



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

**Trabajo de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría CPA.**

Tema:

**“La rotación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en Hostería
Monte Selva de la ciudad de Baños de Agua Santa”**

Autora: Barrera Ubilluz, Andrea Lizbeth

Tutora: Ing. Manzano Martínez, María Cristina

Ambato-Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. María Cristina Manzano Martínez Mg., con cédula de ciudadanía 180297711-4, en mi calidad de Tutora del Trabajo de Investigación sobre el tema **“LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN HOSTERÍA MONTE SELVA DE LA CIUDAD DE BAÑOS DE AGUA SANTA”**, desarrollado por Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz, de la carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho Trabajo de Investigación reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo.

Ambato, Marzo de 2016

LA TUTORA


Ing. María Cristina Manzano Martínez Mg.

C.I. 180297711-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz, con cédula de ciudadanía N°. 180427526-9, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo investigativo, bajo el tema: **“LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN HOSTERÍA MONTE SELVA DE LA CIUDAD DE BAÑOS DE AGUA SANTA”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Trabajo de Investigación.

Ambato, Marzo de 2016

AUTORA



Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz

CI. 180427526-9

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Trabajo de Investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi Trabajo de Investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este Trabajo de Investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Marzo de 2016

AUTORA



Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz

180427526-9

APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO

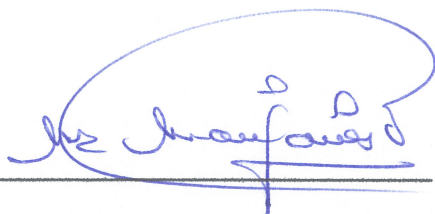
El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Investigación, sobre el tema: “**LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN HOSTERÍA MONTE SELVA DE LA CIUDAD DE BAÑOS DE AGUA SANTA**”, elaborado por Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Marzo de 2016



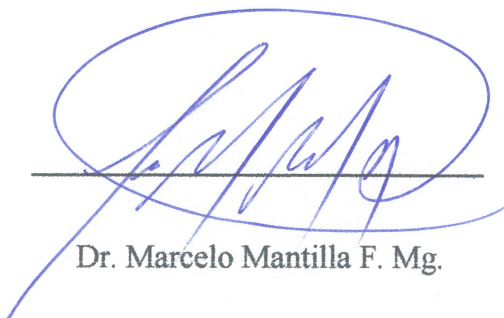
Eco. Diego Proaño Mg.

PRESIDENTE



Dra. Myrian Manjarrés V.

MIEMBRO CALIFICADOR



Dr. Marcelo Mantilla F. Mg.

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Es un orgullo para mí dedicar este trabajo de investigación a mi madre quien siempre estuvo a mi lado dándome palabras de aliento y brindándome apoyo incondicional y empuje cuando me he sentido derrotada.
Dios la Bendiga Siempre.

Andrea Lizbeth Barrera U.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por darme sabiduría e inteligencia y por ser el motor para que pueda cumplir uno de los objetivos de mi vida.

A la Facultad de Contabilidad y Auditoría, a la Universidad Técnica de Ambato, por abrirme las puertas del saber y vincularme en este gran mundo, permitiéndome alcanzar mi mejoramiento profesional, a las autoridades y maestros por sus enseñanzas.

Y especialmente a las personas que forman parte de Hostería Monte Selva ya que me brindaron todas las facilidades para culminar con este paso tan importante en mi vida proporcionándome toda la información necesaria para la realización de este trabajo.

Andrea Lizbeth Barrera U.

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

TEMA: “LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN HOSTERÍA MONTE SELVA DE LA CIUDAD DE BAÑOS DE AGUA SANTA”.

AUTORA: Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz

TUTOR: Ing. María Cristina Manzano Martínez Mg.

FECHA: Marzo de 2016

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se basó en informaciones recabadas sobre la rotación de inventarios y su rentabilidad, para lo cual se necesitó de la búsqueda de un adecuado sistema de control de rotación de inventarios que permitirá controlar la entrada y salida de productos a su vez para facilitar la toma de decisiones respecto a la compra, reposición de productos, procesos de manejo diario y requisición de la misma, y esto mejorará la rentabilidad de la entidad. El tipo de investigación que se utilizó es de campo y documental, porque consistió en recopilar información en la empresa y además consultas bibliográficas para complementar lo investigado con la situación planteada. Las unidades informantes integrantes del universo poblacional documentos de acuerdo a las variables de estudio, se diseñó un instrumento de tipo de observación. Los resultados permitieron identificar los procedimientos de la rotación de inventarios e inclinarse a las políticas utilizadas para dicho proceso. Lo que resumen en determinar los recursos utilizados, los cuales están dirigidos en dividir las tareas y subtareas para evaluar las estrategias de la organización, estableciendo tareas principales; se rectificará los procedimientos del control interno ya establecidos por la organización para así evitar peligros, sorpresas en el camino, donde sus normas están dirigidas a las operaciones, custodia, manejo de información de los procedimientos.

PALABRAS DESCRIPTORAS: RENTABILIDAD, SISTEMA DE CONTROL, ROTACION DE INVENTARIOS, PROCEDIMIENTOS, RECURSOS

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
ACCOUNTING AND AUDIT CAREER

TEMA: “INVENTORIES ROTATION AND ITS IMPACT ON PROFITABILITY IN MONTE SELVA HOSTERÍA OF THE CITY OF BAÑOS OF AGUA SANTA”.

AUTHOR: Andrea Lizbeth Barrera Ubilluz

TUTOR: Ing. María Cristina Manzano Martínez Mg.

DATE: March de 2016

ABSTRACT

This research is based on data gathered about stocktaking turnover and profitability, for which it required finding a suitable control system inventory turnover that will allow to control the entry and exit of products, it will facilitate decisions making regarding the purchase, replacement products, daily management processes and requisitioning of it, and this will improve the profitability of the entity. The type of research that is used in in this project is documentary field, because it involved gathering information on the company and also to complement the literature survey investigated the situation in question. Units of population, members of the universe, informants, documents according to the variables of study, a type of observation instrument was designed. The results allowed the identification procedures inventory turns and lean to the policies used for this process. This summarized in determining the resources used, which are aimed at dividing the tasks and subtasks to evaluate strategies of the organization, setting main tasks; internal control procedures established by the organization to avoid dangers, surprises along the way where its rules are aimed at operations, custody, information management procedures rectified.

KEYWORDS: PROFITABILITY, CONTROL SYSTEM, INVENTORY TURNOVER, PROCEDURES, RESOURCES.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACION DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
ÍNDICE DE FIGURAS	xvi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2.1 Contextualización.....	2
1.2.1.1 Macro contextualización.....	2
1.2.1.2. Meso contextualización.....	5
1.2.1.3. Micro contextualización.....	7
1.2.2. Análisis Crítico.....	11
1.2.2.1 Árbol de problemas.....	11
1.2.2.2 Relación causa-efecto	12
1.2.3 Prognosis.....	12

1.2.4 Formulación del problema	13
1.2.5 Preguntas Directrices	13
1.2.6 Delimitación del Problema.....	13
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	14
1.4 OBJETIVOS	14
1.4.1 Objetivo General	14
1.4.2 Objetivos Específicos	15
CAPÍTULO II.....	16
MARCO TEÓRICO.....	16
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	16
2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	25
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	26
2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES	37
2.4.1 Superordinación Conceptual	37
2.4.1.1 Subordinación Conceptual: Variable independiente.....	38
2.4.1.2 Subordinación Conceptual: Variable independiente.....	39
2.4.2 Marco conceptual de la Variable Independiente: Rotación de inventarios	40
2.5 HIPÓTESIS.....	69
2.6 SEÑALAMIENTO DE VARIABLES DE LA HIPÓTESIS	69
CAPÍTULO III.....	70
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	70
3.1 ENFOQUE.....	70
3.2 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	70
3.3 INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	70
3.4 INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	71
3.5 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	71
3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA	71
3.6.1 Población	71
3.6.2 Muestra.....	72
3.7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	72
3.7.1.1 Operacionalización de la Variable Independiente: Rotación de Inventarios	73
3.7.1.2 Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad	74

3.8 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	75
3.8.1 Plan para la recolección de información.....	75
3.9 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	75
3.9.1 Plan de procesamiento de información.....	75
CAPÍTULO IV	76
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	76
4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	76
4.1.1 Fichas de Observación.....	77
4.2.2 Explicación hermenéutica	89
CAPÍTULO V	95
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
5.1. CONCLUSIONES.....	95
5.2. RECOMENDACIONES.....	97
CAPÍTULO VI	98
PROPUESTA	98
6.1 DATOS INFORMATIVOS	98
6.1.1 Título:	98
6.1.2 Institución Ejecutora:.....	98
6.1.3 Beneficiarios:	98
6.1.4 Ubicación	98
6.1.5 Tiempo establecido de la ejecución:.....	98
6.1.6 Equipo técnico responsable:.....	99
6.1.7 Costo:.....	99
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	99
6.3 JUSTIFICACIÓN.....	101
6.4 OBJETIVOS	101
6.4.1 Objetivo General	101
6.4.2 Objetivos Específicos	102
6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	102
6.5.1 Factibilidad Legal.....	102
6.7 MODELO OPERATIVO.....	108

6.7.1 FASE I: Diagnóstico Interno.....	109
6.7.2 FASE II: Guía de gestión de inventarios mediante el método ABC.....	114
6.8 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA	162
6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN.....	162
BIBLIOGRAFÍA.	164
ANEXOS.....	168

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Crecimiento Económico de Hostería Monte Selva	8
Tabla N° 2 Tipos de Revisión continua y periódica	49
Tabla N° 3 Población de estudio	72
Tabla N° 4 Operacionalización de la Variable Independiente: Rotación de Inventarios	73
Tabla N° 5 Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad	74
Tabla N° 6 Tabla de Contingencia	61
Tabla N° 7 Explicación hermenéutica mediante la Triangulación de la información	93
Tabla N° 8 Equipo técnico responsable	99
Tabla N° 9 Costo de la Propuesta	99
Tabla N° 10 Modelo Operativo	108
Tabla N° 11 Porcentajes Mensual de Ventas.....	127
Tabla N° 12 Rotación de Pedidos Anuales.....	110
Tabla N° 13 Indicadores para el Abastecimiento	131
Tabla N° 14 Datos.....	113
Tabla N° 15 Calidad de pedidos generados.....	114
Tabla N° 16 Datos.....	133
Tabla N° 17 Nivel de Cumplimiento de proveedores	120
Tabla N° 18 Resumen de Existencias	141
Tabla N° 19 Costo del personal	122
Tabla N° 19 Datos.....	123
Tabla N° 20 Calidad de Facturación	123
Tabla N° 21 Calidad de Facturación	143
Tabla N° 22 Causales de notas de crédito	124
Tabla N° 23 Costos de Lanzamiento.....	125
Tabla N° 24 Proceso De Adquisición De Mercadería	126
Tabla N° 25 Proceso de Recepción de mercadería	127
Tabla N° 26 Proceso de almacenamiento de Mercadería.....	128
Tabla N° 27 Proceso de mercadería para devolución	130
Tabla N° 28 Proceso de Venta de Mercadería	154
Tabla N° 29 Previsión de la evaluación	163

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Figuras clave del turismo mundial	3
Gráfico N° 2 Llegada de turistas a Ecuador en constante crecimiento	5
Gráfico N° 3 Crecimiento de Hostería Monte Selva.....	9
Gráfico N° 4 Cross Docking Paso directo	46
Gráfico N° 5 Sistemas de revisión de inventarios	47
Gráfico N° 6 Modelo de Revisión continua y periódica	48
Gráfico N° 7 Punto de pedido.....	50
Gráfico N° 8 Áreas que intervienen en el control de los inventarios.....	52
Gráfico N° 9 Procedimientos de Control de Producción	53
Gráfico N° 11 Estructura y Distribución física de bodega	129
Gráfico N° 12 Datos.....	132
Gráfico N° 13 Calidad de pedidos	133
Gráfico N° 14 Área de Restaurant-Hostería Monte Selva.....	142
Gráfico N° 15 Administración De Inventarios	147
Gráfico N° 16 Administración De Inventarios	148
Gráfico N° 17 Medición del Desempeño	156

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1 Árbol de Problemas.....	11
Figura N° 2 Superordinación Conceptual.....	37
Figura N° 3 Subordinación Conceptual: Variable independiente.....	38
Figura N° 4 Subordinación Conceptual: Variable Dependiente.....	39
Figura N° 5 Valores	112
Figura N° 7 Organigrama Funcional.....	113
Figura N° 8 Proceso de Adquisición de Mercadería Área de Restaurant-Hostería Monte Selva.....	97
Figura N° 9 Flujograma del proceso de recepción de la mercadería	151
Figura N° 10 Flujograma del proceso de almacenamiento de la mercadería	152
Figura N° 11 Flujograma del proceso de venta de productos del Restaurant.....	133

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como finalidad realizar procesos adecuados de rotación de inventarios y sus efectos en la rentabilidad de Hostería Monte Selva, esta investigación surge para dar solución al problema detectado en la entidad, como es el manejo de existencias deficiente, además se pretende mediante la aplicación de la metodología ABC, optimizar la organización de los productos de forma que los más solicitados se encuentren al alcance rápidamente de las personas que lo necesiten, además de reducir tiempos en el despacho de pedidos y aumentar la eficiencia, la cual está dividida en 6 capítulos de la siguiente manera:

Capítulo I: EL PROBLEMA: Está conformado por el tema, planteamiento del problema, justificación y objetivos.

Capítulo II: MARCO TEÓRICO: Consta de los antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, fundamentación legal, categorías fundamentales, hipótesis y señalamiento de variables.

Capítulo III: METODOLOGÍA: Está integrado por la modalidad básica de la investigación, nivel o tipo de la investigación, población y muestra, operacionalización de variables, plan de recolección de información y el plan de procesamiento de la información.

Capítulo IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS: Está formado por el análisis de los resultados, interpretación de datos y verificación de hipótesis.

Capítulo VI: PROPUESTA: Está conformado por los datos informativos antecedentes de la propuesta, justificación, objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación, modelo operativo, administración y previsión de la evaluación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN

“La rotación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en Hostería Monte Selva de la ciudad de Baños de Agua Santa”

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Macro contextualización

Según el Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM (2001, pág. 73) menciona que:

El turismo en el inicio del siglo XXI es probablemente la actividad económica más importante del mundo. Su expansión y crecimiento están fuera de toda discusión. En 1999 el turismo internacional representó el 8% de los ingresos mundiales totales por exportaciones y el 37% de las exportaciones del sector servicios. Considerado conjuntamente con el transporte de pasajeros el turismo se ubica al frente de todas las categorías de comercio internacional. El turismo destaca entre las cinco categorías superiores de las exportaciones para el 83% de los países y es la fuente más importante para al menos el 38% de ellos.

Para la Organización Mundial del Turismo, (2015, pág. 2) expresa que el turismo, es clave para el desarrollo, la prosperidad y el bienestar

- Un número creciente de destinos de todo el mundo se han abierto al turismo y se invirtió en él, haciendo del mismo un sector importante para el progreso socioeconómico, a través de la creación de puestos de trabajo y de empresas, la generación de ingresos de exportación y la ejecución de infraestructuras.
- Durante las seis últimas décadas, el turismo experimentó una continua expansión y diversificación, convirtiéndose en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y crecimiento del mundo. A los destinos favoritos tradicionales de Europa y América del Norte se han ido sumando muchos otros.

- A pesar de las fuertes conmociones económicas que ocasionalmente se producen, el turismo experimentó un crecimiento prácticamente ininterrumpido. Las llegadas de turistas internacionales a escala mundial han pasado de 25 millones en 1950 a 278 millones en 1980, 527 millones en 1995 y 1.133 millones en 2014. De forma análoga, los ingresos por turismo internacional obtenidos por los destinos de todo el mundo pasó de 2.000 millones de dólares de los EE.UU. en 1950 a 104.000 millones en 1995 y 1.425.000 millones.



Gráfico N° 1 Figuras clave del turismo mundial

Fuente: (Organización Mundial del Turismo, 2015, pág. 2)

- Los ingresos por turismo internacional alcanzaron la cifra de 1.245.000 millones de dólares de los EE.UU. a escala mundial en 2014, partiendo de una cifra de 1.197.000 millones de dólares en 2013, lo que significa que se ha producido un crecimiento del 3,7% en términos reales (teniendo en cuenta las fluctuaciones en los tipos de cambio y la inflación).
- Las previsiones preparadas por la OMT en enero de 2015 apuntan a un crecimiento de entre el 3% y el 4% en las llegadas de turistas internacionales

en 2015, en sintonía con la previsión a largo plazo del 3,3% anual de Tourism Towards 2030. Organización Mundial del Turismo (2015, pág. 3)

Según las previsiones que ha realizado la organización mundial de turismo para el año 2015 con respecto a las llegadas de turistas internacionales menciona que hubo un crecimiento del 3 y 4 por ciento con respecto al año anterior.

La rotación de inventarios determina el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse. Entre más alta sea la rotación significa que las mercancías permanecen menos tiempo almacenadas, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.

En nuestro país al igual que en el resto del mundo todas las empresas deberían realizar un adecuado control de rotación de inventarios.

Importancia del control de inventarios.

El control del inventario es uno de los aspectos de la administración que en la micro y pequeña empresa es muy pocas veces atendido, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea.

En la actividad turística resulta de vital importancia el control de inventarios, dado que su descontrol se presta no sólo al robo hormiga, sino también a mermas y desperdicios, pudiendo causar un fuerte impacto sobre la rentabilidad. De las empresas de servicios de restaurante y hospedaje se observa que en su actividad turística y de hospedaje respectivamente los problemas que se presentan en el inventario son:

- Carencia de registros,
- Falta de control de entradas y salidas de existencias,
- Exceso de inventario,
- Insuficiencia de inventarios,
- Las limitadas políticas de control y seguridad en bodega,
- La falta de control de los productos con caducidad y mermas.

Sin embargo al aplicar un adecuado control en la rotación de inventarios traerá beneficios positivos tales como:

- Ventas de producto en condiciones óptimas,

- Control de costos,
- Estandarización de la calidad,
- Incremento de utilidades

1.2.1.2. Meso contextualización

En el Ecuador las empresas hoteleras tienen la finalidad de brindar un servicio de calidad, por lo tanto buscan determinadamente los mecanismos para ofrecer sus servicios con eficiencia y eficacia para proporcionar a los clientes interno y externos productos de calidad, servicios oportunos e información financiera y administrativa razonable.

Según el Ministerio de Turismo (2014, pág. 1) “El turismo en Ecuador crece al 14,2%, mientras en el mundo está creciendo al 5%, lo que nos ubica, al momento, como el segundo país de mayor crecimiento en Latinoamérica y entre los diez de mayor proyección del mundo.”



Gráfico N° 2 Llegada de turistas a Ecuador en constante crecimiento
Fuente: (Ministerio de Turismo, 2014, pág. 1)

Según el Ministerio de Turismo (2014, pág. 1) expresa que

En el Ecuador en el año 2014 cerró con el arribo de 904.249 turistas extranjeros al país, lo que representa un incremento del 14% con respecto a igual período del 2013.

A julio de 2014 Colombia sigue ocupando el primer lugar como mercado emisor, le sigue Estados Unidos, Perú, Venezuela, España, Argentina, Chile, Canadá, Alemania, Cuba, Reino Unido, México, Francia y Brasil.

No obstante durante este período los mercados emisores que registran un mayor crecimiento son: México con el 34.4%; Argentina con el 25%; Canadá 23.9%; Alemania con el 29.8%; Perú con el 19%; Reino Unido con el 18%; Brasil con el 12%, Colombia con el 9.9%; Italia con el 8.7%; España con el 7.7%; Estados Unidos con el 6.8%; y, Chile con el 6.4%.

Entre enero y julio el 44% de turistas ingresaron al país por el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, que corresponde a la Jefatura Provincial de Migración de Pichincha; el 23% por el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo, de la Jefatura Provincial de Migración del Guayas. Por vía terrestre ingresaron el 17%, por el Carchi; el 12% por El Oro; el 1% por Loja; y, el 4% por otros.

Es importante destacar que el arribo de turistas extranjeros a Ecuador sigue en constante ascenso, así se prevé que en el mes de agosto Ecuador superará el arribo de un millón de turistas. El año pasado esta cifra se registró en el mes de octubre.

El objetivo es lograr que a diciembre del 2014, Ecuador reciba a 1.6 millones de turistas, 350.000 más que en el 2013 que llegaron 1'364.057 extranjeros.

Las empresas Turísticas en Ecuador deben aplicar mecanismos eficientes y eficaces que impulsen el desarrollo de las mismas, acogiendo adecuadas y oportunas estrategias en los diferentes departamentos y procesos que la conforman, pues al hacerlo generan la fidelidad de los clientes; así también; la gestión administrativa es primordial dentro de una organización y requiere de mucha medida y coordinación para adoptar métodos apropiados que impulsen el crecimiento de la misma.

Sin un producto y/o servicio que satisfaga una necesidad, no hay consumidores y por ende tampoco empresa. Se ha determinado que el ineficiente cumplimiento de los requerimientos de los clientes, ha provocado insatisfacción en los mismos, generando así que éstos se inclinen por la competencia perjudicando a la entidad, en donde su principal fuente de ingresos es la recepción y estadía de turistas. Dicha pérdida se debe también a que los organismos seccionales ignoran la importancia del control de sus existencias para satisfacer las necesidades de sus clientes.

La ciudad de Baños de Agua Santa se ha convertido en el mayor receptor de turistas nacionales e internacionales, por tener una ubicación privilegiada y por ser un sector más tranquilo dentro del país, permitiendo un concurrencia alta de turistas que

buscan descanso y así poder disfrutar de los bellos lugares únicos que posee el cantón.

Según el Diario el Universo (2015, pág. 1) expresa que en el año 2015 hasta el mes de Abril se ha tenido una afluencia de turistas de aproximadamente 30.000 personas, según datos del Departamento de Turismo del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Baños, se observó además que los hoteles tuvieron reservaciones desde antes del feriado, como también se efectuaron controles en los lugares de alojamiento y de transporte turístico para constar que la documentación esté en regla y se brinden servicios de calidad a los clientes.

1.2.1.3. Micro contextualización

La Hostería Monte Selva se encuentra ubicada en la ciudad de Baños de Agua Santa, en la provincia de Tungurahua, se inició en el año de 1.975, con los Señores Jaime Medina y su esposa Magdalena Ocaña, quienes adquirieron el primer lote de terreno en este lugar donde empieza la historia de un gran proyecto que en la actualidad sigue avanzando con el logro de metas trazadas; en el año de 1976 construyen una casa vacacional para la familia que consta de 4 habitaciones, piscina exterior y cancha deportiva; con el tiempo se hicieron más adquisiciones y en el año de 1991 cuentan con la participación de su hija Pilar Medina quien decide poner este lugar para uso público y empezar un proyecto hotelero que llevará el nombre de MONTE SELVA. Para el año de 1993 se construyen las cabañas al pie de la montaña, sala de reuniones y recepciones, se adapta la casa familiar con servicio de restaurant, cocina y bar para abrir al público en el mes de febrero de ese año. La construcción se la realiza en 5 etapas hasta 1999, se construyen las instalaciones del SPA, piscina infantil, 27 habitaciones, bar tropical, sala de reuniones recepción y oficinas de administración. A continuación se presenta el crecimiento económico de Hostería Monte Selva, en donde se demuestra su crecimiento formal desde el año 2006:

AÑO	VENTAS	ACTIVOS	PATRIMONIO
2006	\$ 130.584,24	\$ 142.511,31	\$ 23.252,10
2007	\$ 158.628,07	\$ 113.685,18	\$ 23.252,10
2008	\$ 40.793,76	\$ 100.016,67	\$ 23.252,10
2009	\$ 154.748,01	\$ 89.016,67	\$ 23.252,10
2010	\$ 248.500,38	\$ 79.248,66	\$ 23.252,10
2011	\$ 384.062,64	\$ 76.499,85	\$ 23.252,10
2012	\$ 573.634,67	\$ 509.766,64	\$ 357.260,43
2013	\$ 609.354,98	\$ 648.517,98	\$ 495.041,51
2014	\$ 801.214,47	\$ 638.754,95	\$ 294.164,65
2015	\$ 786.347,99	\$ 798.887,92	\$ 399.943,30

Tabla N° 1 Crecimiento Económico de Hostería Monte Selva

Fuente: Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Según la tabla anterior se observa que en el año de 2006 la entidad inicia sus actividades de manera formal como persona natural obligada a llevar contabilidad, por estas fechas además se incrementa un terreno, se construyen las áreas centrales de piscina, salón de eventos que posee una capacidad de 800 personas tipo teatro, restaurant con capacidad para 120 personas, lavandería y bodega respectivamente, se efectúa una nueva construcción en lo referente a sistemas de calentamiento lavanderías, bodegas y oficinas de administración también su sistema de control computarizado.

Mientras que para el año 2009 y viendo la afluencia de turistas a la entidad, se decide construir un salón de eventos, remodelar el bloque 200 y 400, para el año 2010 adicional a eso se adquiere una casa específicamente para oficinas, y un salón denominado Guadúa como salón de reuniones en donde se efectúan capacitaciones, cursos, reuniones sociales de hasta 50 personas.

En el año 2014 se remodeló el SPA, y se adecuaron las instalaciones para ofertar el servicio de masajes, y se construyó el nuevo Bar, para complementar los servicios de la hostería.

Mientras que para el año 2015 se remodelan los bloques 500 y 600

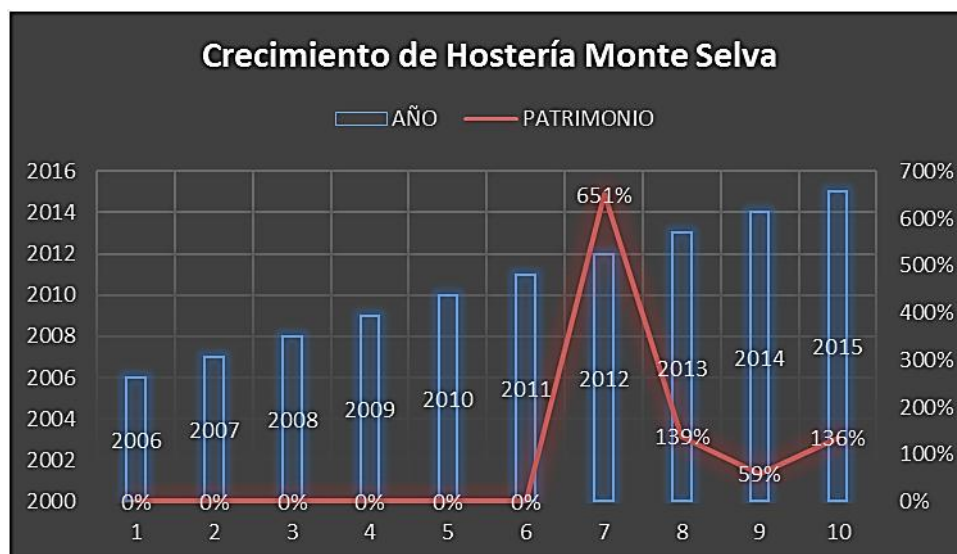


Gráfico N° 3 Crecimiento de Hostería Monte Selva
Fuente: Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Como se puede observar en el Gráfico N°3, la Hostería Monte Selva desde el año 2006 hasta el año 2012, tiene un período en el cual solo se efectuaron inversiones y remodelaciones de los predios, mientras que para el año 2012 presenta un crecimiento del 651%, para el año 2013 solo reflejó un crecimiento del 139%, y para el año 2014 solo creció en un 59% y finalmente en el año 2015 creció en un 136%, lo que significa que decreció un 3%.

Actualmente los servicios ofertados en la hostería son:

- Alojamiento
- Restaurant
- Cafetería
- Bar tropical y heladería
- Asadero La Terraza
- Granja Andina
- Áreas recreativos y juegos infantiles
- Mirador a la ciudad
- Balneario-SPA
- Sala de reuniones –seminarios
- Cancha Deportiva;
- Servicio de Internet

- Televisión por cable
- Servicio de Lavandería y Planchado
- Servicio de cajas de seguridad
- Servicio de Bodega para equipaje de turistas junto a la recepción

Para el año 2015 en la Hostería Monte Selva se han presentado varios inconvenientes tales como el control deficiente de existencias, debido a que no se tiene una adecuada rotación de inventarios, por lo tanto la entidad se vio obligada a mejorar sus procesos internos, para disminuir el desperdicio de los productos utilizados como materia prima localizados en las instalaciones de la entidad, como el Restaurant y el bar, además el desconocimiento del consumo exacto de la materia prima y la contratación de personal no idóneo para el control del inventario, ha forzado a evaluar el inventario de las diferentes instalaciones de la Hostería Monte Selva y su respectiva rotación.

Los inventarios presentan una proporción significativa de los activos en Hostería Monte Selva, por lo tanto los procesos de control de inventarios deberían contar con suficientes recursos disponibles que permitan reducir los costos operativos financieros.

1.2.2. Análisis Crítico

1.2.2.1 Árbol de problemas

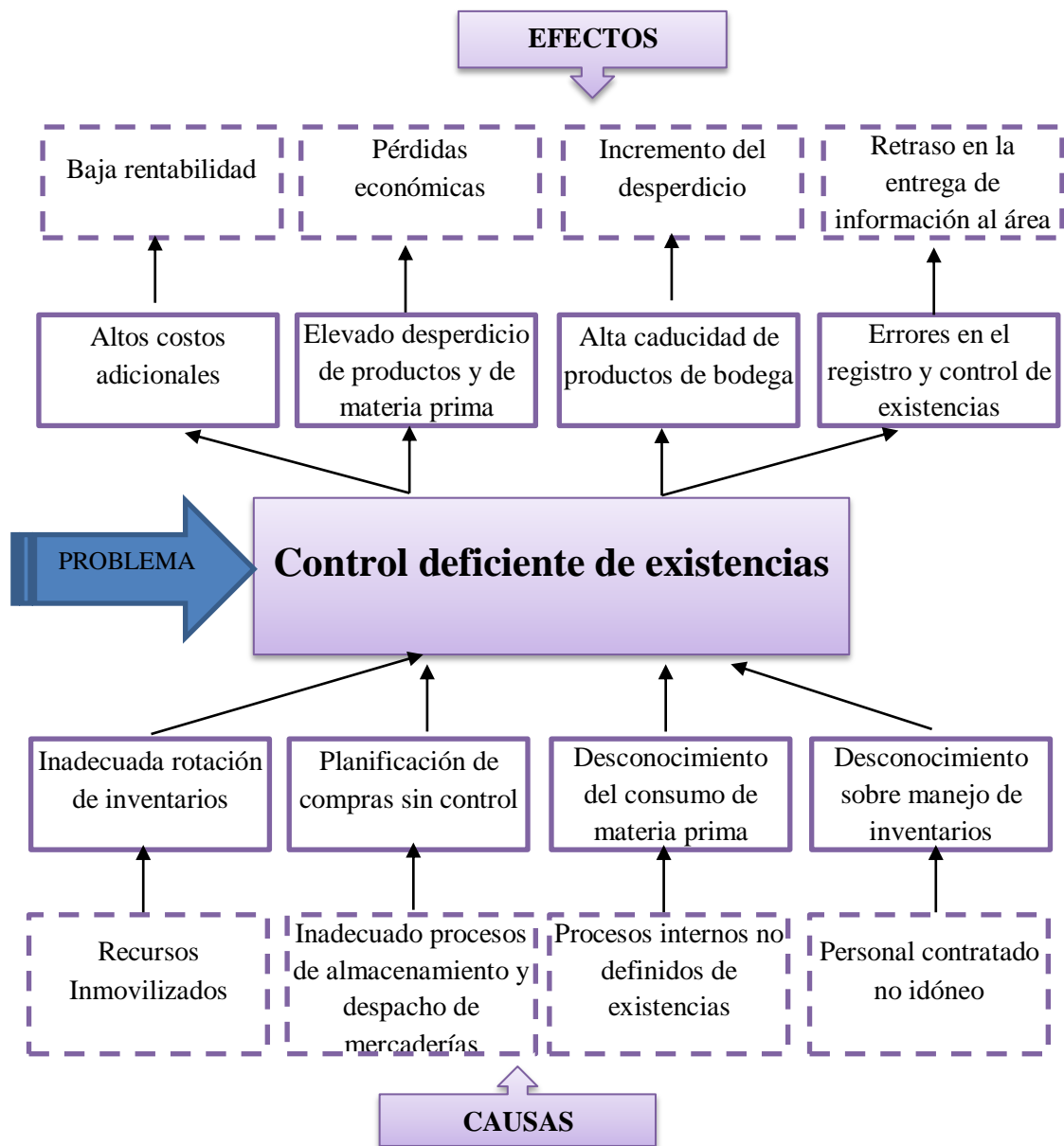


Figura N° 1 Árbol de Problemas

Fuente: Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

1.2.2.2 Relación causa-efecto

Se observa que el principal problema que actualmente está atravesando la entidad es el control deficiente de existencias, provocada por la inadecuada rotación de inventarios y que a su vez se debe a los recursos inmovilizados limitados, y el principal efecto son los altos costos adicionales, lo que origina una baja rentabilidad por el incremento de los costos de ventas.

Por otro lado la planificación de compras sin control es causada por la desorganización en el área de compras y bodega, a falta de capacitación al personal de Bodega, provocada por el control deficiente de existencias, tampoco se controla el ingreso y salida de existencias en la entidad, esto ha generado un elevado desperdicio de productos como también de materia prima, generando pérdidas económicas, para la entidad.

Además el desconocimiento del consumo de materia prima es ocasionado por los inadecuados procesos de almacenamiento y despacho de mercaderías, todo esto provocado por el control deficiente de existencias, incidiendo en una elevada caducidad e incremento del desperdicio de los productos perecibles.

Finalmente el desconocimiento sobre manejo de inventarios del personal contratado provoca un incumplimiento con todas las políticas internas establecidas en la entidad, ocasionado por el incorrecto control de existencias, todo esto conlleva a cometer errores en el registro y control del mismo y por consiguiente esto ha ocasionado retrasos en la entrega de información al área contable de la entidad.

1.2.3 Prognosis

De continuar aconteciéndose el problema como es el control deficiente de existencias, esto conllevaría a no lograr una adecuada rotación del inventario, lo que originará tener recursos inmovilizados, lo que significa a la entidad costos adicionales en sus finanzas, esto repercutirá directamente en la rentabilidad, puesto que no es rentable mantener un producto en bodega durante un largo periodo sin ser utilizado en las diferentes áreas de Hostería Monte Selva, específicamente en las áreas de Restaurant, Bar y Hospedaje.

Además el no solucionar el problema esto originará riesgos para la eficiencia y calidad de los productos a entregar a los clientes de la entidad, y por consiguientes ocasionará retrasos en el control de las existencias y el incremento de errores en su registro.

Finalmente en el control de inventarios las personas encargadas de efectuar las ordenes de pedidos no cuentan con un criterio cuantitativo de productos en existencia, no tienen un presupuesto determinado de compras, se realiza pedidos sin planificación en lo que respecta a las compras a los proveedores, esto ha ocasionado un exceso de stock de mercaderías.

1.2.4 Formulación del problema

¿De qué manera influye la inadecuada rotación de inventarios en los altos costos adicionales que influyen directamente en la rentabilidad de la Hostería Monte Selva, en el cantón Baños de Agua Santa?

- **Variable Independiente:** Rotación de inventarios
- **Variable Dependiente:** Rentabilidad

1.2.5 Preguntas Directrices

- ¿Se han efectuado controles en la rotación de inventarios respecto al incremento de costos adicionales financieros?
- ¿La entidad efectúa una planificación adecuada de compras, almacenamiento y despacho de mercadería?
- ¿Es necesario aplicar una solución que ayude a mejorar la rotación del inventario frente a la rentabilidad de la Hostería Monte Selva del cantón Baños de Agua Santa?

1.2.6 Delimitación del Problema

a. Delimitación del Contenido

- **Campo:** Contabilidad y Auditoría
- **Área:** Desarrollo de la investigación
- **Aspecto:** Rotación de inventarios

b. Delimitación espacial

Esta investigación se realizará en el cantón Baños de Agua Santa, en la Provincia de Tungurahua

- **Delimitación Temporal**

Este trabajo investigativo se analizará en el período comprendido entre Enero a Diciembre del 2015.

1.3 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación es de gran importancia porque se solucionará el principal problema como es el control deficiente de existencias, y la rotación inadecuada del inventario, se pretende implementar un procedimiento de rotación de inventarios y de esta manera mejorar la rentabilidad de Hostería Monte Selva.

La presente investigación es novedosa por ser interesante y mejorar los productos y servicios que ofrece la entidad a los turistas nacionales y extranjeros, servirá como referencia para estudiantes, investigadores y comerciantes del cantón Baños de Agua Santa.

Es factible efectuar la investigación porque se analizarán alternativas de solución al problema, estableciendo procesos de rotación de inventarios para mejorar la rentabilidad de la entidad.

Finalmente se contará con el personal y recursos suficientes para el desarrollo de la presente investigación.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

- Estudiar la gestión de inventarios y sus efectos en la rentabilidad de la Hostería Monte Selva, en el cantón de Baños de Agua Santa.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Analizar la rotación de inventarios en Hostería Monte Selva para determinar su relación con la rentabilidad.
- Investigar la rentabilidad existente, para determinar los beneficios obtenidos por la entidad y aplicar sus respectivos indicadores.
- Diseñar una alternativa que contribuya a mejorar la rotación de inventarios y su rentabilidad en Hostería Monte Selva del cantón Baños de Agua Santa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para la presente investigación se revisó varias fuentes bibliográficas relacionadas al tema de estudio, los que permitieron facilitar el suministro de información, en la Hostería Monte Selva, además se procedió a investigar otros casos similares al de estudio como se detalla a continuación:

Según el autor Guevara A. (2013, pág. 23), en su investigación titulada **"Implementación de un sistema para el control de inventarios: Paddy's Irish Pub"**; menciona que:

De acuerdo a la experiencia laboral, en el restaurante Paddy's Irish Pub, la debilidad más notable se identificó en el área de recepción de mercadería y almacenamiento. Esto repercutía en la falta de materia prima para la elaboración de platillos, el desperdicio y disminución de las ventas junto con el prestigio del restaurante. En la implementación del sistema para controlar la entrada y salida de productos en el área de bodega permitió la elaboración de los platillos del menú sin interrupciones por carencia de uno o varios de productos que lo componen. De esta forma, la venta no se verá afectada, se cumplió con los requerimientos y expectativas del cliente, y la rentabilidad se reflejará de manera positiva al final del ciclo contable, manteniendo el prestigio que la empresa ha logrado durante el paso de los años. La correcta y oportuna capacitación es primordial dentro de la operación de alimentos y bebidas en una empresa de gran magnitud, para satisfacer las necesidades de los clientes y se superó las expectativas sobre el producto y el servicio.

La aplicación de un adecuado sistema de control de rotación de inventarios en Hostería Monte Selva, permitirá controlar la entrada y salida de productos a su vez para facilitar la toma de decisiones respecto a la compra, reposición de productos, procesos de manejo diario y requisición de la misma, y esto mejorará la rentabilidad de la entidad.

Por otro lado Álvarez, (2015, pág. 100) en su investigación "El Control Interno a la rotación de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa

Comercial Romero Medina del cantón Píllaro” donde se planteó los siguientes objetivos:

Se diagnosticó el control interno a la rotación de inventarios para determinar el impacto que generó en la rentabilidad de la empresa Comercial “Romero Medina”; Se determinó la aplicación de normas de control interno a la rotación de inventarios a través de una encuesta para la verificación del proceso de registro de las existencias; se estableció el nivel de variación que ha tenido la rentabilidad de la empresa Comercial “Romero Medina” en los últimos años para determinar la existencia de utilidad; Se propuso una evaluación de control interno a la rotación de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Comercial “Romero Medina”

En la empresa no existió un adecuado control interno sobre los inventarios, lo que ha provocado que el periodo de almacenamiento de los productos sea largo y por ende se eleven los costos operacionales que afectaron directamente a la liquidez de la empresa.

La entidad no contó con normas de control interno que permitieron controlar el ingreso, salida y rotación de los inventarios, lo que provocó tener capital de trabajo amortizado, elevo los costos de operación del manejo de inventarios; así como el bajo control a los niveles de stock, no logrando satisfacer la demanda del mercado.

La rentabilidad de la empresa no ha sido satisfactoria en los últimos años, siendo influenciada por diversas causas de entre las cuales podemos destacar la inexistencia de un adecuado control interno que contribuya a mantener una adecuada administración y control de inventarios, generando variaciones entre incrementos y decremento en los últimos periodos económicos.

No existió una Guía Técnica que ayude a controlar las entradas, salidas y existencias de los productos que mantiene la empresa, por lo cual fue imposible determinar productos y cantidad que se debió adquirir.

En la investigación se plantea el objetivo de realizar un análisis de la empresa en estudio para posteriormente mejorar la rentabilidad, una vez realizado el estudio y procesado la información se observa que no cuenta con normas de control interno, la rentabilidad de la empresa no ha sido satisfactoria, los niveles de inventarios que manejaron no fueron los adecuados todo esto tuvo un impacto negativo en la empresa.

Según Sandoval, (2014, pág. 109) en su investigación realizada “La Rotación del Inventario y su Relación con las finanzas en la empresa Disama Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato” menciona que:

Se plantearon los siguientes objetivos

Estudiar la rotación del inventario y su relación con las finanzas en la Empresa DISAMA Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato, para el mejoramiento de la gestión de inventarios y la administración financiera.

Evaluar la rotación del inventario de la Empresa DISAMA Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato, para la determinación del uso de los recursos financieros y el mejoramiento de la política de compras.

Estudiar las finanzas de la Empresa DISAMA Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato, para la optimización de los recursos económicos.

Proponer, la aplicación de la Teoría de Restricciones para el mejoramiento de la gestión de inventarios en la Empresa DISAMA Cía. Ltda.

Una vez que se analizó la situación actual de la empresa y de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas se puede determinar las siguientes conclusiones:

- La política de compras no establece los parámetros necesarios para conseguir una rotación óptima del inventario, por tanto el talento humano encargado de realizar las compras no planifica el volumen requerido, sino que adquiere en base a la experiencia personal.
- Adquisición y elaboración de productos nuevos sin previo estudio de mercado.
- Las negociaciones con los proveedores es mínima por tanto los costos en la cadena de suministro son altos.

Al estudiar las finanzas para la optimización de los recursos económicos, en la empresa Disama Cía. Ltda., se determinó lo siguiente:

- El nivel de inventarios conlleva a tener altos costos de almacenamiento de los productos sin movimiento, afectando el capital de trabajo porque la inversión en este rubro es alta.
- Acumulación de inventario sin una certeza en ventas, provoca inmovilización de los recursos, afectando la liquidez de la empresa y la rentabilidad.
- No realiza controles ni monitorea el inventario, el portafolio de productos carece de innovación, afectando el retorno de la inversión realizada.

Una vez analizada la información en la empresa de estudio se observa que no se tiene una rotación óptima de los inventarios lo cual conlleva a tener altos costos de almacenamientos, acumulación sumado a la falta de controles ocasiona una baja rentabilidad en la empresa, por lo cual en este problema sería necesario aplicar estudios de mercado, establecer estrategias e implementar controles con respecto a los inventarios.

Para Freire, (2014, págs. 74,75) en su investigación “Implementación de un control de inventario de la Compañía Comercial Máster grupo en la ciudad de Guayaquil” se determinaron las siguientes conclusiones:

Al analizar la situación actual de la represa se puede observar que existen muchas falencias en el área de bodega debido a que no existe el adecuado sistema para

controlar la entrada y la salida de la mercadería, lo cual provoca que en ocasiones la mercadería se caduque por que no se mantiene un buen control de las fechas de expiración.

El inventario no es considerado por su nivel de rotación ni venta lo que provoca que en ocasiones deban perder clientes por que no se cuenta con el stock suficiente, muchas veces los productos son importados por la tendencia que muestra el mercado y no se realiza un estudio del mismo para saber la aceptación del producto.

Al importar de manera inmediata provoca una alza en sus costos haciendo que el margen de ganancia no sea favorable, ya que el traer solo mercadería para entregar en ese momento los costos fijos unitarios son más altos

Se ha podido constatar que el personal no cuenta con la capacitación necesaria para el manejo de inventario y control de manera eficiente.

Los productos caducados no son dado de baja en el periodo correspondiente provocando que la empresa pague más impuesto a la renta y anticipo, además se tiene almacenado material que no se puede vender, lo que genera gastos manipulación y espacio.

La empresa no realiza un conteo cíclico del inventario ni toma en consideración el sistema ABC para darle prioridad a los productos que tiene mayor rotación en la bodega.

El registro de autoconsumo no es el adecuado no se están rigiendo por las normas y de esta manera pueden ser sancionados por el Servicio de Rentas Internas.

En la empresa que se realiza la investigación se observa las falencias que hay como la inexistencia de un sistema para controlar las entradas y salidas de mercadería, no se considera la rotación del inventario, el personal no está debidamente capacitado, no existe un adecuado sistema para el registros de los productos que se consumen, para resolver estos problemas se aprecia la implementación del método ABC que permite determinar los productos que deben tener mayor rotación con respecto a los de menor rotación.

En referencia a Barzallo & Solórzano, (2013, pág. 148) en su investigación “Análisis en el manejo del inventario y su impacto en la rentabilidad mediante la implementación de la Nic 2 en la empresa Zecanorber S.A., ubicada en el cantón Milagro en el año 2013”., expresa que:

Al aplicar la NIC 2 Inventarios, en lo que concierne en la prueba de valor neto de realización se determinó que los inventarios destinados para la venta no se encuentran sobrevalorados, porque el costo a que están registrados no es mayor al precio de ventas menos los gastos incurridos para su comercialización, en cuanto a la rotación de los inventarios, mediante análisis se pudo observar que existen

productos que no han tenido tanto movimiento dentro de la entidad, generando éstos costos innecesarios.

Se evidenció que los empleados de la entidad no cumplen con las actividades y procesos establecidos en el manual de procedimiento y se elaboraron políticas contables para los inventarios según los lineamientos de la normativa contable N°2

En la economía actual, las normas internacionales son parte esencial de la empresa, y por lo tanto los empleados necesitan conocer y trabajar bajo esos lineamientos, siendo esta situación la que vive la entidad actualmente.

A través del sistema ABC se determinó que siete de sus productos tiene los costos de ventas más altos y representan el 87% de sus ingresos anuales.

En la investigación si observa que al aplicar las normas internacionales con respecto al manejo de los inventarios se logra una mayor rotación de estos, mejora los procesos, hay mayor rentabilidad. Por esto es necesario el conocimiento de la NIC por parte de los empleados, directivos, a su vez con capacitaciones oportunas que permitan conocer los adecuados procesos que debería llevar una entidad en el manejo de los inventarios

Según Nápoles, (2009, pág. 9) en su investigación “Optimización de la gestión de inventarios en la sucursal Cimex de las Tunas”, menciona que

El primer factor a considerar lo constituye el conocimiento y diagnóstico de la situación actual para determinar las fortalezas y debilidades que presenta la organización con relación a la gestión de sus inventarios, así como los factores de índole externo que inciden en la solución del problema.

Analizar la demanda con el objetivo de determinar cada artículo del inventario, las cantidades requeridas orientadas a la necesidad del cliente, por lo que se debe tener en cuenta, las características en cuanto a hábitos de consumos, tamaño y frecuencia de los pedidos, uniformidad de la demanda, y la posibilidad de diferir demanda insatisfecha.

Distribución de la demanda para un buen control de los inventarios. La presencia de variaciones en la demanda obliga el uso de herramientas estadísticas por el comportamiento estocástico de la misma. Los sistemas de gestión diseñados con base determinísticos, tomando en cuenta sólo el promedio de la demanda, son de utilidad limitada.

Un término ampliamente utilizado en la administración del inventario es el nivel de servicio al cliente, dicho concepto está asociado a la disponibilidad de un producto o la confiabilidad del cumplimiento de un plazo, dado que son estos los elementos de mayor impacto en la apreciación que se hace el cliente del servicio que recibe.

El principal reto que enfrenta la empresa cuando gestiona sus inventarios es el de mantener en equilibrio la relación entre el servicio prestado al cliente y los costos asociados al sistema. De ahí la necesidad de una buena estimación de los mismos, que sirva de información oportuna para la toma de decisiones.

En la investigación se menciona la importancia de considerar las fortalezas y debilidades de la entidad junto con el análisis de la demanda que consiste en determinar la cantidad adecuada en relación a los requerimientos de los clientes, teniendo en cuenta el comportamiento, gustos, hábitos. Adicionalmente se debe tomar en cuenta el nivel de servicio de nuestra entidad, la seguridad, y los costos asociados a cada uno de estos elementos.

Para Meissner, et al., (1963, pág. 295) en su investigación “Precios Minoristas, Márgenes Brutos e Inventarios”, menciona que:

Aparentemente algunos almacenes parecieran estar adelantándose a los efectos de la inflación incrementando sus márgenes antes de que se produzca la subida de precios.

A pesar de parecer que muchos almacenes que operan con lo que pudiera creerse como un gran margen, podrían estar perdiendo dinero. Esto es debido parcialmente al elevado costo que significa el tener rotación lenta del inventario.

A los efectos de contrarrestar la inflación y los altos costos de capital, los almacenes deberían mantener el inventario al mínimo posible considerando las dificultades inherentes al abastecimiento. Una rotación de 15 a 18 veces por año, usual para los supermercados estadounidenses, podrá no ser alcanzable a corto plazo en la Argentina. Sin embargo, el Hogar Feliz de Tucumán, uno de los supermercados más exitoso del país, ha demostrado que una rotación de 8 a 10 veces es perfectamente factible, Ya que año a año han ido incrementando la rotación de existencias. Quizá este podría considerarse como un buen objetivo a alcanzar para cualquier negocio de almacén.

Menciona el elevado costo que puede ocasionar la rotación lenta de los inventarios, por lo cual la recomendación es mantener los inventarios al mínimo usualmente utilizados por los supermercados Estadounidenses, la rotación de 8 a 10 veces indica que es perfectamente factible. Siendo esto un objetivo para aquella empresa que quiera reducir los costos por el manejo de inventarios para cualquier empresa.

En el caso de Hostería Monte Selva, mantiene una baja rotación de inventarios por lo cual los efectos que se presentan son un alto stock en los mismos, produciéndose desperdicios por insumos caducados.

Según Álvarez, (2010, pág. 7) en su investigación “Evaluación agregada: Una innovación en la gestión de inventarios en una empresa de alimentos de consumo masivo” indica

La utilización del método ABC para la clasificación de artículos en el almacén nos permite reconocer cuales son los artículos que generan mayor cantidad de problemas para así enfocar mejor los esfuerzos y dale solución. En el estudio realizado al almacén de insumos y materias primas de galletería, el método ABC nos permitió conocer los artículos que inmovilizan la mayor cantidad de dinero, para así darle una política adecuada de gestión en la que logre mayores beneficios.

No siempre se puede utilizar el método de gestión de inventarios que genere los mayores beneficios económicos, porque hay otros factores que afecten a la decisión de hacer esta elección. En el caso estudiado se tuvieron que separar algunos insumos y hacerles una política a parte, esto debido a que son productos de consumo y algunos presentan alta elegibilidad, lo que no nos permite tenerlos almacenados por largos periodos de tiempo.

Mediante la investigación realizada en la empresa de alimentos ha permitido generar mayores ganancias económicas, reducir el dinero inmovilizado y gastos producidos por la falta de rotación de inventarios, aquí se utilizó el método ABC para clasificar los artículos y determinar cuáles son los que inmovilizan la mayor cantidad de dinero.

Según Restrepo J. et, (Restrepo J. et, 2012) en su investigación “Una aproximación estocástica al Impacto de los inventarios en las empresas comercializadoras de Azúcar de Matamoros mediante análisis del indicador Dupont y el Punto de equilibrio”, expresa que

Los resultados desprendidos de los análisis empíricos anteriores, contienen un mensaje importante para los empresarios y administradores de empresa que implementan diferentes estrategias para alcanzar una ventaja competitiva. El rendimiento de los activos ROA de una empresa se puede determinar por el comportamiento de su eficiencia (rotaciones), la rentabilidad y el apalancamiento financiero.

La teoría financiera relaciona la rentabilidad de una empresa como una función del margen de utilidad en ventas, de la rotación de los activos y el apalancamiento financiero; en este estudio los días de inventario y los gastos de gestión del inventario presentan un considerable impacto negativo en el comportamiento del indicador de rentabilidad del patrimonio ROE, razón por cual los directivos de las empresas comercializadoras de Izúcar de Matamoros deben desarrollar políticas orientadas hacia una gestión eficiente del inventario, direccionando medidas como la reducción del capital inmovilizado en inventarios, lo que aumentaría la rotación de los activos y por tanto generaría un impacto positivo en los márgenes de rentabilidad de las empresas.

Los resultados obtenidos permiten ver estrategias para alcanzar una ventaja comparativa con ayuda del ROA que mide la eficiencia, rentabilidad y apalancamiento financiero. Posteriormente el investigador relaciona la rentabilidad con la rotación de los activos y el apalancamiento financiero, todo

esto permite, indicando que en la empresa se debe implantar políticas relacionadas con la gestión de inventarios.

Para Herrera T. et al, (2012, págs. 327-328) a en su investigación “Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla- Colombia” indica que:

De la aplicación del análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas de sector alimento de Barranquilla, se puede concluir que los indicadores financieros Rentabilidad Operativa del Activo (RO), Rotación de Activo (RA), Nivel de Endeudamiento (NE) del sector presentan diferencias significativas de un periodo a otro. Aunque solo la media del indicador financiero Apalancamiento a Largo Plazo (ALP) mejora de un periodo a otro en el sector estudiado.

Este trabajo se constituye en un referente para desarrollar otras investigaciones que evalúen no solo variables e indicadores financieros, sino otras variables internas y externas en diferentes sectores que permitan medir eficiencia, eficacia, productividad y competitividad. De igual forma, la investigación permitió establecer una función objetivo para las empresas evaluadas en el sector alimento de Barranquilla, con lo que se puede estudiar y analizar qué indicadores discriminan mejor y así poder tomar acciones teniendo en cuenta el cálculo y estudio de los indicadores seleccionados a futuro.

A partir de estudios como éste, se podrán realizar análisis en diferentes sectores empresariales que faciliten la toma de decisiones sobre qué variables, rubros e indicadores redundan en el mejoramiento de la situación financiera de las organizaciones y analizar otros indicadores como productividad, competitividad que incidan en el posicionamiento de otros sectores estudiados

Mediante el análisis discriminante que consiste en evaluar los indicadores financieros de la empresa como la rentabilidad, rotación del activo, nivel de endeudamiento entre otros de un periodo a otro, se obtuvo una variación significativa, este análisis permite tomar decisiones a futuro mediante la evaluación de estos indicadores para el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.

Para Crespo et al, (2013, pág. 2) en su investigación “Sistema Experto para asistir la decisión de promoción de ventas” expresa que:

Se propone el desarrollo de un sistema experto basado en reglas de inferencia, que gestione, con determinados parámetros comerciales, cuál es la mejor manera de evacuar el inventario que ya está pasado de edad en la compañía para así dar cabida a la mercadería de la nueva temporada.

Puntualmente este sistema evaluará la edad de un producto, la rentabilidad esperada versus la rentabilidad obtenida, la fecha de pago al proveedor y el

costo operativo que implica la comercialización del mismo. Con estos ingredientes determinará si en el momento de la evaluación es adecuado poner el producto en descuento y en qué porcentaje. Esta estrategia busca hacer los precios de los productos más atractivos a los consumidores finales para motivar la venta y recuperar la máxima utilidad posible de la inversión.

Esta propuesta ofrece un útil soporte informático a las empresas dedicadas a la comercialización de mercadería de rotación media y su explotación tecnológica y comercial puede ser ampliamente aprovechada dentro como fuera del país y a que es un evento que le sucede a la mayoría de estos negocios

En la investigación para el adecuado manejo de inventarios se propone una herramienta informática para que gestione los insumos, este sistema estará encargado de la rotación de estos determinando la que ya está pasado de edad y rotándola por la nueva.

En referencia a Alirio, (2003, pág. 524) en su investigación “Gestión de inventario” indica que 524

Dada la expansión de la franquicia como estrategia de negocio y su observada flexibilidad en cuanto a sus técnicas, procedimientos y en fin en todo su manejo, ellas las franquicias son totalmente rígidas, no otorgan autonomía al franquiciado debido a la exigencia que supone la identificación del “saber hacer” de las franquicias. Estos conocimientos “secretos” habitualmente se identifican y plasman a través de los Manuales de negocio que recogen la fórmula de éxito, la cual ha permitido que una empresa se posicione de manera adecuada.

En consecuencia podemos afirmar que el inventario de materiales y su relación con los proveedores en cuanto a su manejo las decisiones se toman en función de lo que indiquen los Manuales. En especial el Manual técnico de productos y servicios. Sin lugar a dudas, la observación y el análisis de la utilidad potencial de los Manuales, Saber Hacer o Know How como también se le conoce en las franquicias estudiadas, viene a constituir una profunda y segura evidencia en cuanto a que franquiciar un cierto concepto de negocio es la reiteración de su éxito comercial, todo esto a partir del análisis realizado y con el apoyo de fuentes bibliográficas especializadas.

Podemos afirmar que la filosofía de manejo de inventarios sobre la cual trabajan las Franquicias de comida rápida es justo a tiempo, herramienta esta como la mejor que permite la disponibilidad del inventario para el momento en el cual se necesite y no para acumularlo en un almacén

En el negocio de la franquicia se observa la importancia del manejo del inventario y su relación con los proveedores, el manejo se lo realiza en relación a los manuales establecidos, aquí se observa que se aplica el saber hacer, el justo a tiempo y herramientas que permitan mantener la disponibilidad del inventario

Según (Rossetti, 2013) en su investigación “Optimización del sistema de inventario en una empresa productora y comercializadora de helados” expresa que:

Se ha desarrollado la optimización del Sistema de Inventario de Productos Terminados de una Pymes productora y comercializadora de helados, de modo de reducir costos optimizando los recursos y mejorando la operación en general de toda la empresa. Para lograr dicho objetivo, el análisis abarca un mismo producto logístico balde de 20 litros

Luego del análisis de la situación actual de la empresa y del comportamiento de la

demanda de dichos productos, se propone la aplicación del Método Min

Max de Gestión de Inventario el cual se focaliza en cada ítem individual, garantizando un excelente control del inventario asociado a través de un monitoreo continuo. Por sus características resulta en costos del sistema de inventario reducidos. Además, posee la ventaja que la cantidad a ordenar es constante, facilitando el procesamiento de las órdenes de pedido de producción. Sin embargo, se desconoce el momento en que se emite una orden, lo cual trae inconvenientes administrativos y de gestión así como tampoco permite una planificación al proveedor; ni tampoco posibilita tomar beneficios de estrategias de consolidación al gestionar cada ítem individualmente.

Se observa que la optimización de los inventarios se logró mediante el mejoramiento de los procesos en general de la empresa, se realizó un análisis actual de la empresa determinando ventajas y desventajas actuales como principales no contar con una planificación en síntesis se considera implementar una política de gestión de inventarios

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación se fundamentará en el paradigma crítico propositivo, debido a que no se detiene en la contemplación pasiva de los fenómenos, sino que además plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad, este paradigma también induce a la crítica, teniendo en cuenta la transformación de la realidad pero basándose en la práctica y el sentido

Según Freire (2012, pág. 1) menciona que:

El paradigma crítico propositivo se lo plantea como una alternativa para la investigación social debido a que privilegia la interpretación, comprensión y explicación de los fenómenos sociales; Crítico por que cuestiona los esquemas

molde de hacer investigación comprometidas con lógicas instrumental del poder. Propositivo debido a que plantea alternativas de solución construidas en un clima de sinergia y pro actividad.

Al utilizar el método inductivo-deductivo para llegar al conocimiento es claro que prevalece sobre todo aspecto la utilización de diversas fuentes e interpretaciones de los hechos para llegar así a una transformación de la realidad, enfocados directamente en la comprensión e interpretación de los hechos y de sus implicados.

En referencia a Yaringaño (2008, pág. 1) menciona que

Cuando usamos simultáneamente los métodos de inferencia inductiva y deductiva para buscar la solución de un problema científico decimos que estamos empleando el método inductivo–deductivo, cuyas reglas básicas de operación son:

- Observar cómo se asocian ciertos fenómenos, aparentemente ajenos entre sí.
- Por medio del razonamiento inductivo, intentar descubrir el denominador común (ley o principios) que los asocia a todos.
- Tomando como punto de partida este denominador común (por inducción), generar un conjunto de hipótesis que están referidas a los fenómenos diferentes, de los que se partió inicialmente.
- Planteadas las hipótesis, deducir sus consecuencias con respecto a los fenómenos considerados.
- Hacer investigaciones (teóricas o experimentales) para observar si las consecuencias de las hipótesis son verificadas por los hechos.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país, por lo tanto la presente investigación se basará en los siguientes:

Normas Internacionales de Auditoría 501, del 15 de octubre del 2015, titulada “Evidencia de Auditoría”, menciona lo siguiente:

A4. A la hora de evaluar las instrucciones y los procedimientos de la dirección con respecto al registro y control del recuento físico de existencias se determinará, entre otras cosas, si tales instrucciones y procedimientos tratan, por ejemplo, de: La realización de actividades de control adecuadas, como, por ejemplo, recopilar las

hojas de recuento físico de existencias utilizadas, dejar constancia de las hojas de recuento físico no utilizadas, y aplicar procedimientos de recuento y de repetición de éste.

La identificación exacta de la fase en la que se encuentra el trabajo en curso, de las partidas de lenta rotación, obsoletas o dañadas, así como de existencias que son propiedad de un tercero; por ejemplo, existencias en consignación.

En su caso, los procedimientos utilizados para estimar cantidades físicas, como los que pueden resultar necesarios para estimar la cantidad física de un montón de carbón.

El control del movimiento de los insumos entre las distintas áreas, así como de su envío y recepción antes y después de la fecha de corte.

Norma técnica de control interno para inventarios, según Registro oficial N° 87, de fecha Lunes, 14 de diciembre 2009, dentro de la Norma 406 Administración Financiera-Administración de bienes, acota lo siguiente:

406-01 Unidad de administración de bienes

Toda entidad u organismos del sector público cuando el caso lo amerite estructurarán una entidad encargada de la administración de bienes.

La máxima autoridad a través de la unidad de administración de bienes, instrumentará los procesos a seguir en la planificación, provisión, custodia, utilización, traspaso, préstamo, enajenación, baja, conservación y mantenimiento, medidas de protección y seguridad, así como del control de los diferentes bienes, muebles e inmuebles, propiedad de cada identidad u organismo del sector público y de implantar un adecuado sistema de control interno para su correcta administración.

406-02 Planificación

Las entidades y organismos del sector público, para el cumplimiento de los objetivos y necesidades institucionales, formularán el Plan Anual de Contratación con el presupuesto correspondiente.

El plan anual de contratación. PAC, contendrá las obras, los bienes y los servicios incluidos los de la consultoría a contratarse durante el año fiscal, en concordancia

con la planificación de la institución asociada al Plan Nacional de Desarrollo. En este pan constaran las adquisiciones a realizarse tanto por el régimen general como por el régimen especial, establecidos en la ley.

a) Registros de proveedores

Para los efectos de esta norma, toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera que desde participar en os procesos de contratación deberá estar inscrita y habilitada en el Registro Único de Proveedores, RUP, cuya información debe ser publicada en el portal de compras públicas. De igual modo, las entidades contratantes se registrarán en el portal para acceder al uso de las herramientas del Sistema Nacional de Contratación Pública.

406-03 Contratación

Las entidades y organismos del sector publico realizan las contrataciones par adquisición o arrendamiento de viene, ejecución de obras y prestación de servicios incluidos los de consultoría, a través del Sistema Nacional de Contratación Pública.

La máxima autoridad establecerá que los controles que aseguren que las adquisiciones se ajusten s lo planificado, a la vez que determinará los lineamientos que determinara los lineamientos que servirán de base para una adecuada administración de las compras de bienes, considerando entre otras, las siguientes medidas:

Las adquisiciones serán solicitadas, autorizadas y ejecutadas con la anticipación suficiente y en las cantidades apropiadas

La ejecución de las comparas programadas para el año se realizara tomando en consideración el consumo real, la capacidad de almacenamiento la conveniencia financiera y el tiempo que regularmente toma el trámite.

La adquisición de bienes con fecha de caducidad, como medicinas y otros, se efectuará en cantidades que cubran las necesidades en tiempo menor al de caducidad del principio activo.

Se mantendrán las unidades de abastecimiento o bodegas necesarias para garantizar una adecuada y oportuna provisión.

El arrendamiento de bienes se hará considerando el beneficio institucional frente a la alternativa de adquisición.

La certificación de la disponibilidad presupuestaria, así como la existencia presente o futura de recursos suficientes para cubrir las obligaciones derivadas de la contratación.

406.04 Almacenamiento y distribución

Los bienes que adquiera la entidad ingresarán físicamente a través de almacén o bodega, antes de ser utilizados, aun cuando la naturaleza física de los mismos requiera su ubicación directa en el lugar o dependencia que lo solicita, lo cual ayudará a mantener un control eficiente de los bienes adquiridos.

Los ambientes asignados para el funcionamiento de los almacenes, estarán adecuados ubicados, contarán con instalaciones seguras y tendrán el espacio físico necesario.

El guardalmacén bodeguero tiene la responsabilidad de acreditar con documentos, su conformidad con los bienes que ingresan, debiendo verificar si se ajustan a los requerimientos y especificaciones técnicas solicitadas por las dependencias de la institución, así como de los bienes que egresan.

Si en la recepción se encontraren novedades, no se recibirán los bienes y se comunicará inmediatamente a la máxima autoridad o al servidor delegado para efecto; dichos bienes no serán recibidos hasta que cumplan con los requerimientos institucionales.

Los directivos establecerán un sistema apropiado para la conservación, seguridad, manejo y control de los bienes almacenados.

406-05 Sistema de registro

El catálogo de cuentas del sector público, contendrá los conceptos contables que permitan el control, identificación, destino y ubicación de las existencias y los bienes de larga duración.

Se establecerá un sistema adecuado para el control contables tanto de las existencias como de los bienes de larga duración, mediante registros detallados con valores que permitan controlar los retiros, traspasos o bajas de los bienes, a fin de que la información se encuentre actualizada y de conformidad con la normativa contable vigente.

La actualización permanente, la conciliación de saldos de los auxiliares con los saldos de las cuentas del mayor general y la verificación física periódica, proporcionará seguridad de sus registros y control oportuno y servirá para la toma de decisiones adecuadas.

406-06 Identificación y protección

Se establecerá una codificación adecuada que permita una fácil identificación, organización y protección de las existencias de suministros y bienes de larga duración.

Todos los bienes de larga duración llevarán impreso el código correspondiente en una parte visible, permitiendo su fácil identificación.

El responsable de la custodia de los bienes de larga duración, mantendrá registros actualizados, individualizado, numerados, debidamente organizados y archivados, para que sirvan en base para el control, localización e identificación de los mismos.

La protección de los bienes entregados para el desempeño de sus funciones, será de responsabilidad de cada servidor público.

La protección de los bienes incluye la contratación de pólizas de seguro necesarias para protegerlos contra diferentes riesgos que pudiera ocurrir, se verificarán periódicamente, a fin de que las coberturas mantengan su vigencia.

406-10 Constatación física de existencias y bienes de larga duración

La administración de cada entidad, emitirá los procedimientos necesarios a fin de realizar constataciones físicas periódicas de las existencias y bienes de larga duración.

Se efectuarán constataciones físicas de las existencias y bienes de larga duración por lo menos un vez al año. El personal que interviene en la toma física, será independiente de aquel que tiene su cargo el registro y manejo de los conceptos señalados, salvo para efectos de identificación.

Los procedimientos para la toma de física de los bienes, se emitirán por escrito y serán formulados claramente de manera que puedan ser comprendidos fácilmente por el personal que participa en este proceso.

De esta diligencia se elaborará un acta y las diferencias que se obtengan durante el proceso de constatación física y conciliación con la información contable, serán investigadas y luego se registrarán los ajustes respectivos, previa autorización del servidor responsable; también se identificarán los bienes en mal estado o fuera de uso, para proceder a la baja, donación o remate según corresponda de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

406-11 Baja de bienes por obsolescencia, pérdida, robo o hurto

Los bienes que por diversa causas han perdido utilidad para la entidad o hayan sido motivo de pérdida robo o hurto, serán dados de baja de manera oportuna.

Esta actividad se efectuara una vez cumplida las diligencias y procesos administrativos que señalen las disposiciones legales vigentes, dejando evidencia clara de las justificaciones, autorizaciones y su destino final.

Para proceder a la baja de bienes por su mal estado de conservación, obsolescencia, pérdida, robo o hurto, se observaran las disposiciones del Reglamento General Sustitutivo para el Manejo y Administración de Bienes del Sector Publico, del Manual General Administración y Control de Activos Fijos del Sector Público, la normativa de contabilidad emitida por el Ministerio de Finanzas y demás reglamentación emitida por la entidad.

Si la pérdida de un bien, que fue debidamente denunciada, es declarada por el Juez competente como hurto o robo en sentencia ejecutoria de levantará el acta de baja correspondiente y se procederá a la exclusión de los registros contables disminuyendo del inventario respectivo.

Para la baja de bienes que no estén contabilizados como activos, por no reunir las condiciones para considerarse como tales, bastara que se cuente con la autorización del responsable de la unidad de administración financiera.

Si la baja se procediere de una pérdida o destrucción injustificada, el servidor responsable se le aplicará la sanción administrativa que corresponda y cuando el caso lo merezca se le exigirá además la restitución del bien con otro de igual naturaleza o la reposición de su valor a precio de mercado.

406-12 Venta de bienes y servicios

Las ventas ocasionales de bienes se realizarán de acuerdo con los procedimientos fijados en las leyes y reglamentos sobre la materia.

Las servidoras y servidores responsables de organizar la junta de remates y demás procedimientos previos para autorizar las enajenaciones, los avalúos de ventas y adjudicar los bienes, cumplirán sus funciones resguardando los intereses institucionales y en concordancia con las disposiciones reglamentarias.

Las entidades públicas que venda regularmente mercaderías, bienes o servicios, emitirán su propia reglamentación que asegure la recuperación al menos de sus costos actualizados, el cobro de los importes correspondientes a las mercaderías despachadas o servicios prestados, la documentación de los movimientos y la facturación según los precios y modalidades de ventas.

Según NIC tratamiento de Inventarios, según el IASB, 2005, menciona que:

Los inventarios son activos:

1. Mantenedos para la venta
2. En proceso de producción con vistas a la venta
3. En forma de suministros o materiales para ser consumidos en el proceso de producción o prestación de servicios

Valor Neto realizable. Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta

Valor razonable. Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre partes interesadas y debidamente informadas que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua

Valoración de existencias. Las existencias se valoraran al menor del coste o el valor neto realizable.

Destino de los inventarios:

Ser vendidos o mantenidos temporalmente para ser consumidos y aportar a que se efectúe la venta.

Costo de artículos vendidos:

Representa el importe reconocido inicialmente como inventario, que al efectuarse una venta, se traslada a una cuenta denominada costo de ventas que tiene un tratamiento similar al de una cuenta de gastos.

Costo de adquisición

Comprender el precio de compra, los aranceles. De importación y otros impuestos, los transportados, el almacenamiento, y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, los materiales o servicios.

Costes de transformación:

Comprenderá aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, la mano de obra directa costos fijos o variables.

Otros costes:

- a) Las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costes de producción
- b) Los costes de almacenamiento a menos que esos costes sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de evocación anterior.
- c) Los costes indirectos de administración que no hayan contribuido a dar las existencias su condición y ubicación actuales.
- d) Costes de existencias, para un prestador de servicios, se componen de mano de obra y otros costes de personal directamente involucrado en la prestación

del servicio. Son las existencias que comprenden productos agrícolas que las entidades hayan cosechado o recolectado de sus activos biológicos.

Control de los movimientos de los inventarios

Sección 1

Métodos de valoración de las existencias

Ayudan a determinar el costo de los artículos vendidos:

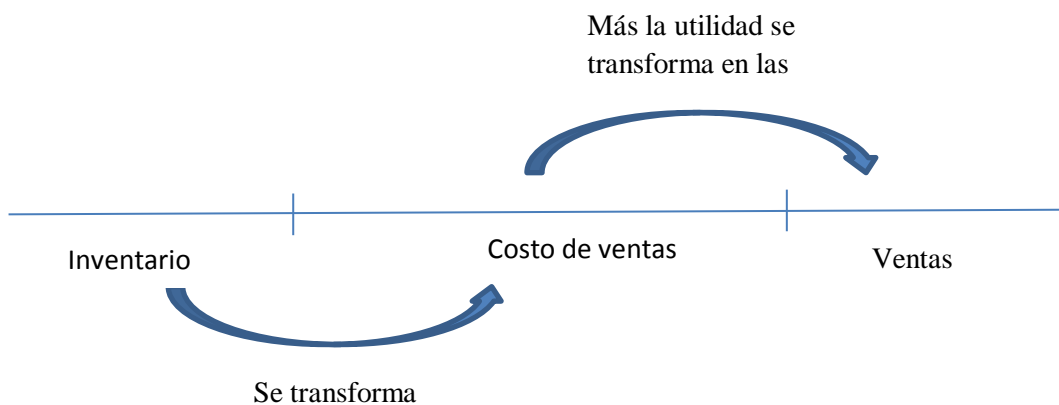
1. Método de asignación de costos específicos
2. Método promedio ponderado
3. Método FIFO (First In First Out)

Asignación de costos Específicos:

Representa acumulación de costos para todos los artículos que se producen pero solo se utilizan artículos que no están en un mercado activo, es decir, aquellos que son de difícil comercialización por la ausencia de productos homogéneos o de un público objetivo.

Ciclo del inventario

Componentes del importe del inventario



- La venta se compone de utilidad más costo de ventas
- El costo de ventas se compone de los inventarios que se ha vendido
- El inventario se compone de costos de adquisición más costos de transformación más otros costos necesarios para darles su condición y ubicación actuales.

Clasificación del inventario

- Inventario de Materias Primas
- Inventarios de suministros de fábrica
- Inventario de productos en proceso
- Inventario de artículos terminados

Costos de Producción

Materia prima directa más mano de obra directa más costos indirectos de fabricación (CIF).

CIF

CIF fijos. Permanecen constantes sin importar el nivel de producción

CIF variables. Aumentan o disminuyen según el nivel de producción

Costos por improductividad. Por falta de diligencia o capacidad ociosa

Información a revelar

En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- a) Políticas contables adoptadas para la valoración de existencias, incluyendo la fórmula de valoración de los costes que se haya utilizado.
- b) El importe total en libras de las existencias y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad.
- c) Importe en libras de las existencias que se contabilicen por su valor razonable.
- d) Importe reconocido como gasto durante los ejercicios.
- e) Importe de rebajas de valores anteriores de acuerdo al párrafo 34.

- f) Importe de las inversiones en las rebajas de valor anterior.
- g) Circunstancias o eventos que se hayan producido en la reversión en las rebajas de valor.
- h) Importe en libras de las existencias en garantía del cumplimiento de deudas.

2.4. CATEGORIAS FUNDAMENTALES

2.4.1 Superordinación Conceptual

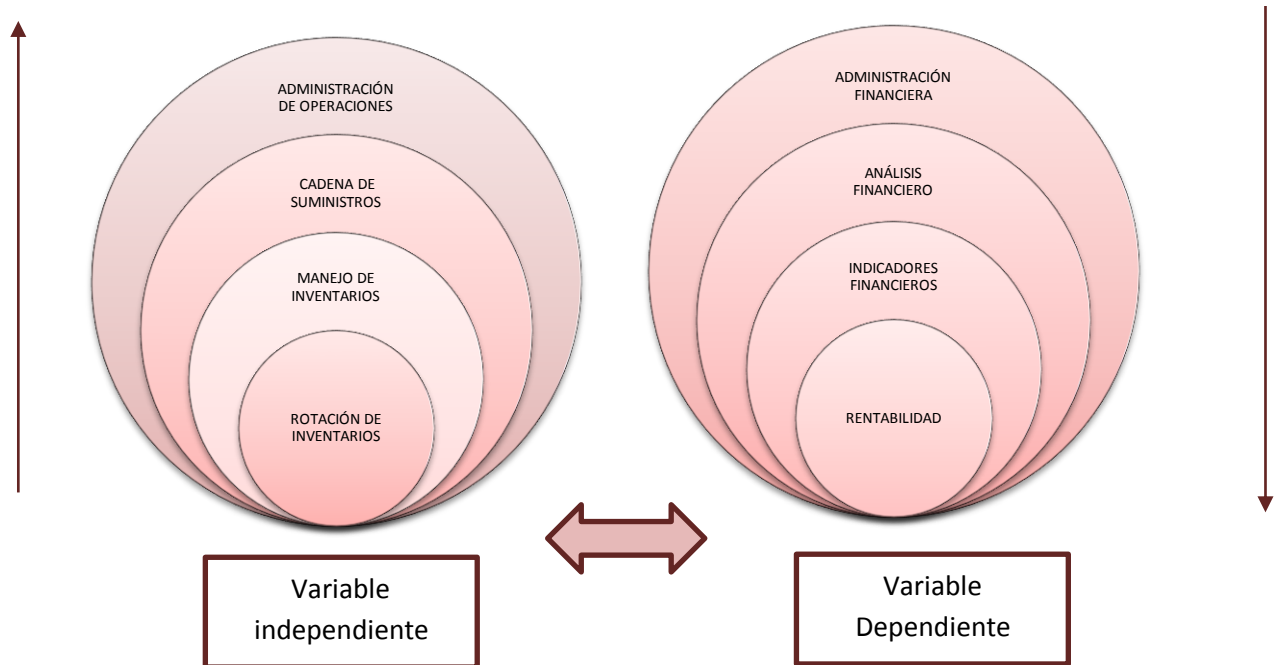


Figura N° 2 Superordinación Conceptual
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

2.4.1.1 Subordinación Conceptual: Variable independiente

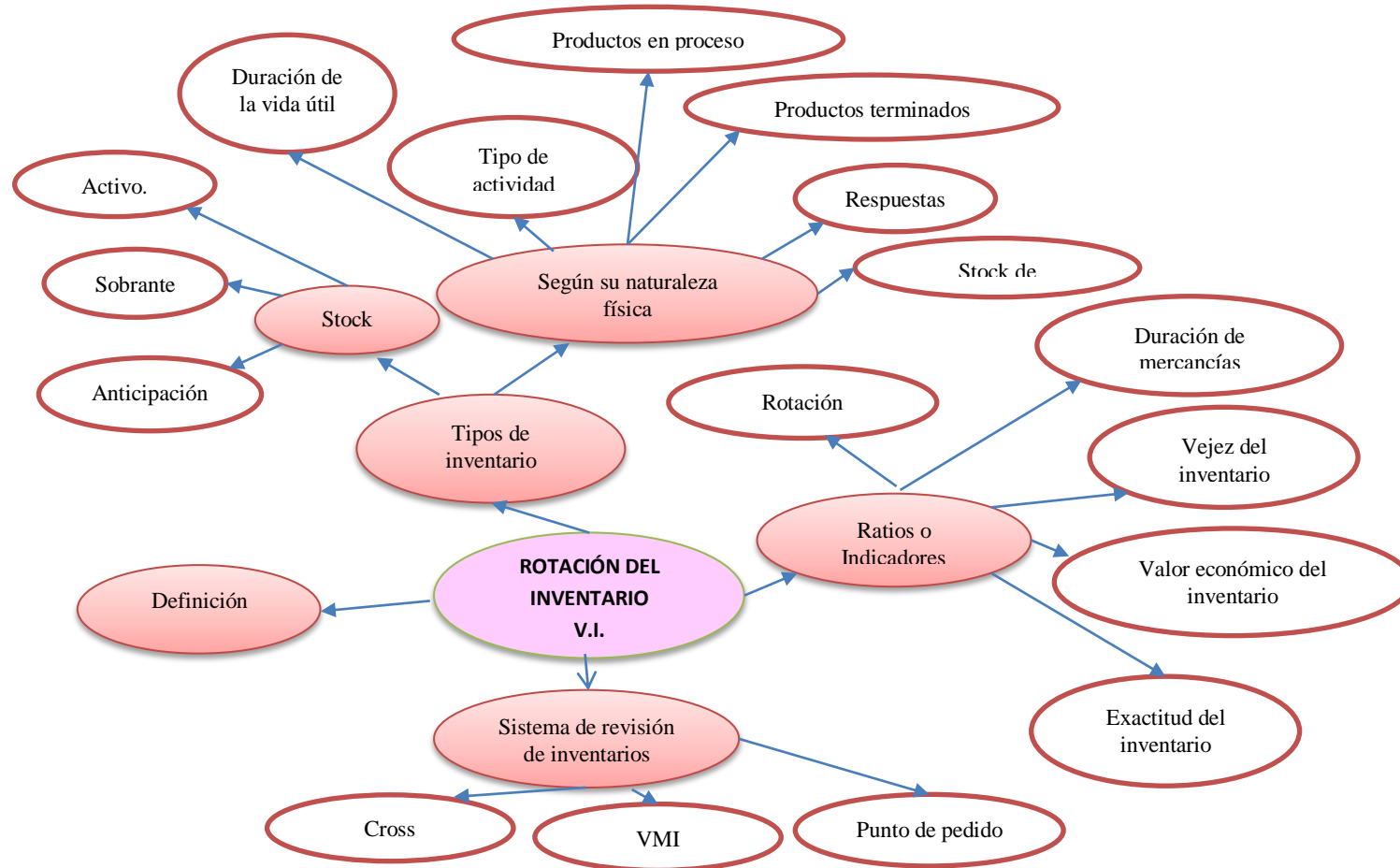


Figura N° 3 Subordinación Conceptual: Variable independiente
 Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

2.4.1.2 Subordinación Conceptual: Variable independiente

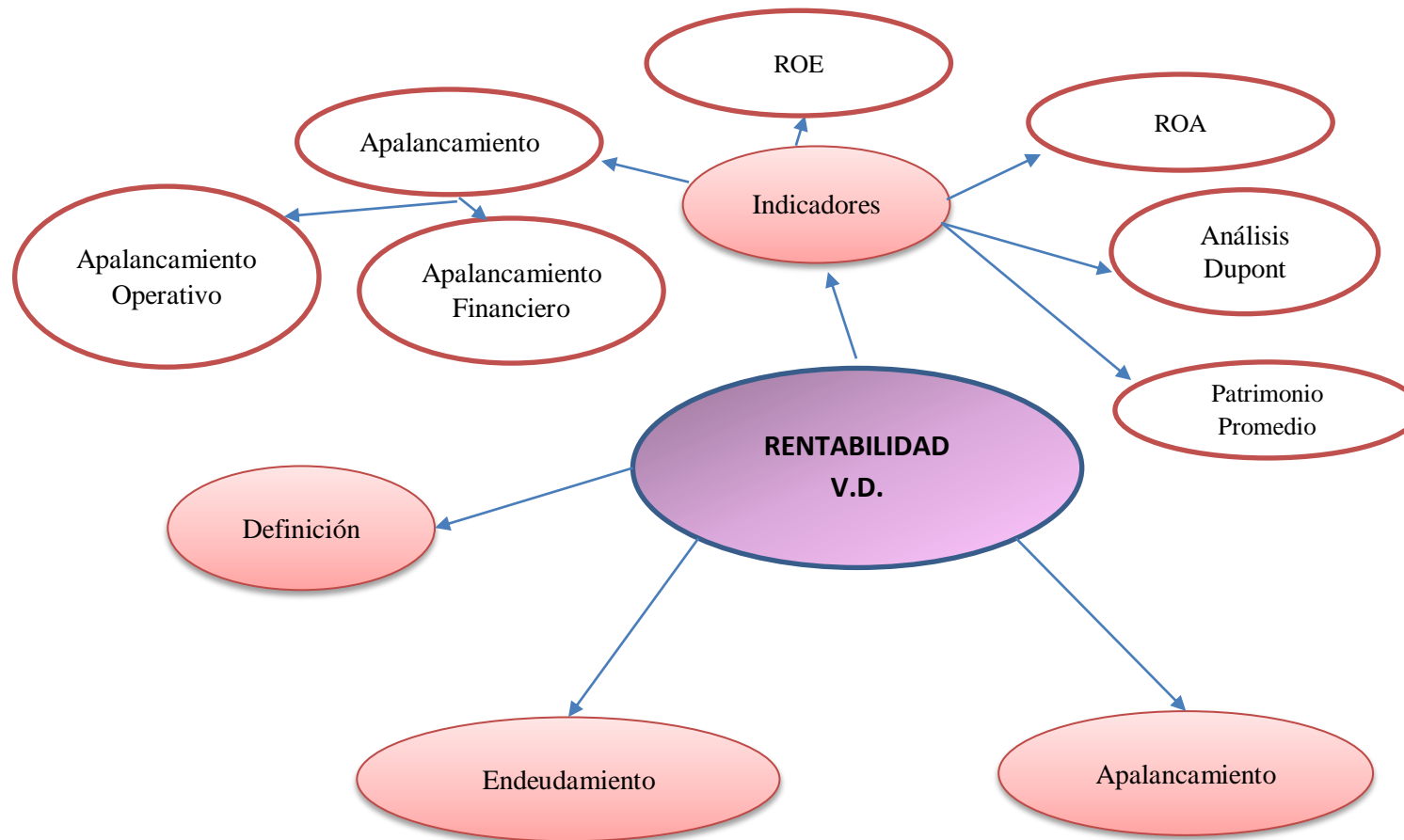


Figura N° 4 Subordinación Conceptual: Variable Dependiente
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

2.4.2 Marco conceptual de la Variable Independiente: Rotación de inventarios

➤ Rotación de inventarios

La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado, permitiendo identificar cuantas veces se convierte en dinero o en cuentas por cobrar.

Además también determina el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse, ya que entre más alta sea la rotación significa que las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.

Entre menor sea el tiempo de estancia de las mercancías en bodega, menor será el Capital de trabajo invertido en los inventarios. Una empresa que venda sus inventarios en un mes, requerirá más recursos que una empresa que venda sus inventarios en una semana.

“La rotación de inventarios refleja la relación existente entre el inventario actual y las ventas actuales. Esta razón se obtiene de dividir las ventas de un periodo designado entre el promedio de inventarios (Inicial más final entre dos) a precio de venta.” Fuente especificada no válida.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Coste del producto vendido}}{\text{valor agregado promedio del inventarios}}$$

El coste de los productos vendidos, conocido también como coste de ingresos, es el coste anual para que una empresa entregue productos vendidos a sus clientes. Sin embargo, el coste no incluye ni los gastos de la venta ni los administrativos. El valor agregado promedio del inventario es el valor de todos los productos que la empresa tiene en el inventario, valorados a precio de coste.

Tipos de inventarios

- **Stock Anticipación**

“Son los que encuentran su justificación en la necesidad de aprovisionamiento en el único momento en el que las materias primas se encuentran disponibles si

se trata de artículos de producción estacional o periódica.” (Fernández, 2009, pág. 18)

- **Stock Sobrante**

“Comprende todos los artículos en buen estado que dejan de necesitarse y hay que darles una salida, bien sea utilizándolos en cualquier otro menester, devolviéndolos al proveedor, vendiéndolos.” (Fernández, 2009, pág. 18)

- **Stock activo.**

Aquel que se constituye para hacer frente a las demandas normales del proceso productivo de la empresa o de los clientes. Es el stock normal que posee la empresa (de trabajo) y se incrementa en el momento en que llega el pedido formulado a los proveedores. Es el inventario de rotación continua. (Fernández, 2009, pág. 18)

Según su naturaleza física

- **Según la duración de la vida útil de los productos**

- Perecederos
- No perecederos
- Artículos con fecha de caducidad marcada (Fernández, 2009, pág. 19)

Según el tipo de actividad de la empresa

- En empresas comerciales
- Artículos básicos
- Artículos complementarios
- Artículos obsoletos o Pasados de Moda
- Artículos deteriorados o Defectuosos (Fernández, 2009, pág. 19)

Según el tipo de actividad de la empresa

En empresas industriales

Materia prima

- Se presenta en las empresas manufactureras y de transformación. La política depende:

- La política de la compañía y el sector industrial
- La gestión de compras (descuentos por volúmenes)
- Cumplimiento de la programación de producción
- Comportamiento del precio en el mercado
- Estaciones oferta (en algunos casos) (Fernández, 2009, pág. 19)

Características

- Requiere un mayor tiempo de reposición
- Es importante asumir un stock de seguridad

Productos en Proceso

Son materiales que ya han sufrido un proceso de transformación y por alguna razón permanecen almacenados en forma transitoria.

El tamaño de este inventario depende de:

- La duración del ciclo productivo
- La complejidad de los procesos o del ciclo de producción

Características:

Inventario de muy poca liquidez

- En la medida que avanza el ciclo de producción se incrementa su valor
- Mientras no se trabaje con el sistema Justo a Tiempo y produciendo única y exclusivamente lo que se está demandando siempre existirá este tipo de inventario (Fernández, 2009, pág. 22)

Producto terminado

Son los productos que vende la empresa al consumidor final.

El volumen de este inventario depende de:

- La proyección de ventas
- La programación de producción
- Las políticas del nivel de servicio al cliente

Características

- Inventario que más fácilmente se puede hacer liquido
- Es el más costoso de los inventarios

- Su riesgo de obsolescencia es mayor cada día; expiración, deterioro, la moda. (Fernández, 2009, pág. 22)

Indicadores de rotación de inventarios

Para (Mion, 2012, pág. 1) indica que:

El coste de los productos vendidos (COGS), conocido también como coste de ingresos, es el coste anual para que una empresa entregue productos vendidos a sus clientes. Sin embargo, el coste no incluye ni los gastos de la venta ni los administrativos. El valor agregado promedio del inventario (AAIV) es el valor de todos los productos que la empresa tiene en el inventario, valorados a precio de coste.

Además, las empresas generalmente expresan su inventario en días o semanas de suministro.

Fórmula de rotación

$$\text{Días de suministro} = \left(\frac{\text{AAIV}}{\text{COGS}} \right) * 365 \text{ días} = \frac{365}{\text{rotación}}$$

Cuando esta proporción se aplica a productos individuales, se denomina a menudo cobertura de existencia.

Otros indicadores de rotación de inventarios

- **Duración de mercancías**

Definición

“Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último periodo e indica cuantas veces dura el inventario que se tiene.” (Jaime Eslava, 2013, pág. 406)

Formula:

$$D = \frac{\text{Inv. Final}}{\text{Ventas Promedio}}$$

Días de inventarios: “Altos niveles en ese indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una Materialización inmediata y que está corriendo con el riesgo de ser perdido o sufrir obsolescencia.” (Jaime Eslava, 2013, pág. 406)

- **Vejez del inventario**

Definición

Nivel de mercancía no disponible para despachos por obsolescencia, deterioro, averiadas, devueltas en mal estado, vencimiento, etc.

Formula:

$$\text{Formula} = \frac{\text{Und. Dañadas + Obsoletas + Vencidas}}{\text{Unidades disponibles inventario}}$$

Impacto: En un periodo de tiempo se observa el nivel de mercancía no apta para despacho, con el fin de tomar acciones correctivas y evacuar la mercancía para que no afecte el costo del inventario de la bodega. (Jaime Eslava, 2013, pág. 406)

- **Valor Económico del inventario**

Mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del costo de la mercancía de la empresa. (Jaime Eslava, 2013, pág. 407)

$$\text{Formula} = \frac{\text{Valor del inventario Físico}}{\text{Valor costo de venta del mes}}$$

En un periodo de tiempo se mide el nivel el valor del inventario de producto terminado en relación con las ventas al costo, con el fin de evaluar el cumplimiento de las políticas de inventario de la compañía.

- **Duración de las mercancías**

Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período e indica cuantas veces dura el inventario que se tiene. (Jaime Eslava, 2013, pág. 408)

$$\text{Formula} = \frac{\text{Inv. Final}}{\text{Ventas promedio}}$$

- **Exactitud en los inventarios**

“Se determina midiendo el número de referencias que en promedio presentan descuadres con respecto al inventario lógico cuando se realiza el inventario físico.” (Jaime Eslava, 2013, pág. 406)

$$\text{Formula} = \frac{\text{Valor diferencia (\$) x 100}}{\text{Valor total inventariado}}$$

- **Exactitud en inventarios unidades inventariadas**

“Se determina midiendo el número de referencias que en promedio presentan descuadres con respecto al inventario lógico cuando se realiza el inventario físico.” (Jaime Eslava, 2013, pág. 408)

$$\text{Formula} = \frac{\text{Unid. con dif} \times 100}{\text{Unid. Inventariadas}}$$

Con el fin de conocer la circulación de los materiales utilizados en la producción, en un periodo determinado se hacen las siguientes operaciones:

Se suma el inventario inicial con el inventario final de los materiales y se divide entre dos, con lo que se obtiene un inventario promedio, el factor anterior sirve como denominador de la suma total de los materiales empleados en el periodo, y en el cociente representa las veces que el inventario promedio ha sido utilizado en ese lapso. (Notas Administrativas, 2015, pág. 1)

Inventario inicial de materiales	20000.00	
Inventario final de materiales	<u>30000.00</u>	\$50000.00
Inventario Promedio	$\frac{30000.00}{2} = 25000.00$	

El valor total de las salidas del almacén en el período es de \$200000 entonces se tendrá

Inventario Promedio	$\frac{200000.00}{25000.00} = 8$
---------------------	----------------------------------

Importancia del nivel de rotación

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

La rotación de inventarios será más adecuada entre más se aleje de 1. Una rotación de 360 significa que los inventarios se venden diariamente, lo cual debe ser un objetivo de toda empresa. (Gerencie.com, 2010, pág. 1)

- **Sistemas de revisión de inventarios**

- **Cross Docking Paso directo**

En el trabajo de inventarios, las decisiones de reordenar el material en almacén se basan en las cantidades totales a la mano más las que son objeto de una orden. El material de una orden se contabiliza de la misma manera que el material que se tiene a la mano para decisiones de recompra debido a que el primero está programado para llegar, aun cuando no se vaya a producir más.

El total del material de una orden y el que se tiene a la mano recibe el nombre de posición de existencias (o existencias disponibles). Se debe tener cuidado respecto a este punto. Un error común en los problemas de inventario es el no considerar las cantidades que ya se incluyeron en una orden.

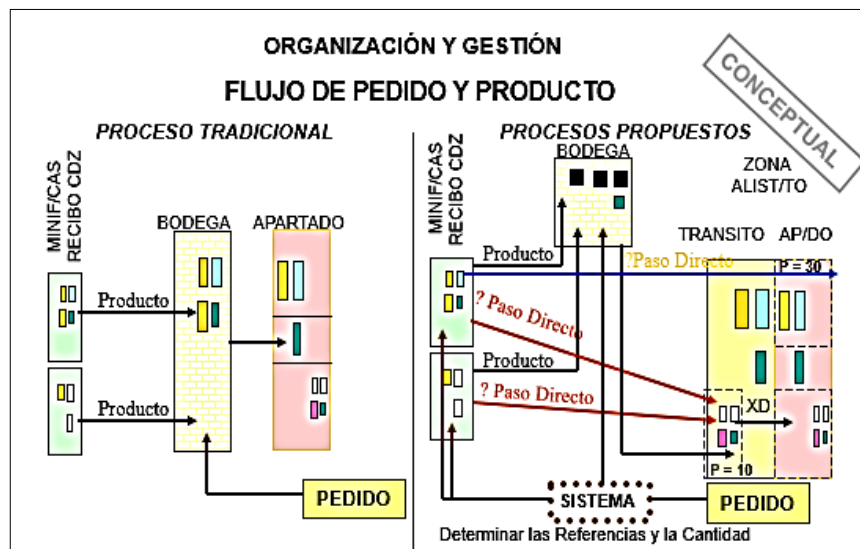


Gráfico N° 4 Cross Docking Paso directo
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 70)

- **Sistemas de revisión de los inventarios**

El control preventivo de inventarios es una modalidad del control operativo de los mismos que se basa en reposiciones reales ajustadas a las necesidades, evitando así acumulaciones excesivas de stock.



Gráfico N° 5 Sistemas de revisión de inventarios
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 1)

Los almacenes que venden producto final se enfrentan siempre con una dificultad y es que no se conoce por adelantado exactamente ni cuándo, ni cuánto pedirán nuestros clientes. Sin embargo, podemos establecer pautas, o patrones de comportamiento de sus pedidos, es decir grados de probabilidad de la ocurrencia de las ventas futuras. En estas condiciones la gestión consiste en determinar la cantidad que se debe reponer en un almacén y el momento de reponer esa cantidad, para que cuando un cliente acuda al almacén sea atendido y que no lo sea a costa de almacenar una cantidad excesiva, sino la justa.

Si la cantidad repuesta es excesiva, se corre el riesgo de “sobre almacenar” producto, con los consiguientes costes aumentos de costes. Si la cantidad repuesta es baja, los clientes pueden quedar desabastecidos y acarrear consecuentes pérdidas de mercados. Lo mismo ocurre con el momento de efectuar las reposiciones. Si se adelanta indebidamente la fecha de los pedidos a los proveedores, podremos de nuevo “sobre almacenar” producto; por el contrario, al retrasar las reposiciones cabe la posibilidad de desabastecer al mercado.

- **Sistemas de revisión continua y periódica**

En un sistema de revisión continua, la posición de las existencias se monitorea después de cada transacción (o en forma continua). Cuando la posición de la existencia cae por debajo de un punto de orden predeterminado (o punto de re orden), se coloca una orden por una cantidad fija.

Dado que esta cantidad es fija, el tiempo entre órdenes variará dependiendo de la naturaleza aleatoria de la demanda. Al sistema de revisión continua se le llama algunas veces sistema Q o sistema de cantidad fija de orden.

En un sistema de revisión periódica, la posición de existencia se revisa a intervalos fijos. Cuando se realiza la verificación, la posición de existencia es “rebautizada” como un nivel objetivo de inventario. El nivel objetivo se fija para cubrir la demanda hasta la siguiente revisión periódica más el tiempo de entrega del embarque. Se ordena una cantidad variable dependiendo de cuánto se necesita para colocar la posición de existencia en el objetivo. El sistema de revisión periódica con frecuencia recibe el nombre de sistema P de control de inventario, el sistema de intervalo-orden-fijo, el sistema de periodo-orden-fijo, o simplemente el sistema periódico.

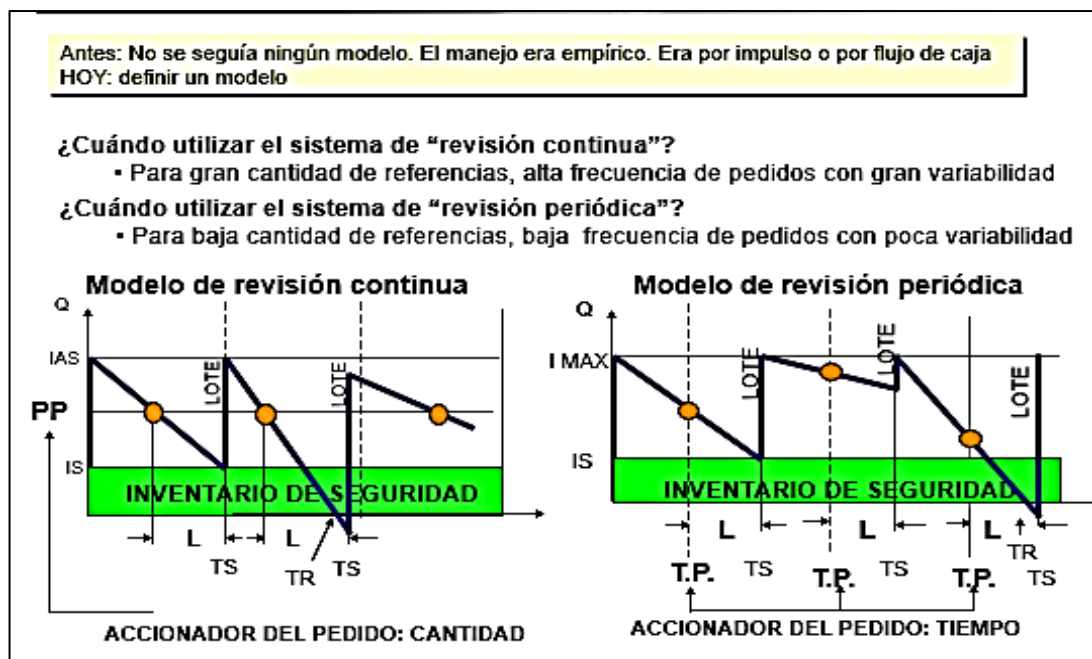


Gráfico N° 6 Modelo de Revisión continua y periódica
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 1)

El modelo de revisión continua conocido también como modelo de punto de pedido o cantidad fija. El pedido se hace en el momento en que el nivel de inventario llega a tener cobertura en días suficiente para esperar la llegada del nuevo lote que será, como siempre, por la misma cantidad de pedidos anteriores. El tiempo entre pedidos es variable aunque, de manera fortuita, puede coincidir.

En un sistema de revisión periódica, las existencias se revisan a intervalos programados, también conocido como sistema P de control de inventarios, el sistema P o sistema de intervalo fijo revisa la posición de los inventarios, es decir, material disponible más material en camino en intervalos periódicos fijos, este sistema no tiene un punto de re orden, sino un inventario objetivo, no tiene cantidad económica de pedido, sino que la cantidad varia d acuerdo a la demanda.

Tipos de Modelos de revisión continua y periódica

Una empresa puede conocer la cuantía de sus pedidos, calculados en base a una dimensión óptima; sin embargo, para ordenar un pedido en la práctica debe saber cuándo efectuarlo; para ello debe advertir el tiempo que transcurre desde la colocación del pedido hasta la recepción.

CARACTERÍSTICA	PERIÓDICO	CONTINUO
PUNTO DE PEDIDO	De acuerdo con el <u>tiempo</u> de revisión preestablecido	De acuerdo con un <u>nivel de inventario</u> preestablecido
TAMAÑO DEL LOTE DE REABASTECIMIENTO	Variable	Fijo
PERÍODO DE COLOCACIÓN DE ÓRDENES	Fijo y calculado	Variable: depende de D
ADMINISTRACIÓN Y COSTOS	Mayor Por tamaños de lotes diferentes	Menores Por Lotes iguales
SENSIBILIDAD A LOS CAMBIOS DE LA DEMANDA	Menor El TP depende del período preestablecido	Mayor El PP depende de D
DEMANDA: # DE ARTÍCULOS	Pocos	Muchos
DEMANDA: FRECUENCIA DE PEDIDOS	Baja	Alta

Tabla N° 2 Tipos de Revisión continua y periódica
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 1)

Para calcular el valor del inventario o stock de seguridad debemos considerar el plazo máximo de entrega (PME), es decir, cuánto tardarían en llegar las mercancías en caso de que se produjera un retraso. El stock de seguridad deberá ser lo bastante grande para cubrir la demanda media (DM)

- **Modelo punto de Pedido**

Se debe entender como punto de pedido al nivel de inventario en que debe emitirse un pedido por la cantidad óptima establecida, de conformidad al modelo expuesto en literales anteriores. Este punto de pedido es el nivel óptimo en que la probable demanda o utilización de un artículo, dentro de una determinada tolerancia de faltantes, se agotaría exactamente durante el plazo de espera necesario para recibir el pedido.

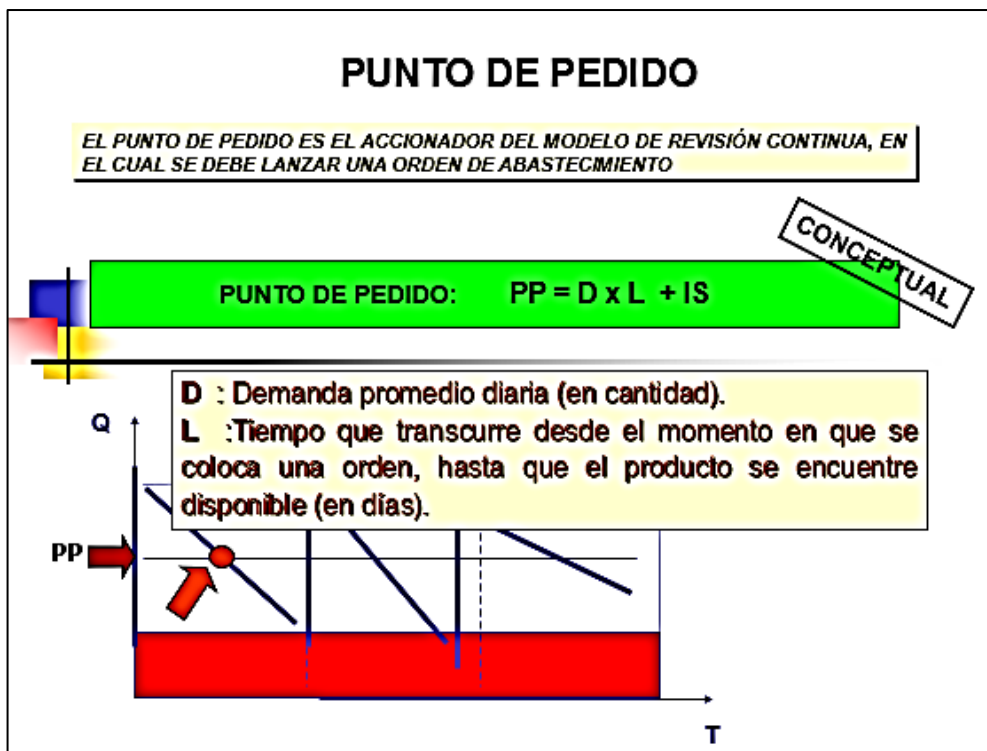


Gráfico N° 7 Punto de pedido
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 1)

Son las unidades de producto que quedan en el almacén en el momento de que hacemos un nuevo pedido. Por ejemplo, podemos fijar que haremos un nuevo pedido cada vez que quedan 5 unidades de producto. De esta forma, tendremos a un producto en el almacén cuando el nuevo pedido llegue, evitando roturas de stock. (Este dato lo calcularemos luego)

➤ **Manejo de inventarios**

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero, antes de venderlos, en un período económico determinados. El inventario aparece

tanto en el balance general como en el estado de resultados; en el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

“Es el desfase temporal entre la oferta y demanda. El conjunto de productos y/ o recursos utilizados en una organización (materias primas, productos terminados, repuestos, -producto en proceso) empleados para satisfacer una demanda futura.”
Fuente especificada no válida.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

- **Áreas que intervienen en el control de los inventarios**

Los diversos aspectos de la responsabilidad sobre los inventarios afectan a muchos departamentos y cada uno de éstos ejerce cierto grado de control sobre los productos, a medida que los mismos se mueven a través de los distintos procesos de inventarios. Todos estos controles que abarcan, desde el procedimiento para desarrollar presupuestos y pronósticos de ventas y producción hasta la operación de un sistema de costo por el departamento de contabilidad para la determinación de costos de los inventarios, constituye el sistema del control interno de los inventarios.

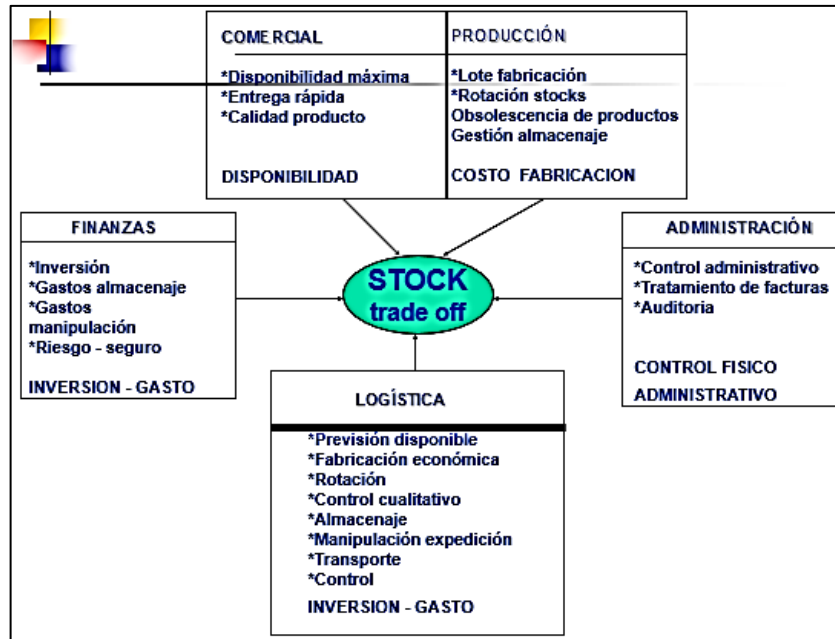


Gráfico N° 8 Áreas que intervienen en el control de los inventarios
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 1)

La base para planear la producción y estimar las necesidades en cuanto a inventarios, la constituye el presupuesto o pronóstico de ventas. Este debe ser desarrollado por el departamento de ventas.

Los programas de producción, presupuestos de inventarios y los detalles de la materia prima y mano de obra necesaria, se preparan o se desarrollan con vista al presupuesto de ventas. Aunque dichos planes se basan en estimados, los mismos tendrán alguna variación con los resultados reales, sin embargo ellos facilitan un control global de las actividades de producción, niveles de inventarios y ofrecen una base para medir la efectividad de las operaciones actuales.

La aceptación de los materiales recibidos, después que estos hayan sido debidamente contados, inspeccionados en cuanto a su calidad y comparados con una copia aprobada de la orden de compra.

Las materias primas disponibles para ser procesadas o armadas (ensambladas), así como los productos terminados, etc., pueden encontrarse bajo la custodia de un departamento de almacenes.

Notificación rápida sobre desperdicios producidos, materiales dañados, etc., de modo que las cantidades y costos correspondientes de los inventarios. Puedan ser debidamente ajustados en los registros.

La información rápida y precisa de parte de la fábrica, constituye una necesidad para el debido funcionamiento del sistema de costo y los procedimientos de control de producción.



Gráfico N° 9 Procedimientos de Control de Producción
Fuente: (Fernández, 2009, pág. 1)

En la función de compra u obtención se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de producción, que consiste en determinar los tipos y cantidades de materiales que se quieren. Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material.

Todos los embarques, incluyéndose aquellas partidas que no forman parte de los inventarios, deben efectuarse, preferiblemente, a base de órdenes de embarque, debidamente aprobadas y preparadas independientemente.

Con respecto a los inventarios, es mantener control contable sobre los costos de los inventarios, a medida que los materiales se mueven a través de los procesos de adquisición, producción y venta. Es decir la administración del inventario se refiere a la determinación de la cantidad de inventario que se debería mantener, la fecha en que se deberán colocar las órdenes y la cantidad de unidades que se deberá ordenar cada vez. Los inventarios son esenciales para las ventas, y las ventas son esenciales para las utilidades.

- **Objetivo**

El inventario representa un porcentaje importante del capital de trabajo de una empresa. Por lo tanto, el objetivo primero es aumentar la rentabilidad de la organización por medio de una correcta utilización del inventario, prediciendo el impacto de las políticas corporativas en los niveles de stock, y minimizando el costo total de las actividades logísticas asegurando el nivel de servicio entregado al cliente. Fuente especificada no válida.

Profitabilidad

Ingresos

- Mejor Servicio
- Mayor Disponibilidad de Producto

Costos

- Menores Costos
- Transporte
- Almacenaje
- Manipuleo

Capital Invertido

- Menores Niveles de inventario

Capital Fijo

- Menor cantidad de Activos Fijos

Costos de Inventario

- Todo inventario tiene un costo que influye en la rentabilidad de la empresa. Estos costos se generan por:
 - Costos por mantener el inventario
 - Costos de instalaciones de almacenaje
 - Pólizas de seguro.
 - Servicio de limpieza y mantenimiento.
 - Depreciación.
 - Costo de oportunidad: Fuente especificada no válida.

Mantenimiento y Confiabilidad

La confiabilidad de los equipos es determinante dentro de una empresa, y dentro de esto es el mantenimiento adecuado de los equipos. Las estrategias y tecnologías de mantenimiento ofrecen recursos que contribuyen a lograr determinados niveles de confiabilidad de los activos, pero no pueden hacer realidad la decisión y el

compromiso de ser consecuentes con ellas en la actuación cotidiana. Fuente especificada no válida.

Vida útil

“La vida útil de los equipo es muy importante dentro del modelo aquí planteado y en toda la industria que tengan que ver con equipos. La búsqueda de optimizar la vida útil de cada equipo es primordial dentro de una empresa para lograr una mayor rentabilidad.” Fuente especificada no válida.

Mantenimiento

“El mantenimiento es otro factor importante dentro del modelo planteado, ya que este factor influye directamente en la operación de un equipo y lleva como anteriormente se nombraba a la optimización de la vida útil de los equipos. Por ende es claro y preciso tener un manual de mantenimiento para los equipos. “Fuente especificada no válida.

➤ **Cadena de suministros**

La cadena de suministro es la red de organizaciones conectadas e interdependientes trabajando juntas en forma cooperativa para controlar, manejar y mejorar el flujo de materiales e información desde los proveedores hasta los usuarios finales.

La cadena de suministros es el conjunto de procesos para posicionar e intercambiar materiales, servicios, productos semiterminados, productos terminados, operaciones de post-acabado logístico, de post-venta y de logística inversa, así como de información, en la logística integrada que va desde la procuración y la adquisición de materia prima hasta la entrega y puesta en servicio de productos terminados al consumidor final.

El diseño apropiado de la cadena de suministro depende de las necesidades del cliente como de las funciones que desempeñan las etapas que abarca. (Caldentey, 2014, pág. 1)

Las dimensiones de la cadena de suministros fijan el escenario para el mejoramiento

Al definir el ámbito del esfuerzo en la cadena de suministros, se aconseja tomar una decisión tan amplia como sea posible. De esta manera se incluirán la mayoría de las etapas y se considera la oportunidad más grande para el mejoramiento. Muchas veces se cae en el error de hacer una lista muy larga de mejoras que se deben hacer, en vez de traer las iniciativas correctas que permitan ser alineadas lógicamente con la estrategia. (Caldentey, 2014, pág. 1)

Gestión de la cadena de suministros (SCM)

Una cadena de suministro típica puede abarcar varias etapas que incluyen: clientes, detallistas, mayoristas/distribuidores, fabricantes, proveedores de componentes y materias primas.

Cada etapa de la cadena de suministro se conecta a través del flujo de productos, información y fondos.

Una vez identificada la cadena de suministros en una organización, se hace necesario optimizarla de alguna forma. Es aquí donde entra en juego la Gestión de la Cadena de Suministros. La gestión de la cadena de suministros (SCM - Supply Chain Management) es el término utilizado para describir el conjunto de procesos de producción y logística cuyo objetivo final es la entrega de un producto a un cliente. Esto quiere decir, que la cadena de suministro incluye las actividades asociadas desde la obtención de materiales para la transformación del producto, hasta su colocación en el mercado. (Caldentey, 2014, pág. 5)

- **Administración de inventario**

La administración de inventarios ayuda a saber cuál es la disponibilidad de bienes al momento de requerir su uso o venta, se basa en métodos y técnicas que permiten conocer las necesidades de reabastecimiento óptimas. El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tienen las empresas para comerciar, permitiendo la compra y venta o la fabricación antes de su venta, en un periodo económico determinado.

Según (Higuerey, 2007, pág. 3) indica que: “El inventario en muchas empresas es una partida considerablemente importante, el inventario se puede conseguir de tres formas diferentes:

- **Inventario de materia Prima.**

Se considera materia prima a todos aquellos productos que van a sufrir una transformación para poder estar disponibles para sus venta.

- **Inventario de Productos en Proceso.**

Son aquellos productos a los cuales todavía no se ha concluido su proceso productivo, y por ende no están disponibles para la venta.

- **Inventario de productos terminados.**

Son todos aquellos productos que han completado su proceso productivo y se encuentran disponibles para la venta.”

Así mismo (Caldentey, 2014, pág. 78) nos dice: “En las empresas mercantiles e industriales es ser el motor de la venta, lo que producirá la utilidad a través de un precio superior al costo de adquisición y/o fabricación. Esta utilidad permitirá a la empresa su existencia a través del tiempo.

Los niveles de inventarios dependen principalmente de las ventas, de aquí la necesidad de pronosticar las ventas antes de establecer niveles óptimos de inventarios, esto hace difícil la administración de los inventarios en la empresa.”

Necesidades de información del inventario

Una buena parte de la administración general depende de la información que se obtenga y se tenga.

1. Estado actual de los inventarios.
2. Localización de los inventarios
3. Antigüedad o añejamiento de los inventarios.
4. Existencias actuales de los inventarios.
5. Consumo o venta anual.
6. Lote óptimo económico de los principales inventarios.
7. Comparación de las existencias con máximos y mínimos.
8. Costos actuales y sus tendencias.
9. Precios de las materias primas principales.
10. Problemas de abastecimiento.
11. Cualquier otro problema que influya en inventarios.

➤ **Técnicas y métodos de Gestión de Inventarios**

Clasificación ABC

Según (Suárez D, 2011, pág. 23), en cada empresa se utilizan productos, cada uno de ellos con sus propias características por lo tanto cada uno de ellos necesita de un manejo particular, dependiendo de su importancia en los procesos de la compañía y de las posibilidades de la adquisición. El pensar que todos los

productos se deben controlar de la misma manera, es una visión limitada de la realidad, que implica desgaste y sobrecostos innecesarios.

El análisis ABC es una manera de clasificar los productos de acuerdo a criterios preestablecidos, la mayor parte del texto que maneja este tema, toma como criterio el valor de los inventarios y da porcentajes relativamente arbitrarios para hacer esta clasificación.

Se debe pensar no solo en los costos, es importante tener otros criterios, lo que sin duda la principal dificultad en este tipo de análisis. Es innegable, sin embargo que un pequeño porcentaje de productos desde cualquier criterio, es indispensable para el funcionamiento de la empresa y o para memorar su rentabilidad, estos serían clasificados como productos A típicos, y de acuerdo a este punto de vista se van relacionando los productos de las demás zonas; si uno considera oportuno podría pensarse en la posibilidad de agregar una zona D, para productos realmente intrascendentes y de costo muy bajo.

La siguiente gráfica nos da una visión de la clasificación ABC, no se utilizaron porcentajes en forma explícita, para no caer en la tentación de dogmatizar sobre un valor en particular, la idea es que a los productos de la zona A se le busquen modelos que permitan un control muy fuerte sobre el criterio clave que este manejando y a medida que se alejen los productos de esta zona, los modelos puedan ser más flexibles; esto no quiere decir que se descuide el control físico de los inventarios.

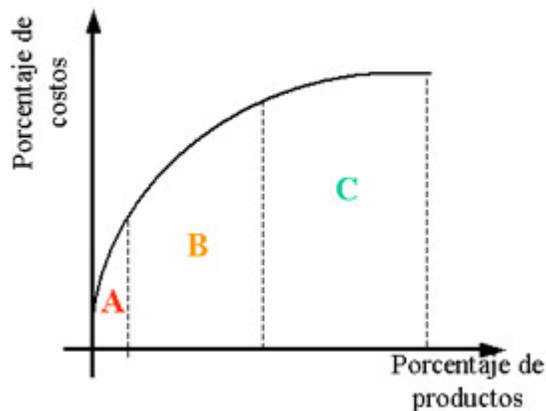


Gráfico N° 10 Porcentajes de Costos y Productos
Fuente: (Suárez D, 2011, pág. 23)

Modelo de cantidad económica de pedido

Este modelo parte de una serie de supuestos fuertes, los cuales se van suavizando a medida que se avanza en la teoría, sin embargo sus aplicaciones y utilidad son importantes y los desarrollos posteriores que ha permitido, lo hacen un punto de referencia obligado en todos los campos donde se hable de inventarios. Por eso no es extraño encontrar menciones a este modelo en múltiples libros de cosas, de administración de operaciones, de logística, de cálculo y de otros temas. Los supuestos sobre los que este modelo se constituye son:

1. La demanda se conoce con certidumbre y es constante
2. Los costos relacionando con el modelo permanecen constantes
3. La cantidad de pedido por orden es la misma
4. El pedido se recibe en el momento que se ordena
5. El inventario se restablece en el momento que se agota.
6. El proveedor surte las cantidades solicitadas en un solo lote
7. Se considera un horizonte infinito y continuo en el tiempo

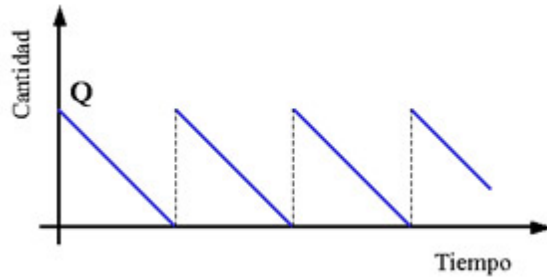


Gráfico N° 11 Cantidad y Tiempo
Fuente: (Suárez D, 2011, pág. 23)

Par poder tomar una decisión sobre: la altura del triángulo (cantidad de pedido) el número triángulos (número de pedidos), la base del triángulo (tiempo entre pedidos) y conocer el valor asociado con estas decisiones es necesario conocer los siguiente datos:

Demanda, normalmente se trabaja anual, aunque el, modelo permite otros manejo, se calculó a partir de los presupuesto de la empresa.

Costo de pedido, este se genera cada vez que la compañía efectúa una compra, en su cálculo debe involucrarse dese el tiempo que se toma para efectuar el pedido, hasta los gastos de transporte y recepción de la mercancía, sin olvidar incluir los gastos administrativos pertinentes al pago de la factura.

Costo de mantenimiento (Conservación), este indica cuánto vale tener la unidad de inventario en bodega, debe tenerse en cuenta desde el costo del dinero, hasta los seguros en caso de tenerlos, el de la bodega y el del personal que maneja los inventarios, este costo se debe dar en l misma unidad de tiempo en que se estima la demanda.

La parte compleja del modelo es precisamente la definición de los costos anteriores, si se calculan objetivamente el modelo da unos resultados válidos así no sean absolutamente exactos, el objetivo del modelo n oes minimizar uno de estos costos, ya que sus comportamiento es inverso y en caso de minimizar uno solo de ellos, el otros dispara por lo que os costos asociados serán más altos, lo importante es minimizar la suma de costos de pedir y de mantener, lo que se conoce con el nombre de costo asociado, en la siguiente gráfica se observa como dicho costo en los valores cercanos al mínimo, no cambia considerablemente, sin embargo si se alejan de este los costos pueden incrementarse de forma importante, por lo que la idea consiste en pedir un valor muy cercano a la cantidad económica de pedido.

La simbología que se va utilizar es la siguiente:

D. Demanda

Co. Costo de pedido

CC. Costo de conservación

Q*. Cantidad económica de pedido

N. Número de pedidos

Tc. Tiempo entre pedidos

CA. Costo asociado a la política de inventarios

CT. Costo total involucra valor de los artículos y el costo asociado.

Calculando las primeras tres variables los demás valores quedan automáticamente dados, la demostración del porque se utilizan las formulas siguientes proviene del cálculo diferencial.

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 * D * C_0}{C_c}}$$

$$N = \sqrt{\frac{D * C_0}{2 * C_c}} = \frac{D}{Q}$$

$$T_c = \frac{1}{N} * \text{Número de días hábiles del periodo}$$

$$CA = \sqrt{2 * D * C_0 * C_c}$$

$$CT = D * C + \frac{D}{Q} * C_0 + \frac{Q}{2} * C_c$$

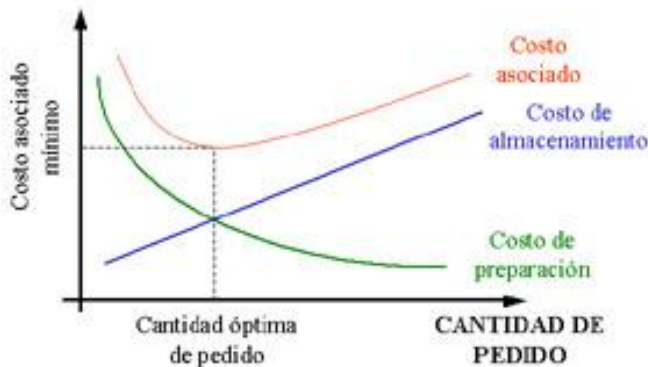


Gráfico N° 12 Cantidad de Pedido
Fuente: (Suárez D, 2011, pág. 23)

Modelos de inventarios

Con el fin de satisfacer la demanda a tiempo, las empresas suelen mantener cierto nivel de inventario o stock en sus almacenes. Esta previsión resulta especialmente importante cuando un producto tiene una demanda fuertemente estacional o cuando la demanda ha de servirse en un periodo temporal relativamente corto. El propósito de este math block es presentar una serie de modelos, todos ellos variantes del

modelo EOQ (Economic Order Quantity) que pueden ser útiles a la hora de tomar decisiones sobre inventarios cuando la demanda es conocida.

Básicamente, estos modelos intentaran dar una respuesta a las preguntas que normalmente se plantea el departamento de gestión de inventarios: ¿Cuándo lanzar una orden de producción o de compra?, y ¿Cuál debe ser el tamaño óptimo de dicho pedido?



Gráfico N° 13 Modelos EQQ
Fuente: (Suárez D, 2011, pág. 23)

2.4.2 Marco conceptual de la Variable Dependiente

➤ Administración financiera

La administración financiera como la encargada de ciertos aspectos específicos de una empresa que varía de acuerdo con su naturaleza algunas funciones como la inversión, el financiamiento para la toma de decisiones.

Según (Gitman et al, 2012, pág. 59) define como: “Administración financiera es –parte de la administración del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar el patrimonio, y reducir el riesgo de una crisis de producción, ventas y liquidez, mediante el manejo óptimo de niveles de existencia de materia prima, producción en proceso y producto terminado, inversión adecuad para no causar problemas de liquidez.”

Estado de resultados

Es un documento que muestra los ingresos y gastos, al igual que la Ganancia o (Pérdida) habida en el ejercicio económico que cubre. Da un informe completo de cuánto se gastó y dio, cuanto costo lo que vendió, cuanto ingreso , cuanto se gastó y la diferencia entre estos dos montos; la cual es la utilidad , cuando resulte positiva, o la perdida, si es negativa.

Lo que nos dice en su obra Contabilidad General (Zapata, 2005, pág. 73) :

El estado de Pérdidas y Ganancias o también llamado estado de resultados nos muestran los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final ya sea de ganancia o de pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos

que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado. El estado de resultados es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de ingreso, costos y gastos resultados en un periodo.

Es un estado contable de circulación económica que muestra en una sola relación vertical los ingresos y gastos del periodo. Se trata de un estado de circulación económica real por dar cuenta del desarrollo de las actividades de compra, producción y venta en la empresa, el cual puede formularse con carácter anual, o en periodos intermedios.

➤ **Análisis financiero**

Es decir que el análisis financiero de una empresa consiste en el análisis e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales, de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de la información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario.

“El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras” (Altamirano, 2012, pág. 59)

• **Estados Financieros**

Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

“Son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimentada la misma a una fecha o periodo determinado” (Gitman et al, 2012, pág. 25) **2012)**

Por lo manifestado con anterioridad los Estados Financieros son un cuadro sinóptico extractado de los registros de Contabilidad y que muestran la situación económica-financiera de la empresa, en términos monetarios, para una fecha precisa y/o su evolución durante dos fechas.

No obstante la exactitud aparente de las cifras contenidas del esfuerzo refleja la situación y resultados económicos financieros de la empresa, lo más aproximadamente posible a la realidad.

➤ **Indicadores**

• **Indicadores de gestión**

“Son un subconjunto de los indicadores, porque sus mediciones están relacionadas con el modo en que los servicios o productos son generados por la institución.”
(Paredes, 2009, pág. 1)

Los indicadores de gestión, se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes: gerencia, departamento, unidad una persona cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre el cual se tomarán acciones correctivas o preventivas según el caso.

El valor del indicador es el resultado de la medición del indicador y constituye un valor de comparación, referido a su meta asociada.

• **Rentabilidad Financiera**

Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}}$$

• **Beneficio económico**

Es un concepto comúnmente utilizado en la economía la cual hace referencia a la diferencia entre los costos en los que se incurre durante la producción de un bien y el ingreso total que se obtiene por su venta.

Fórmula:

$$R_{B / C} = \frac{\sum_{j=0}^n \frac{B_j}{(1+i)^j}}{\sum_{j=0}^n \frac{C_j}{(1+i)^j}}$$

Dónde:

B_j = Flujo neto Positivo en el Período j

C_j = Flujo neto negativo en el Período j

i = Tasa de descuento del inversionista (TMAR)

n = Horizonte de evaluación

- **Recursos**

Se denomina recursos a, todos aquellos elementos que pueden utilizarse como medios a efectos de alcanzar un fin determinado

Los recursos pueden ser económicos, materiales, humanos y tecnológicos, desde esta perspectiva, todo recurso es un elemento o conjunto de elementos cuya utilidad se fundamenta en servir de medicación con un objetivo superior. Dada lo amplio de la definición, es obvio que el término se emplea en una gran variedad de ámbitos y circunstancias.

- **Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es además totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa

- **Utilidad**

Es la propiedad por la cual una cosa o acción adquiere la condición de valor útil para satisfacer las necesidades humanas.

Fórmula:

$$\text{Utilidad total} = \text{Ingreso total} - \text{Costo total}$$

Es el concepto de remuneración del empresario por la aceptación de riesgos y la gestión administrativa.

En las operaciones comerciales, la utilidad es la ganancia proveniente de los procesos de fabricación, organización y venta, después de cubrir todos los gastos.

Como quiera que normalmente la utilidad adiciona al activo neto esta puede medirse por el incremento en el activo neto sobre el periodo contable anterior. Por consiguiente, el importe de la utilidades de una empresa puede determinarse no solo por el estado de Ganancia y Pérdida, sino también por una comparación del superávit ganado o activo neto en el balance de situación que por otra parte, resulta en sobrante de las utilidades después del pago de los dividendos y de cualquiera otras asignaciones y no revela los detalles de las fuentes de ingresos y gastos, tal como aparece en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

En las operaciones especulativas, la utilidad representa el exceso del precio neto de venta sobre el costo (incluyendo todos los gastos) de los valores o productos negociables.

- **Activo Total**

“Es la suma de la utilidad neta más los gastos de interés dividido entre el activo total promedio. Este índice mide el éxito que ha tenido una compañía al utilizar sus activos para obtener ingresos para las personas que la financian. También se conoce rendimiento sobre activo.” (Horngren et al, 2003, pág. 56)

Fórmula:

$$\text{Activo total} = \frac{\sum \text{utilidad neta} + \text{gastos de interés}}{\text{Activo Total promedio}}$$

- **Endeudamiento**

Conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones.

Es un referente financiero cuyo objetivo es evaluar el grado y la modalidad de participación de los acreedores de una empresa en su provisión económica, se trata de precisar los riesgos en los cuales tales acreedores y los dueños de la empresa así como la conveniencia o la inconveniencia de cierto nivel deudor.

Fórmula:

$$\text{Ratio endeudamiento} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Capitales propios}}$$

➤ **Rentabilidad**

Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidad, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados, también se mide sobre todo la eficiencia de los indicadores de la empresa, ya que en ello descansa la dirección del negocio. (Ortega, 2012, pág. 78)

Apalancamiento

“Es la relación entre crédito y capital propio invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario adoptar, se produce un aumento de la rentabilidad obtenida. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender a los pagos.” (Krugman, 2008, pág. 122)

Se puede decir que el apalancamiento denominado efecto palanca es un término general que se utiliza para denominar las técnicas que permiten multiplicar las ganancias y pérdidas.

Es la proporción que mide los resultados obtenidos por una entidad en un período económico en relación con sus recursos patrimoniales o con sus activos.

Fórmula:



• **Rendimiento Operativo sobre Activo – ROA**

Mide la rentabilidad de los activos. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa

Fórmula:

$$ROA = \frac{\frac{\text{Ingresos} - \text{Gastos}}{\text{Numero de mes}} * 12}{\text{Activo Total Pometido}}$$

- **Ingresos – Gastos**

Como Ingresos y Gastos pertenecen al grupo de las Cuentas de Flujo, para que su diferencia pueda ser comparada con el Activo Total, que pertenece al grupo de las Cuentas de Stock, debe realizarse una estimación previa de Ingresos anuales y Gastos anual, esto es, dividiendo el valor de cada uno para el número de meses al que corresponde, para obtener un promedio mensual que al multiplicarlo por 12 resulte en un total global (anual).

- **Activo total Promedio**

Para el mes de diciembre:

Fórmula:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del ejercicio}}{\text{Activo}}$$

- **Utilidad o Pérdida del Ejercicio**

Corresponde a la diferencia entre los ingresos y los gastos del ejercicio.

Cuando los ingresos anuales son mayores que los gastos anuales, la diferencia se constituye en

- **Utilidad del Ejercicio**

Cuando los gastos anuales son mayores que los ingresos anuales, la diferencia se constituye en utilidad.

- **Pérdida del Ejercicio**

Ambas son cuentas patrimoniales y, por tanto, forman parte del grupo de Cuentas de Stock, ello las hace comparables con el promedio del activo que también es una cuenta de stock.

- **Rendimiento sobre Patrimonio – ROE**

Mide la rentabilidad del Patrimonio. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa.

Para los meses diferentes a diciembre:

Fórmula:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Ingresos} - \text{Gastos}}{\text{Numero de mes}} * 12$$

Patrimonio Promedio

- **Patrimonio Promedio**

Se refiere al promedio de los valores del patrimonio registrados al finalizar el ejercicio anterior y los registrados siguientes, hasta el mes de cálculo.

Fórmula:

$$\text{Patrimonio Promedio} = \frac{\text{Pat (dic)} + \text{Pat (ene)} + \text{Pat (feb)} + \text{Pat (actual)}}{\text{Número de mes} + 1}$$

- **Patrimonio**

Fórmula:

Para el mes de diciembre:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad o Perdida del Ejercicio}}{\text{Patrimonio} - \text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}$$

- **Análisis Dupont**

Mide el desempeño económico y operativo de una empresa

Fórmula:

A través de la identidad Du Pont:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Capital}} *$$



Rendimiento sobre los activos (ROA)

2.5 HIPÓTESIS

La rotación de inventarios influye en la rentabilidad de Hostería Monte Selva del cantón Baños de agua Santa.

2.6 SEÑALAMIENTO DE VARIABLES DE LA HIPÓTESIS

Variable independiente: Rotación de inventarios

Variable dependiente: Rentabilidad

Unidad de observación: Hostería Monte Selva

Términos de relación: Influye en.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 ENFOQUE

La presente investigación se basa en el paradigma Crítico Propositivo ya que tomará un enfoque que complementa lo cuantitativo que se refiere a la variable dependiente que es la rentabilidad, y el enfoque cualitativo que se refiere a la variable independiente como es la rotación de inventarios, en la investigación planteada se pretende explicar a través de la aplicación del control interno su relación e incidencia en la rentabilidad, demostrando de esta manera la aplicación teórico práctica del tema de investigación

3.2 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación científica toma como herramientas para su desarrollo varios niveles de exploración con el fin de encontrar los elementos necesarios para estructurar su desarrollo.

3.3 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa, en condiciones controladas, con el fin de describir de qué modo o por qué causas se produce una situación o acontecimiento particular. Podríamos definirla diciendo que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada). Este tipo de investigación es también conocida como investigación in situ ya que se realiza en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio.

3.4 INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

La investigación bibliográfica constituye una excelente introducción a todos los otros tipos de investigación, además de que constituye una necesaria primera etapa de todas ellas, puesto que ésta proporciona el conocimiento de las investigaciones ya existentes; teorías, hipótesis, experimentos, resultados, instrumentos y técnicas usadas acerca del tema o problema que el investigador se propone investigar o resolver.

3.5 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, presentan y sintetizan la información de manera minuciosa y luego examinan cuidadosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

La presente investigación permitirá determinar las características del problema de estudio, desde su origen hasta su desarrollo, explicar cómo es, determinar cómo se presenta y la manera en la que la rotación de inventarios incide en la determinación de la rentabilidad.

3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1 Población

En la presente investigación se utilizarán documentos de acuerdo a las variables de estudio. La característica cuantificable puede ser una variable continua o discreta. Para este proyecto, la población está compuesta por todas las personas que conforma el personal de la empresa Hostería Monte Selva.

Variables	Documentos	N°
Variable Independiente	Informe de rotación de inventarios año 2014	1
	Informe de rotación de inventarios año 2015	1
Variable Dependiente	Balance General 2014	1
	Balance General 2014	1
	Estado de Resultados año 2014	1
	Estado de Resultados año 2014	1
Total		6

Tabla N° 3 Población de estudio
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)
Fuente: Hostería Monte Selva

3.6.2 Muestra

En la presente investigación la muestra es la población mínima por ser una población finita.

El muestreo es una herramienta para la investigación debido a la ayuda que proporciona, la función que realiza es examinar a una parte de la población con la finalidad de conseguir deducciones de dicha población.

3.7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Es el procedimiento que permitirá el estudio del problema al pasarlo a un plano abstracto con la finalidad de orientar de mejor manera la investigación, se lo realizará mediante la derivación de las variables de la hipótesis y su definición conceptual para posteriormente categorizarlas y determinar los indicadores e ítems para establecer y plantear técnicas e instrumentos factibles para el presente trabajo investigativo.

3.7.1.1.1 Operacionalización de la Variable Independiente: Rotación de Inventarios

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
También conocido como el índice de rotación de existencias, es una de las figuras clave para que se utilizan para evaluar la eficiencia de una empresa en el manejo de los productos que produce la entidad, usando la información de los estados financieros, se analizan los inventarios promedios obtenidos en la entidad en un período determinado, para determinar la disponibilidad neta y potencial, y en función de esto obtener la real rotación de existencias de la entidad.	Duración de inventarios	$= \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas promedio}}$	Identificar el inventario final en relación a las ventas promedio de la entidad en el año 2014 y 2015 Nov	Fichas de Observación
	Vejez del Inventario	$= \frac{\text{Unidades dañadas} + \text{obsoletas} + \text{vencidas}}{\text{unidades disponibles inventarios}}$	Identificar las unidades dañadas obsoletas y vencidas frente a las disponibles en el inventarios de la Bodega de Hostería Monte Selva	
	Valor económico del inventario	$= \frac{\text{Valor del inventario físico}}{\text{Valor costo de venta del mes}}$	Determinar el valor del inventario físico y el costo de ventas promedio de un mes de mayor rotación	
	Duración de las existencias	$= \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas Promedio}}$	Identificar el tiempo de duración de las existencias en la bodega de la entidad	
	Exactitud en los inventarios	$= \frac{\text{Valor diferencia (\$)} * 100}{\text{Unidades inventariadas}}$	Determinar el valor de la diferencia del total de unidades inventariadas en el mes de mayor rotación	
	Rotación de inventarios	$= \frac{\text{Coste del producto vendido}}{\text{Valor agregado promedio de inventarios}}$	Determinar el valor de rotación del inventario de los años 2014-2015 Nov.	

Tabla N° 4 Operacionalización de la Variable Independiente: Rotación de Inventarios

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Fuente: Hostería Monte Selva

3.7.1.1.2 Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN
La Rentabilidad es la obtención de beneficios o utilidades provenientes de una inversión frente al patrimonio invertido y los activos de la entidad	Rentabilidad Económica	$ROA = \frac{\text{Utilidad de la operación}}{\text{Ventas Totales}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Operativos}}$	<p>Determinar la cantidad de utilidad operacional generada en los años 2014 y 2015 Nov, por cada dólar vendido</p> <p>Efectúe un análisis de la productividad de los activos en relación a las ventas</p>	Fichas de observación y Encuestas
	Rentabilidad Financiera	$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio}}$	<p>Cuáles son los beneficios netos de la entidad en relación al patrimonio de los años 2014-2015 Nov</p>	

Tabla N° 5 Operacionalización de la Variable Dependiente: Rentabilidad
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)
Fuente: Hostería Monte Selva

3.8 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para (Herrera, 2004, pág. 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.”

3.8.1 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.

Observación._ Otra técnica útil para el analista en su progreso de investigación, consiste en observar a las personas cuando efectúan su trabajo. Como técnica de investigación, la observación tiene amplia aceptación científica.

Esta técnica se utilizará en las fichas de observación para medir la rotación de existencias que es la variable independiente y la rentabilidad neta de la variable dependiente.

3.9 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

3.9.1 Plan de procesamiento de información

Se realizará de la siguiente manera:

- Revisión crítica de la información recogida, mediante la limpieza de datos de información defectuosa en cuanto a ser contradictoria, incompleta, no pertinente, de otras personas o sujetos no adecuados al perfil.
- Se realizará el procesamiento matemático de la información utilizando técnicas estadísticas, para determinar las medidas estadísticas de tendencia central como promedios y de dispersión como la desviación estándar según el caso, se utilizará el Chi Cuadrado de Pearson.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS


El análisis e interpretación de los resultados obtenidos en base a la aplicación de los instrumentos de recolección de información, las fichas de observación, que se utilizaron para el desarrollo de la presente investigación, permitió realizar un diagnóstico de la realidad actual que atraviesa Hostería Monte Selva, en lo que respecta la rotación y control de inventarios, y la rentabilidad, para de esta manera tener mayor conocimiento acerca de los resultados, tendencias existentes entre los objetivos y la hipótesis planteada, esto ayudará a determinar los reales problema en la rotación de inventarios, además se analizará las utilidades generadas por concepto de las ventas.

Además con la sistematización de la información recolectada, se podrá evaluar al inventario en el período 2014 y 2015 hasta el mes de noviembre.

Los resultados obtenidos evidenciarán las debilidades que presenta la entidad, en cuanto a la rotación de inventarios, duración de inventarios, vejez del inventario, valor económico del inventario, duración de las existencias, exactitud de los inventarios, y finalmente se medirá la exactitud en unidades inventariadas, además se medirán la rentabilidad económica y financiera, para determinar su crecimiento o decrecimiento con respecto a los últimos años.

4.1.1 Fichas de Observación

- Rotación de Inventarios durante el año 2014-2015 Noviembre

FICHAS DE OBSERVACIÓN ROTACIÓN DE INVENTARIOS		
Tipo de Indicador:		Duración de Inventarios
Concepto:	Controla los días de inventario disponible de la mercadería almacenada en el centro de distribución. Proporción entre las salidas y las existencias promedio e indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas.	
Fórmula:		Instrucciones:
$D.I = \frac{\textit{Inventario Final}}{\textit{Ventas Promedio}}$		<ul style="list-style-type: none"> - Identificar el inventario final - Conocer el valor de las ventas promedio en el año 2014-2015 Nov. - Identificar el número de veces en el mes que ha rotado el inventario de la entidad. - Se tomará en cuenta los meses con mayor afluencia de clientes en la entidad.
Desarrollo:		
$D.I\ 2014 = \frac{\textit{Inventario Final}}{\textit{Ventas Promedio}}$		
$D.I\ 2014 = \frac{\$11.836,07}{\$801.214,47}$		
$D.I\ 2014 = 0,01477266$		
$D.I\ 2014 = 1,48$		

$$D.I\ 2015 = \frac{\$18.950,30}{\$786.347,99}$$

$$D.I\ 2015 = 0,02409913$$

$$D.I\ 2015 = 2,41$$

Interpretación:

Se observa que en la entidad para el año 2014, por cada mes reflejó una duración de una vez al mes lo que significa que el inventario duró (1,48 veces) o lo que es lo mismo 22 días en la bodega, mientras que en el año 2015 fue de (2,41 veces) es decir 14 días la duración del inventario, esto se debe a que se contrató un personal más capacitado en el año 2015, y que empezó a tomar medidas correctivas en los productos de vencimiento corto.


FICHAS DE OBSERVACIÓN
ROTACIÓN DE INVENTARIOS



Tipo de Indicador:		Vejez de Inventarios
Concepto:	Controla el nivel de las mercancías no disponibles para despacho por obsolescencias, deterioro, averías, devueltas en mal estado, vencimientos, etc. Sin embargo, es aconsejable que el valor de este indicador no supere el 3% del valor total del inventario.	
Fórmula:		Instrucciones:
$V.I = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas Promedio}}$		<ul style="list-style-type: none"> - Identificar las unidades dañadas, - Identificar las unidades obsoletas - Identificar las unidades vencidas - Identificar las unidades disponibles en el inventario - Conocer la cantidad de unidades disponibles de inventarios en el año 2014-2015 Nov.
Desarrollo:		
$V.I\ 2014 = \frac{\text{Unidades dañadas} + \text{obsoletas} + \text{vencidas}}{\text{Unidades disponibles de inventarios}}$		
$V.I\ 2014 = \frac{30 + 156 + 56}{5606}$		
$V.I\ 2014 = 0,04 * 100\%$		
$V.I\ 2014 = 4\%$		
$V.I\ 2015 = \frac{80 + 310 + 211}{7202}$		
$V.I\ 2015 = 0,08 * 100\%$		
$V.I\ 2015 = 8\%$		

Interpretación:

Se observa que en la entidad para el año 2014, reflejó una vejez de inventario de aproximadamente 4%, mientras que en el año 2015 fue de 8% lo que significa que el control normal de las mercancías disponibles para despacho y obsolescencia no es el más adecuado pues excede del 3% que es normal en un empresa que oferta servicios de hospedaje y alimentación, los productos que presentan mayores problemas son las salchichas, los botellones de agua, el azúcar en funda, güitig, mayonesa, salsa de tomate en sachets, el lomo de falda.

FICHAS DE OBSERVACIÓN ROTACIÓN DE INVENTARIOS		
Tipo de Indicador:		Valor económico del inventario
Concepto:	Mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del costo de la mercancía de la empresa, Como resultado obtenemos el porcentaje que representa el inventario con respecto a sus ventas mensuales, para obtener el valor económico del inventario se necesita el valor del inventario físico y el costo de ventas del mes.	
Fórmula:		Instrucciones:
$V.E.I = \frac{\text{Valor del inventario físico}}{\text{Valor Costo de ventas del mes}}$		<ul style="list-style-type: none"> - Determinar el valor del inventario físico - Determinar el valor del costo de ventas promedio del mes de mayor rotación
Desarrollo:		
$V.E.I\ 2014 = \frac{\text{Valor del inventario físico}}{\text{Valor Costo de ventas del mes}}$ $V.E.I\ 2014 = \frac{\$11.836,07}{\$69.219,88}$ $V.E.I\ 2014 = 0,017 * 100\%$ $V.E.I\ 2014 = 17\%$ $V.E.I\ 2015 = \frac{6.814,27}{\$200.324,27}$ $V.E.I\ 2015 = 0,0340 * 100\%$ $V.E.I\ 2015 = 3,40\%$		
Interpretación:		
<p>Se observa que en la entidad para el año 2014, reflejó un valor económico del inventario de aproximadamente 17%, mientras que en el año 2015 fue de 3,40% lo que significa que el costo del inventario físico decreció de año a año, la meta establecida por Gerencia fue del 3%, lo que indica que en el año 2014</p>		

fue elevada la periodicidad que se realizan los conteos cíclicos, mientras que para el año 2015 se cumplió con la meta

FICHAS DE OBSERVACIÓN
ROTACIÓN DE INVENTARIOS



Tipo de Indicador:	Duración de existencias
---------------------------	-------------------------

Concepto:	Representa la cantidad de días que se demora un inventario en permanecer en bodega.
------------------	---

Fórmula:	Instrucciones:
-----------------	-----------------------

$$D.E = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas Promedio}}$$

- Determinar el valor del inventario final
- Determinar el valor de las ventas promedio de los años 2014 y 2015 Nov.

Desarrollo:

$$D.E. 2014 = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas Promedio}}$$

$$D.E. 2014 = \frac{\$11.836,07}{\$801.214,47}$$

$$D.E. 2014 = 0,01477 * 100\%$$

$$D.E. 2014 = 2$$

$$D.E. 2015 = \frac{\$6.814,27}{\$786.347,99}$$

$$D.E. 2015 = 8,6657 * 100\%$$

$$D.E. 2015 = 9$$

Interpretación:

Se observa que en la entidad para el año 2014, cada mes se ha rotado dos veces

al mes debido a que no se efectuaban controles en la bodega de la entidad, mientras que en el año 2015 rotaron 9 veces, debido a la caducidad de los mismos.

FICHAS DE OBSERVACIÓN ROTACIÓN DE INVENTARIOS		
Tipo de Indicador:	Exactitud de los inventarios	
Concepto:	Controla y mide con exactitud los inventarios para mejorar la confiabilidad. Se determina midiendo el valor de referencias que en promedio presentan descuadres con respecto al valor del inventario cuando se realiza el inventario físico, para su cálculo el valor de las diferencias y las unidades inventariadas.	
Fórmula:	Instrucciones:	
$E.I = \frac{\text{Valor diferencia (\$)} * 100}{\text{Unidades Inventariadas}}$	- Determinar el valor de la diferencia del total de unidades inventariadas, en el mes de mayor rotación.	
Desarrollo:		
$E.I. 2014 = \frac{\text{Valor diferencia (\$)} * 100}{\text{Unidades Inventariadas}}$		
$E.I. 2014 = \frac{\$45 * 100}{5.606}$		
$E.I. 2014 = \frac{45}{5.606}$		
$E.I. 2014 = 0,0008 * 100\%$		
$E.I. 2014 = 0,80\%$		

$$E.I. 2015 = \frac{\$78 * 100}{7202}$$

$$E.I. 2015 = \frac{78}{7202}$$

$$E.I. 2015 = 0,01083 * 100\%$$

$$E.I. 2015 = 1,08$$

Interpretación:

Se observa que en la entidad para el año 2014, en lo referente a la exactitud de los inventarios tan solo se presentó un error del 0,80% mientras que para el año 2015, se incrementó en 1,08%, lo que significa que los desfases en los productos almacenados fueron pequeños, debido a que la mayoría de proveedores al momento de caducarse los productos perecibles.


FICHAS DE OBSERVACIÓN
ROTACIÓN DE INVENTARIOS



Tipo de Indicador:		Rotación de inventarios
Concepto:	La rotación de inventarios determina el tiempo que tarda en realizarse el inventario, es decir, en venderse. Entre más alta sea la rotación significa que las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.	
Fórmula:		Instrucciones:
$R.I = \frac{\text{Coste del producto vendido}}{\text{Valor agregado promedio de inventarios}}$		<ul style="list-style-type: none"> - Determinar el costo de ventas - Determinar el valor agregado promedio de inventarios
Desarrollo:		
$R.I. 2014 = \frac{\text{Coste del producto vendido}}{\text{Valor agregado promedio de inventarios}}$		
$R.I. 2014 = \frac{\$127.317,41}{\$11.836,07}$		
$R.I. 2014 = 10,76$		
$R.I. 2014 = 11$		
$R.I. 2015 = \frac{\$156.706,25}{5.606}$		
$R.I. 2015 = 27,95$		
$R.I. 2015 = 28$		
Interpretación:		
<p>Se observa que en la entidad para el año 2014, en lo referente a la rotación de los inventarios se determinó que el tiempo que tardan en vender los productos inventariados es de 11 veces en el año 2014, mientras que en el año 2015 fue de 28 lo que significa que la administración, control y gestión de inventarios fue más</p>		

eficiente en el presente año, esto se debe a que el personal encargado de bodega recibió capacitación sobre el manejo de existencia.

- **Rentabilidad**

FICHAS DE OBSERVACIÓN		
RENTABILIDAD		
Tipo de Indicador:		Rentabilidad Financiera (ROE)
Concepto:	Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado	
Fórmula:		Instrucciones:
$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio}}$		<ul style="list-style-type: none"> - Determinar el beneficio neto - Identifique el patrimonio obtenido por la empresa en el año 2014 y 2015 Nov.
Desarrollo:		
$ROE\ 2014 = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio}}$		
$ROE\ 2014 = \frac{\$56.882,16}{\$294.164,65}$		
$ROE\ 2014 = 0,1933 * 100\%$		
$ROE\ 2014 = 19\%$		
$ROE\ 2015 = \frac{\$ - 14.429,51}{\$373.907,22}$		
$ROE\ 2015 = -0,03859 * 100\%$		
$ROE\ 2015 = -4\%$		

Interpretación:

Se observa que en la entidad para el año 2014, en lo referente a la rentabilidad financiera los propietarios de la empresa obtuvieron beneficios del 19%, mientras que para el año 2015 presentó un decrecimiento del -4%, lo que significa que los accionistas no pudieron maximizar los intereses por su inversión, esto conlleva a la entidad a restringir la financiación externa, y limitar los pagos a proveedores.

FICHAS DE OBSERVACIÓN
RENTABILIDAD

**Tipo de Indicador:**

Rentabilidad Económica (ROA)

Concepto:

La rentabilidad económica, también conocida por sus siglas en inglés ROA (Return on Assets) mide la rentabilidad que se obtiene de las inversiones de la empresa mediante el desarrollo de su actividad

Fórmula:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad de la operación}}{\text{Ventas Totales}}$$

Instrucciones:

- Determinar el beneficio neto
- Identifique el patrimonio obtenido por la empresa en el año 2014 y 2015 Nov.

Desarrollo:

$$ROA \text{ 2014} = \frac{\text{Utilidad de la operación}}{\text{Ventas Totales}}$$

$$ROA \text{ 2014} = \frac{\$61.422,35}{\$801.214,47}$$

$$ROA \text{ 2014} = 0,076$$

$$ROA \text{ 2014} = 0,08$$

$$ROA \text{ 2015} = \frac{\$ - 14.429,51}{\$786.347,99}$$

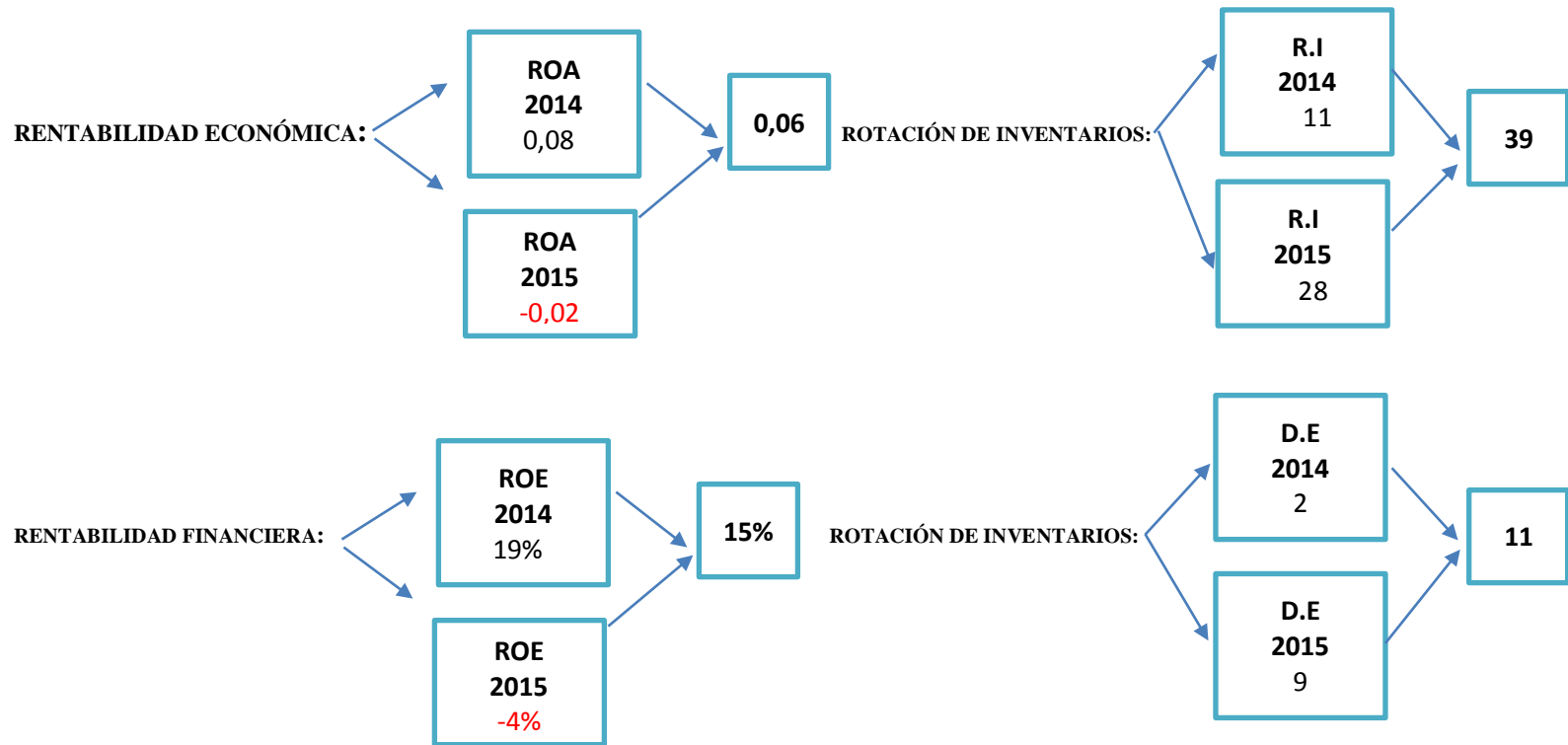
$$ROA \text{ 2015} = -0,01835 * 100\%$$

ROA 2015 = -0,02

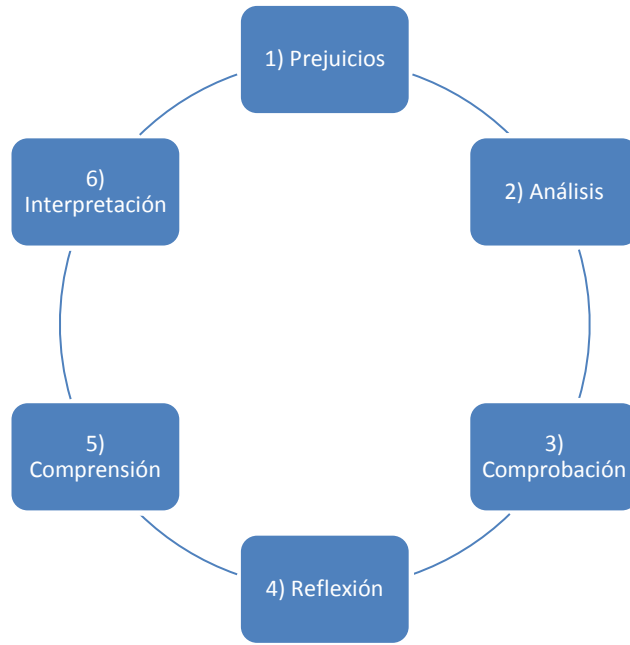
Interpretación:

Se observa que en la entidad para el año 2014, en lo referente a la rentabilidad económica indica que la entidad dispone de \$ 0,08 ctvos., de dólar para cubrir sus pasivos o alguna eventualidad, mientras que para el año 2015, como se puede observar la entidad cuenta con un saldo negativo de **\$0,02 ctvos**, lo que significa que los activos que posee la entidad no alcanzan a cubrir sus obligaciones.

4.2.2 Explicación hermenéutica



Los resultados observados de la aplicación de la aplicación de la investigación cualitativa con enfoque hacia la hermenéutica según Gadamer se esquematizan de la siguiente manera:



El ciclo de la hermenéutica está basado en los prejuicios, análisis, comparación, reflexión, comprensión, interpretación, y la síntesis detallados a continuación:

- 1) **Prejuicios:** Compete a la rentabilidad y a la rotación de inventarios que son las variables de estudio que se estudiaron en el análisis de las fichas de observación.
- 2) **Análisis:** Se reconoce que la rentabilidad a estudiar en la Hostería Monte Selva, se maneja de dos tipos financiera (ROE) y económica (ROA), y la rotación de inventarios mediante fórmula como vejez, duración y rotación de inventarios.
- 3) **Comparación:** Se analizaron los dos tipos de rentabilidad obteniendo como resultado que la rentabilidad económica en el año 2014 fue de 0,08 centavos para cubrir sus pasivos, mientras que para el año 2015 fue de -0,02 ctvos , esto se debió a la disminución de ventas, debido a las condiciones climáticas y eventualidades suscitadas en el año 2015, como promedio de rotación de inventarios obtuvimos que 11 veces rota el inventario en el año 2014 y 28 veces en el año 2015 sin embargo no fue suficiente pues las ventas disminuyeron, con

respecto a la rentabilidad financiera reflejó un decrecimiento de año a año obteniéndose 19% en el año 2014 y para el año 2015 -4% es decir que tan solo se recuperó en los dos años el 15% de retorno de la inversión para los accionistas propietarios por el capital inicial invertido en la entidad, esto también se vio reflejado en la duración de existencias que en el año 2014 tan solo duraba 2 veces en la bodega, mientras que para el año 2015 duró 9 veces en rotar.

- 4) **Reflexión:** Este proceso permitió conocer que lo que evidencia que existieron problemas en el volumen de ventas del área de Restaurant de la Hostería Monte Selva, debido a la poca rotación del año 2015, y a la duración de existencia que fue elevada, pero las ventas inferiores al año 2014.
- 5) **Comprensión:** Se manifiesta que no se han aplicado métodos de gestión de inventarios que faciliten el control de existencias en la entidad.
- 6) **Interpretación:** La rotación de inventarios mediante la aplicación de los respectivos instrumentos de investigación se observó que para el año 2015 presentó un incremento mientras que en la rentabilidad financiera y económica disminuyó debido a la baja en ventas que en el año 2015, a comparación del año 2014 que mantuvo niveles de rotación altos.
- 7) **Síntesis:** Por lo analizado anteriormente se propone la aplicación de un método de gestión de inventarios denominado ABC, que permitirá clasificar a los ítems de mayor rotación en grupos y mejora el perchado, como también la aplicación de indicadores de gestión de inventarios, para disminuir costos incurridos en el proceso de despacho, recepción de insumo para el área de Restaurant de la Hostería Monte Selva.

PERSONAL	ANTES	DURANTE	DESPUÉS	ANÁLISIS FINAL
Bodeguero	No manejaba procesos internos adecuados para la recepción de insumos, tampoco realizaba inventarios físicos de las insumos de forma periódica, su trabajo era deficiente, no registraba a tiempo las facturas de compras, y las ventas sí pero sin poner el peso en gramos o litros.	Mostró desinterés en suministrar información	Se observa cambios significativos en los referentes a ingresos y salidas de mercaderías sin embargo aún incumple ciertos procesos dentro de los procedimientos establecidos en la investigación	Se pudo comprobar que la falta de capacitación, y el contratar a personas sin experiencia conllevó al descuido del inventario del Restaurant, sin embargo se requerirá de la correcta aplicación de las políticas establecidas de gestión de inventarios.

PERSONAL	ANTES	DURANTE	DESPUÉS	ANÁLISIS FINAL
Aux. Contable	<p>No mantiene una adecuada comunicación con bodega, esto perjudicó el buen desempeño de sus trabajo, pues le tomo más tiempo en efectuar el informe de compras y ventas.</p> <p>Además no se dá el tiempo de verificar sí el inventario cuantificado por el bodeguero es real, por otro lado no existen establecidos tiempos de reunión para colaboradores lo que aún mas perjudica a los mismos en la ejecución de sus actividades diarias.</p>	Se mostró impaciente pues le inquietaba la presencia de la investigadora	Se mejor trabajo en equipos y una fluida comunicación entre compañeros y personas de otras áreas	Se notó el cambio pues se explicaron las falencias y se efectuaron actividades de convivencia entre colaboradores para que el clima laboral mejore.

Tabla N° 6 Explicación hermenéutica mediante la Triangulación de la información

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Los resultados observados de la triangulación de datos permite contrastar la ejecución correcta de los procesos de rotación de inventarios, en cuanto a su enfoque particular acerca de la gestión del inventario del área de Restaurant de Hostería Monte Selva y el modelo propuesto, se evidencia que entre los compañeros hay discrepancias e incumplimientos de las políticas establecidas. En este sentido, el método de juicio de interesados y las herramientas aplicadas permitió darle validez al modelo propuesto para esta investigación.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Después de analizados los datos y resultados evaluados, en concordancia con los objetivos e hipótesis planteada en la presente investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

Tomando en consideración el primer objetivo “• Analizar la rotación de inventarios en Hostería Monte Selva para determinar su relación con la rentabilidad”, se concluye que:

- Se evaluó mediante el indicador de rotación de inventarios en donde se evidenció que control y gestión de inventarios fue más eficiente en el presente año 2015, esto se debe a que el personal encargado de bodega recibió capacitación sobre el manejo de existencias, mientras que en el año 2014 fue inferior y poco eficiente la gestión y control de la rotación de existencias tanto del restaurant como del bar, y los útiles de limpieza para hospedaje.
- Además se observó que en el año 2014 la duración de inventarios reflejó que el inventario en la entidad, rotó dos veces por cada mes el inventario, mientras que en el año 2015 rotó 9 veces cada mes, esto se debe a que se contrató nuevo personal para el control de bodega.
- Finalmente en lo que respecta al valor económico del inventario físico de la entidad fue de 17% para el año 2014 y para el 2015 de 3,40% lo que significa que la meta establecida por Gerencia del 3%, se cumplió en el año 2015 con la meta.

Tomando en consideración el segundo objetivo “Investigar la rentabilidad existente, para determinar los beneficios obtenidos en la entidad y aplicar sus respectivos indicadores, se concluye que:

- Se concluye que aproximadamente para el año 2015 no se reflejó una utilidad más bien pérdidas, con respecto al año 2014 que sí representó una utilidad del 19%, lo que significa que los propietarios en el año 2014 obtuvieron beneficios, mientras que para el año 2015 Noviembre no han obtenido ningún beneficio.
- Adicional a esto se verificó la rentabilidad sobre los activos que en el año 2015 los mismos no podrán solventar los pasivos debido a la pérdida generada, mientras que en el año 2014 la entidad contaba con \$0,08 ctvs. para cubrir sus pasivos.

Tomando en consideración el tercer objetivo “Diseñar una alternativa que contribuya a mejorar la rotación de inventarios y su rentabilidad en Hostería Monte Selva del cantón Baños de Agua Santa, se concluye que:

- Se concluye que en la entidad no se han establecido indicadores de rotación de inventarios lo que ha impedido conocer los errores de gestión y control de existencias en la Hostería Monte Selva.

5.2. RECOMENDACIONES

Según las conclusiones planteadas anteriormente se presentan las siguientes recomendaciones:

Tomando en consideración el primer objetivo “Analizar la rotación de inventarios en Hostería Monte Selva para determinar su relación con la rentabilidad”, se concluye que:

- Efectuar controles de inventarios mediante la aplicación de indicadores de rotación en las áreas involucradas en el presente estudio como son: restaurant como del bar y los útiles de limpieza para hospedaje.
- Seguir cumpliendo con la meta establecida por Gerencia del 3% acerca del valor económico del inventario, en los próximos años.

Tomando en consideración el segundo objetivo “Investigar la rentabilidad existente, para determinar los beneficios obtenidos en la entidad y aplicar sus respectivos indicadores, se concluye que:

- Se recomienda establecer un proceso adecuado de control y gestión de rotación de inventarios que minimice el desperdicio, y el tiempo de demora para disminuir gastos no operacionales y que la rentabilidad se incremente.

Tomando en consideración el tercer objetivo “Diseñar una alternativa que contribuya a mejorar la rotación de inventarios y su rentabilidad en Hostería Monte Selva del cantón Baños de Agua Santa, se concluye que:

- Es necesario establecer una metodología que solucione el problema e incremente la rentabilidad de Hostería Monte Selva.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS

6.1.1 Título:

Diseño de una guía de gestión de inventarios mediante el método ABC y la rentabilidad en Hostería Monte Selva del cantón Baños de Agua Santa.

6.1.2 Institución Ejecutora:

Empresa: Hostería Monte Selva

6.1.3 Beneficiarios:

- Área Financiera
- Área Administrativa
- Bodega

6.1.4 Ubicación

Hostería Monte Selva se encuentra ubicada en la Provincia de Tungurahua, en el cantón Baños de Agua Santa, Barrio El Raposal entre las calles Thomas Halfnants y Pedro Vicente Maldonado, teléfonos 032740338 – 032740244 con el RUC 1801615178001.

6.1.5 Tiempo establecido de la ejecución:

La propuesta se realizara en un tiempo aproximado de 10 meses, con los resultados que se verán reflejados al finalizar la ejecución del trabajo.

6.1.6 Equipo técnico responsable:

NOMBRE	CARGO
Paulina Machado	Contadora
Andrea Barrera	Auxiliar Contable
Juan Carlo Trujillo	Bodeguero
Andrea Barrera	Investigadora

Tabla N° 7 Equipo técnico responsable
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

6.1.7 Costo:

El costo aproximado que tendrá la aplicación de una alternativa que contribuya a mejorar la Rotación de Inventarios y su Rentabilidad en Hostería Monte Selva es de \$1.220,00

CANTIDAD	DETALLE	COSTO UNITARIO	TOTAL
1	Computador	\$ 600,00	\$ 600,00
1	Impresora	\$ 400,00	\$ 400,00
10	Plan de Internet	\$ 22,00	\$ 220,00
4000	Impresiones	\$ 0,05	\$ 200,00
4	Tinta	\$ 20,00	\$ 80,00
24	Carpetas	\$ 1,00	\$ 24,00
150	Pasajes	\$ 1,10	\$ 165,00
TOTAL			\$ 1.689,00

Tabla N° 8 Costo de la Propuesta
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Es importante reconocer que toda empresa dedicada a la actividad turística de hospedaje debe ejecutar procesos de almacenamiento y rotación de inventarios.

Para esto la empresa debe mejorar sus procedimientos de almacenaje y verificación de existencias.

Según (Cuartas A, 2010, pág. 10), menciona que:

“Dentro del control de los inventarios es primordial su rotación, ya que determina el tiempo que tarda en realizarse, es decir, en utilizarse o venderse. Mientras más alta sea la rotación significa que las mercancías permanecen menos tiempo en la empresa, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios. Asimismo, significará menores costes de almacenamiento y gestión.”

Podemos decir que al no lograr una adecuada rotación de inventarios los recursos de la empresa se mantienen inmovilizados influyendo a tener costos adicionales en sus finanzas, no es recomendable tener un producto en bodega sin ser utilizado por un largo tiempo ya que esto generaría alta caducidad de los productos en bodega teniendo como resultado un incremento del desperdicio, es por esta razón que la rotación no debe ser tan alta que comprometa la disponibilidad del recurso ni tan baja que los productos permanezcan almacenados por mucho tiempo.

El objetivo es lograr un inventario cero en donde se tenga específicamente lo necesario para cubrir todos los pedidos que los clientes realizan en la empresa algo que llamamos stock, implementando un proceso de rotación de inventarios evitando así una pérdida de recursos.

Según (González E, 2013, pág. 44), en su investigación titulada:” **Análisis de Rentabilidad en empresas hoteleras: Rentabilidad del Servicio de Restaurante & Servicios de Hotel. Caso Práctico Hotel Cuenca**”

“La rentabilidad es un punto muy importante que debe ser considerado por los administradores, ya que por medio de su análisis se podrá conocer el desempeño de las operaciones de la empresa, el aprovechamiento óptimo de los recursos y principalmente determinar si se está cumpliendo los objetivos entre ellos el que más se destaca, que es el de generar beneficios o ganancias.”

La importancia de la rentabilidad es la medida en la que nos permite decidir entre varias opciones, tanto en la parte comercial (generación de ingresos) como en la parte más operativa (generación de costos).

Si una empresa utiliza recursos elevados para obtener beneficios pequeños se puede decir que la misma ha desperdiciado sus recursos, pero si al contrario utiliza pocos recursos y obtiene beneficios elevados podemos decir que ha aprovechados al máximo todos sus recursos.

Es por esto que la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa mide sus recursos financieros, todo esto relacionado a los productos con los cuales ganamos o perdemos, se debe tener conocimiento total de esto para saber cómo yo puedo

mejorar y optimizar de mejor manera mis recursos logrando así un equilibrio total entre lo que invierto y lo que obtengo.

6.3 JUSTIFICACIÓN

Interés

El interés de aplicar un método de inventarios ABC, servirá para clasificar los productos en base al nivel de rotación en bodega, con el propósito de reducir costos innecesarios, por lo que será de mucha utilidad para el área de Restaurant pues mejorará el despacho de insumos a cocina y por consiguiente el producto o servicio final será más ágil, contribuyendo a la satisfacción del consumidor final y el incremento de ventas en la entidad.

Beneficiarios

Los principales beneficiarios serán los clientes ya que se les brindara agilidad en la entrega de servicios o productos en menor tiempo, así mismo se beneficiará el personal encargado del manejo del inventario y la administración porque existirá una rotación adecuada de inventarios produciendo menos desperdicio, aumentando la rentabilidad de la entidad, y esto también beneficiará a los propietarios pues disminuirán costos operativos innecesarios.

Impacto

Al proponer un modelo de gestión de inventarios mediante el método ABC, ayudará a mejorar el control y despacho de insumo al área del Restaurant. Identificando los insumos con más impacto en la entidad para crear categorías, clasificaciones y niveles de stock, además servirá de referencia para otras entidades que atraviesan por esta clase de inconvenientes.

6.4 OBJETIVOS

6.4.1 Objetivo General

Diseñar una guía de gestión de inventarios mediante el método ABC para conocer su afectación con la rentabilidad de la Hostería Monte Selva del cantón Baños de Agua Santa.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar un diagnóstico interno de la entidad para conocer la estructura organizacional de la Hostería Monte Selva.
- Elaborar una guía de gestión de inventarios mediante el método ABC, para contribuir al mejoramiento y distribución de existencias.
- Proponer indicadores de rentabilidad para mejorar los beneficios a obtener.

6.5 ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Es factible la realización de la presente investigación de acuerdo a los aspectos:

6.5.1 Factibilidad Legal

- **Servicio de Rentas Internas:** Cada empresa sea esta natural o jurídica deberá obligatoriamente obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y estar sometida al Servicio de Rentas Internas para declarar mensual o semestralmente sus tributos con el estado.
- **Gobierno Autónomo Descentralizado Cantón Baños de Agua Santa:** Todas las empresas están obligadas en actualizar sus datos para la obtención de la Patente Municipal y/o declaración del Impuesto a los Activos Totales y de esta forma realizar los pagos por estos conceptos, además pagar el impuesto a los predios urbanos y contribuciones, pago por agua potable entre otros impuestos.
- **Cuerpo de Bomberos:** Se debe realizar el pago por permiso de funcionamiento de los locales que sirven de uso para el trabajo. Para obtener permiso, es que los empleados y dueños de la empresa tengan conocimientos de seguridad industrial.
- **Permiso ambiental:** Otorgado por el Departamento de Higiene Municipal. Todos estos permisos son renovados anualmente previo al pago de su tasa respectiva.
- **Código de trabajo:** Contrato de trabajo y afiliación al IESS
- **Ministerio de Turismo:** Re categorización obligatoria de todas las empresas de alojamiento cumpliendo con cada uno de los requisitos que cada categoría

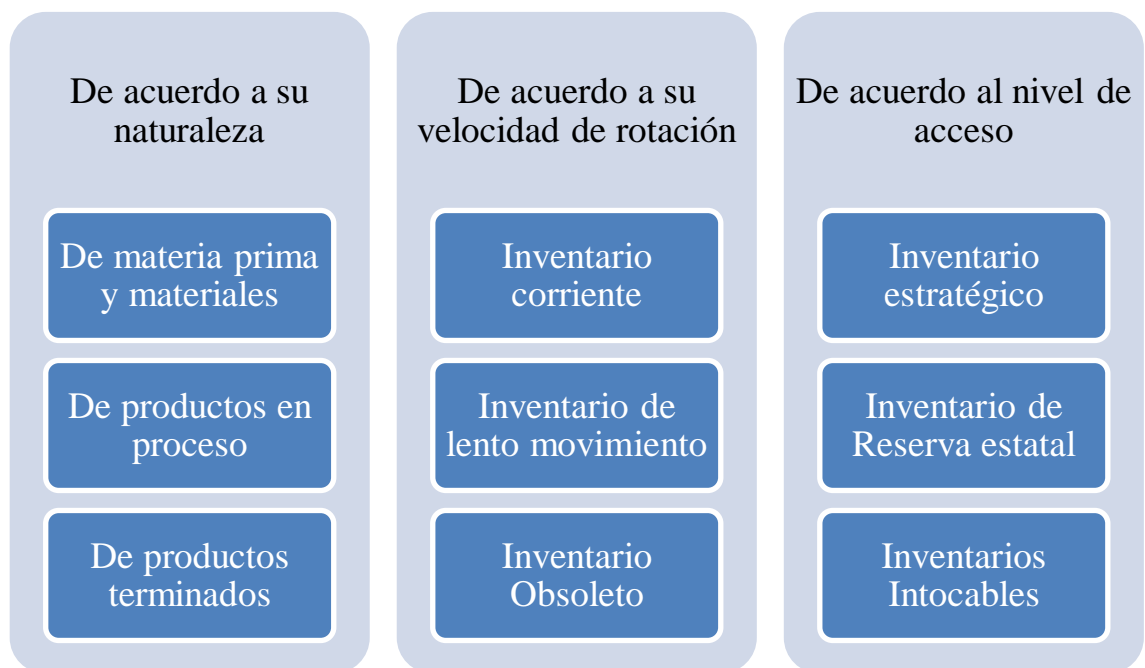
exige, pago anual del impuesto 1 x 1000 del total de todos sus Activos Corrientes.

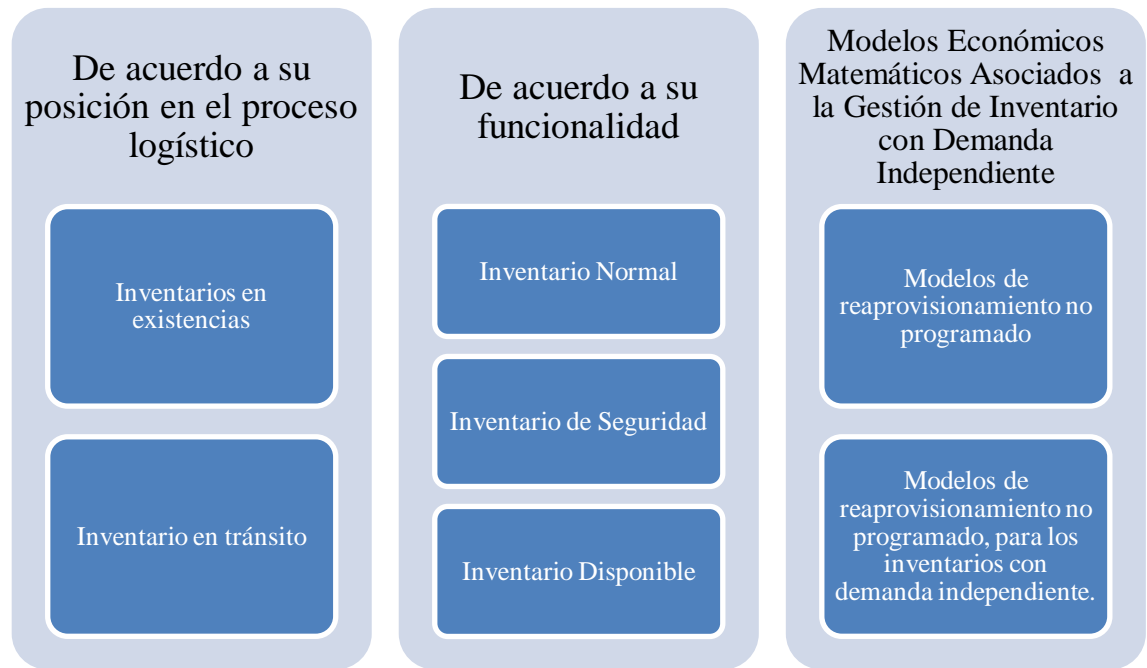
- **Ministerio de Salud Pública:** Permiso de funcionamiento otorgado por la Dirección Provincial de Salud de Tungurahua.
- **Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria:** Permiso de funcionamiento otorgado por ARCSA

6.6 FUNDAMENTACIÓN

Clasificación de los Inventarios

Según (González A. et al, 2010, pág. 1) los inventarios se clasifican de la siguiente forma:





Fuente: (Vázquez G, 2011, págs. 2-21)

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Gestión de Inventarios

La gestión de inventarios sustentada en técnicas, métodos e instrumentos de apoyo orientado a su sistematización constituye un factor dirigido a la optimización de los procesos operacionales y gerenciales de la empresa moderna.

Se utilizan tres etapas que son:

- 1) Caracterización de la situación actual de la gestión de aprovisionamiento en la organización objeto de estudio.
- 2) Diseño de políticas de inventario mediante modelos económicos-matemáticos.
- 3) Control y actualización periódica de los resultados.

Los parámetros a evaluar dentro de la gestión de inventarios son:

- Calidad
- Cumplimiento del tiempo de entrega
- Flexibilidad
- Faltantes en la entrega

➤ Precios

Estos parámetros se evaluarán de la siguiente manera:

PUNTUACIÓN	PUNTUACIÓN	PUNTUACIÓN
1	2	3
Puntuación más baja, incumplimiento y se considera inaceptable.	Puntuación media, cumplimiento parcial, aceptable para la entidad	Puntuación más elevada expresa el cumplimiento total

Fuente: (González A. et al, 2010, pág. 2)

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Procedimiento para evaluar a los proveedores en el proceso de compras:

Se basan en los siguientes parámetros: calidad, cumplimiento del tiempo de entrega, faltantes en la entrega, precio, estabilidad del suministro y evaluación final. (González A. et al, 2010, pág. 2)

Método ABC

Según (Espinoza O, 2011, pág. 23), El método ABC, servirá para clasificar a los insumos de la bodega de la entidad, de acuerdo al valor económico y rotación que representa en el inventario.

- Los insumos A, representan el 75% del valor del inventario, y representa solo el 20% de materias que deben ir en inventario.
- Los insumo B, representan el 20% del valor del inventarios y el 30% de los materiales en inventarios.
- Los insumos C, representan el 5% del valor del inventarios y el 50% de los materiales en inventario.

Con este sistema se deduce que lo más conveniente que los insumos que mantiene mayor volumen en inventario, sean los que menos costo representen del mismo. Deben hacerse excepciones del sistema ABC, para ciertos tipos de insumos.

- Insumos críticos para la producción
- Insumos con vida de almacenaje corta.
- Insumos grandes y voluminosos.
- Insumos voluminosos sujetos a robo.

Indicadores de gestión

Para (Espinoza O, 2011, pág. 45), menciona que los indicadores de gestión de inventarios que se deben aplicar para medir la eficiencia, eficacia y economía en el control de inventarios son:

a) Indicadores de Abastecimiento

Fórmula:

Calidad de Pedidos generados

$$= \frac{\text{Productos solicitados sin problemas para la venta}}{\text{Total de productos reales pedidos}}$$

Fórmula:

$$\text{Calidad de Pedidos generados} = \frac{\text{Productos solicitados con problemas}}{\text{Total de pedidos}}$$

Fórmula:

Nivel de Cumplimiento de proveedores

$$= \frac{\text{Pedidos recibidos fuera de tiempo}}{\text{Total de pedidos recibidos}}$$

b) Indicadores de transporte

Fórmula:

$$\text{Comparativo del transporte} = \frac{\text{Costo total del transporte propio}}{\text{Costo total e transporte contratado}}$$

c) Indicadores de para los inventarios

Fórmula:

$$\text{Índice de rotación de mercadería} = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Ventas promedio}}$$

$$\text{Índice de duración de mercadería} = \frac{\text{Inventario Final} * 30\text{días}}{\text{Ventas promedio}}$$

d) Indicadores de Abastecimiento

Fórmula:

$$\text{Costo de Almacenamiento por Unidad} = \frac{\text{Costo de almacenamiento}}{\text{Valor en Unidades almacenadas}}$$

$$\text{Costo del Personal} = \frac{\text{Costos del personal}}{\text{Valor en Unidades despachadas}}$$

e) Indicadores de Servicio al cliente

$$\text{Calidad de facturación} = \frac{\text{Facturas emitidas con errores}}{\text{Total de facturas emitidas}}$$

$$\text{Causales de Notas de Crédito} = \frac{\text{Total de notas de crédito emitidas}}{\text{Total de facturas generadas}}$$

f) Indicadores Financieros

$$\text{Margenes de contribución} = \frac{\text{Ventas Acumuladas}}{\text{Costo real directo producto}}$$

$$\text{Costos de Lanzamiento} = \frac{\text{Nº de ordenes de lanzamiento}}{\text{Costos del personal}}$$

g) Indicadores de Gestión

$$\text{Rotación del Stock} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Stock Promedio}}$$

$$\text{Duración del inventario} = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas Promedio}}$$

$$\text{Vejez del inventario} = \frac{\text{Unidades Caducadas} + \text{en mal estado} + \text{vencidas}}{\text{Unidades disponibles del inventario}}$$

$$\text{Valor Económico del Inventario} = \frac{\text{Valor Inventario Físico}}{\text{Valor Costo de ventas del mes}}$$

6.7 MODELO OPERATIVO

FASES	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	FECHA
I: Diagnóstico Interno	Servicios de la Hostería Visión Misión Valores Organigrama Estructural	Gerente Contadora	31-12-2015
II: Guía de gestión de inventarios mediante el método ABC	Proceso de Gestión de Compras Proceso de Gestión de Almacenes Proceso de Gestión de Inventarios	Bodeguero	31-12-2015

Tabla N° 9 Modelo Operativo
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)
Fuente: Hostería Monte Selva

6.7.1 FASE I: Diagnóstico Interno

A. Servicios de la Hostería

- **Alojamiento**

En un ambiente natural y construidas con elementos típicos de la región

Contamos con varios tipos de alojamiento:

12 Cabañas al pie de la montaña, rodeadas de huertos y con hermosas vistas a la ciudad.

22 Habitaciones; cómodas, de fácil acceso

3 Habitaciones junior con vista a la montaña

2 Suites con tina doble para baños de aromas y especies

Capacidad total de 125 personas en 97 plazas distribuidas en:

5 Hab. Matrimoniales

11 hab. Dobles

6 Hab. Triples

10 Hab. Cuádruples

7 hab. Quíntuples

Todas equipadas con baño privado, agua caliente, tv cable central telefónica DDI

- **Restaurant**

Con capacidad de 120 personas frente a la piscina

La Cocina

Baños Agua Santa es tierra de aguacates, mandarinas, tomates de árbol, guayabas y nuestros huertos están llenos de estos para brindarle frescos y sanos jugos, postres y platos típicos de la localidad con identidad propia

Menús para grupos, eventos sociales o de trabajo son adaptados a su requerimiento nosotros estamos preparados para satisfacerle en precios y menús.

Cafetería La Canela con cap. 25 personas decorada con caña guadua para acompañar a su nombre de La Canela.

The Orchid Bar Karaoke, servicio a la piscina cap. 20 personas funciona todos los días con preparación de cócteles, bebidas y comidas rápidas que son preparadas en cocina.

Asadero La Terraza, cap. 80 personas con solarium se preparan parrilladas para grupos y sábados y domingos se atiende al público que visita el SPA.

Granja Andina espacio verde con construcciones típicas y variedad de animales de la serranía

Es un sitio de relax y descanso desde donde se observan los principales atractivos de Baños que son la Basílica de Nuestra Santísima Señora de Agua Santa, la escultura gigante de la Virgen de Ventanas, y la Cascada de la Cabellera de la Virgen, a más de toda la belleza de la ciudad.

Conscientes de nuestro compromiso de preservar la vida silvestre de la Ruta de las Cascadas o vía Baños – Puyo, Hostería Monte Selva implementó su Granja Andina, en la misma que los turistas pueden deleitarse disfrutando y fotografiando hermosas especies de la serranía verán pavos, patos, borregos canarios y más animales domésticos y sobretodo las casi desaparecidas LLAMAS andinas que caminan libres por los jardines para disfrute de grandes y niños.

Áreas recreativas, juegos infantiles en el área de Granja andina y junto a la piscina infantil.

Extensos espacios verdes con huertos frutales y exhibición de cultivos, senderos guiados y birdwatching.

Mirador a la ciudad, un estratégico lugar al pie de la montaña con vista a la cascada de la Cabellera de la Virgen, La virgen de ventanas, La Basílica y una óptica de toda la ciudad de Baños de Agua Santa

Centro de Convenciones, cap. 800 personas, la ubicación del hotel dentro de la ciudad y su ambiente privado y natural, facilita la realización de seminarios para capacitación, talleres de empresas públicas y privadas, exposiciones artísticas,

lanzamientos de productos y más; contamos con equipos adecuados para proyección, amplificación, internet, DDI, acceso directo al restaurant para servicios de coffee break, banquetes, o descanso

Los eventos sociales como matrimonios, aniversarios, festejos sociales se desarrollan con detalles exóticos no tradicionales debido a los escenarios naturales en jardines y piscinas.

Salón Guadúa cap. 50 personas, un lugar perfecto para realizar capacitaciones, cursos, reuniones sociales, etc.

Cancha Deportiva; con accesorios para juegos de básquet, vóley, indor y graderío.

Servicios adicionales

- Servicio de Internet
- Teléfonos IDD
- Televisión por cable
- Servicio de Lavandería y Planchado
- Servicio de cajas de seguridad
- Servicio de Bodega para equipaje de turistas junto a la recepción

- **Fundación raíces**

Es parte de la Hostería y a través de la cual se establecen convenios con universidades, ONGs u otras fundaciones nacionales o extranjeras para proyectos científicos, culturales, de capacitación o de formación de medios de comunicación vinculados al ecoturismo y la preservación amazónica. FUNDACIÓN RAICES, Acuerdo Ministerial No. 305 DP-MBS-P

- **Voluntariados**

Se acoge solicitudes de Voluntariados, Pasantías y Prácticas Profesionales o Estudiantiles, a cambio de la presentación de algún proyecto vinculado a la preservación, ecoturismo o comunicación. Brindamos hospedaje y alimentación. Escogemos con mucho cuidado los aspirantes que tendrán la oportunidad de capacitarse en nuestras instalaciones.

B. Visión

- Llegar a ser un emblema en el desarrollo turístico de Baños de Agua Santa siendo el destino de mayor extensión dentro de la ciudad debe ser el de mayor cantidad de servicios y mejor calidad. Además elevar a la ciudad de Baños no solo a un destino obligado en Ecuador sino un producto turístico apreciado en el Mundo.

Hostería
Monte Selva



C. Misión

- Mantener un servicio de alta calidad como emblema de la empresa, ser siempre los pioneros en las tendencias turísticas y hoteleras y sus nuevos servicios.

Hostería Monte Selva



D. Valores



SERVICIO

- Refleja el amor, la vocación y la satisfacción propia por la asistencia a los demás. Es el afecto, la cordialidad, el respeto y la amabilidad en el trato con nuestros clientes, viajeros, socios comerciales y compañeros.



INTEGRIDAD

- Somos colaboradores confiables, honestos y leales con nuestros clientes y nuestra organización, y con alto sentido de la responsabilidad, en todos nuestros actos.



COMPROMISO

- Exigencia asumida por voluntad propia, empleando nuestras mejores capacidades para el cumplimiento de lo encomendado y el logro de los objetivos de nuestra organización.

Figura N° 5 Valores

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Fuente: Hostería Monte Selva

E. Organigrama Estructural y Funcional

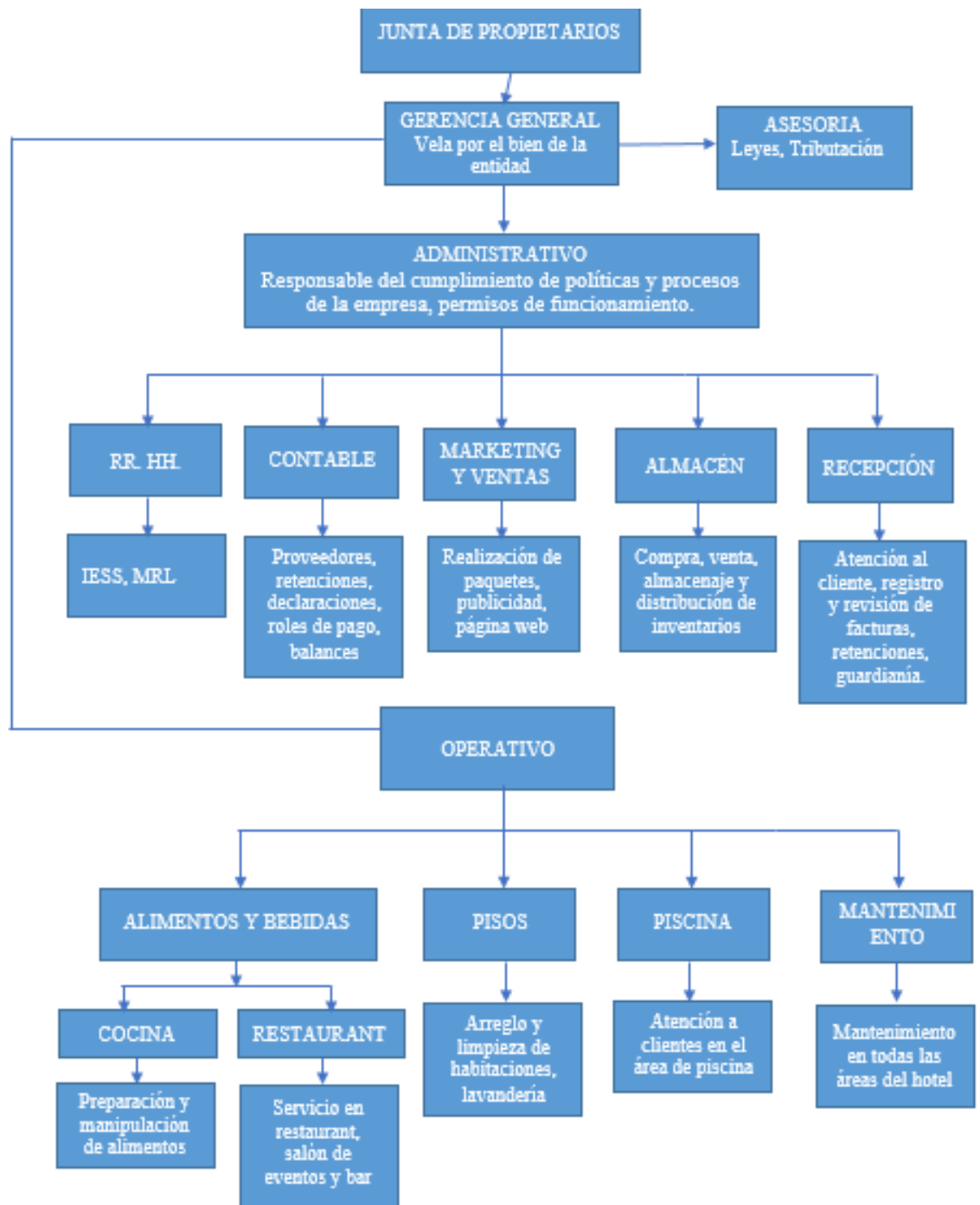


Figura N° 6 Organigrama Funcional
 Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)
 Fuente: Hostería Monte Selva

Hostería Monte Selva





Guía de gestión de inventarios mediante el método ABC




La presente guía comprende tres actividades básicas:

- Gestión de compras
- Gestión de Almacenes
- Gestión de Inventarios

PROCESO DE GESTIÓN DE COMPRAS		
<p>El proceso de decisión de compras requiere del análisis de cuatro parámetros que son los fundamentales para la negociación. Estos parámetros, según Ignacio Soret Santos, son:</p> <p>Precio</p> <p>Calidad</p> <p>Condiciones de pago</p> <p>Plazo de entrega</p>		
<p>Elaborado por: Barrera Andrea</p>	<p>Revisado por: Gerencia</p>	<p>Autorizado por: Gerencia</p>

PROCESO DE GESTIÓN DE ALMACENES		
<p>La misión básica de un almacén se configura y desarrolla en las siguientes funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Recepción de artículos e identificación de los mismos. ➤ Almacenamiento, colocación y custodia. ➤ Entrega de productos. 		
<p>Elaborado por: Barrera Andrea</p>	<p>Revisado por: Gerencia</p>	<p>Autoriza por: Gerencia</p>

PROCESO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS		
<p>Una vez definidos los precios, la posibilidad de maximizar las utilidades en el negocio para los distintos participantes de la cadena, viene dada por los ajustes en los costos de operación, y es precisamente ahí donde un manejo eficiente de la cantidad y variedad de productos disponibles es decir, la Administración de Inventarios es una de las claves para el éxito del negocio.</p>		
Clasificación de los Inventarios:		
<p>De acuerdo a su naturaleza:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ De materias primas y materiales ➤ De productos en proceso ➤ De productos terminados 	<p>De acuerdo a la velocidad de rotación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inventario corriente ➤ Inventario de lento movimiento ➤ Inventario ocioso ➤ Inventario obsoleto 	<p>De acuerdo al nivel de acceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inventario estratégico ➤ Inventario de reserva estatal ➤ Inventarios intocables
<p>De acuerdo a su posición en el proceso logístico:</p> <p>Inventario en existencia</p> <p>Inventario en tránsito</p>	<p>De acuerdo a su funcionalidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inventario normal ➤ Inventario de seguridad ➤ Inventario disponible 	<p>Modelos Económicos Matemáticos Asociados a la Gestión de Inventario con Demanda Independiente.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Modelos de Reaprovisionamiento no Programado ➤ Modelos de Reaprovisionamiento Programado, para los inventarios con demanda dependiente
<p>Elaborado por:</p> <p>Barrera Andrea</p>	<p>Revisado por:</p> <p>Gerencia</p>	<p>Autorizado por:</p> <p>Gerencia</p>

PROCEDIMIENTO PROPUESTO PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIOS		
El procedimiento que será utilizado es en aproximación al propuesto por la Dra. Ortiz Torres (2004) que permite gestionar eficiente y eficazmente los inventarios con demanda independiente, en empresas comerciales y de servicios. El mismo consta de tres etapas:		
ETAPA 1	ETAPA 2	ETATA 3
1. Caracterización de la situación actual de la gestión de aprovisionamiento en la organización objeto de estudio.	2. Diseño de políticas de inventario mediante modelos económico-matemáticos.	3. Control y actualización periódica de los resultados.
Elaborado por: Barrera Andrea	Revisado por: Gerencia	Autorizado por: Gerencia
SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES		
El procedimiento que será utilizado es en aproximación al propuesto por la Dra. Ortiz Torres (2004) que permite gestionar eficiente y eficazmente los inventarios con demanda independiente, en empresas comerciales y de servicios. El mismo consta de tres etapas:		
Parámetros a evaluar:		
<ul style="list-style-type: none"> .. Calidad (C) .. Cumplimiento del tiempo de entrega (CTE) .. Flexibilidad (F) .. Faltantes en la entrega (FE) .. Precios (P) .. Estabilidad del suministro, con relación a la disponibilidad del producto (ES) 		
Se evaluará cada parámetro de forma cualitativa, asignándole un valor numérico en		

un intervalo de 1 a 3 puntos donde:

- 3 sería la puntuación más elevada y expresará el cumplimiento total del parámetro.
- 2 para un cumplimiento parcial, pero que la organización lo considera aceptable.
- 1 para incumplimiento del parámetro, y por tanto, se considera inaceptable.

La evaluación del proveedor se obtendrá mediante una formulación matemática, a partir de definir ponderaciones para cada uno de los parámetros, la cual tiene la siguiente expresión:

Dónde:

Refleja el peso que la organización le da a cada parámetro;

Ejemplo: Evaluación del proveedor.

Los coeficientes que permiten ponderar cada criterio, deben ser determinados en cada organización mediante criterio de expertos. La autora recomienda, que siempre que sea viable evaluar el indicador desde el punto de vista cuantitativo, se utilice esta evaluación.

Calidad (C): Expresa el grado de cumplimiento de las características cualitativas de los artículos que suministra el proveedor. Desde el punto de vista cuantitativo, la evaluación se realizará a través del siguiente indicador:

$C = \frac{\text{Cantidad total de artículos aceptados}}{\text{Cantidad total de artículos recibidos}} \times 100$

Cantidad total de artículos recibidos

Para: $C \geq 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.

$70\% < C < 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.

$C < 70\%$, la puntuación será de 1.

Desde el punto de vista cualitativo, la evaluación se realizará comparando la calidad

de las mercancías vendidas por el proveedor, con la calidad de otros productos similares que se ofertan en el mercado, de acuerdo a su cartera de proveedores.

- Si la calidad ofrecida es superior a la de productos similares en el mercado, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.
- Si la calidad ofrecida es igual a la de productos similares en el mercado, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.
- Si la calidad ofrecida es inferior a la de productos similares en el mercado, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

En el caso específico del parámetro calidad, la autora considera que se deberá evaluar desde los dos puntos de vista explicados anteriormente y la puntuación final del parámetro será el promedio entre las dos puntuaciones recibidas.

Cumplimiento del Tiempo de Entrega (CTE): Evalúa el grado de cumplimiento de lo pactado, es decir, se valorará del total de solicitudes recibidas, cuántas han cumplido con los plazos de entregas acordados. Desde el punto de vista cuantitativo será a través del siguiente indicador:

$CTE = \frac{\text{Cantidad de solicitudes recibidas en el tiempo acordado}}{\text{Total de solicitudes recibidas}} \times 100$

Total de solicitudes recibidas.

Para: CTE 90%, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.

70% < CTE < 90%, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.

CTE < 70%, la puntuación será de 1.

Desde el punto de vista cualitativo, la evaluación se realizará a través de la relación:

- Tiempo de entrega real = Tiempo de entrega acordado, la puntuación que recibe el parámetro será 3.
- Tiempo de entrega real = Tiempo de entrega acordado + 1 ó 2 intervalos de tiempo, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.
- Tiempo de entrega real = tiempo de entrega acordado + 3 ó más intervalos de tiempo, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

Flexibilidad (F): Mide el grado de respuesta del proveedor frente a nuevos requerimientos de la organización, que no estén contemplados en los contratos

efectuados.

- Si no se producen variaciones con respecto a los contratos, o si la respuesta del suministrador ante una variación es satisfactoria, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.
- Si la respuesta es medianamente satisfactoria, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.
- Si la respuesta es poco satisfactoria o no se aceptan cambios, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

Faltantes en la entrega (FE): Evalúa el grado de cumplimiento de las cantidades solicitadas en cada pedido cuantitativamente, a través del siguiente indicador:

$FE = \frac{\text{Cantidad de artículos o lotes recibidos}}{\text{Cantidad de artículos o lotes solicitados}} \times 100$

Cantidad de artículos o lotes solicitados

Para: $FE \geq 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.

$70\% < FE < 90\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.

$FE < 70\%$, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

Precios (P): Valora si los precios ofertados son adecuados o no, a través, de la relación entre el precio mínimo establecido por el mercado (PM) y el precio planteado por el suministrador (PS)

Si: $PS < PM$, la puntuación que recibe el parámetro será de 3.

$PS = PM$, la puntuación que recibe el parámetro será de 2.

$PS > PM$, la puntuación que recibe el parámetro será de 1.

Estabilidad del Suministro con relación a la disponibilidad del producto (ES): Evalúa el grado de estabilidad que presenta el suministrador, con respecto a la disponibilidad

de los productos en el momento que se le soliciten.

§ Si el suministrador mantiene una oferta estable, la evaluación que recibe el parámetro será de 3.

§ Si el suministrador mantiene una oferta poco estable, pero con cierta frecuencia, el parámetro será evaluado de 2.

§ Si el suministrador presenta una oferta muy inestable o eventual, la evaluación que recibe el parámetro será de 1.

En dependencia de las características de cada organización, pueden ser suprimidos o incorporados nuevos parámetros.

Diseño de políticas de inventario de productos con demanda independiente, mediante el uso de modelos cuantitativos.

En esta etapa es donde se diseñan específicamente las políticas de inventario que debe seguir la organización para realizar eficientemente la gestión de los mismos.

Elaborado por:


Barrera Andrea


Revisado por:

Gerencia

Autorizado por:

Gerencia

PROCEDIMIENTO PROPUESTO PARA COMPRAS		
El procedimiento para realizar las compras en Hostería Monte Selva, llevado a cabo por el Departamento de Compras, consta de diferentes etapas.		
1. Emisión de Solicitud de Licitación o Solicitud de Compras.		
2. Elaboración de Dictámenes Técnicos:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Garantía del suministro. ➤ Ficha de seguridad e higiene. 		
3. Elaboración de Órdenes de Compras.		
4. Preparación y Desarrollo de los Comités de Contratación.		
Elaborado por: Barrera Andrea	Revisado por: Gerencia	Autorizado por: Gerencia

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS		
Dentro de este gran almacén, se toma como objeto de estudio para la realización del diagnóstico, el área correspondiente al área de Restaurant, pues es una de las áreas que presenta mayor niveles de inventarios.		
Estos niveles de inventario se pueden clasifican en:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ De acuerdo a su naturaleza, de materias primas y materiales. ➤ De acuerdo a la velocidad de rotación, Inventario corriente y en algún por ciento Inventario de lento movimiento. ➤ De acuerdo a su posición en el proceso logístico, Inventario en existencia. ➤ De acuerdo a su funcionalidad, Inventario disponible. 		
A continuación se refleja el comportamiento del nivel de inventario en los últimos 2		

años:

➤ \$11.836,07 Año 2014

➤ \$23.465,54 Año 2015

Se observa que hay 2,1 veces más stock que en el año 2014, sin embargo no está controlado el stock de inventarios.

Lo que provoca este problema es:

➤ Exceso de mercancías en las perchas lo que dificulta las ubicaciones de las mismas en el almacén, ocasionando atrasos en los despachos así como problemas en los inventarios.

➤ Necesidad de almacenar mercancías en el patio con el riesgo de deterioro y pérdida de los mismos.

➤ Reubicación constante de mercancías que pierde su ubicación original con el posterior descontrol que esto origina en el sistema contable.

➤ Faltantes y sobrantes de inventarios por no aparecer la mercancía al ser muy difícil su localización.

➤ Productos caducados en existencia aumentando los niveles de inventario, los cuales son sobrantes de obras ya terminadas.

➤ Almacenaje de productos devueltos de las obras debido a caducidad de los mismos.

➤ No se toman en cuenta por el personal de Bodega, ni los costos de ordenar el pedido ni los de almacenamiento, a la hora de planificar las compras.

Elaborado por:

Barrera Andrea

Revisado por:

Gerencia

Autorizado por:

Gerencia

**EVALUACIÓN DE PROVEEDORES
RESTAURANT**



Parámetros

Proveedor	Calidad (C)	Cumplimiento del tiempo de entrega (CTE)	Flexibilidad (F)	Faltantes en la entrega (FE)	Precio (P)	Estabilidad del suministro (ES)	Evaluación Final
Pronaca	3	3	1	1	1	3	12
Leonardo Soria Importaciones	2	2	2	2	2	1	11
Familia Sancela	2	1	1	2	1	2	10

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la aplicación del método de evaluación a proveedores

Según la tabla anterior la mayoría de proveedores resultaron recomendables, especialmente Pronaca, que obtuvo la mayor puntuación, demostrando su alto nivel de competitividad en el mercado por la calidad de los productos de comercializan, el cumplimiento con el tiempo de entrega, no hay faltantes y existe estabilidad en el precio.

Elaborado por:

Barrera Andrea

Revisado por:

Gerencia

Autorizado por:

Gerencia

COSTOS DE APROVISIONAMIENTO

El área de compras está conformado por 3 empleados, estos están encargados de procesar toda la información que reciben del resto de las áreas con vistas a lograr que no exista atraso en los proyectos de ejecución por cuestiones de aprovisionamiento.

COSTOS DE APROVISIONAMIENTO AÑO 2014-2015 HOSTERÍA MONTESELVA

Tipo de Gasto	Valor Año 2015	Valor Año 2014	Diferencia	Periodicidad
Gastos Sueldos	\$37377.01	\$82643,59	\$45.266,58	Mensual
Gastos Uniformes	\$182,14		\$-182,14	Anual
Gastos Servicios Básicos	\$3784,71	\$1061,94	\$-2.722,77	Mensual
Gastos Suministros de Oficina	\$1453,18	\$24.236,15	\$22.782,97	Mensual
Gastos Honorarios a terceros	\$51,24	\$ --	\$0,00	Anual
Gastos Servicios Básicos	\$3023,25	10.061,94	\$7.038,69	Mensual
Gasto Movilización	\$1971,37	\$ -	\$0,00	Anual
Gasto Arrendamiento	\$8068,57	\$8695,68	\$627,11	Mensual
Gasto adecuaciones y mantenimiento	\$8767,68	\$6728,02	\$-2.039,66	Anual
Gastos Impuestos y contribuciones	\$10911,96	\$0	\$-10.911,96	Anual
GASTO TOTAL	\$38.214,10	\$133.427,32		

Se observa según la tabla anterior que los Gastos de Uniformes, gasto Servicios Básicos, el Gasto Adecuaciones y mantenimiento, y el gasto contribuciones ha disminuido notablemente.

Elaborado por:

Barrera Andrea

Revisado por:

Gerencia

Autorizado por:

Gerencia

6.7.3 Manual de gestión de inventarios

Según (Pérez Cunache, 2014, pág. 134) en su tesis “Gestión de Inventarios y el Tratamiento Contable según Normas Contables Internacionales NIC/NIIF en la Empresa LLANTANDINA S.A.”. menciona lo siguiente: “La gestión de los inventarios en las organizaciones se considera fundamental, permite determinar los niveles óptimos, así como el manejo y control de los mismos, para garantizar una adecuada rotación y utilización de los artículos durante el proceso productivo”.

Las Instalaciones de Hostería Monte Selva, se encuentra distribuida en bloques de la siguiente manera. Hospedaje: Que represente el 25% de toda la infraestructura y que está conformada por: 7 bloques, el bloque 1,2 y 3 son cabañas, en el bloque dos se ubican tres cabañas en el bloque tres, tres cabañas, en el bloque cuatro son tres cabañas, en el bloque cinco, siete cabañas con tres plantas, en el bloque siete nueve habitaciones y dos suites de tres plantas. Restaurant y bar: que representa el 15%, luego viene el área de SPA que consta de dos plantas y representa el 15%, los Salones de eventos: Que representan el 15%, el garaje: que representa el 15%, y finalmente el área de recepción con 15%.

La empresa cuenta con aproximadamente con 36 ítem, en su inventario. Para su control y registro contable, se encuentra agrupados “de acuerdo al código, artículo, marca, genérico, y categoría”, en lo referente a las ventas del 100% y el 30% representa el hospedaje, el 30% al servicio del restaurant, el 20% en Spa y la diferencia el otro 20% en eventos, cada uno de los cuales contiene artículos clasificados por marcas y cantidad, dos de los cuales contienen lo siguiente:

En relación a los pedidos se realiza de acuerdo a los clientes hospedados, o por clientes que solo concurren al área de piscina y otros clientes que asisten al bar y restaurant pero que no están hospedados. Los servicios de mayor demanda en lo que respecta al restaurant son los coffe breaks, y se venden de acuerdo al requerimiento de los clientes, mientras que las gaseosas mediana, y el menú del día (almuerzos) se las realiza bajo pedido y son enviados por el bodeguero para ser seleccionado por la empresa, los pedidos son transportados en cajas.

Cuando la mercadería llega con problemas en ocasiones se devuelven a los proveedores, para posteriormente efectuar las respectivas notas de crédito o reposición de las mismas.

6.7.3.1. Distribución del personal de bodega del restaurant

Entrada. Dos personas encargadas tanto del área de restaurant como de bar, los cuales despachan los suministros requeridos, el cual se entrega los clientes los productos solicitados por los clientes.

Parte interna. Existen tres personas del departamento administrativo y bodega, divididos de la siguiente manera, un contador, un auxiliar contable, y un bodeguero.

Cada empleado cuenta con una clave personal para ingresar al sistema contable de la empresa denominado ISYPLUS, relacionado a su cargo, es decir: la contadora con su clave puede ingresar a los estados financieros mientras que los encargados de servicio al cliente, recepción, bodega, contabilidad, los administrativos, restaurant y bodega, al ingresar al sistema solo cuenta con los datos de existencia de inventarios.

6.7.3.2 Clasificación ABC

Con la información de las ventas mensuales del área de restaurant de la Hostería Monte Selva y mediante la clasificación ABC, hemos realizado la siguiente tabla, que demuestra los productos de tipo A que representan aproximadamente el 15% del total del inventario, los que tiene tipo B representan aproximadamente el 10% del inventarios y por último los del tipo C que representan aproximadamente el 9% del inventario. De esta manera tenemos una clara perspectiva que a más de ser el menú del día los almuerzos su fuerte, los demás productos que realizan también forman parte importante en los ingresos del área de restaurant de la Hostería Monte Selva.

Clasificación	Nombre del Producto	Cantidad de Unidades Vendidas	Total de Ventas en \$	% De Participación
B	Coffee Break	384	\$ 1875,00	10
C	Gaseosa (mediana)	355	\$ 356,03	9
A	Menú del día (Almuerzos)	578	\$ 4126,97	15,1

Tabla N° 10 Porcentajes Mensual de Ventas
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

6.7.3.3. Organización y control de productos ofertados

Para el control de los productos ofertados en la entidad asignada óptima en bodega se procedió a desarrollar los pasos a seguir para el manejo adecuado de existencias. A continuación detallamos los pasos a seguir.

- a) Suministrar un listado de los menús a efectuarse en el período para abastecer a bodega de toso los insumos que se necesitan, el espacio físico para los productos del grupo A, conformado por los ingredientes para los menús del día, suelen existir en pocas cantidades en el almacén o bodegas del Área de Restaurant- Hostería Monte Selva, los pedidos de los usuarios son frecuentes y en cantidad pequeñas, pues dependen de los menús elegidos por los comensales, la asignación para este grupo es la percha N° 7, 8, 9.

- b) Asignar el espacio físico para los Producto del Grupo B, conformados por los artículos que reúnen características intermedias entre los anteriores. Esta clasificación permite identificar los artículos en los cuales la dirección de logística debe poner más empeño para optimizar su gestión, se asignan perchas donde su manipulación sea factible; la asignación para este grupo es la percha N° 3, 4,5 y 6.

- c) Asignar el espacio físico para los productos de grupo C, conformado por l0os menos valioso, suele existir en grandes cantidades en el almacén, se reponen cíclicamente, los pedidos son voluminoso, se atienden y se registran de la misma manera, se tiene un mayor grado de rotación se los colocó en perchas ubicadas a la entrada de la bodega para que su desplazamiento no sea muy complicado; La asignación para este grupo es la percha N° 1 y 2.

Toda esta distribución se la puede observar de mejor manera en el siguiente detalle:

Estructura y Distribución Física de Bodega

Productos: Insumos para menú del día, gaseosa, coffe break.

Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

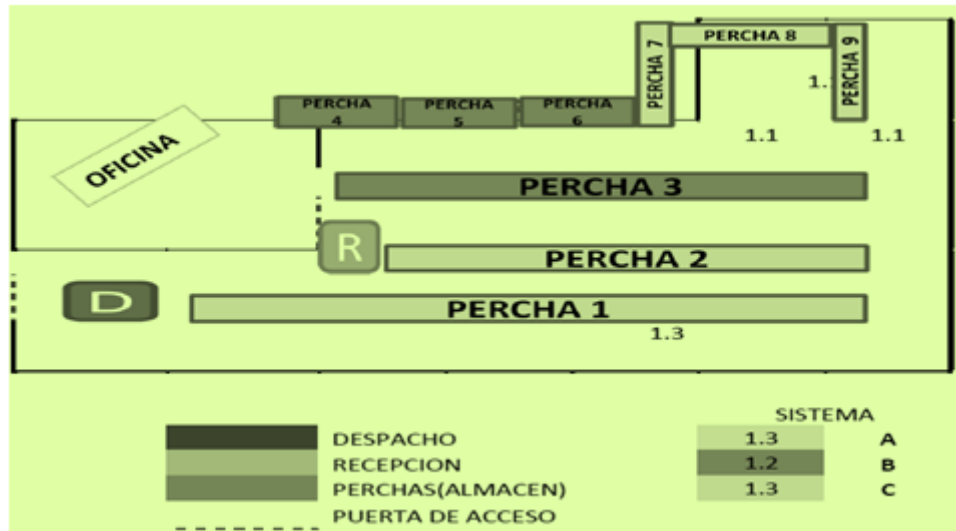


Gráfico N° 10 Estructura y Distribución física de bodega
Fuente: Bodegas Área de Restaurant-Hostería Monte Selva.
Elaborado Por: Barrera A, Andrea (2015)

6.7.3.4. Direccionamiento de existencias en área de restaurante-hostería Monte Selva.

El control y la aplicación de la cantidad económica de pedido con la gestión de inventarios, se lo deberá realizar de la siguiente forma:

Para los productos del grupo A se deberá aplicar el pedido en un rango de 3 a 5 al mes, lo cual significa que se deberá realizar el pedido en un rango de 9 a 10 días.

Para los productos del grupo B se deberá aplicar el pedido en un rango de 12 a 14 pedidos al mes, lo cual significa que solo se deberá realizar el pedido en un rango de 14 a 17 días.

Para los productos del grupo C se deberá aplicar el pedido en un rango de 17 a 20 pedidos al mes, lo cual significa que se lo deberá realizar el pedido en un rango de 8 a 14 días.

AREA DE RESTAURANT-HOSTERÍA MONTE SELVA.					PROPUESTA	
Clasificación	Rotación	# de pedidos mensuales		Periodicidad Mensual	Promedio	Control y Requerimiento de Pedido a Proveedores
		Noviembre	Diciembre			
A	Baja	2	5	Dic	$7/2=3,5$	9-10 días
B	Mediana	0,42	4	Dic	$4,42/2=2,21$	14-17 días
C	Mayor	1	3	Dic	$8/2=4$	8-14 días

Tabla N° 11 Rotación de Pedidos Anuales
Elaborado Por: Barrera A, Andrea (2015)

Grupo A Fórmula

$$\frac{31 \text{ días del mes}}{\text{Promedio \# de pedidos}}$$

$$\frac{31}{3.5} = 9$$

Se tomara en cuenta 1 día adicional para recepción de mercadería

Grupo B Fórmula

$$\frac{31 \text{ días del mes}}{\text{Promedio \# de pedidos}}$$

$$\frac{31}{2.21} = 14$$

Se tomara en cuenta 3 días adicionales para recepción de mercadería

Grupo C Fórmula

$$\frac{31 \text{ días del mes}}{\text{Promedio \# de pedidos}}$$

$$\frac{31}{4} = 8$$

Se tomara en cuenta 10 días adicionales para recepción de mercadería.

Para establecer los números de pedidos y cantidades se estableció del promedio de los cuatro ítems de cada grupo que fueron calculados por la investigadora.

Como se puede observar el control por medio de esta aplicación es muy sencilla, facilitando el trabajo y optimizando los recursos de la empresa de tal manera que la bodega no estén demasiado estockeada para poder obtener resultados favorables en la gestión de Inventarios o Manejo de Bodegas.

6.7.3.5. Indicadores de gestión de inventarios

Los indicadores que se expresan a continuación nos permitirán evaluar y tener un conocimiento claro de la eficiencia u eficacia de la gestión de los inventarios. El cálculo de los indicadores será realizado con información mensual del año 2015.

6.7.3.5.1. Indicadores para el abastecimiento

$$1. \text{Calidad de pedidos generados} = \frac{\text{Productos solicitados sin problema para la venta}}{\text{Total de productos reales pedidos}}$$

FORMULA	DICIEMBRE	%
Productos solicitados para la venta sin problemas	3838	92,48
Total de productos pedidos	4150	

Tabla N° 12 Indicadores para el Abastecimiento

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Los pedidos de los productos de mayor demanda por los clientes son: Menú del día (almuerzos), coffe break y gaseosos, de los cuales exponemos en número de pedidos generados con problemas en el mes.

Mes	Pedidos de productos	Productos sin problemas	Productos con fallas	%
Noviembre	3150	3102	48	98%
Diciembre	4150	3838	312	93%

Tabla N° 13 Datos

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

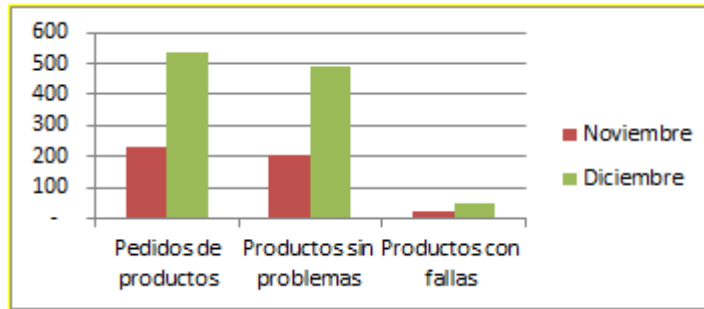


Gráfico N° 11 Datos
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Impacto

Permite controlar los problemas errores en pedidos como: costo del lanzamiento de pedidos rectificadas, esfuerzo del personal de compras para identificar y resolver problemas, incremento del costo del mantenimiento de inventarios y pérdida de ventas.

Explicación

Su análisis nos permite establecer los productos que se han recibido sin problema durante estos meses, siendo en un 93-98% satisfactoria la recepción de pedidos, lo que muestra que a su vez la eficiencia de los proveedores en los meses de noviembre y Diciembre del año 2015 respectivamente.

$$2. \text{Calidad de pedidos generados} = \frac{\text{Productos con problemas}}{\text{Total de pedidos}}$$

FORMULA	NOVIEMBRE	%	DICIEMBRE	%
Productos con problemas	48	1.15	312	8.13
Total de pedidos	4150		3838	

Tabla N° 14 Calidad de pedidos generados
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Cada mes el promedio de pedidos representado en documentos que es enviado con fallas es de 1 a 2 pedidos, representado en el siguiente cuadro.

Mes	Pedidos de productos	Pedidos con problemas
Noviembre	4150	48
Diciembre	3838	312

Tabla N° 15 Datos

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva.

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

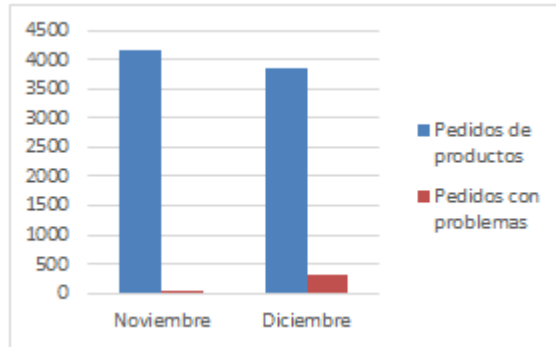


Gráfico N° 12 Calidad de pedidos

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva.

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Explicación

Es te resultado nos permitió analizar la calidad de los pedidos en documentos, que de acuerdo a estos porcentajes de cada mes nos demuestra que no se presenta complicaciones en la realización y la recepción de pedidos.

$$3. \text{ Nivel de Cumpimiento de proveedores} = \frac{\text{Pedidos recibidos fuera de tiempo}}{\text{Total de pedidos recibidos}}$$

$$\text{Nivel de Cumpimiento de proveedores} = \frac{24}{4150}$$

Nivel de cumplimiento de proveedores= 0.58%

Mes	Pedidos de productos	Pedidos recibidos fuera de tiempo
Noviembre	4150	24
Diciembre	3838	115
Total	7988	139

Tabla N° 16 Nivel de Cumplimiento de proveedores

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Impacto

Permite identificar el nivel de efectividad de los proveedores de la empresa y que están afectando el nivel de recepción oportuna de insumos en la bodega de almacenamiento, así como disponibilidad para despachar a los clientes

Explicación

Muestra el nivel del cumplimiento en tiempo por parte de los proveedores contra aquellos que no se los recibió, indicándonos que solo un 0.58% ha llegado fuera de tiempo, lo que nos permite contar con lo suficientes ingredientes para satisfacer la demanda de pedidos en el restaurant de Hostería Monte Selva

6.7.3.6. Indicador para el transporte

$$3. \text{ Comparativo del transporte} = \frac{\text{Costo total transpoorte propio}}{\text{Costo total contratar transporte}}$$

Para el cálculo del numerador del indicador, la información se ha obtenido del desglose de lo siguiente en un mes:

Depreciación	\$ 6282.91
Sueldo a chofer	\$ 4248.00
Mantenimiento Vehículo	<u>\$ 6728.02</u>
Total costo transporte propio	\$ 17258.93

Costo de transporte contratado es de 16.67 dólares, valor que cuesta el viaje en una cooperativa dela ciudad, en la empresa se realiza un promedio de 5 viajes al día de lunes a sábado dándonos un total de 1933.77 dólares.

$$\text{Comparativo del transporte} = \frac{\text{Costo total transpoorte propio}}{\text{Costo total contratar transporte}}$$

$$\text{Comparativo del transporte} = \frac{1784.50}{1833.77} 0,97 \text{ ctvos}$$

Impacto.

Sirve para tomar la decisión acerca de contratar el transporte de mercancía o asumir la distribución directa del mismo.

Explicación

El resultado obtenido nos demuestra que para la empresa es conveniente tener transporte propio porque tiene un ahorro de 0.97 ctvs. por cada viaje.

6.7.3.7 Indicadores de los inventarios

$$1. \text{Índice de rotación de mercadería} = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Ventas promedio}}$$

$$1. \text{Índice de rotación de mercadería} = \frac{786.347,99}{133.833,22}$$

$$1. \text{Índice de rotación de mercadería} = 0,58 * 1 = 58 \text{ veces}$$

Los datos recopilados para el cálculo de este indicador fueron obtenidos de la suma de las ventas mensuales de enero a diciembre del 2015 de la empresa y del total de inventarios al 31 del mes de diciembre.

Impacto

Las políticas de inventario, en general, deben mantener un elevado índice de rotación, por eso, se requiere diseñar políticas de entregas muy frecuentes, con tamaños muy pequeños. Para poder trabajar con este principio es fundamental mantener una excelente comunicación entre cliente y proveedor.

Explicación

Muestra que durante el semestre los productos han rotado 284 veces en el almacén, es decir que se adquirido y vendido en un promedio de 284 veces el producto.

$$1. \text{Índice de duración de mercadería} = \frac{\text{Inventario final} * 30 \text{ días}}{\text{Ventas promedio}}$$

$$1. \text{Índice de rotación de mercadería} = \frac{3838 * 30}{786.347,99}$$

1. Índice de rotación de mercadería = $0,146 * 100\% = 15$

Para el inventario final representa el total de inventarios al trimestre y a la venta promedio es obtenida de la ventas acumuladas divididas para los 15 días.

Impacto

Altos niveles en ese indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una materialización inmediata y que está corriendo con el riesgo de ser perdido o sufrir obsolescencia

Explicación

Que los artículos que se encuentran en el inventario al trimestre y las ventas promedio son obtenidos de las ventas acumuladas divididas para los 3 meses.

Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Resumen de existencias

MEDINA OCAÑA ROSITA DEL PILAR								
THOMAS HALFLANTS S/N Y JUAN MONTALVO								
RUC: 1801615178001								
REPORT: Existencias por item								
Intervalo de consulta: 01/01/2016 - ESPECIF.: 31/12/2016								
Código	Artículo	Cant	Subtotal	IVA	Total	Costo	Util.B.	%Util.
BAR								
B146	2X1=5	3,00	549,11	65,90	615,01	-	549,11	100
B31	AMERICANO	31,00	57,14	6,83	63,97	-	57,14	100
B47	AROMATICA	19,00	25,45	3,04	28,49	-	25,45	100
B140	B-52	4,00	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100
B41	BREVE	3,00	8,04	0,96	9,00	-	8,04	100
B37	CAFE CON LECHE					-		100

		6,00	11,61	1,39	13,00		11,61	
B40	CAFE LATTE	1,00	2,23	0,27	2,50	-	2,23	100
B46	CAFÈ AMARETTO	2,00	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
B131	CAIPIROSKA	2,00	12,50	1,50	14,00	-	12,50	100
B45	CANELAZO	2,00	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
B39	CAPPUCHINO	21,00	56,25	6,72	62,97	-	56,25	100
B44	CARAMEL MACCHIATO	3,00	6,14	0,73	6,87	-	6,14	100
B145	CHAMPAGNE	2,00	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
B50	CHOCO - CHEESE	4,00	10,71	1,28	11,99	-	10,71	100
B49	CHOCOLATE	5,25	12,39	1,48	13,87	-	12,39	100
B27	CLUB NEGRA	4,00	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
B23	CLUB VERDE GR	143,00	316,96	38,22	355,18	-	316,96	100
B26	CLUB VERDE PQ	24,00	32,14	3,84	35,98	-	32,14	100
B168	COPA VINO BLANCO	1,00	3,57	0,43	4,00	-	3,57	100
B160	CUBA LIBRE	3,00	13,39	1,61	15,00	-	13,39	100
B156	DAIQUIRI	1,00	4,46	0,54	5,00	-	4,46	100
B34	ESPRESSO PANNA	1,00	1,79	0,21	2,00	-	1,79	100
B30	ESPRESSO	2,00	3,13	0,38	3,51	-	3,13	100
B100	FRONTERA CABERNET SAUVIGNON	2,00	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
B117	GATORADE	14,00	25,00	2,98	27,98	-	25,00	100
B127	GRAND VANDUSH	1,00	17,86	2,14	20,00	-	17,86	100
B153	JACK DANIELS SHOT	4,00	34,38	4,12	38,50	-	34,38	100
B54	JHONNY WALKER RED SHOT	3,00	21,43	2,57	24,00	-	21,43	100
B91	JOSE CUERVO AÑEJO SHOT	6,00	37,50	4,50	42,00	-	37,50	100
B89	JOSE CUERVO BLANCO SHOT	16,00	100,00	12,00	112,00	-	100,00	100
B166	JUGO DEL VALLE	3,00	3,12	0,37	3,49	-	3,12	100
B7	LAGUNA AZUL	6,00	26,79	3,24	30,03	-	26,79	100
B157	LONG ISLAND ICE TEA	2,00	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100
B32	MACCHIATO	1,00	2,23	0,27	2,50	-	2,23	100
B120	MAIPO SAUVIGNON					-		100

	BLANCO	1,00	7,14	0,86	8,00		7,14	
B9	MARGARITA	5,00	22,32	2,70	25,02	-	22,32	100
B165	MICHELADA 2X1	7,00	21,43	2,57	24,00	-	21,43	100
B17	MICHELADA CLUB	25,00	88,39	10,63	99,02	-	88,39	100
B16	MICHELADA PILSENER	21,00	56,25	6,72	62,97	-	56,25	100
B28	MILLER	7,00	18,75	2,24	20,99	-	18,75	100
B42	MOCHA/VIENES	8,00	25,00	3,03	28,03	-	25,00	100
B4	MOJITO CUBANO	15,00	66,96	8,06	75,02	-	66,96	100
B22	PILSENER GR	205,00	363,39	43,45	406,84	-	363,39	100
B154	PIÑA COLADA	9,00	45,98	5,52	51,50	-	45,98	100
B63	RESERVA CAVERNET SAUVIÑANG	1,00	24,11	2,89	27,00	-	24,11	100
B142	RON	57,00	508,93	61,07	570,00	-	508,93	100
B8	TEQUILA SUNRISE	4,00	17,86	2,16	20,02	-	17,86	100
B121	TRIVENTO CHARDONAE	2,00	72,32	8,68	81,00	-	72,32	100
B118	TRIVENTO MALBEC	1,00	22,32	2,68	25,00	-	22,32	100
B116	V220	3,00	5,80	0,69	6,49	-	5,80	100
B144	VINO	4,00	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100
B119	VINO DE LA CASA FINO PAMPAS	1,00	17,86	2,14	20,00	-	17,86	100
B67	VIÑA MAIPO CAVERNET SAUVIÑAGE	1,00	19,64	2,36	22,00	-	19,64	100
B161	VODKA NARANJA	3,00	13,39	1,62	15,01	-	13,39	100
B141	WISKY	3,00	26,79	3,21	30,00	-	26,79	100
			2.920,30	350,45	3.270,78		2.920,30	
EVENTOS								
E5	PROMO ENTRE SEMANA ADULTOS	213,00	3.022,32	362,64	3.384,96	-	3.022,32	100
E6	PROMO ENTRE SEMANA NIÑOS	6,00	64,29	7,73	72,02	-	64,29	100
			3.086,60	370,37	3.456,98		3.086,60	
			91.079,14	10.929,84	102.008,97		91.079,14	
RESTAURANTE								

R30	AGUAS CON Y SIN GAS	295,00	263,41	31,64	295,05	-	263,41	100
R65	ALITAS BARBECUE	106,00	675,89	80,90	756,79	-	675,89	100
R90	ALITAS BUFALO (PICANTES)	2,00	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100
R91	ALITAS JACK DANIEL'S	1,00	7,59	0,91	8,50	-	7,59	100
R80	ARROZ	1,00	1,79	0,21	2,00	-	1,79	100
R56	BALONTIN DE TRUCHA CON SALSA DE CHONTA	2,00	25,00	3,00	28,00	-	25,00	100
R27	BATIDOS CON LECHE	3,00	5,80	0,70	6,50	-	5,80	100
R35	CENA MENU	156,00	1.228,59	147,40	1.375,99	-	1.228,59	100
R39	CENAS ESPECIALES	16,00	307,14	36,87	344,01	-	307,14	100
R37	COFFE BREAK	384,00	1.674,12	200,88	1.875,00	-	1.674,12	100
R101	COMBO HAMBURGUESA + GASEOSA	2,00	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
R100	COMBO SALCHIPAPA + GASEOSA	2,00	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
R61	CORDON BLEU	11,00	120,54	14,48	135,02	-	120,54	100
R13	CORDON BLUE	23,00	235,05	28,22	263,27	-	235,05	100
R74	CREMA DE VERDURAS CON CROUTONES DE PAN	12,00	51,43	6,12	57,55	-	51,43	100
R68	CREPE DE BABACO CON HELADO	4,00	13,39	1,61	15,00	-	13,39	100
R36	DESAYUNO BUFFET	42,00	256,03	30,72	286,75	-	256,03	100
R75	ENSALADA CAMPESTRE DE CAMARON	7,00	46,87	5,60	52,47	-	46,87	100
R76	ENSALADA MONTE SELVA CON ADEREZO CÉSAR	10,00	58,04	6,98	65,02	-	58,04	100
R70	ESPAGUETI A LA CARBONARA	9,00	60,71	7,30	68,01	-	60,71	100
R69	ESPAGUETI A LA BOLOÑESA	13,00	89,29	10,74	100,03	-	89,29	100
R55	ESPAGUETI VOLCÁNICO CON SALSA ALIOLI	11,50	71,43	8,58	80,01	-	71,43	100
R45	ESPECIALES	82,00	1.158,93	139,08	1.298,01	-	1.158,93	100
R98	EXTRAS	3,00	7,14	0,86	8,00	-	7,14	100
R60	FAJITAS DE LOMO AL SUSTO	30,50	340,40	40,87	381,27	-	340,40	100

R62	FILET MIGÑON CON CROCANTE DE TOCINO	33,00	352,68	42,32	395,00	-	352,68	100
R16	FRUTAS DE TEMPORADA CON MIEL	3,00	10,71	1,29	12,00	-	10,71	100
R73	FUZZ TEA	38,00	49,33	5,89	55,22	-	49,33	100
R29	GASEOSA (MEDIANA)	355,00	317,87	38,16	356,03	-	317,87	100
R64	HAMBURGUESA DE RES CON PAPAS	72,50	388,39	46,55	434,94	-	388,39	100
R97	HAMBURGUESA MAS CERVEZA	2,00	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
R87	JARRA DE JUGO	28,00	134,82	16,15	150,97	-	134,82	100
R86	JARRA DE LIMONADA IMPERIAL	2,00	8,04	0,97	9,01	-	8,04	100
R31	JARRA DE LIMONADA	71,50	195,54	23,38	218,92	-	195,54	100
R26	JUGOS NATURALES	108,00	178,79	21,30	200,09	-	178,79	100
R5	LOCRO DE PAPA TRADICIONAL	45,00	190,71	22,79	213,50	-	190,71	100
R63	LOMO DE CERDO EN SALSA DE CHOCOLATE FINO DE AROMA	6,00	77,68	9,31	86,99	-	77,68	100
R77	LOMO EN MARISCOS AL AJILLO	9,00	120,54	14,48	135,02	-	120,54	100
R83	MENU DE NIÑOS	3,00	16,96	2,04	19,00	-	16,96	100
R95	MENU DEL DIA	578,00	3.684,82	442,15	4.126,97	-	3.684,82	100
R96	MENU EVENTOS	43,00	337,50	40,50	378,00	-	337,50	100
R92	NUGGETS DE POLLO	2,00	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
R78	PAPAS	3,00	5,36	0,63	5,99	-	5,36	100
R84	POSTRE DEL DIA	1,00	13,39	1,61	15,00	-	13,39	100
R23	SALCHIPAPA	303,50	1.049,99	126,25	1.176,24	-	1.049,99	100
R24	SANDUCHE DE JAMON + QUESO	16,00	57,14	6,88	64,02	-	57,14	100
R71	SANDUCHE DE JAMON	9,00	32,14	3,87	36,01	-	32,14	100
R94	SANDUCHE DE POLLO	2,00	10,71	1,29	12,00	-	10,71	100
R82	SOPA DEL DIA	6,00	16,96	2,04	19,00	-	16,96	100

R54	SUPREMA DE POLLO MECHADO CON TOCINO	5,00	55,80	6,70	62,50	-	55,80	100
R57	TIRABUZONES CON POLLO AL PESTO DE MANI	5,00	46,88	5,65	52,53	-	46,88	100
R66	TORTA HUMEDA DE CHOCOLATE	42,00	145,53	17,50	163,03	-	145,53	100
R53	TRUCHA COSTA DE LOS ANDES	14,50	177,23	21,25	198,48	-	177,23	100
R99	V220	6,00	11,61	1,38	12,99	-	11,61	100
R17	VARIEDAD RESTAURANTE	30,00	217,40	26,11	243,51	-	217,40	100
R52	VINO CALIENTE	26,00	43,75	5,26	49,01	-	43,75	100
			14.689,69	1.762,51	16.452,23		14.689,69	

Tabla N° 17 Resumen de Existencias

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

6.7.3.8. Indicadores de Almacenamiento

$$1. \text{Costo de almacenamiento por unidad} = \frac{\text{Costo de almacenamiento}}{\text{Valor de unidades almacenadas}}$$

Los datos para el cálculo se obtienen del siguiente desglose

- Sueldos de personal y seguro 10.200 dólares *3 meses
- Depreciación computadora 594 dólares*3 meses
- Gasto de servicios básicos 2.200 dólares*3 meses

Total costo almacenado \$ 12.994

$$1. \text{Costo de almacenamiento por unidad} = \frac{12.994}{609.998,25} = 0,02 \text{ ctvos.}$$

$$1. \text{Costo de almacenamiento por unidad} = 0,02 \text{ ctvos.}$$

Impacto

Sirve para comparar el costo por unidad almacenada y así decidir si es más rentable subcontratar el servicio de almacenamiento o tenerlo propiamente

Explicación

El resultado establece que el costo de mantener almacenado una unidad en la empresa es de 0,02 ctvs. Por cada producto.

$$2. \text{Costo del personal} = \frac{\text{Costo del personal}}{\text{Valor en unidades despachadas}}$$

Artículo	Cant	Subtotal	IVA	Total	Costo	Util.B.	%Util.
HABITACION	1.100,00	88.863,92	10.664,01	99.527,93	-	88.863,92	100
GORROS DE BAÑO	644,00	575,03	68,77	643,80	-	575,03	100
PISCINA ADULTOS FIN DE SEMANA	915,00	6.773,23	812,33	7.585,56	-	6.773,23	100

Tabla N° 18 Costo del personal

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Datos en dólares

- Sueldo personal al mes 10.200 dólares
- Unidades despachadas es igual al total de la mercadería entregada en el mes

FORMULA	OCTUBRE	\$	NOVIEMBRE	\$	DICIEMBRE	\$
Costo del personal	10.200	1,97	10.200	3,25	10.200	1,38
Valor en unidades despachadas	518.139		314.024		737.955	

Tabla N° 19 Datos

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

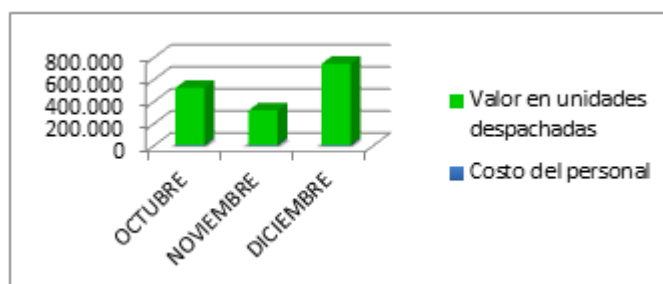


Gráfico N° 13 Área de Restaurant-Hostería Monte Selva

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Explicación

El gasto del personal para despachar una unidad, en el trimestre que se consideró para el análisis (octubre-diciembre), se produjo en octubre 1,97 dólares y un máximo de 3,25 dólares.

6.7.3.9. Indicadores de Servicio al cliente

$$1. \text{Calidad de facturación} = \frac{\text{Facturación emitidas con errores}}{\text{Total de facturas emitidas}}$$

La información de las facturas emitidas con errores e obtenida del total de las facturas que en el momento de efectuarlas fueron anuladas por errores de impresión.

FORMULA	NOVIEMBRE	%	DICIEMBRE	%
Facturas emitidas con errores	9	9,18	13	10,65
Total de facturas emitidas	98		122	

Tabla N° 20 Calidad de Facturación
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

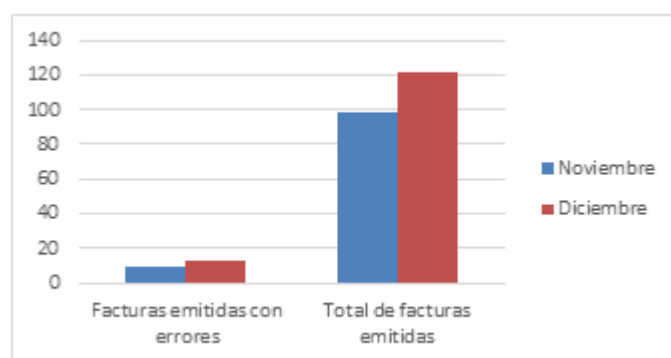


Tabla N° 21 Calidad de Facturación
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Impacto

Generación de retrasos en los cobros, e imagen de mal servicio al cliente, con la consiguiente pérdida de ventas.

Explicación

Existe un control sobre todas las facturas que han sido emitidas, es decir existen porcentajes moderados por generar facturas con errores, por ejemplo en el código del insumo, sin embargo esto no incide negativamente en la empresa.

$$2. \text{Causales de notas de crédito} = \frac{\text{Total de notas de crédito emitidas}}{\text{Total de facturas generadas}}$$

El total de las notas de crédito representan el número de devoluciones de productos por concepto de mal servicio que ha sido facturado.

FÓRMULA	NOVIEMBRE	%	DICIEMBRE	%
Total notas de crédito emitidas	5	5,10	7	5,73
Total de facturas generadas	98		122	

Tabla N° 22 Causales de notas de crédito
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Impacto

Sirve para controlar los errores que se presentan en la empresa por errores en la generación de la facturación de la empresa y que inciden negativamente en las finanzas y en la reputación de la misma.

Explicación

Nos muestra que no se ha causado muchas notas de crédito de todas las facturas que se han generado, es decir desde el mes de noviembre a diciembre del 2015, los porcentajes de notas de crédito causadas no son muy representativas en las finanzas de la empresa.

6.7.3.10 Indicadores Financieros

$$1. \text{Margenes de contribución} = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Costo real directo del producto}}$$

$$1. \text{Margenes de contribución} = \frac{151.822,59}{67.850,63}$$

$$1. \text{Margenes de contribución} = 2,24\%$$

El costo real del producto representa el valor de la mercadería que adquirió la empresa en el mes de diciembre.

Impacto

Sirve para controlar y medir el nivel de rentabilidad y así tomar correctivos a tiempo sobre el comportamiento de cada referencia y su impacto financiero en la empresa.

Explicación

Demuestra que del total de ventas realizadas en el mes de diciembre tan solo el 2,24% de ellas se han perdido por no haber entregado o realizado fuera de tiempo los pedidos causando la insatisfacción de los clientes.

Obtención del tamaño óptimo del inventario

Para obtener el tamaño óptimo lo realizaremos del servicio Menú de Día o almuerzo, de las gaseosas y de los coffe break, por ser productos de alta demanda por parte de los clientes.

Para el cálculo obtenemos los siguientes datos:

- D= Volumen de ventas mensuales de los servicios
- K= Costo de almacenamiento
- CI= Costo de lanzamiento
- Cu= Costo de adquisición de productos

$$2. \text{Costos de lanzamiento} = \frac{N^{\circ} \text{ de órdenes de lanzamiento}}{\text{Costo del personal}}$$

$$\text{Costos de lanzamiento} = \frac{4.232,76}{10.200} = 0,41\%$$

El tamaño óptimo de pedido sería = 41 %

Explicación:

El tamaño del inventario es de 41%, lo que significa que la entidad, si optimiza el inventario, sin embargo hay insumos que tienen poca rotación, y esto ha ocasionado altos costos financieros, por lo que se recomienda consumir los productos de mayor rotación determinados en esta investigación como son:

Código	Artículo
R37	COFFE BREAK
R29	GASEOSA (MEDIANA)
R95	MENU DEL DIA

Tabla N° 23 Costos de Lanzamiento
Fuente: Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

6.7.4 Control y evaluación d Procedimientos para aplicar un control adecuado de inventarios en la entidad

6.7.4.1. Objetivo Principal

El inventario representa un porcentaje importante de capital de trabajo de una empresa. Por lo tanto, el objetivo primero es aumentar la rentabilidad de la organización por medio de una correcta utilización de inventario, reduciendo el impacto de las políticas corporativas en los niveles de stock y minimizando el costo total de las actividades logísticas asegurando el nivel de servicio entregado al cliente. (Pérez Cunache, 2014, pág. 150)

6.7.4.2. Objetivos Específicos

- Reducir los requerimientos de almacenamiento
- Reducir la obsolescencia del producto
- Reducir los daños y averías a los productos de manejo
- Racionalizar los niveles increíbles de capital atado al inventario y los costos de oportunidad que ello significa
- Cumplimiento de compromisos comerciales
- Cumplimiento de especificaciones del producto
- Atención inmediata de ventas
- Recortar al máximo el ciclo del pedido
- Respuesta del 100% con pedidos perfectos

6.7.4.3 Decisiones correctas para la gestión de inventarios

Las decisiones incurridas para el manejo de inventarios deben ser manejadas con un criterio de alto conocimiento con el fin de poder cumplir a cabalidad con los

objetivos de la Empresa, de tal forma poder tener un manejo óptimo de nuestros inventarios.

Para esto es importante evaluar las siguientes preguntas:

- Cuánto Almacenar?
- Cuánto Abastecer?

Estas dos preguntas son de gran importancia ya que llevan al análisis de la administración de los inventarios y los costos asociados a los inventarios tal como se lo puede observar en los siguientes gráficos

Administración de inventarios



Gráfico N° 14 Administración De Inventarios
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

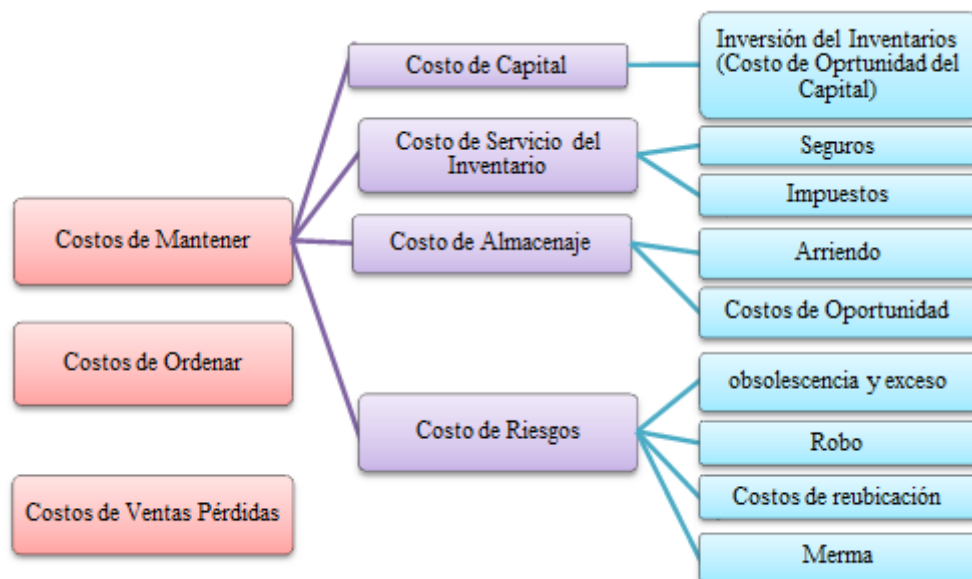


Gráfico N° 15 Administración De Inventarios

Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Como se puede observar se indican los factores más importantes que se deben considerar para una óptima gestión en los inventarios, con el propósito de cumplir con los objetivos trazados por la empresa que busca la maximización de utilidades.

Control de inventarios

El control de inventarios consiste en un trabajo técnico y de procedimientos utilizados para establecer, poner en efecto y mantener las cantidades optimas de ítems o productos para que la empresa cumpla con sus objetivos.

6.7.4.4. Control y evaluación de los métodos y modelos de gestión de inventaritos

El objetivo del control de inventarios es la minimización de la inversión en las existencias que permanecen inactivos en el almacén. El propósito final de los recurso financieros de cualquier otro, no es que deban permanecer inactivos, sino que deben invertirse en actividades rentables, debe generar excedentes de fondos; pero de otra parte, la entidad debe contar con inventario suficiente como para hacer frente a la demanda o requerimientos cuando estas se presenten, las operaciones de producción y venta deben funcionar sin obstáculos ambos objetivos entran en conflicto; las técnicas o métodos de gestión y control de inventarios tienen el propósito de hacerlos compatibles, reduciendo el inventario se minimiza la inversión aunque se corre el

riesgo de no poder satisfacer la demanda, de obstaculizar las operaciones de la empresa.

6.7.4.5 Procedimiento para el control adecuado de inventarios

Proceso de adquisición de mercadería

EJECUTOR	N° PASO	DESCRIPCIÓN
Persona responsable para realizar las compras.	1.1	Revisará cantidades máximas y mínimas de existencias.
Persona responsable para realizar las compras.	1.2	Decidirá qué hacer si tienen cantidades mínimas o máximas. Si es máxima no realizara la compra ya que se puede generar un exceso de inventario. Si observa que es mínima determinará la compra sólo de la mercadería necesaria para cubrir la demanda.
Persona responsable para realizar las compras.	1.3	Analizará las compras según por la clasificación ABC.
Persona responsable para realizar las compras.	1.4	Enviará orden de compra al proveedor.
Persona responsable de la bodega.	1.5	Receptará la mercadería en la bodega revisando con la factura la cual deberá ser los mismos costos que la orden de compra.
Persona responsable de la bodega.	1.6	Registró en tarjeta de control individual y enviará Factura al Dpto. Contabilidad.
Persona designada del Dep. de Contabilidad.	1.7	Ingresará al sistema las mercaderías recibidas por el bodeguero con su firma de aceptación de ingreso.
Persona designada del Dep. de Contabilidad.	1.8	Procederá al pago.

Tabla N° 24 Proceso De Adquisición De Mercadería
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Proceso de adquisición de mercadería área de Restaurant- Hostería Monte Selva

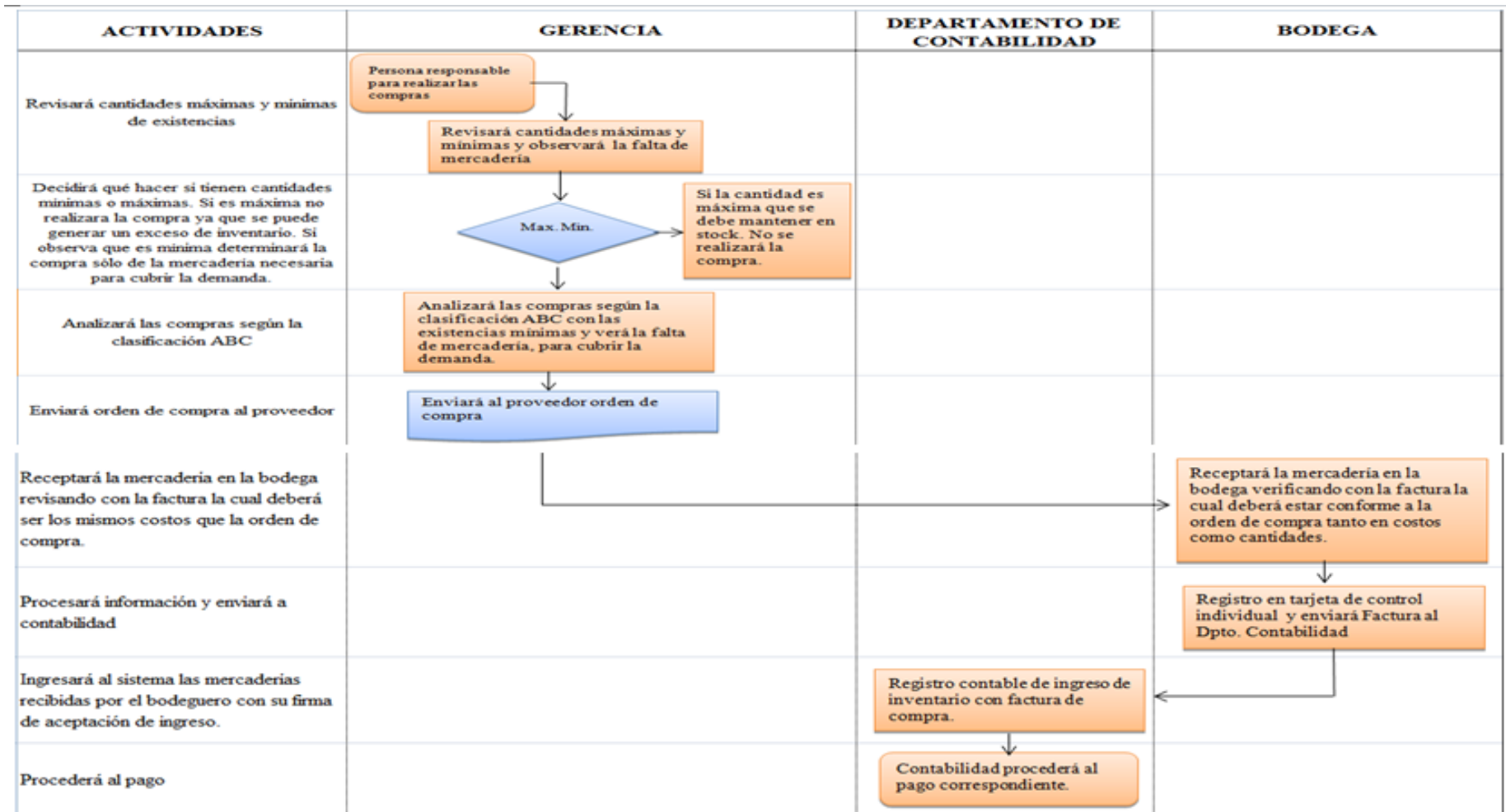


Figura N° 7 Proceso de Adquisición de Mercadería Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Paso N° 2

EJECUTOR	N° PASO	DESCRIPCIÓN
Bodeguero	2.1	Recibirá la mercadería según documentos, factura y orden de compra.
Bodeguero	2.2	Verificará, revisará y clasificará la mercadería.
Bodeguero	2.3	Organizará el almacenamiento y la ubicación
Bodeguero	2.4	Precautelaré la mercadería para que no se deteriore
Bodeguero	2.5	Revisará la actualización de los inventarios en el sistema contable.

Tabla N° 25 Proceso de Recepción de mercadería
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

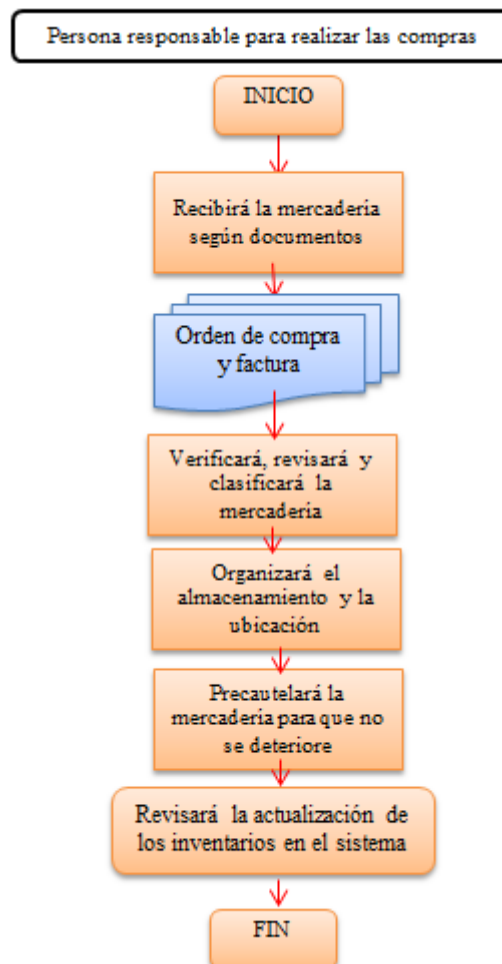


Figura N° 8 Flujograma del proceso de recepción de la mercadería
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Paso N° 3

Proceso: Almacenamiento de mercadería		
Inicio: Revisar la mercadería		Finalización: Distribuir
EJECUTOR	N° PASO	DESCRIPCIÓN
Bodeguero	3.1	Revisará calidad, peso y cantidad de los insumos ingresados a bodega
Bodeguero	3.2	Decidirá si toda la mercadería ingresa, o existe alguna devolución
Bodeguero	3.3	Ordenará y almacenará según la clasificación ABC y su distribución física en la bodega.

Tabla N° 26 Proceso de almacenamiento de Mercadería
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Flujograma del proceso de almacenamiento de la mercadería

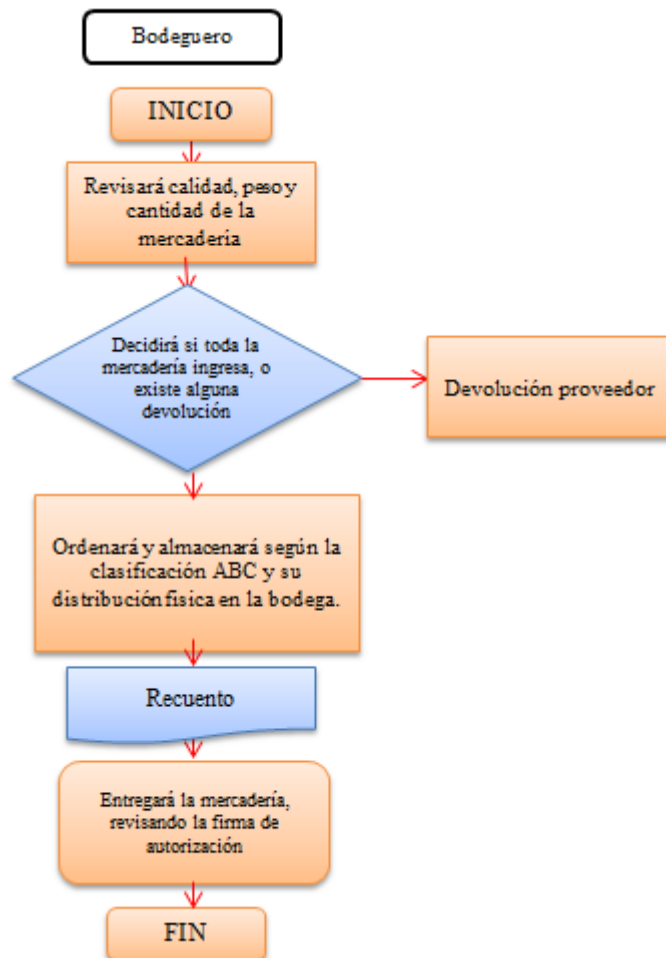


Figura N° 9 Flujograma del proceso de almacenamiento de la mercadería
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Paso N° 4

Proceso: Proceso de mercadería para devolución		
Inicio : Recibir la mercadería		Finalización: Actualización
EJECUTOR	Nº PASO	DESCRIPCIÓN
Bodeguero	4.1	Se recibe el suministro con falla, constatando sello de garantía Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Bodeguero	4.2	Se recibe documentación enviada por el cliente indicando la falla, y la copia de la factura de la compra en Área de Restaurant-Hostería Monte Selva
Bodeguero	4.3	Se entrega a servicio técnico para la confirmación de la falla.
Bodeguero	4.4	Entrega reporte de la novedad
Bodeguero	4.5	Se entrega al responsable de compras para la emisión de la carta al proveedor mayorista.
Bodeguero	4.6	Bodeguero recibe el suministro con la carta del cliente, , carta para el proveedor mayorista y la copia de la factura de la compra de la Hostería Monte Selva
Contabilidad	4.7	Toda esta documentación se escanea y se envía al responsable administrativo para realizar el egreso en el sistema.
Bodeguero	4.8	El suministro se envía al proveedor mayorista.
Compras	4.9	La documentación emitida por el proveedor mayorista se pasa a Compras y Responsable administrativo, para que estén al tanto de la fecha de retiro del nuevo insumo, o la emisión de la nota de crédito.
Proveedor	4.10	En la fecha indicada se retira el insumo
Bodeguero	4.11	Recibe el nuevo producto y los documentos del proveedor
Contabilidad	4.12	Con la documentación emitida por el proveedor se realiza el ingreso al sistema.
Contabilidad	4.13	Se comunica a compras y Bodega.

Tabla N° 27 Proceso de mercadería para devolución
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Paso N° 5

Inicio: Solicitud de mercadería		Finalización: Estados Financieros
EJECUTOR	Nº PASO	DESCRIPCIÓN
Cliente	5.1	Solicita el menú al Chef responsable del Area de Restaurant de la Hostería Monte Selva
Vendedora Cobradora	5.2	La vendedora prepara la orden de pedido del producto solicitado, enseguida remite a la bodega la orden de pedido.
Bodega	5.3	En base a la orden de pedido se prepara el canasto de los insumos que requerirá cocina
Cajera	5.3	Mientras se procesa la orden de pedido, se realiza la factura en donde se detalla la compra realizada.
Chef	5.4	A continuación prepara el producto al cliente
Cliente	5.5	Recibe el producto solicitado junto con los documentos correspondientes como son: la factura
Contabilidad	5.6	El vendedor remite a contabilidad el dinero y copia de la factura, en donde se elabora el reporte de ingresos diarios.
Contabilidad	5.7	Procesa la información
Contabilidad	5.8	Realiza el registro de ventas al igual que el registro auxiliar de mercadería.
Contabilidad	5.9	Registro en el libro diario, mayor general.
Contabilidad	5.10	Finalmente elaboración de Estados Financieros.

Tabla N° 28 Proceso de Venta de Mercadería
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Flujograma del proceso de venta de productos de Restaurant

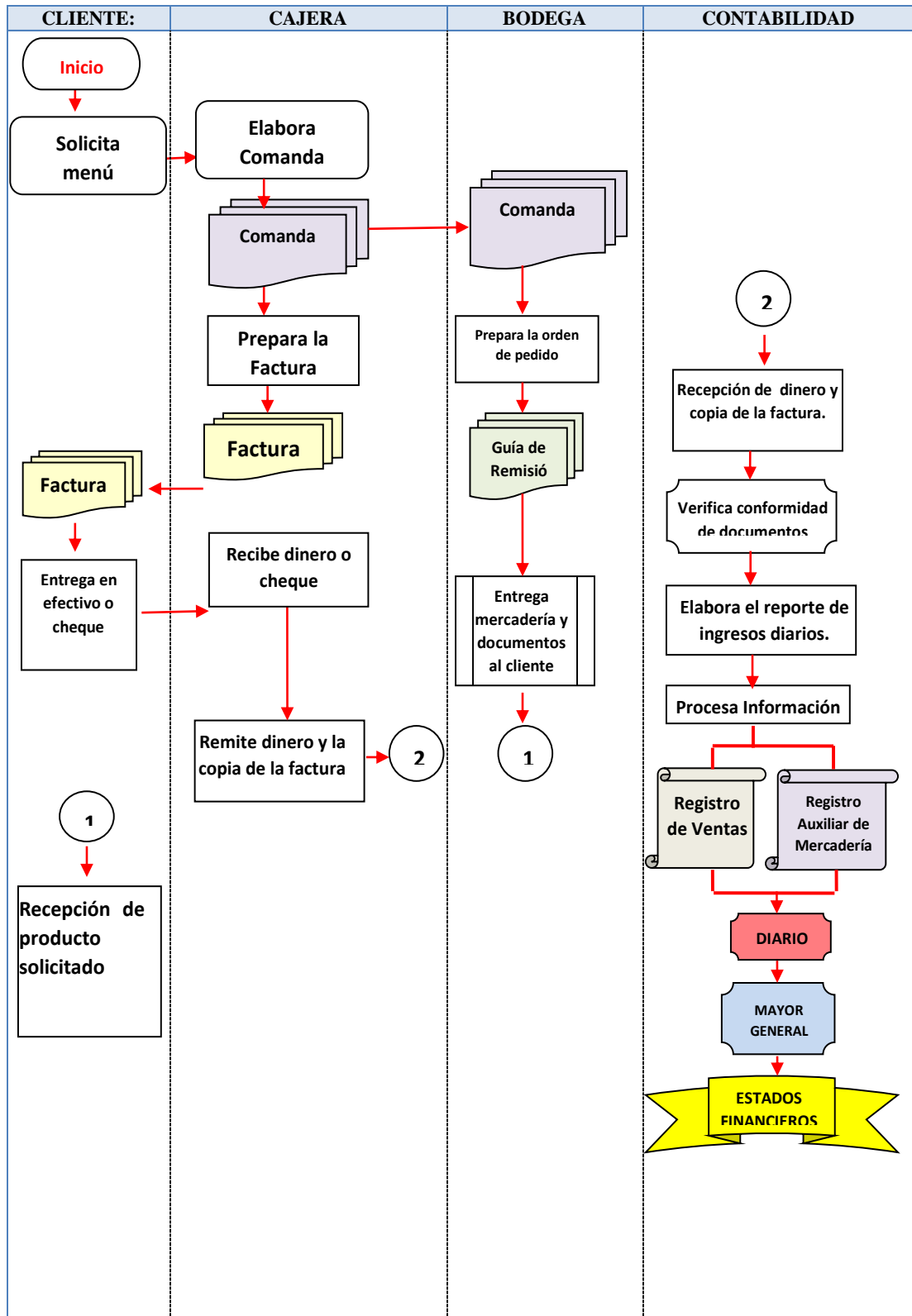


Figura N° 10 Flujograma del proceso de venta de productos del Restaurant
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

6.7.4.6 Control y evaluación de indicadores de gestión

A. Indicadores de Gestión

Los índices de gestión son una unidad de medida gerencial que permite evaluar el desempeño de una organización frente a sus metas, objetivos y responsabilidades con los grupos de referencia; es decir, la relación entre las metas, objetivos y los resultados.

Los indicadores son una forma clave de retroalimentar el proceso de monitorear el avance o ejecución de un proyecto, planes estratégicos, etc., y son más importantes si su tiempo de respuesta es muy corto, ya que esto permite que las correcciones o ajuste que se necesiten realizar sean en el momento preciso. (Pérez Cunache, 2014)

B. Dimensiones de la medición de desempeño

Indicadores financieros (costos recursos)

Indicadores de Productividad (Eficiencia en uso de recursos)

Indicadores de tiempo (Velocidad en los procesos)

Indicadores de calidad (Errores cometidos en el proceso)

Medición del desempeño



Gráfico N° 16 Medición del Desempeño
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

Existen varias clases de indicadores los cuales se los puede interpretar de acuerdo al área de trabajo y las necesidades a ser evaluadas para el área de Restaurant Hostería Monte Selva y en base a la investigación realizada para la gestión de inventarios se procederá a aplicar los siguientes indicadores o ratios de gestión:

- Rotación de Stock
- Duración del inventario
- Vejez del inventario
- Valor Económico del Inventario

Los cálculos para estos indicadores se los realizara en base a los Estados Financieros de Hostería Monte Selva, año 2015, al servicio de rentas internas.

1. Rotación de Stock

Proporciona entre las ventas y las existencias promedio e indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas.

$$\text{Rotación del Stock} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Stock promedio}}$$

$$\text{Rotación del Stock} = \frac{786.347,99}{3.838}$$

$$\text{Rotación del Stock} = 204,88$$

Impacto

Las políticas de inventario en general den mantener un elevado índice de rotación. Para lo anterior se requiere diseñar políticas de entregas muy frecuentes con tamaños muy pequeños. Para poder trabajar con este principio es fundamental mantener una excelente comunicación entre cliente y proveedor.

Explicación

En la Hostería Monte Selva 205 veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas

2. Duración del inventario

Proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último periodo indica cuantas veces dura el inventario que se tiene.

$$\text{Duración del inventario} = \frac{\text{Inventario final}}{\text{Ventas promedio}}$$

$$\text{Duración del inventario} = \frac{24.32,76}{784.971,71}$$

$$\text{Duración del inventario} = 0,03$$

Impacto

Altos niveles en ese indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una materialización inmediata y que esta corre el riesgo de ser perdido o sufrir obsolescencia

Explicación

El área de Restaurant de Hostería Monte Selva, muestra la proporción entre el inventario final y las ventas promedio del último período e indica que 0,03 veces dura el inventario que tiene la entidad.

3. Vejez del inventario

Nivel de mercadería no disponible para despacho por caducidad, devueltas en mal estado, vencimiento, etc.

$$\text{Vejez del inventario} = \frac{\text{Und. Caducadas} + \text{En mal estado} + \text{Vencidas}}{\text{Unidades disponibles del inventario}}$$

$$\text{Vejez del inventario} = \frac{8 + 2 + 15}{3838}$$

$$\text{Vejez del inventario} = 0,065 * 100 = 6,51\%$$

Impacto

En un periodo se observa el nivel de mercancías no pata para despacho, con el fin de tomar acciones correctivas y evacuar la mercancía para que no afecte el costo del inventario de la bodega.

Explicación

En are de Restaurant- Hostería Monte Selva, el nivel de mercancías que no está apta para despacho es del 6,51%

4. Valor Económico del Inventario

Mide el porcentaje del costo del inventario físico dentro del costo de la mercancía de la empresa.

$$\text{Valor Económico del Inventario} = \frac{\text{Valor inventario físico}}{\text{Valor costo de venta del mes}}$$

$$\text{Valor Económico del Inventario} = \frac{20.0285}{17.880}$$

$$\text{Valor Económico del Inventario} = 1,12$$

Impacto

En un periodo de tiempo se mide el nivel del inventario de productos terminados en relación con las ventas al costo, con el fin de evaluar el cumplimiento de las políticas de inventario de la entidad.

Explicación

En Hostería Monte Selva el porcentaje del costo del inventario físico es del 11,12% dentro del costo de la mercancía de la empresa.

6.7.5 Conclusiones y Recomendaciones

6.7.5.1 Conclusiones

- El estudio realizado sirve de referencia para demostrar que una gestión deficiente de los aprovisionamientos, garantiza una mejora en los resultados económicos de Hostería Monte Selva.
- El procedimiento utilizado por el Departamento de Compras de la Empresa Hostería Monte Selva para garantizar el funcionamiento en tiempo de la Gestión de Aprovisionamiento en la obras de la misma está acorde a cubrir las principales necesidades del cliente, aunque presenta algunas deficiencias.
- Se realizó una evaluación de proveedores siguiendo el procedimiento planteado en la parte inicial de la etapa II, la cual permitió en la entidad conocer cuál de ellos son más confiables y eficientes, destacándose Pronaca por obtener la más alta puntuación con respecto al resto.
- Además se hizo un análisis de los principales costos que influyen en la gestión de inventarios y una proyección de la demanda basada en escenarios alternativos, lo que constituyó la información de partida para el diseño de un modelo de gestión de stocks Denominado ABC.
- La Hostería Monte Selva no posee manuales de procesos para inventarios, que ayuden a viabilizar y agilizar las actividades que se realizan dentro y fuera de bodega de la empresa y que son de gran importancia para el oportuno despacho de la mercadería, originando un mal manejo de los inventarios y hasta pérdidas económicas y retraso en el despacho a los clientes.
- La Hostería Monte Selva no cuenta con el personal capacitado para el Departamento de Inventarios ocasionando que no se use correctamente los recursos, siendo esto una barrera para el crecimiento y desarrollo de la misma.

- Se pudo observar que para la adquisición o pedidos a los proveedores y el manejo de los inventarios físicos no existe un modelo de gestión que agilice estos procesos, lo que ha dado como resultado el retraso en despacho de productos del restaurant y bar.
- No se ha implementado un modelo de inventarios que permita una buena administración de los inventarios como del negocio, ocasionando pérdida de tiempo y recurso a la empresa Hostería Monte Selva.
- Por otro lado existen debilidades y falencias en los procesos de compra, venta y toma física del inventario.

6.7.5.2. Recomendaciones

- El gerente de la Empresa debe capacitar, evaluar y motivar al personal de las bodegas sobre el desarrollo de su trabajo.
- Implementar un correcto control y gestión de los inventarios, lo que permitirá a Área de Restaurant-Hostería Monte Selva., el desarrollo de todos los procesos de manera ágil y efectiva, cumplimiento así con necesidades de los clientes tanto internos y lo más importante de los clientes externos garantizando la satisfacción de sus requerimientos.
- Que se aplique normas y procedimientos adecuados en cuanto a los procesos de adquisición, recepción y almacenamiento de mercadería.
- Implementar el modelo de gestión de inventarios elaborado en la presente tesis el cual permitirá a la entidad, optimizar los recursos inventarios como del negocio, evitando pérdida de tiempo y recursos a la empresa Área de Restaurant-Hostería Monte Selva.
- Además aplicar las presentes políticas de control de existencias bajo la Normativa NIIF para Pymes, la misma que ayudará a controlar eficientemente las entradas y salidas de las existencias.

- Se recomienda utilizar periódicamente herramientas como el mejoramiento de procedimientos a fin de manejar altos niveles de calidad, aumentar la competitividad, orientando siempre los esfuerzos a satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.

6.8 ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA

La administración de la presente propuesta, está administrada de la siguiente manera.

La investigación estará a cargo del Gerente quien es la máxima autoridad dentro de la estructura de Hostería Monte Selva, posteriormente con la contadora, Aux Contable, bodegueros, y personal de despacho.

6.9 PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

La propuesta estará bajo una estricta vigilancia y a la vez se evaluará constantemente en período de tiempo con el propósito de que el personal encargado de bodega, conozca y aplique la presente propuesta, para de esta manera contribuir a llevar una adecuada gestión de inventarios.

Es importante recalcar que la presente propuesta está sujeta a cualquier cambio, modificación o eliminación total o parcial siempre buscando el desarrollo de la entidad.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Quiénes van a evaluar?	Gerencia Contabilidad Bodega
¿Por qué evaluar?	Es necesario para determinar si es adecuado o no la gestión del inventario de Hostería Monte Selva
¿Para qué evaluar?	Aplicar un adecuado modelo Gestión de Inventarios
¿Qué evaluar?	El manejo del inventario
¿Quién evalúa?	La contadora y el bodeguero
¿Cuándo evaluar?	Se evalúa constantemente de forma mensual y periódica
¿Cómo evaluar?	Por medio del Método ABC de inventarios
¿Con qué evaluar?	Ficha de observación

Tabla N° 29 Previsión de la evaluación
Elaborado por: Barrera A, Andrea (2015)

BIBLIOGRAFIA

- Alirio, V. (2003). Gestión de inventario. *Revista Venezolana de Gerencia*, 525.
- Altamirano, A. (2012). *Análisis e Interpretación de la Información Financiera*. México: Mc Graw Hill.
- Alvarez M. (2015). *El Control Interno a la rotación de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Comercial Romero medins del cantón Píllaro*. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17060/1/T2958i.pdf>
- Álvarez, R. (2010). *Evaluación agregada: Una innovación en la gestión de inventario en una empresa de alimentos de consumo masivo*. Obtenido de http://www.laccei.org/LACCEI2010-Peru/published/IE052_Rau.pdf
- Barzallo, M., & Solórzano, A. (2013). *Análisis en el manejo del inventario y su impacto en la rentabilidad mediante la implementación de la Nic 2 en la empresa Zecanorber S.A., ubicada en el cantón Milagro en el año 2013*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/727/An%C3%A1lisis%20en%20el%20manejo%20del%20inventario%20y%20su%20impacto%20en%20la%20rentabilidad%20mediante%20la%20implementaci%C3%B3n%20de%20la%20nic%202%20en%20la%20empresa%20Zecanorber>
- Caldentey, E. (2014). *Administración de inventarios*. Obtenido de <http://www.azc.uam.mx/alumnos/tradeoff/docu/adm.pdf>
- Crespo G. et al. (2013). *Sistema Experto para asistir la decisión de promoción de ventas*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/24379>
- Cuartas A, A. M. (2010). *Proceso de mejoramiento en la rotación de inventarios en el Grupo C, Lozano Frexco S.A.S*. Bogotá: Universidad Católica Popular de Risaralda.
- Diario el Universo. (3 de Abril de 2015). "Baños acoge a cientos de turistas en feriado". *El Universo* , pág. 1.
- Espinoza O, O. (2011). *"La administración eficiente de los inventarios"*. Madrid: La ensenada 1ra Edición .
- Fernández, c. (Marzo de 2009). *Gestión moderna de inventarios*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/jcfdezmx2/gestin-moderna-de-inventarios>
- Fernández, J. (Marzo de 2009). Obtenido de <http://es.slideshare.net/jcfdezmx2/gestin-moderna-de-inventarios>

- Freire, J. (2012). *Paradigma crítico propositivo*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/jcf2/paradigma-crtico-propositivo-jcf2>
- Freire, P. (2014). *Implementación de un control de inventario de la Compañía Comercial Máster grupo en la ciudad de Guayaquil*. Obtenido de “La Rotación del Inventario y su Relación con las finanzas en la empresa Disama Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato”
- Gerencie.com. (12 de 6 de 2010). *Rotación de inventarios*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>
- Gitman et al, L. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Harla Harper & Row Latinoamericana.
- Gonzáles E, E. (2013). *"Análisis de Rentabilidad en empresas hoteleras: Rentabilidad del Servicio de Resturante & Servicios de Hotel. caso Práctico Hotel Cuenca"*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- González A. et al, A. (2010). *"La gestión de Inventarios, vía para mejorar con eficiencia y eficacia su gestión en una Empresa Constructora"*. Matanzas : TURDES.
- Guevara A, A. (2013). *"Implementación de un sistema para el control de inventarios: Paddy's Irish Pub"*. Universidad de Especialidades Turísticas. Quito: Lexus. Obtenido de <file:///C:/Users/Liliana/Downloads/IMPLEMENTACION%20DE%20UN%20SISTEMA%20PARA%20EL%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20PADDYS%20IRISH%20PUB.pdf>
- Herrera T. et al. (2012). *Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla- Colombia*. Obtenido de http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-33052012000300006&script=sci_arttext
- Herrera, L. (2004). *Tutoría de la Investigación Científica*. México: Edición Ambato.
- Higuerey, A. (enero de 2007). *Administración de inventarios*. Obtenido de http://webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anhigo/guias_finanzas1_pdf/tema6.pdf
- Horngren et al. (2003). *Contabilidad*. México: Pearson.
- Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM. (2001). Obtenido de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhum/cont/52/pr/pr33.pdf>
- Jaime Eslava, J. (2013). *Finanzas para el marketing y las ventas. Cómo planificar y controlar la gestión comercial*. México: Esic.
- Krugman, P. (2008). *De Vuelta de la Economía de la Gran Depresión y la crisis de 2008*. Bogotá: Noma.

- Meissner, F., Lungwitz, L., & Carossino, J. (1963). *Precios Minoristas , Margenes Brutos e Inventarios*. Obtenido de <http://www.aaep.org.ar/anales/works/works1964/Meissner.pdf>
- Ministerio de Turismo. (27 de 11 de 2014). *Ecuador se fortalece con inversiones en el sector turístico*.
- Ministerio de Turismo. (1 de 08 de 2014). *Llegada de turistas a Ecuador en constante crecimiento*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/llegada-de-turistas-a-ecuador-en-constante-crecimiento/>
- Mion, N. (Febrero de 2012). *Rotación del inventario (ciclos del inventario)*. Obtenido de <https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>
- Nápoles, O. (2009). *Optimización de la gestión de inventarios en la sucursal Cimex de las Tunas*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/46563220_Optimizacion_de_la_gestion_de_inventarios_en_la_sucursal_CIMEX_de_Las_Tunas
- Notas Administrativas. (2015). *Administración contabilidad, logística*. Obtenido de <http://notasadministrativas.es.tl/Rotacion-de-inventarios.htm>
- Organización Mundial del Turismo. (2015). *Panorama OMT del turismo internacional*.
- Organización Mundial del Turismo. (2015). *Panorama OMT del turismo internacional 2015*. Obtenido de <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416875>
- Ortega, A. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.
- Paredes. (2009). *Indicadores de Gestión*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1460/3/CAPITULO%202.pdf>
- Pérez Cunache, L. E. (2014). *Gestión de Inventarios y el tratamiento contable según Normas Contables Internacionales NIC/NIIF en la empresa LLANTANDINA S.A. Ambato*.
- Restrepo J. et. (2012). *Una aproximación estocástica al Impacto de los inventarios en las empresas comercializadoras de Izúcar de Matamoros mediante análisis del indicador Dupont y el Punto de equilibrio*. Obtenido de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Una%20aproximacion%20Estocastica%20al%20Impacto%20de%20los%20Inventarios%20en%20las%20empresas.pdf>
- Rossetti, G. (2013). *OPTIMIZACIÓN DEL SISTEMA DE INVENTARIO EN UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HELADOS*. Obtenido de http://www.aaiq.org.ar/SCongresos/docs/04_025/papers/11a/11a_1510_069.pdf

- Sandoval, M. d. (2014). "*La Rotación del Inventario y su Relación con las finanzas en la empresa Disama Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato*". Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/8003/1/TMAF009-2014.pdf>
- Suárez D, D. (2011). "*Gestión de Inventarios y almacén*". Venezuela : CENDES UCV.
- Vázquez G, G. (21 de Noviembre de 2011). "*Contabilidad Financiera*". Obtenido de Instituto Tecnológico Tuxtepec: <http://es.slideshare.net/lupithavzgz/tipos-de-inventarios-10272562>
- Yaringaño, L. (19 de 4 de 2008). *DEFINICION DE DEDUCTIVO E INDUCTIVO*. Obtenido de <http://luisyaringano.blogspot.com/2008/04/definicion-de-deductivo-e-inductivo.html>
- Zapata, P. (2005). *Contabilidad General*. Quito: Mc Graw Hill.

ANEXOS

ANEXO 1 RUC

REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS
SISTEMA ÚNICO DE CONTRIBUYENTES



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: 1891615178001
APELLIDOS Y NOMBRES: MEDINA OCANA ROSITA DEL PILAR
NOMBRE COMERCIAL: HOSTERIA MONTE SELVA
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **ORIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 26/09/1966 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 13/05/2009
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 28/01/1989 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCIÓN: 14/04/1989 **FEC. RENICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
 SERVICIO DE HOSPEDAJE EN HOSTERIA.

DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL:
 Provincia: TUNGURAHUA Centro: AMBATO Parroquia: ATOCHA - FIGOA Calle: GUAYTANBOS Número: 150
 Intersección: LOS CAPULIES Referencia: UNA CUADRA ANTES DEL SEGURO SOCIAL Teléfono: 03/821740

- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**
- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
 - * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
 - * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES
 - * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
 - * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA
 - * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA **CERRADOS:** 1

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**
 Usuario: BVLC110607 Lugar de emisión: BARRION MONTALVO 64 Y Fecha y hora: 13/05/2009

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NUMERO RUC: 1801615178001
APELLIDOS Y NOMBRES: MEDINA OCAÑA ROSITA DEL PILAR

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

Nº. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.:** 28/01/1989
NOMBRE COMERCIAL: HOSTERIA MONTE SELVA **FEC. CIERRE:**
ACTIVIDADES ECONÓMICAS: **FEC. REINICIO:**
 SERVICIO DE HOSPEDAJE EN HOSTERIA.
 VENTA DE COMIDAS Y BEBIDAS EN RESTAURANTE.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: BAÑOS DE AGUA SANTA Parroquia: BAÑOS DE AGUA SANTA Barrio: EL RAPOZAL
 Calle: THOMAS HALPLANTS Número: S/N Intersección: JUAN MONTALVO Referencia: A UNA CUADRA DE LA ESCUELA
 SAGRADO CORAZÓN Teléfono Trabajo: 027412566

Nº. ESTABLECIMIENTO: 002 **ESTADO:** CERRADO **FEC. INICIO ACT.:** 28/01/1989
NOMBRE COMERCIAL: HOSTERIA MONTE SELVA **FEC. CIERRE:** 28/02/1996
ACTIVIDADES ECONÓMICAS: **FEC. REINICIO:**

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: BAÑOS DE AGUA SANTA Parroquia: BAÑOS DE AGUA SANTA Calle: TOMAS ALPLANTS
 Número: S/N Intersección: MONTALVO Oficina: PB





FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Unsueto: 5VLC113997 **Lugar de emisión:** BAÑOS MONTALVO 6N Y **Fecha y hora:** 18/05/2009

ANEXO 3: Listado de inventario del 01 al 31 de diciembre del 2016

MEDINA OCAÑA ROSITA DEL PILAR
THOMAS HALPLANTS S/N Y JUAN MONTALVO

RUC: 1801615178001									
REPO									
RTE:	Facturación acumulada x ítem								
ESPE									
CIF.:	Intervalo de consulta: 01/01/2016 - 31/12/2016								
Código	Artículo	Cant	%	Subtotal	IVA	Total	Costo	Útil.	%Útil.
B31	AMERICANO	31,00	1%	57,14	6,83	63,97	-	57,14	100
B47	AROMATICA	19,00	0,5%	25,45	3,04	28,49	-	25,45	100
B37	CAFE CON LECHE	6,00	0,2%	11,61	1,39	13,00	-	11,61	100
B40	CAFE LATTE	1,00	0,03%	2,23	0,27	2,50	-	2,23	100
B46	CAFÈ AMARETTO	2,00	0,05%	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
B131	CAIPIROSKA	2,00	0,05%	12,50	1,50	14,00	-	12,50	100
B45	CANELAZO	2,00	0,05%	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
B39	CAPPUCHINO	21,00	0,55%	56,25	6,72	62,97	-	56,25	100
B44	CARAMEL MACCHIATO	3,00	0,08%	6,14	0,73	6,87	-	6,14	100
B145	CHAMPAGNE	2,00	0,05%	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
B50	CHOCO – CHEESE	4,00	0,10%	10,71	1,28	11,99	-	10,71	100
B49	CHOCOLATE	5,25	0,14%	12,39	1,48	13,87	-	12,39	100
B27	CLUB NEGRA	4,00	0,10%	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
B23	CLUB VERDE GR	143,00	4%	316,96	38,22	355,18	-	316,96	100
B26	CLUB VERDE PQ	24,00	1%	32,14	3,84	35,98	-	32,14	100
B168	COPA VINO BLANCO	1,00	0,03%	3,57	0,43	4,00	-	3,57	100
B160	CUBA LIBRE	3,00	0,1%	13,39	1,61	15,00	-	13,39	100
B156	DAIQUIRI	1,00	0,03%	4,46	0,54	5,00	-	4,46	100
B34	ESPRESSO PANNA	1,00	0,03%	1,79	0,21	2,00	-	1,79	100
B30	EXPRESSO	2,00	0,1%	3,13	0,38	3,51	-	3,13	100
B100	FRONTERA CABERNET SAUVIGNON	2,00	0,1%	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
B117	GATORADE	14,00	0,4%	25,00	2,98	27,98	-	25,00	100
B127	GRAND VANDUSH	1,00	0,0%	17,86	2,14	20,00	-	17,86	100
B153	JACK DANIELS SHOT	4,00	0,1%	34,38	4,12	38,50	-	34,38	100
B54	JHONNY WALKER RED SHOT	3,00	0,1%	21,43	2,57	24,00	-	21,43	100

B91	JOSE CUERVO AÑEJO SHOT	6,00	0,2 %	37,50	4,50	42,00	-	37,50	100
B89	JOSE CUERVO BLANCO SHOT	16,00	0,4 %	100,00	12,00	112,00	-	100,00	100
B166	JUGO DEL VALLE	3,00	0,1 %	3,12	0,37	3,49	-	3,12	100
B157	LONG ISLAND ICE TEA	2,00	0,1 %	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100
B32	MACCHIATO	1,00	0,0 3%	2,23	0,27	2,50	-	2,23	100
B120	MAIPO SAUNVIGNON BLANCO	1,00	0,0 3%	7,14	0,86	8,00	-	7,14	100
B9	MARGARITA	5,00	0,1 %	22,32	2,70	25,02	-	22,32	100
B165	MICHELADA 2X1	7,00	0,2 %	21,43	2,57	24,00	-	21,43	100
B17	MICHELADA CLUB	25,00	1%	88,39	10,63	99,02	-	88,39	100
B16	MICHELADA PILSENER	21,00	0,5 %	56,25	6,72	62,97	-	56,25	100
B28	MILLER	7,00	0,2 %	18,75	2,24	20,99	-	18,75	100
B42	MOCHA/VIENES	8,00	0,2 %	25,00	3,03	28,03	-	25,00	100
B4	MOJITO CUBANO	15,00	0,4 %	66,96	8,06	75,02	-	66,96	100
B22	PILSENER GR	205,00	5%	363,39	43,45	406,84	-	363,39	100
B154	PIÑA COLADA	9,00	0,2 %	45,98	5,52	51,50	-	45,98	100
B63	RESERVA CAVERNET SAUVIÑANG	1,00	0,0 %	24,11	2,89	27,00	-	24,11	100
B142	RON	57,00	1%	508,93	61,07	570,00	-	508,93	100
B8	TEQUILA SUNRISE	4,00	0,1 %	17,86	2,16	20,02	-	17,86	100
B121	TRIVENTO CHARDONAE	2,00	0,1 %	72,32	8,68	81,00	-	72,32	100
B118	TRIVENTO MALBEC	1,00	0,0 3%	22,32	2,68	25,00	-	22,32	100
B116	V220	3,00	0,1 %	5,80	0,69	6,49	-	5,80	100
B144	VINO	4,00	0,1 %	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100
B119	VINO DE LA CASA FINO PAMPAS	1,00	0,0 %	17,86	2,14	20,00	-	17,86	100
B67	VIÑA MAIPO CAVERNET SAUVIÑAGE	1,00	0,0 %	19,64	2,36	22,00	-	19,64	100
B161	VODKA NARANJA	3,00	0,1 %	13,39	1,62	15,01	-	13,39	100
B141	WISKY	3,00	0,1 %	26,79	3,21	30,00	-	26,79	100
H11	DAY BREAK	27,00	1%	843,75	101,25	945,00	-	843,75	100
R30	AGUAS CON Y SIN GAS	295,00	8%	263,41	31,64	295,05	-	263,41	100
R65	ALITAS BARBECUE	106,00	3%	675,89	80,90	756,79	-	675,89	100
R90	ALITAS BUFALO (PICANTES)	2,00	0,1 %	14,29	1,72	16,01	-	14,29	100

R91	ALITAS JACK DANIEL'S	1,00	0,0 %	7,59	0,91	8,50	-	7,59	100
R80	ARROZ	1,00	0,0 %	1,79	0,21	2,00	-	1,79	100
R56	BALONTIN DE TRUCHA CON SALSA DE CHONTA	2,00	0,1 %	25,00	3,00	28,00	-	25,00	100
R27	BATIDOS CON LECHE	3,00	0,1 %	5,80	0,70	6,50	-	5,80	100
R35	CENA MENU	156,00	4%	1.228,5 9	147,40	1.375,9 9	-	1.228,5 9	100
R39	CENAS ESPECIALES	16,00	0,4 %	307,14	36,87	344,01	-	307,14	100
R37	COFFE BREAK	384,00	10 %	1.674,1 2	200,88	1.875,0 0	-	1.674,1 2	100
R101	COMBO HAMBURGUESA + GASEOSA	2,00	0,1 %	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
R100	COMBO SALCHIPAPA + GASEOSA	2,00	0,1 %	5,36	0,64	6,00	-	5,36	100
R61	CORDON BLEU	11,00	0,3 %	120,54	14,48	135,02	-	120,54	100
R13	CORDON BLUE	23,00	0,6 %	235,05	28,22	263,27	-	235,05	100
R74	CREMA DE VERDURAS CON CROUTONES DE PAN	12,00	0,3 %	51,43	6,12	57,55	-	51,43	100
R68	CREPE DE BABACO CON HELADO	4,00	0,1 %	13,39	1,61	15,00	-	13,39	100
R36	DESAYUNO BUFFET	42,00	1%	256,03	30,72	286,75	-	256,03	100
R75	ENSALADA CAMPESTRE DE CAMARON	7,00	0,2 %	46,87	5,60	52,47	-	46,87	100
R76	ENSALADA MONTE SELVA CON ADEREZO CÉSAR	10,00	0,3 %	58,04	6,98	65,02	-	58,04	100
R70	ESPAGUETI A LA CARBONARA	9,00	0,2 %	60,71	7,30	68,01	-	60,71	100
R69	ESPAGUETI A LA BOLOÑESA	13,00	0,3 %	89,29	10,74	100,03	-	89,29	100
R55	ESPAGUETI VOLCÁNICO CON SALSA ALIOLI	11,50	0,3 %	71,43	8,58	80,01	-	71,43	100
R45	ESPECIALES	82,00	2%	1.158,9 3	139,08	1.298,0 1	-	1.158,9 3	100
R98	EXTRAS	3,00	0,1 %	7,14	0,86	8,00	-	7,14	100
R60	FAJITAS DE LOMO AL SUSTO	30,50	1%	340,40	40,87	381,27	-	340,40	100
R62	FILET MIGÑON CON CROCANTE DE TOCINO	33,00	1%	352,68	42,32	395,00	-	352,68	100
R16	FRUTAS DE TEMPORADA CON MIEL	3,00	0,1 %	10,71	1,29	12,00	-	10,71	100
R73	FUZZ TEA	38,00	1%	49,33	5,89	55,22	-	49,33	100
R29	GASEOSA (MEDIANA)	355,00	9%	317,87	38,16	356,03	-	317,87	100
R64	HAMBURGUESA DE RES CON PAPAS	72,50	2%	388,39	46,55	434,94	-	388,39	100
R97	HAMBURGUESA MAS CERVEZA	2,00	0,1 %	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
R87	JARRA DE JUGO	28,00	0,7 %	134,82	16,15	150,97	-	134,82	100

R86	JARRA DE LIMONADA IMPERIAL	2,00	0,1 %	8,04	0,97	9,01	-	8,04	100
R31	JARRA DE LIMONADA	71,50	2%	195,54	23,38	218,92	-	195,54	100
R26	JUGOS NATURALES	108,00	3%	178,79	21,30	200,09	-	178,79	100
R5	LOCRO DE PAPA TRADICIONAL	45,00	1,2 %	190,71	22,79	213,50	-	190,71	100
R63	LOMO DE CERDO EN SALSA DE CHOCOLATE FINO DE AROMA	6,00	0,2 %	77,68	9,31	86,99	-	77,68	100
R77	LOMO EN MARISCOS AL AJILLO	9,00	0,2 %	120,54	14,48	135,02	-	120,54	100
R83	MENU DE NIÑOS	3,00	0,1 %	16,96	2,04	19,00	-	16,96	100
R95	MENU DEL DIA	578,00	15,1%	3.684,82	442,15	4.126,97	-	3.684,82	100
R96	MENU EVENTOS	43,00	1,1 %	337,50	40,50	378,00	-	337,50	100
R92	NUGGETS DE POLLO	2,00	0,1 %	8,93	1,07	10,00	-	8,93	100
R78	PAPAS	3,00	0,1 %	5,36	0,63	5,99	-	5,36	100
R84	POSTRE DEL DIA	1,00	0,03%	13,39	1,61	15,00	-	13,39	100
R23	SALCHIPAPA	303,50	8%	1.049,99	126,25	1.176,24	-	1.049,99	100
R24	SANDUCHE DE JAMON + QUESO	16,00	0,4 %	57,14	6,88	64,02	-	57,14	100
R71	SANDUCHE DE JAMON	9,00	0,2 %	32,14	3,87	36,01	-	32,14	100
R94	SANDUCHE DE POLLO	2,00	0,1 %	10,71	1,29	12,00	-	10,71	100
R82	SOPA DEL DIA	6,00	0,2 %	16,96	2,04	19,00	-	16,96	100
R54	SUPREMA DE POLLO MECHADO CON TOCINO	5,00	0,1 %	55,80	6,70	62,50	-	55,80	100
R57	TIRABUZONES CON POLLO AL PESTO DE MANI	5,00	0,1 %	46,88	5,65	52,53	-	46,88	100
R66	TORTA HUMEDA DE CHOCOLATE	42,00	1%	145,53	17,50	163,03	-	145,53	100
R53	TRUCHA COSTA DE LOS ANDES	14,50	0,4 %	177,23	21,25	198,48	-	177,23	100
R99	V220	6,00	0,2 %	11,61	1,38	12,99	-	11,61	100
R17	VARIEDAD RESTAURANTE	30,00	1%	217,40	26,11	243,51	-	217,40	100
R52	VINO CALIENTE	26,00	1%	43,75	5,26	49,01	-	43,75	100
V1	AGUACATES	3,00	0,1 %	26,79	3,21	30,00	-	26,79	100