Mes				3229,052.00	0.00	344,485.52	812.73	0.00	0.00	***,***,***
Totales				3229,052.00	0.00	344,485.52	812.73	0.00	0.00	***,***,***

ANEXO 6

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

DECLARACIONES DE IMPUESTO A LA RENTA ANUAL

FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA ANUAL		R. C. REGISTRADO	
NOMBRE DEL DEDECLARANTE		R. C. REGISTRADO	
NOMBRE DEL DEDECLARANTE		R. C. REGISTRADO	
01	Nombre del de declarante	01	01
02	Apellido y nombre	02	02
03	Apellido y nombre	03	03
04	Apellido y nombre	04	04
05	Apellido y nombre	05	05
06	Apellido y nombre	06	06
07	Apellido y nombre	07	07
08	Apellido y nombre	08	08
09	Apellido y nombre	09	09
10	Apellido y nombre	10	10
11	Apellido y nombre	11	11
12	Apellido y nombre	12	12
13	Apellido y nombre	13	13
14	Apellido y nombre	14	14
15	Apellido y nombre	15	15
16	Apellido y nombre	16	16
17	Apellido y nombre	17	17
18	Apellido y nombre	18	18
19	Apellido y nombre	19	19
20	Apellido y nombre	20	20
21	Apellido y nombre	21	21
22	Apellido y nombre	22	22
23	Apellido y nombre	23	23
24	Apellido y nombre	24	24
25	Apellido y nombre	25	25
26	Apellido y nombre	26	26
27	Apellido y nombre	27	27
28	Apellido y nombre	28	28
29	Apellido y nombre	29	29
30	Apellido y nombre	30	30
31	Apellido y nombre	31	31
32	Apellido y nombre	32	32
33	Apellido y nombre	33	33
34	Apellido y nombre	34	34
35	Apellido y nombre	35	35
36	Apellido y nombre	36	36
37	Apellido y nombre	37	37
38	Apellido y nombre	38	38
39	Apellido y nombre	39	39
40	Apellido y nombre	40	40
41	Apellido y nombre	41	41
42	Apellido y nombre	42	42
43	Apellido y nombre	43	43
44	Apellido y nombre	44	44
45	Apellido y nombre	45	45
46	Apellido y nombre	46	46
47	Apellido y nombre	47	47
48	Apellido y nombre	48	48
49	Apellido y nombre	49	49
50	Apellido y nombre	50	50
51	Apellido y nombre	51	51
52	Apellido y nombre	52	52
53	Apellido y nombre	53	53
54	Apellido y nombre	54	54
55	Apellido y nombre	55	55
56	Apellido y nombre	56	56
57	Apellido y nombre	57	57
58	Apellido y nombre	58	58
59	Apellido y nombre	59	59
60	Apellido y nombre	60	60
61	Apellido y nombre	61	61
62	Apellido y nombre	62	62
63	Apellido y nombre	63	63
64	Apellido y nombre	64	64
65	Apellido y nombre	65	65
66	Apellido y nombre	66	66
67	Apellido y nombre	67	67
68	Apellido y nombre	68	68
69	Apellido y nombre	69	69
70	Apellido y nombre	70	70
71	Apellido y nombre	71	71
72	Apellido y nombre	72	72
73	Apellido y nombre	73	73
74	Apellido y nombre	74	74
75	Apellido y nombre	75	75
76	Apellido y nombre	76	76
77	Apellido y nombre	77	77
78	Apellido y nombre	78	78
79	Apellido y nombre	79	79
80	Apellido y nombre	80	80
81	Apellido y nombre	81	81
82	Apellido y nombre	82	82
83	Apellido y nombre	83	83
84	Apellido y nombre	84	84
85	Apellido y nombre	85	85
86	Apellido y nombre	86	86
87	Apellido y nombre	87	87
88	Apellido y nombre	88	88
89	Apellido y nombre	89	89
90	Apellido y nombre	90	90
91	Apellido y nombre	91	91
92	Apellido y nombre	92	92
93	Apellido y nombre	93	93
94	Apellido y nombre	94	94
95	Apellido y nombre	95	95
96	Apellido y nombre	96	96
97	Apellido y nombre	97	97
98	Apellido y nombre	98	98
99	Apellido y nombre	99	99
100	Apellido y nombre	100	100

ANEXO 7

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

DECLARACION DE IVA Y ATS MENSUAL

1/5/2015 <https://declaraciones.eri.gub.ec/e-re-declaraciones-internet/consultas/ReporteDeclaracionAccion.jspx?num=91462963>

FORMULARIO: DECLARACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Rn. FORMULARIO: 006-0205

104

Resolución No. _____

NAC-OPERACION: 0001

IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN

MEZ 101: 11 AÑO 102: 2014 (DIJORNAL - (SUSCRITO/IVA) 101: 0

Rn. FORMULARIO QUE SUSTITUYE: 104

IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO

RUC 101: 0001000001 102: BRENZA CAMYWA ELSA GUINDALIFE

RESUMEN DE VENTAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERÍODO QUE DECLARA

	Valor Bruto	Valor Neto	Impuesto General
	(Valor Bruto - IIC)		
Ventas locales (incluye activos fijos) gravadas tarifa 12%	401 66,277.88	411 54,396.7	421 11,701.08
Ventas de activos fijos gravadas tarifa 12%	402 0	411 0	421 0
Ventas locales (incluye activos fijos) gravadas tarifa 0% que no dan derecho a crédito tributario	403 0	411 0	421 0
Ventas de activos fijos gravadas tarifa 0% que no dan derecho a crédito tributario	404 718.24	411 718.24	421 0
Ventas locales (incluye activos fijos) gravadas tarifa 0% que dan derecho a crédito tributario	405 0	411 0	421 0
Ventas de activos fijos gravadas tarifa 0% que dan derecho a crédito tributario	406 0	411 0	421 0
Exportaciones de bienes	407 0	411 0	421 0
Exportaciones de servicios	408 0	411 0	421 0
TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES	409 66,996.12	411 54,342.94	421 11,701.08
Transferencias no objeto o exentas de IVA	421 0	441 0	461 0
Notas de crédito tarifa 0% por compensar períodos mes (informativa)		442 0	462 0
Notas de crédito tarifa 12% por compensar períodos mes (informativa)		443 0	463 0
Ingresos por resultados como intermediario (informativa)	424 0	444 0	464 0

LEGISLACIÓN DEL IVA EN EL MES

Total transferencias gravadas 12% a montos este mes	Total transferencias gravadas 12% a crédito este mes	Total impuesto generado (Trasládese campo 423) (Cargos 485 período 101.3)	Impuesto a liquidar del mes anterior	Impuesto a liquidar en este mes	Impuesto a liquidar en el próximo mes	Total impuesto a liquidar en este mes
481	482	483	484	485	486	487
(Mín. 12% campo 485)	(Mín. 12% campo 486)	(Mín. 12% campo 485)	(Mín. 12% campo 486)	(Mín. 12% campo 485)	(Mín. 12% campo 486)	(Mín. 12% campo 485)
481 54,396.7	482 0	483 11,701.08	484 0	485 11,701.08	486 0	487 11,701.08
Total compensados de venta crédito		111 0	Total compensados de venta arduidad		115 0	

RESUMEN DE ADQUISICIONES Y PAGOS DEL PERÍODO QUE DECLARA

	Valor Bruto	Valor Neto	Impuesto General
	(Valor Bruto - IIC)		
Adquisiciones y pagos (incluye activos fijos) gravadas tarifa 12% (con derecho a crédito tributario)	800 172,456.8	810 172,456.8	820 20,694.8
Adquisiciones locales de activos fijos gravadas tarifa 12% (con derecho a crédito tributario)	801 0	811 0	821 0
Otras adquisiciones y pagos gravadas tarifa 12% (sin derecho a crédito tributario)	802 0	812 0	822 0
Importaciones de servicios gravadas tarifa 12%	803 0	813 0	823 0
Importaciones de bienes (incluye activos fijos) gravadas tarifa 12%	804 306,903.3	814 306,903.3	824 37,148.4
Importaciones de activos fijos gravadas tarifa 12%	805 0	815 0	825 0
Importaciones de bienes (incluye activos fijos) gravadas tarifa 0%	806 0	816 0	826 0

<https://declaraciones.eri.gub.ec/e-re-declaraciones-internet/consultas/ReporteDeclaracionAccion.jspx?num=91462963> 1/3

Adquisiciones y pagos (Incluye aduana 5%) gravados tarifa 0%	807	4,300.00	4,300.00
Adquisiciones realizadas a contribuyentes RSE	808	810.70	810.70
TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS	809	490,700.70	490,700.70
Adquisiciones no objeto de IVA	811	0	0
Adquisiciones exentas del pago de IVA	812	0	0
Notas de crédito tarifa 0% por compensar prórroga zero (Informativa)	843	0	0
Notas de crédito tarifa 12% por compensar prórroga zero (Informativa)	844	0	0
Pagos netos por reintegro como Intermediario (Informativa)	815	0	0
Factor de proporcionalidad para crédito tributario	(811 + 812 + 843 + 844 + 815) / 809		0
Crédito tributario aplicable en este período (De acuerdo al Factor de Proporcionalidad o a su Contabilidad)	(809 - 811 - 812 - 843 - 844 - 815)		0
Total comprobantes de venta recibidos por adquisiciones y pagos (excepto notas de venta)	116		117
Total liquidaciones de compra emitidas (por pagos tarifa 0% de IVA, o por reintegros en relación de dependencia)			118
RESUMEN IMPOSTIVO: AGENTE DE PERCEPCIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO			
Impuesto causado (Si 400 - 504 es mayor que zero)	801	7,910.13	
Crédito tributario aplicable en este período (Si 400 - 504 es menor que zero)	802	0	
(-) Saldo crédito Por adquisiciones e importaciones (Traslado al campo 418 de la declaración del período anterior)	806	0	
Saldo del Por reintegros en la fuente de IVA que le han sido			
mes anterior efectuados (Traslado al campo 517 de la declaración del período anterior)	807	0	
(-) Retenciones en la fuente de IVA que le han sido efectuadas en este período	808	0	
Ajuste por IVA devuelto a IVA rechazado imputable al crédito tributario en el mes (Por concepto de devoluciones de IVA)	811	0	
Ajuste por IVA devuelto a IVA rechazado imputable al crédito tributario en el mes (Por concepto de reintegros en la fuente de IVA)	812	0	
Ajuste por IVA devuelto por otras liquidaciones del Sector Público imputable al crédito tributario en el mes	813	0	
Saldo crédito tributario para el próximo mes / Por adquisiciones e importaciones	816	0	
Saldo crédito tributario para el próximo mes / Por reintegros en la fuente de IVA que le han sido efectuados	817	0	
SUBTOTAL A PAGAR	(801 - 802 - 806 - 807 - 808 + 811 + 812 + 813 en mayor que 0)		7,910.13
IVA presuntivo de salidas de pago (Incluye exportación) y otros pagos de azer (Aplica para operaciones anteriores al 2013)	821	0	
TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR PERCEPCIÓN	(816 + 821)		7,910.13
AGENTE DE RETENCIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO			
Retención del 30%	721	607.62	
Retención del 7%	722	1,900.42	
Retención del 00%	726	467.34	
TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR RETENCIÓN	(721 + 722 + 726)		3,344.66
TOTAL CONSOLIDADO DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	(809 + 798)		10,204.52
Pago pronto (Informativa)	800	0	
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustantivas)			
Interés	807	0	
Impuesto	808	0	
Multa	809	0	
PAGO DIRECTO EN CUENTA (ÚNICA DEL TESORO NACIONAL (Usa exclusivo para Instituciones y Empresas del sector Público autorizadas)	800		0
VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (Lugar de imputación al pago en declaraciones sustantivas)			
Total impuesto a pagar	(809 - 800)		10,204.52

16/02/15

<https://declaraciones.sri.gub.ec/reo-declaraciones-internet/consultas/reporteDeclaracionAccion.jspx?num=91402003>

Integración	901	<input type="text"/>
Multa	904	<input type="text"/>
TOTAL PAGADO	900	10,204.50
Mediante cheque, depósito bancario, efectivo o otras formas de pago		
	906	10,204.50
Mediante compensaciones	908	<input type="text"/>
Mediante notas de crédito	907	<input type="text"/>

DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARTULARES

DETALLE DE NOTAS DE

NC No.	908	<input type="text"/>	NC No.	909	<input type="text"/>	NC No.	910	<input type="text"/>	CRÉDITO DESMATERIALIZADAS		
Valor USD	905	<input type="text"/>	Valor USD	911	<input type="text"/>	Valor USD	912	<input type="text"/>	Valor USD	913	<input type="text"/>

DETALLE DE COMPENSACIONES	Resolución No.	916	<input type="text"/>	Resolución No.	918	<input type="text"/>
	Valor USD	907	<input type="text"/>	Valor USD	919	<input type="text"/>

Declaro que los datos proporcionados en este documento son exactos y verídicos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ello se deriven (Art. 391 de la L.O.R.T.).

No. ID SUJETO PASIVO / REP. LEGAL	908	<input type="text" value="0002040000"/>	RUC CONTADOR	909	<input type="text" value="0000001800"/>
-----------------------------------	-----	---	--------------	-----	---

FORMA DE PAGO	921	<input type="text"/>
BANCO	922	<input type="text"/>

La presente información reposa en la base de datos del SRI, conforme la declaración realizada por el contribuyente.
Numero Serial: 991015394276
Fecha Recaudación: 22/12/2014





TALÓN RESUMEN
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
ANEXO TRANSACCIONAL
 MISHAZA CAMPANA ELSI GUADALUPE
 RUC: 1803140069001
 Periodo: NOVIEMBRE 2014
 Fecha de Generación: 05/01/2015 13:03:51
 Estado: CARGA DEFINITIVA SUSTITUTIVA
 Secuencial Anexo: 10154557

Certifico que la información contenida en el medio magnético del Anexo Transaccional para el periodo NOVIEMBRE 2014, es fiel reflejo del siguiente reporte:

COMPRAS						
Cod.	Transacción	No. Registros	BI tarifa 0%	BI tarifa 12%	BI No Objeto IVA	Valor IVA
01	FACTURA	246	6568.88	172458.82	0.00	20695.12
02	NOTA DE VENTA	2	819.75	0.00	0.00	0.00
04	NOTAS DE CREDITO	1	0.04	127.09	0.00	15.25
TOTAL:			7388.59	172331.73	0.00	20679.87

VENTAS						
Cod.	Transacción	No. Registros	BI tarifa 0%	BI tarifa 12%	BI No Objeto IVA	Valor IVA
04	NOTAS DE CREDITO	25	0.00	6808.34	0.00	816.99
05	NOTAS DE DEBITO	10	205.15	199.84	0.00	23.98
18	DOCUMENTOS AUTORIZADOS EN VENTAS EXCEPTO ND Y NC	746	513.19	559966.23	0.00	67105.94
TOTAL:			718.34	553357.73	0.00	66402.93

EXPORTACIONES			
Cod.	Transacción	No. Registros	VALOR FOB
TOTAL:			0.00

RESUMEN DE RETENCIONES - AGENTE DE RETENCION

RETENCION EN LA FUENTE DE IMPUESTO A LA RENTA				
Cod.	Concepto de Retención	No. Registros	Base Imponible	Valor Retenido
303	Honorarios profesionales y demás pagos por servicios relacionados con el título profesional	20	3281.50	328.15
304	SERVICIOS PREDOMINA EL INTELLECTO NO RELACIONADOS CON EL TÍTULO PROFESIONAL	1	475.00	38.00
307	SERVICIOS PREDOMINA LA MANO DE OBRA	3	13225.08	264.50
310	SERVICIO DE TRANSPORTE PRIVADO DE PASAJEROS O TRANSPORTE PÚBLICO O PRIVADO DE CARGA	26	5674.63	56.75
312	TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES DE NATURALEZA CORPORAL	123	139536.88	1395.35
320	POR ARRENDAMIENTO BIENES INMUEBLES	1	446.43	35.71
322	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	17	98.94	0.99
332	OTRAS COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS NO SUJETAS A RETENCIÓN	32	2089.81	0.00
334	PAGOS CON TARJETA DE CRÉDITO	1	22.66	0.00

341	OTRAS RETENCIONES APLICABLES EL 2%	45	14996.53	299.95
		TOTAL:	179847.46	2419.40

RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA			
Operación	Concepto de Retención	Valor Retenido	
COMPRA	Retencion IVA Bienes	697.62	
COMPRA	Retencion IVA Servicios	1169.49	
COMPRA	Retención IVA 100%	447.35	
		TOTAL:	2314.46

RÉGIMEN DE RETENCIONES QUE LE EFECTUASTE EN EL PERÍODO			
Operación	Concepto de Retención	Valor Retenido	
VENTA	Valor de IVA que le han retenido	0.00	
VENTA	Valor de Renta que le han retenido	2256.95	
		TOTAL:	2256.95

Declaro que los datos contenidos en este anexo son verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente, de acuerdo a lo establecido en el Art. 101 de la Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Firma del Contador

Firma del Representante Legal