



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría CPA.

Tema:

“La gestión de inventarios y la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de
la ciudad de Ambato, para el periodo Enero – Junio del año 2015”

Autor: Supe Tuarez, Alex Dario

Tutora: Dra. Bedoya Jara, Mayra Patricia

Ambato-Ecuador

2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara, con cédula de identidad No. 180265925-8 en calidad de Tutora del Proyecto de Investigación con el tema: **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “RODAMIENTOS BOWER” DE LA CIUDAD DE AMBATO, PARA EL PERIODO ENERO – JUNIO DEL AÑO 2015”** desarrollado por Alex Dario Supe Tuarez, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo 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 la normativa para la presentación de los 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 de la Facultad.

Ambato, Noviembre del 2016

EL TUTOR



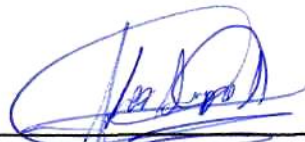
Dra. Mayra Patricia Bedoya Jara
C.I. :1802659258

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Alex Dario Supe Tuarez con cédula de identidad No. 180354628-0, manifiesto por escrito que los criterios expuestos en el Proyecto de Investigación; **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “RODAMIENTOS BOWER” DE LA CIUDAD DE AMBATO, PARA EL PERIODO ENERO – JUNIO DEL AÑO 2015”**, como los contenidos, ideas, opiniones, análisis, interpretaciones, comentarios y los resultados, son absolutamente auténticos y personales; a excepción de la citas.

Ambato, Noviembre del 2016

AUTOR



Alex Dario Supe Tuarez

C.I.: 180354628-0

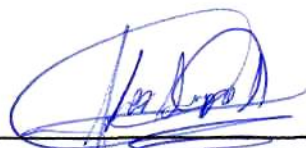
CESIÓN DE DERECHOS

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

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto 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 autor.

Ambato, Noviembre del 2016

AUTOR



Alex Dario Supe Tuarez

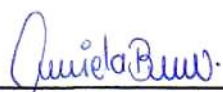
C.I.: 180354628-0


APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “RODAMIENTOS BOWER” DE LA CIUDAD DE AMBATO, PARA EL PERIODO ENERO – JUNIO DEL AÑO 2015”**, elaborado por Alex Dario Supe Tuarez, 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, Noviembre del 2016


Eco. Mg. Diego Proaño
PRÉSIDENTE


Ing. Daniela Bermúdez
MIEMBRO CALIFICADOR


Dr. Cesar Salazar
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Este trabajo va principalmente dedicado a mi madre quien supo apoyarme durante el transcurso de mi carrera, a mis padres y a mis hermanos.

De igual manera a todos mis amigos que estuvieron presentes en cada etapa de mi vida, y quienes han soportado muchos de los momentos más conflictivos de mi persona.

Alex Supe

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Madre, por su ayuda incondicional

Un profundo agradecimiento a Carmen Toscano quien me apoyo, y estuvo pendiente que cumpliera con este objetivo.

De manera especial un agradecimiento a mi tutora la Dra. Mayra Bedoya por ser mi guía y brindarme su colaboración, de igual manera al Dr. Mauricio Arias quien también me apoyo en la realización de este proyecto

Alex Supe

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

TEMA: “LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “RODAMIENTOS BOWER” DE LA CIUDAD DE AMBATO, PARA EL PERIODO ENERO – JUNIO DEL AÑO 2015”.

AUTOR: Supe Tuarez, Alex Dario

TUTOR: Dra. Bedoya Jara, Mayra Patricia

FECHA: Noviembre del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación denominada “La gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el periodo enero – junio del año 2015”, tiene como finalidad el análisis de los procesos para el control de inventarios en la empresa, involucrando de igual manera índices de rentabilidad los cuales servirán de ayuda, para el mejoramiento en la toma de decisiones empresariales.

En los últimos años se ha podido observar un incremento en el movimiento vehicular en la ciudad de Ambato, por lo cual la empresa Rodamientos Bower, busca ampliar su gama de repuestos automotrices realizando un adecuado control de sus inventarios para con ello evitar el desperdicio de recursos económicos, y el abarrotamiento de mercaderías en sus bodegas.

Ante el requerimiento de la empresa se propone la implementación de un modelo de gestión de inventarios, con el cual se podrá realizar controles a las mercaderías en sus momentos claves, es decir; en su adquisición y su distribución, logrando de esta manera que la empresa disminuya sus costos innecesarios por almacenamiento y el mejoramiento en sus niveles de stocks en mercaderías de constante rotación.

PALABRAS DESCRIPTORAS: GESTIÓN DE INVENTARIOS,
RENTABILIDAD, INDICADORES FINANCIEROS, CONTROL INTERNO,
ANÁLISIS FINANCIEROS.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO

FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT

CAREER ACCOUNTING AND AUDIT

TOPIC: "INVENTORY MANAGEMENT AND PROFITABILITY OF COMPANY" RODAMIENTOS BOWER " FROM AMBATO, FOR THE PERIOD JANUARY - JUNE 2015",

AUTHOR: Supe Tuarez, Alex Dario

TUTOR: Dra. Bedoya Jara, Mayra Patricia

DATE: November 2016

ABSTRACT

This research called "The inventory management and profitability of the company" Rodamientos Bower "in the city of Ambato, for the period January-June 2015", aims to analyze the processes for inventory control in the company, involving the same way profitability indices which will assist, for improvement in making business decisions.

In recent years it has been observed an increase in vehicular movement in the city of Ambato, for which the company Rodamientos Bower seeks to expand its range of autoparts making adequate control of their inventories to thereby avoid wasting resources economic, and glut of goods in their warehouses.

At the request of the company implementing an inventory management model, with which can perform controls on goods in its key moments that is proposed; in its acquisition and distribution, thus achieving the company lower its unnecessary storage costs and improved their levels of stocks in merchandise finds rotation.

KEYWORDS: INVENTORY MANAGEMENT, PROFITABILITY, FINANCIAL INDICATORS, INTERNAL CONTROL, FINANCIAL ANALYSIS.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
ÍNDICE DE TABLAS.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
a) Descripción y formulación del problema.....	2
a.1. Descripción y Contextualización.....	2
Macro contextualización.....	2
Meso contextualización.....	3
Micro contextualización.....	5
a.2. Formulación del problema.....	7
Análisis crítico.....	9
Interrogantes.....	9
Delimitación del Objeto de Investigación.....	10
b) Justificación.....	10
c) Objetivos.....	12

Objetivo General	12
Objetivos Específicos.....	12
CAPÍTULO II.....	13
MARCO TEORICO.....	13
a) Antecedentes Investigativos.....	13
b) Fundamentación científico-técnica.....	18
b.1 Categorías Fundamentales	18
Subordinación Variable Independiente (Gestión de Inventarios)	19
Subordinación Variable Dependiente (Rentabilidad)	20
b.1 Marco Conceptual Variable Independiente (Gestión de Inventarios).....	21
Auditoría	21
b.2 Marco Conceptual Variable Dependiente: Rentabilidad.....	34
Gestión Financiera	34
c. Preguntas directrices y/o Hipótesis	46
c.1 Preguntas directrices.....	46
c.2 Hipótesis.....	46
c.3 Señalamiento de las Variables.....	47
CAPÍTULO III.....	48
Metodología	48
a. Modalidad, enfoque y nivel de Investigación.	48
a.1 Modalidad.....	48
a.1.1 Investigación de Campo	48
a.1.2 Investigación Documental.....	49
a.2. Enfoque	49
a.3 Nivel de Investigación.....	50
b. Población, muestra y unidad de investigación.	51
b.1 Población.....	51
b.2 Muestra.....	52
b.3 Unidad de Investigación.....	53
c. Operacionalización de las variables	54
Variable Independiente: Gestión de Inventarios	54
Variable Dependiente: Rentabilidad	56
d. Descripción detallada del tratamiento de la información.....	57

d.1 Plan de recolección de la información	57
d.2 Plan de Procesamiento de la Información	59
CAPÍTULO IV	62
Resultados	62
a. Principales Resultados.....	62
a.1 Resultados	62
a.2 Verificación de la hipótesis	115
1. Planteamiento de la Hipótesis	115
b. Limitaciones del Estudio.....	118
c. Conclusiones.	119
d. Recomendaciones.....	121
Modelo de Gestión de Inventarios	122
Bibliografía	128
Anexos.....	131

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1.1 Ventas del sector automotriz periodo Enero 2014-Dic2015.....	2
Gráfico 1.2 Ventas del sector automotriz periodo Feb 2015-Feb2016	3
Gráfico 1.3 Población Económicamente Activa en Tungurahua	4
Gráfico 1.4 Sector Laboral	4
Gráfico 1.5 Árbol de Problemas.....	8
Gráfico 2.1 Categorías Fundamentales.....	18
Gráfico 2.2 Subordinación de la variable Dependiente.....	19
Gráfico 2.3 Subordinación de la variable Independiente	20
Gráfico 4. 1 Genero de los encuestados	62
Gráfico 4. 2 Edad de los encuestados.....	64
Gráfico 4. 3 Nivel de Instrucción de los encuestados	65
Gráfico 4. 4 Estado civil de los encuestados	67
Gráfico 4. 5 Revisión a la mercadería recibida.	68
Gráfico 4. 6 Cotización de precios.....	70
Gráfico 4. 7 Constataciones físicas de Inventarios	71
Gráfico 4. 8 Periodicidad de las constataciones físicas de inventarios.	73
Gráfico 4. 9 Gestión de Inventarios.	74
Gráfico 4. 10 Objetivos y metas de ventas.....	76
Gráfico 4. 11 Cumplimiento de metas.	77
Gráfico 4. 12 Reconocimiento por eficiencia.....	78
Gráfico 4. 13 Reuniones con los trabajadores.....	80
Gráfico 4. 14 Considera recomendaciones de sus colaboradores.	81
Gráfico 4. 15 Relación con proveedores.	83
Gráfico 4. 16 Estrategias de comercialización.....	84
Gráfico 4. 17 Control para gastos.....	86
Gráfico 4. 18 Orden de las mercaderías.	87
Gráfico 4. 19 Análisis de rentabilidad.....	88
Gráfico 4. 20 Rotación Anual Cardan Automotriz	93
Gráfico 4. 21 Rotación Anual Tensores Automotriz.....	94
Gráfico 4. 22 Rotación Anual Manzanas Completas	94

Gráfico 4. 23 Rotación Anual Coronas Automotriz.....	95
Gráfico 4. 24 Rotación Anual Conos Automotriz.....	96
Gráfico 4. 25 Rotación Anual Rígido Bolas	96
Gráfico 4. 26 Rotación Anual Bolas a rotula	97
Gráfico 4. 27 Rotación Anual Rodillo cilíndrico	98
Gráfico 4. 28 Rotación Anual Rodamiento de aguja	98
Gráfico 4. 29 Rotación Anual Rodillo cónico.....	99
Gráfico 4. 30 Rotación Anual Rodillos esféricos a rotula.....	100
Gráfico 4. 31 Rotación Anual Rodamientos axiales	100
Gráfico 4. 32 Rotación Anual Rodamientos Toroidales	101
Gráfico 4. 33 Rotación Anual Rodamientos Lineales.....	102
Gráfico 4. 34 Rotación Anual Bolas de precisión.....	102
Gráfico 4. 35 Rotación Anual Guías lineales.....	103
Gráfico 4. 36 Rotación Anual chumaceras de piso	104
Gráfico 4. 37 Rotación Anual chumacera de pared	104
Gráfico 4. 38 Rotación Anual tensores de chumacera	105
Gráfico 4. 39 Rotación Anual chumaceras redondas	106
Gráfico 4. 40 Rotación Anual cajas	106
Gráfico 4. 41 Rotación Anual Bujes de montaje.....	107
Gráfico 4. 42 Rotación Anual Bujes de desmontaje	108
Gráfico 4. 43 Rotación Anual Altas temperaturas	108
Gráfico 4. 44 Rotación Anual Temperaturas medias	109
Gráfico 4. 45 Rotación Anual Temperaturas normales.....	110
Gráfico 4. 46 Rentabilidad Años anteriores	111
Gráfico 4. 47 Rentabilidad con inventarios promedios.....	114
Gráfico 4. 48 Análisis comparativo Rentabilidad y Rentabilidad con inventarios promedio	115

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 3. 1 Población Objetivo.....	52
Tabla 4. 1 Género de los encuestados	62
Tabla 4. 2 Edad de los encuestados.....	63
Tabla 4. 3 Nivel de Instrucción de los encuestados	65
Tabla 4. 4 Estado civil de los encuestados.....	66
Tabla 4. 5 Revisión a la mercadería recibida.	68
Tabla 4. 6 Cotización de precios.....	69
Tabla 4. 7 Constataciones físicas de Inventarios.....	71
Tabla 4. 8 Periodicidad de las constataciones físicas de inventarios.	72
Tabla 4. 9 Gestión de Inventarios.....	74
Tabla 4. 10 Objetivos y metas de ventas.....	75
Tabla 4. 11 Cumplimiento de metas.....	77
Tabla 4. 12 Reconocimiento por eficiencia.....	78
Tabla 4. 13 Reuniones con los trabajadores.....	79
Tabla 4. 14 Considera recomendaciones de sus colaboradores.	81
Tabla 4. 15 Relación con proveedores.....	82
Tabla 4. 16 Estrategias de comercialización.....	84
Tabla 4. 17 Control para gastos.....	85
Tabla 4. 18 Orden de las mercaderías.....	87
Tabla 4. 19 Análisis de rentabilidad.....	88
Tabla 4. 20 Índice de rotación de Inventarios	91
Tabla 4. 21 Rentabilidad años anteriores	111
Tabla 4. 22 Nivel promedio de Inventarios.....	113
Tabla 4. 23 Rentabilidad con inventarios promedios.....	114

INTRODUCCIÓN

Al hablar de la gestión de inventarios hablamos no solo de políticas de control, sino además de procesos que ayudaran a mejorar su desarrollo y seguimiento, estos procesos además de servir como base para el desarrollo de futuras políticas de control, permitirán a sus usuarios la mejora en la toma de decisiones corporativas teniendo en cuenta que se obtendrá información real sobre inventarios al momento de su requerimiento.

El tema de investigación “La gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el periodo enero – junio del año 2015” está compuesto por los siguientes capítulos:

CAPÍTULO I. Planteamiento del problema de investigación. Se elabora el árbol de problema el cual sirve de apoyo para la elaboración de un análisis crítico, con el cual se justifica la investigación del problema y se define los objetivos generales y específicos a los cuales se buscara dar una solución.

CAPÍTULO II. Involucra el marco teórico, se hace referencia a los antecedentes investigativo, se fundamenta su investigación, al igual que se desarrolla un marco conceptual desglosando en la supra ordenación e infra ordenación de las variables a fin de presentar la hipótesis respectiva.

CAPÍTULO III. Se señala la metodología utilizada, como la modalidad, el enfoque y los niveles de investigación, se define la población, además de la operacionalización de las variables que permitan establecer los indicadores. Además se desarrolla el plan de recolección de información y se define el plan de procesamiento de información.

CAPÍTULO IV. Los resultados de las encuestas son reflejados mediante la representación gráfica con su respectivo análisis; las limitaciones que se presentaron durante el estudio, las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados obtenidos tomando en cuenta la solución que se ha planteado para cada error que se ha detectado.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

a) Descripción y formulación del problema

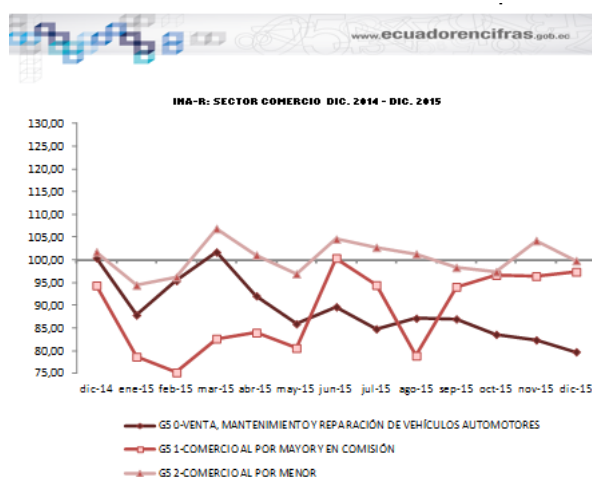
a.1. Descripción y Contextualización.

Macro contextualización

Según lo menciona la Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones (2013) “El boom de la producción automotriz en Ecuador empezó en la década de los años 50, cuando empresas del sector metalmeccánico y del sector textil comenzaron la fabricación de carrocerías, asientos para buses, algunas partes y piezas metálicas”, por lo cual desde este bien conocido “Boom” se vio necesario la creación de empresas que se dediquen a la comercialización de estos productos automotrices.

Para poder considerar una mayor relevancia de la información presentada, esta estará apoyada en el siguiente gráfico obtenido del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2015) el cual para el período Dic/14-Dic/15 presenta lo siguiente:

Gráfico 1.1 Ventas del sector automotriz periodo Enero 2014-Dic2015



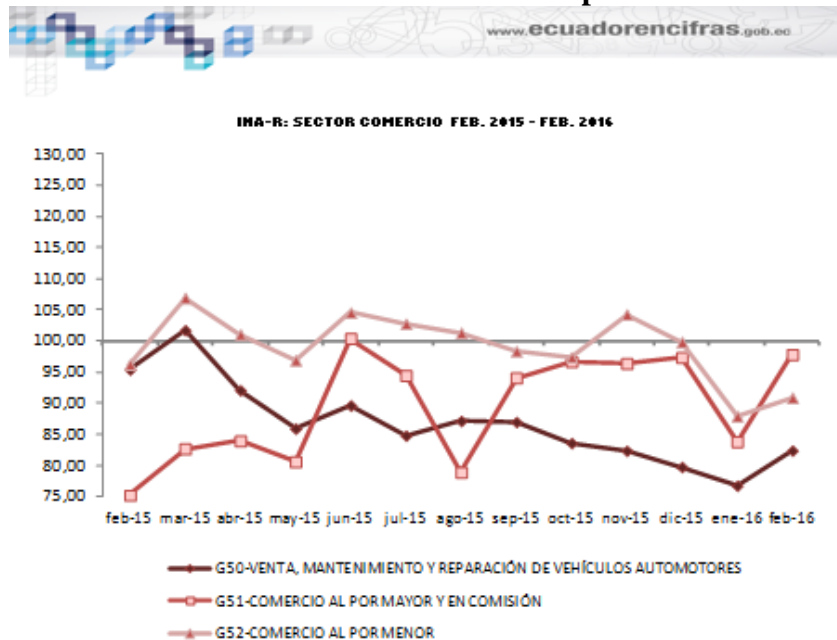
NOTA: Los índices de los últimos dos meses son considerados como provisionales.

Fuente: INEC 2015

En el gráfico podemos observar claramente que en el sector encargado de la comercialización de productos destinados al mantenimiento y reparación de vehículos automotores se ha tenido un descenso de 20 puntos para Diciembre del 2015 en relación al índice obtenido en Diciembre de 2014, lo cual se presume es debido al mejoramiento de varias carreteras a nivel nacional y demás políticas de gobierno, pero mostrando por otra parte una debilidad en el sector ya que a futuro no podrán ser tan sustentables como solían serlo.

Aunque en los últimos períodos se ha considerado que este descenso ha sido un golpe fuerte a la economía de este sector, se ha podido confirmar que se podría establecer un nivel estable en el mismo tomando en consideración los resultados obtenidos por el INEC (2016) para el período Febrero/2016 en el cual se ve un incremento de 5 puntos en relación al nivel obtenido para el periodo Diciembre/2015, como se mostrará a continuación:

Gráfico 1.2 Ventas del sector automotriz periodo Feb 2015-Feb2016



NOTA: Los índices de los últimos dos meses son considerados como provisionales.

Fuente: INEC 2016

Meso contextualización

Según datos tomados del INEC Ecuador (2016) la provincia de Tungurahua cuenta con una población de 504583 habitantes, de los cuales 244783 son hombres y

259800 son mujeres (INEC, 2010) estos datos fueron tabulados en el censo nacional realizado en el 2010, según el siguiente grafico podremos identificar la población económicamente activa de la Provincia de Tungurahua;

Gráfico 1.3 Población Económicamente Activa en Tungurahua

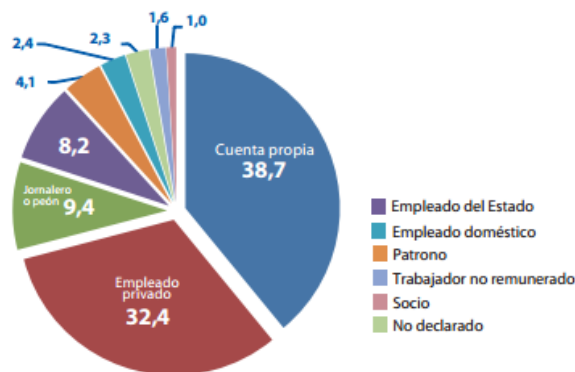


Fuente: INEC 2010

Además de ello se debe considerar en que sector se encuentran prestando sus servicios los habitantes de la provincia, para ello se puede evidenciar claramente que el sector que ofrece más puestos de trabajo es el sector privado otorgando 77.343 plazas de trabajo en la provincia, fundamentados en información obtenida del censo población 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador para la provincia;

Gráfico 1.4 Sector Laboral

¿EN QUÉ TRABAJAN LOS HAB. DE TUNGURAHUA?



Ocupación*	Hombre	Mujer
Empleado privado	48.052	29.291
Cuenta propia	47.851	44.613
Jornalero o peón	14.849	7.525
Empleado u obrero del Estado, Municipio o Consejo Provincial	10.861	8.643
No declarado	2.520	3.059
Empleada doméstica	260	5.419
Patrono	5.571	4.157
Trabajador no remunerado	1.827	2.056
Socio	1.575	899
Total	133.366	105.662

*Personas ocupadas de 10 años y más.

Fuente: INEC 2010

Tomando en cuenta que los mismos datos obtenidos en la página principal del INEC (2016) nos da un total de 12,847 establecimientos dedicados a actividades relacionadas con la comercialización al por mayor y menor de productos de reparación y mantenimiento de vehículos automotores y motocicletas, solo en la provincia de Tungurahua, al igual un dato adicional en el cual se nos afirma que se encuentra alrededor de 24,072 puestos de trabajo disponibles y ocupadas, lo cual nos indica que este es un sector económico estable que también ayuda a la economía de la zona ya que dispone de fuentes laborales aportando trabajo para al menos el 5% de la población económicamente activa de la Provincia.

Micro contextualización

Rodamientos Bower es una entidad fundada por su actual propietario el Sr. Jorge Ramos en el año 1974 se encuentra ubicada en la Av.12 De Noviembre 03-67 Y Unidad Nacional, en la ciudad de Ambato, la misma que debe su nombre a una marca de rodamiento que lamentablemente no se encuentra en el mercado actualmente pero en sus tiempos fue considerado una marca de Estabilidad y Seguridad.

Partiendo de la creación de la misma empresa sustentada en la laboriosa y exigente formación laboral de su creador el cual tuvo humildes inicios siendo lo que en la zona se conoce como controlador de bus, hasta ser chofer y tras varios traspiés de su vida pero siempre manteniendo la mirada firme en una meta la cual con esfuerzo y dedicación logró convertir en lo que actualmente conocemos como Rodamientos Bower.

Basados en la sólida base formada por su gerente y el gran prestigio que ha ganado mediante la entrega de productos de calidad y la excelente asesoría técnica que brinda a sus clientes, Rodamientos Bower se ha convertido en una empresa insignia para las personas que buscan una solución inmediata y durable para los problemas que se susciten con sus vehículos automotores.

Tomando en cuenta que la empresa tiene muy clara su misión la cual es “Comercializar Rodamientos y Productos afines que den solución a problemas suscitados en vehículos automotores además de maquinaria que requieran los mismo,

fundamentados en valores tales como la Cooperación, Profesionalismo, Seriedad, e Innovación, brindando con ello el apoyo técnico necesario a nuestros clientes”.

La visión empresarial es “Ser una empresa Líder en la comercialización de Rodamientos y productos afines, a nivel Nacional y en la Provincia, Siendo identificados por una imagen de Solidez, Confiabilidad, y Seriedad”

Entre algunos de los principales competidores que se han podido identificar en la zona se podría mencionar a Rodamientos PICO, Distribuidora “ALL PARTS” , Comercial PROSIN e Hivimar que si es verdad no cuenta con una sucursal establecida y a pesar de ser un proveedor de la empresa, realiza varias ventas pequeños distribuidores que en alguna ocasión fueron clientes de la empresa, también cabría resaltar que a pesar de existir una gran variedad de proveedores de estos productos la empresa se ha podido establecer gracias a la gran confiabilidad del producto además del asesoramiento técnico que se brinda a varios de los clientes.

Al analizar la empresa se ha podido constatar que la empresa lleva un control de sus procesos de adquisición de mercaderías de forma empírica, considerando como una sólida base para ello los conocimientos adquiridos por su gerente en el ambiente en el cual se desarrollan sus actividades, pero no cuentan con un modelo estable en el cual fiarse para la realización de sus procesos.

Además se ha observado que la empresa desarrolla sus actividades con una inadecuada gestión de inventarios ocasionando así problemas al realizar los procesos de compras, lo cual de forma directa se ha convertido en un problema para la misma ocasionando en varias ocasiones pérdidas tanto económicas como el desperdicio del recurso humano, ocasionando que los colaboradores generen involuntariamente tiempos ociosos en la entrega de la mercadería, produciendo un descenso en el nivel de rentabilidad de la empresa al no tener un uso eficaz de los recursos de ésta.

De esta forma se concluye que al no poder satisfacer las necesidades de los clientes, de una forma eficiente y eficaz, el prestigio que por tanto tiempo la empresa ha forjado laboriosamente se va debilitando al igual que su posicionamiento en el mercado, por lo cual se vuelve imprescindible buscar una solución factible y aplicable para dar solución a la situación actual de la empresa.

a.2. Formulación del problema

¿Cuál es la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el periodo Enero – Junio del año 2015?

EFFECTOS

Gráfico 1.5 Árbol de Problemas



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis crítico

Si las compras se realizan sin una adecuada planificación en las bodegas de la empresa se genera un alto costo para el mantenimiento de los inventarios innecesarios o que no son comercializados de forma oportuna, por lo cual no se realiza un tratamiento adecuado a la cuenta inventarios generando saldos irreales e incrementando el costo de ventas produciendo así que este no sea un saldo razonable.

La empresa al no contar con una adecuada gestión de inventarios, no podrá obtener información real sobre los inventarios que en ella existen, ocasionando así que en muchos productos existan un sobrestock de mercaderías lo cual conlleva un elevado costo de mantenimiento de inventarios en bodega, al incrementarse el costo de almacenamiento la empresa tendrá un margen inferior de rentabilidad, ya que sus ingresos deberán cubrir este costo adicional e innecesario.

Al existir en las bodegas de la empresa un inventario de poca rotación se mantiene en los mismos inventarios innecesarios lo cual genera un alto costo de mantenimiento de estas mercaderías, al mantener un inventario no comercial la empresa no podrá adquirir mercadería que será de venta inmediata y oportuna por ello perderá flujo de efectivo provocando así demoras en los pagos a proveedores.

Interrogantes

¿Cómo se realizan los procesos de adquisición de mercaderías en la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato?

¿Cuál fue el nivel de rentabilidad que la empresa Rodamientos Bower ha obtenido en los últimos tres períodos fiscales?

¿Qué tipo de mejoras podrían implementarse en la Empresa Rodamientos Bower para obtener un nivel mayor de rentabilidad en años posteriores?

Delimitación del Objeto de Investigación

Espacial: La investigación se la realizará en la Empresa Rodamientos Bower en la Provincia de Tungurahua, Ciudad de Ambato en las Calles Av. 12 de Noviembre y Unidad Nacional

Temporal: En el Período Enero – Junio del año 2015

b) Justificación

Para dar inicio a la investigación se nos vuelve primordial el realizar un análisis más profundo acerca del Control Interno.

Según Santillana (2001) “El control interno comprende el plan de la organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada son adoptados por una entidad para salvaguardar sus activos”, ya que la empresa debe conservarlos de la mejor manera y bajo el mejor tratamiento ya que con sus activos la empresa opera diariamente por lo cual se nos vuelve imprescindible establecer controles para los mismos.

En la empresa “Rodamientos Bower” de forma similar se ha observado y se crea necesidad de establecer políticas para el mejor tratamiento de sus activos, ya que con esto se logrará el adecuado proceso de control, como lo menciona Schuster (1992, pág. 1) “determinar la exactitud de la información contable y operativa generada, con la efectividad y eficiencia de la estructura de control y la efectividad y eficiencia de las operaciones y los procedimientos”, lo cual ratifica que el control interno a más de establecer lineamientos básicos para la salvaguarda de los activos, también busca la mejora tanto en la eficiencia como en la eficacia de la entidad.

Para la investigación se considera de gran importancia los objetivos primordiales del Control interno entre los cuales tenemos:

Proteger los recursos de la organización, buscando velar por el uso eficiente de los recursos evitando el despilfarro y pérdida de recursos económicos y humanos.

El cumplimiento de los objetivos previstos, cumpliendo así con los objetivos propuestos para la empresa además del presupuesto determinado para los periodos económicos que se efectúen.

Garantizar la correcta evaluación de la gestión de la organización, teniendo una planificación real y que sea comunicada con los colaboradores de la empresa para que se lleve a cabo ayudando de esta manera al mejoramiento de los procesos empresariales.

Asegurar la oportunidad, claridad utilidad y confiabilidad de la información, la cual servirá para la toma de decisiones de la empresa teniendo en cuenta que es un aspecto sumamente importante ya que al no contar con esta información la empresa podría efectuar cambios que no estén acordes a la realidad de la empresa.

Debido a las necesidades de la empresa, se plantean estos objetivos al sistema de control ya que cumple con los aspectos que se esperan mejorar en la empresa los cuales son sobre todo salvaguardar los recursos de la empresa además de la aplicación de una adecuada gestión y evaluación a los procesos de la empresa, lo cual permitirá a la empresa contar con información real, y oportuna para la toma de decisiones que se fueren a realizar.

La investigación estará orientada a la búsqueda de un modelo de control de inventarios para el cual nos basaremos en estudios previamente realizados tomando en cuenta los parámetros establecidos para el caso. En esta investigación nos apoyaremos en información obtenida mediante investigación realizada en bibliotecas, como también en la obtenida por la empresa para lo cual se podrá contar con el completo apoyo y colaboración de la entidad que va a ser motivo de la investigación.

Se considera además que los resultados obtenidos servirán de ayuda y apoyo a “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato para el mejoramiento de los procesos de compra y almacenaje de la empresa, además de sus colaboradores quienes tendrán un conocimiento más amplio sobre las actividades que la empresa esta realizando.

Todo el proceso será elaborado en un marco de confidencialidad y responsabilidad ya sea por parte del investigador como de la entidad, para la mejor obtención de

resultados en la misma, en la cual el investigador tomará la responsabilidad del caso y sabrá utilizar de la mejor manera la información otorgada por la entidad.

c) Objetivos

Objetivo General

Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015

Objetivos Específicos

- Evaluar la gestión de Inventarios que se han implementado en la empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato.
- Medir el manejo de Inventarios de la empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, mediante la aplicación de indicadores financieros
- Diseñar un modelo de control de inventarios adecuado para la empresa “Rodamientos Bower” en la ciudad de Ambato para el mejoramiento de los índices de rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

a) Antecedentes Investigativos.

Durante el proceso de recopilación de información que se mantuvo durante la realización de este proyecto se usaron varias fuentes de referencia basándose en trabajos realizados a nivel nacional e internacional, tomando en cuenta que cada uno de estos trabajos servirá para dar un direccionamiento más práctico en la elaboración del mismo por lo cual se cree conveniente su mención en este trabajo.

Según el trabajo investigativo de Secaira (2014, págs. 5-91) titulado “Modelo de gestión de control y manejo de los inventarios de la empresa comercial Distribuidora J.L.- Santo Domingo”, se plantea como uno de sus objetivos la elaboración de un modelo de gestión de control y manejo de los inventarios, teniendo en cuenta la realidad que se ha presentado en los últimos años vemos que en las empresas el desarrollar un adecuado modelo para el funcionamiento eficiente de la cuenta Inventarios de mercaderías de las empresas se ha vuelto de mayor importancia ya que nos con esta se maneja la empresa.

- a) Elaborar un modelo de gestión de control y manejo de los inventarios de la Distribuidora Comercial J.L. en Santo Domingo, mediante procesos, métodos y sistemas con el propósito de administrar de manera eficiente el inventario
- b) Realizar un diagnóstico de la situación actual
- c) Plantear un control adecuado de pedidos.
- d) Identificar la rotación de productos en forma mensual.
- e) Elaborar políticas y procedimientos para el manejo de inventarios.

De igual manera Secaira (2014, pág. 91) entre sus conclusiones, da a conocer la necesidad de establecer políticas y procedimientos que servirán para fortalecer el manejo del modelo de control de inventarios; cabría resaltar que estas políticas y procedimientos deben ser actualizados cada cierto periodo, ya que de no suceder esto la empresa no estaría implementado controles actuales y seguirá controlando sus inventarios en base a la situación pasada de la empresa, produciendo así un posible retroceso en el modelo, haciéndolo ineficiente e inservible para la empresa.

- a) Fortalecer el sistema de control de inventarios en la empresa, mediante la aplicación de políticas y procedimientos.
- b) Asegurar que las adquisiciones de inventarios sean oportunas y que se realicen en las cantidades precisas de acuerdo a lo que establezca la Administración

En lo cual la autora reafirma la necesidad de tener un mayor control sobre inventarios, es decir; realizar una adecuada gestión de los inventarios ya que estas afectan directamente la rentabilidad de la empresa, y serán causales para un mayor rendimiento o el debilitamiento financiero de la empresa.

En el trabajo investigativo de Acero y Pardo (2010, págs. 14-76) titulado “Estrategia para la gestión de inventarios de una empresa comercializadora y distribuidora de productos plásticos de empaque: Caso distribuidora SURTIR S.A” aclara en uno de sus objetivos el establecimientos de procesos que permitan identificar las causas para las inconsistencias que se presentan entre los reportes de inventarios de la empresa y la toma física de inventarios, ya que al implementar un modelo se debe tomar en cuenta que esta debe proveer a la empresa la seguridad sobre la valoración de sus inventarios.

- c) Identificar las causas de inconsistencias entre el inventario físico y los reportes del sistema de información de la compañía.
- d) Identificar los métodos eficientes y eficaces para la toma de inventarios.
- e) Proponer estrategias de gestión que sirvan como herramienta para el control de los inventarios.

Entre varias de las conclusiones obtenidas por Acero y Pardo (2010, pág. 76) se puede identificar que varios de los procesos que la empresa realizaba generaban costos innecesarios, que no aportan información relevante para la toma de decisiones de la empresa, por ello plantea establecer indicadores que permitan evaluar la eficiencia de cada procesos, mediante el cual se podrán identificar los posibles costos innecesarios, para reducirlos o de ser necesario eliminarlos

- f) La información general del sistema SIIGO depende en un alto porcentaje de la existencia empírica del personal involucrado. Para utilizar adecuadamente esta herramienta se hace necesario contar con un equipo de trabajo capacitado y multidisciplinario que valide la eficiencia de esta herramienta.
- g) Al conocer el proceso de manejo de inventario de la empresa se identificaron algunos problemas que generaban unos mayores costos y una menor rentabilidad a la compañía. De ahí que se definieran indicadores para evaluar la eficiencia del proceso de gestión de

- inventarios, que permitieran a Distribuidora Surtir S.A.S identificar a tiempo cualquier ineficiencia en este proceso
- h) El manual que se propone para llevar el correcto registro de cada una de las variables de los indicadores propuestos, es un instructivo ordenado que permite a los usuarios conocer el manejo de la herramienta e identificar cada uno de los campos que se deben completar por el personal indicado, para hacer un seguimiento apropiado a la gestión de inventarios.

Los autores enfocan la necesidad de tener un personal adecuadamente calificado para realizar un idóneo manejo de inventarios ya que al no existir el mismo la empresa obtendrá gastos innecesarios y por ende se verá afectada su rentabilidad, apoyados en esta relación obtenida se sugiere el planteamiento de un manual para la correcta gestión de inventarios y su proceso tanto de adquisición como despacho.

Siguiendo el mismo ámbito se vuelve adecuado traer a colación el trabajo realizado por Vivanco (2014, pág. 2) denominado “Estudio de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa “OCEAN PRODUCT” en la ciudad de Arenillas para el 2014.” El autor manifiesta que entre los problemas que tiene la empresa es “es la mala administración del inventario, ya que el área de almacenamiento tiene un sobrestock y no se tiene la capacidad que satisfaga este proceso. Además del retraso del proceso operativo y la mala planificación logística”, esto provoca que el producto sufra varias imperfecciones debido a la discontinuidad de los procesos productivos, por lo cual los autores sugieren tomar medidas inmediatas de control y organización de estas áreas, para con ello reducir el sobrestock que la empresa está llevando.

Con lo cual el autor da a conocer que es de suma importancia el tener un adecuado manejo de stock en las bodegas, ya que al no realizar un correcto control de los mismos existirá además de una sobre valoración de inventario, un creciente gasto innecesario en la mantención de los mismos por lo cual debe realizarse un análisis para su correcto manejo.

Como lo menciona en una de sus recomendaciones “Es importante la eficiencia en la creación del centro de almacenamiento, lo que se traduce a un mejor aprovechamiento de los recursos existentes. El manejo de espacios y la utilización de los racks y montacargas es la clave del éxito para el crecimiento de la empresa OCEAN PRODUCT.” (Vivanco Jaramillo, 2014, pág. 121)

En el trabajo investigativo de Arrieta (2011) denominado “Aspectos a considerar para una buena gestión en los almacenes de las empresas (Centros de Distribución, CEDIS)” menciona entre sus consideraciones finales que la realización de una correcta y oportuna evaluación sobre los indicadores de gestión, aporta a los niveles directivos información real sobre lo que acontece en la empresa, esta información será de gran ayuda para tomar decisión sobre la gestión adecuada de los almacenes, al realizar esta evaluación periódicamente nos permitirá realizar un análisis comparativo entre varios periodos, con este análisis se podrá medir el desempeño y la eficiencia de los controles implementados en el modelo de gestión.

- a) La evaluación correcta y oportuna de los indicadores de gestión permite que los diversos niveles de mandos directivos estén informados sobre lo que acontece en el almacén; con la correcta información se pueden tomar las medidas correctivas a cualquier inconveniente que se presente en la gestión del centro de distribución. La evaluación permanente ayuda a realizar ejercicios comparativos periódicamente de los indicadores de gestión para determinar su óptimo desempeño o si se necesitan mejoras.

En este caso el autor muestra la importancia de conocer la situación real de la empresa en sus almacenes pues con ello en caso de tener cualquier tipo de inconveniente con este, se podrá solucionar de manera eficaz y con ello se evitaría el desperdicio tanto de recursos económicos como de talento humano.

Para Aguilar (2012, pág. 156) en su trabajo investigativo denominado “Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa” menciona que para “minimizar la probabilidad de perder ventas y dar un nivel de servicio adecuado, se hace necesario que se incremente el nivel del inventario de seguridad” Al analizar el comentario se identifica la realidad de la empresa ya que al no contar con un inventario que cubra las necesidades de los clientes se perderán varias ventas, pero cabe aclarar que esto no involucra la adquisición de mercaderías obsoletas ya que al adquirir mercadería de mínima rotación o producto hueso solo por contar con una amplia gama de mercaderías, la empresa estará elevando su costo de mantenimiento de estas mercaderías por lo cual se considera previo la adquisición de mercaderías realizar un análisis de rotación de inventarios para con ello sustentar la compra de ciertas mercaderías que son comerciables normalmente y aquellas que se producen solo por ocasiones eventuales.

Con el fin de resolver ese dilema se puede establecer un “trade-off” entre el costo de mantener inventarios y el costo de perder ventas para determinar el costo mínimo entre ellos, y a partir de ese resultado definir el nivel de servicio que optimiza ese costo, el cual será utilizado para establecer el nivel de servicio óptimo.”

En el trabajo realizado por Aguilar (2012) trata sobre una solución para poder establecer stocks adecuado para el mantenimiento de inventarios, en este se hace mención a un método llamado “Inventario de Seguridad” el cual podría enfocarse a mantener un stock ideal en el cual no se obstaculizaría el proceso de ventas por desabastecimiento y tampoco la generación de gastos innecesarios con inventarios sobrevalorados, lo cual resulta ser de gran ayuda y nos brinda un enfoque más amplio sobre las posibles normas que regularan la gestión de inventarios.

Para Pérez, Cifuentes, Vázquez y Ocampo (2013, pág. 228) en su trabajo investigativo denominado “Un modelo de gestión de inventarios para una empresa de productos alimenticios” da a conocer una de las importancias de obtener un adecuado sistema para la gestión de inventario considerando que la misma permite “reducir los costos y mejorar la eficiencia económica, ya que incrementa los niveles de servicio al cliente, aumenta la liquidez” siendo de gran importancia para la empresa poder tener un abastecimiento de mercaderías para cubrir la demanda del mercado, además de mantener un óptimo nivel de seguridad y conseguir los inventarios necesarios de productos.

Teniendo en consideración que la investigación a realizarse está destinada a mejorar los índices de rentabilidad que se han obtenido en períodos anteriores, se vuelve imperativo aclarar que para ello debemos realizar un análisis para la disminución de costos, mejoramiento de la logística actual en la adquisición de mercaderías además de la promoción de los productos para que ellos sean más atractivos para los clientes, logrando así que los productos sean de mayor comercialización y satisfacción a los mismos.

b) Fundamentación científico-técnica

b.1 Categorías Fundamentales

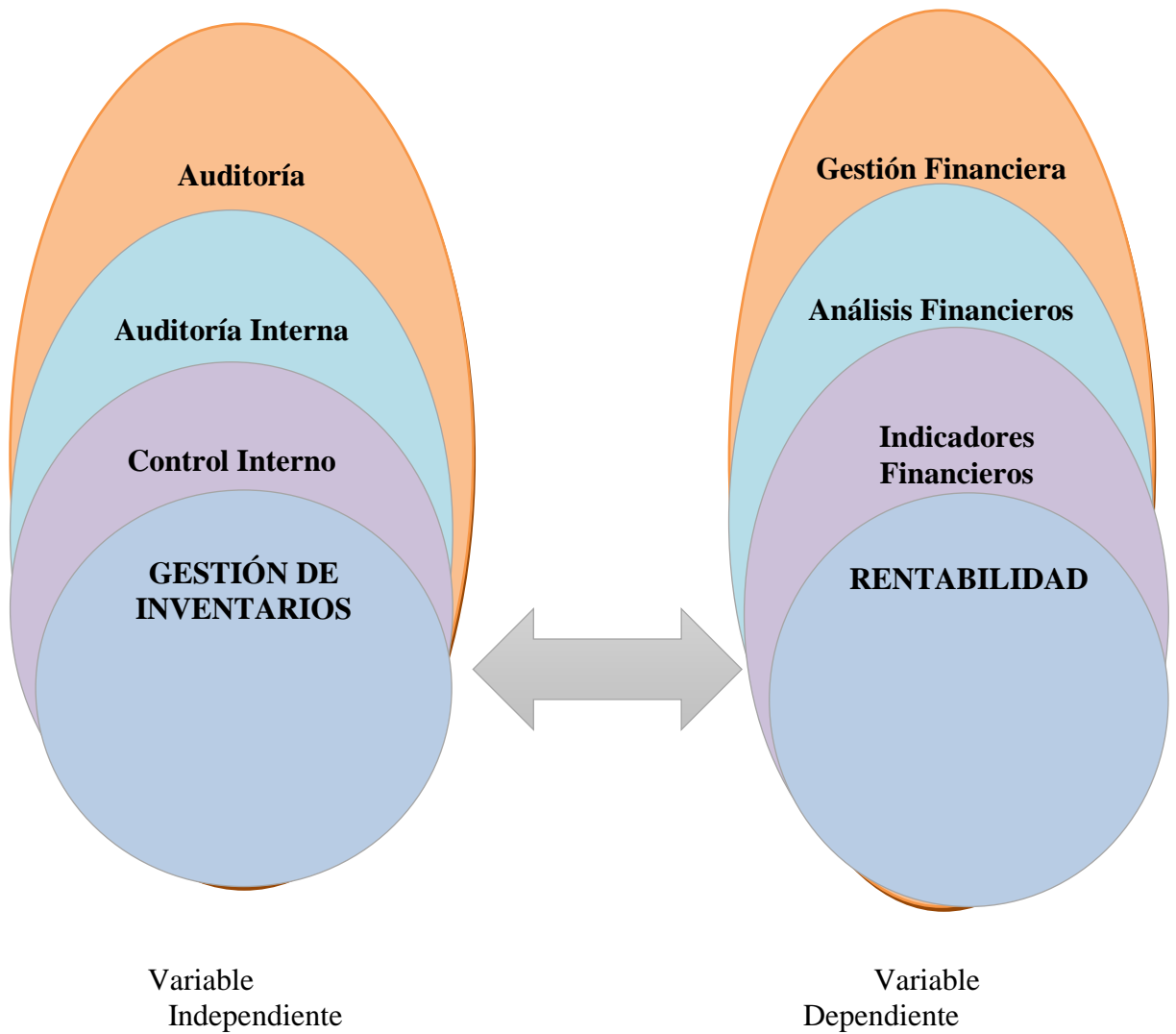


Gráfico 2.1 Categorías Fundamentales
Elaborado por: Supe, A (2016)

Subordinación Variable Independiente (Gestión de Inventarios)

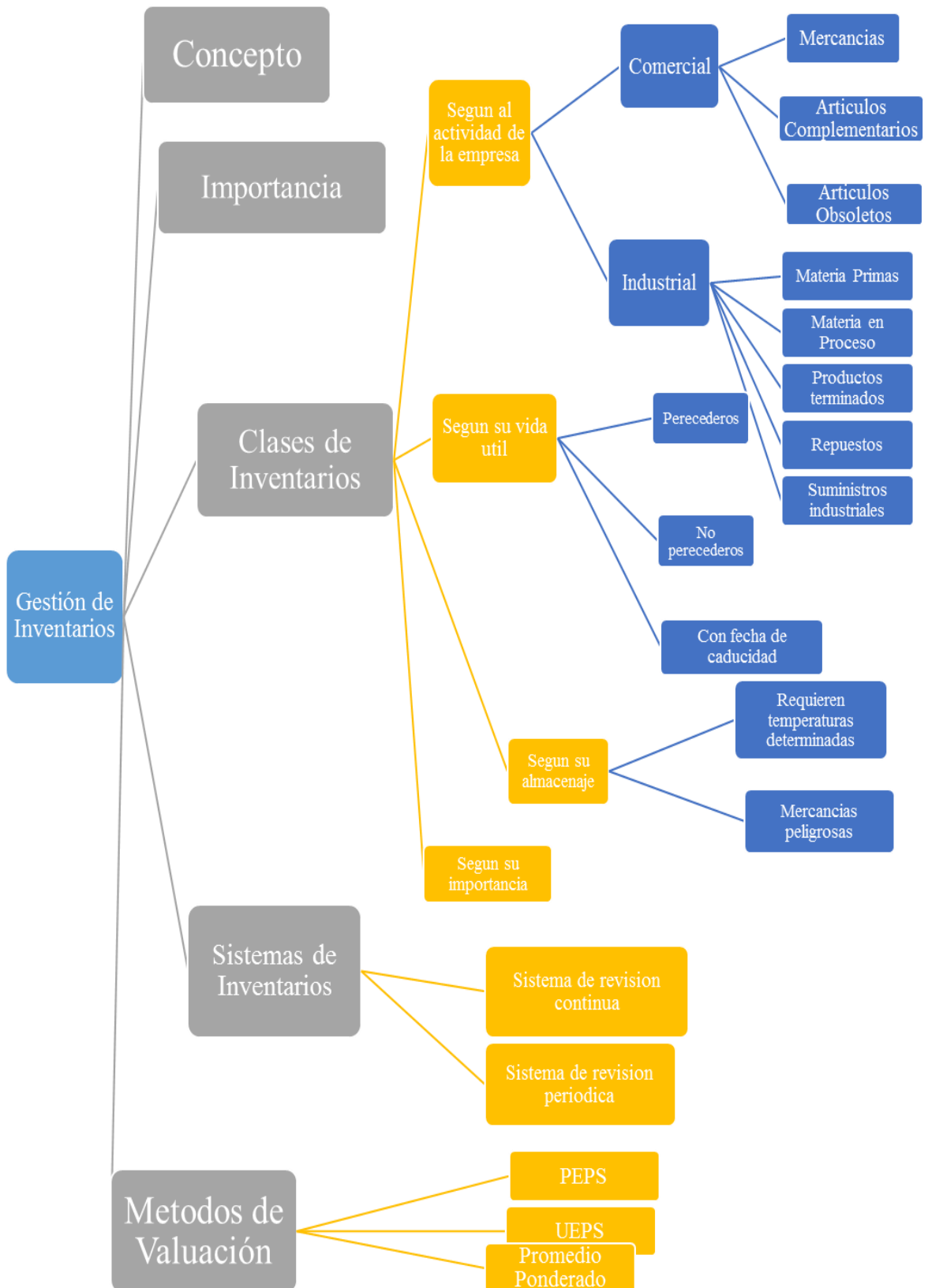


Gráfico 2.2 Subordinación de la variable Dependiente
Elaborado por: Supe, A (2016)

Subordinación Variable Dependiente (Rentabilidad)

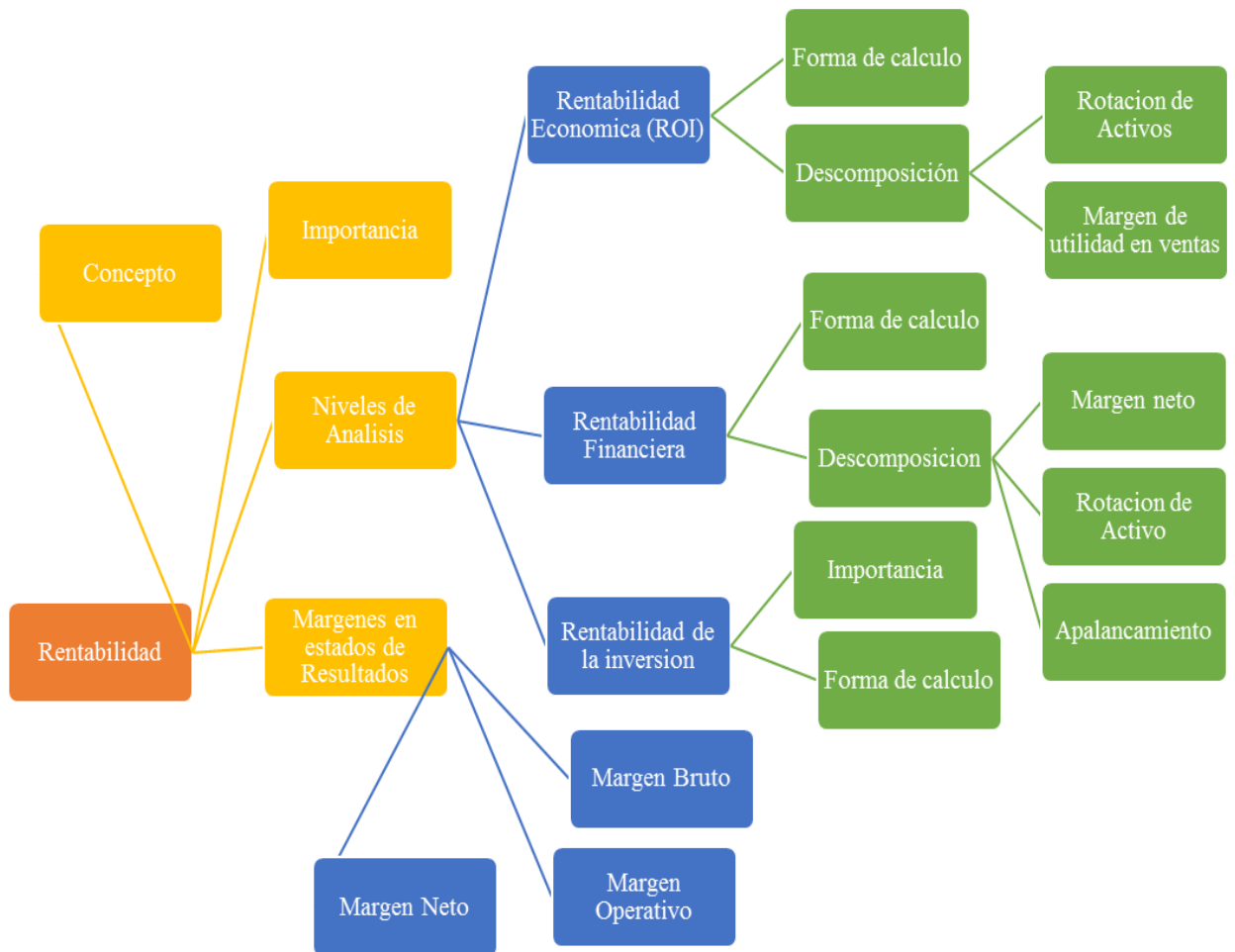


Gráfico 2.3 Subordinación de la variable Independiente
Elaborado por: Supe, A (2016)

b.1 Marco Conceptual Variable Independiente (Gestión de Inventarios)

Auditoría

Según Grinaker y Barr (1979, pág. 15) auditoría es “una investigación crítica para llegar a conclusiones ciertas sobre la contabilidad de los aspectos financieros y de operaciones de una organización económica”, es decir; la auditoría se encarga de presentar de forma resumida la situación tanto económica como operacional de la empresa.

En otras palabras, se puede concluir que la auditoría se encarga de realizar un examen sobre las actividades que está realizando la empresa para con ello, encontrar posibles falencias que se pueden dar en ciertas operaciones, como también de asegurar que los controles o políticas tanto económicas como operacionales se estén ejecutando acorde a su planeación.

Cabe resaltar que la auditoría no pertenece al estudio de la contabilidad según lo menciona Holmes (1971, pág. 12) “La auditoría no es una rama o subdivisión de la contabilidad, porque la auditoría mide y evalúa los resultados de las aplicaciones contables en los negocios”.

Debido a que la auditoría es un proceso independiente de la contabilidad, aunque si es complementaria de la misma, también se podría aclarar que la auditoría representaría una crítica en muchas ocasiones no constructiva, para el ámbito contable, ya que si bien no se la realice con este fin, la auditoría siempre se direccionaría al hallazgo de fraudes o errores en la contabilidad y políticas.

Importancia

Su importancia radica en la corrección de información, tal como lo menciona Kholer (1963, pág. 24) “Trata sobre la revisión analítica hecha por un contador público, del control interno y registros de contabilidad de una empresa mercantil u otra unidad económica, que precede a su opinión acerca de la corrección de los estados financieros”, con ello se busca la eliminación de posibles riesgos y fraudes en el proceso económico de la entidad.

Una auditoría no solo se basará en la búsqueda de errores como comúnmente se la conoce, sino en la explicación de posibles riesgos, además de la implementación de políticas que puedan servir para su mejor desenvolvimiento y control, tanto para los recursos económicos como para los recursos humanos con los que cuenta la empresa

Clasificación de la Auditoría

Podemos clasificarla en 2 tipos de auditoría que son el mayor estudio en la región, la una se la conoce como auditoría externa y la otra auditoría interna.

Auditoría externa

Según Holmes (1971, pág. 12) la auditoría externa “Es la llevada a cabo por una persona o firma independiente, de capacidad profesional”, es decir este tipo de auditoría es realizada por un profesional que no pertenece a la entidad económica, y no tiene ningún tipo de relación con la misma.

El objetivo de esta auditoría es analizar la información presentada por la administración, validar su autenticidad e informar sobre la información financiera presentada y su opinión acerca de la misma, teniendo en cuenta la responsabilidad de que al encontrar un error o fraude ya sea de conocimiento o no de la administración debe darlo a conocer y además está en la disposición de presentar posibles sugerencias para ayudar a la corrección de errores y cumplir así con el proceso de asesoramiento administrativo.

Auditoría Interna

Una vez conocida la definición de auditoría externa es fácil asumir la definición de la auditoría interna la cual mencionaremos que se trata sobre el examen a los estados financieros y operaciones que se realizan por parte de un departamento o empleado perteneciente a la empresa y que por obvias razones servirá para control interno de la entidad económica.

Entre las funciones principales que tiene la auditoría interna según Grinaker y Barr (1979, págs. 15-16) encontramos los siguientes:

- 1) Revisión de operaciones para verificar la autenticidad, exactitud y concordancia de las políticas y procedimientos establecidos.
- 2) Control de los activos a través de los registros de contabilidad y toma física
- 3) Revisión de la política establecida y procedimientos para evaluar su efectividad
- 4) Revisión de si los procedimientos contables fueron aplicados en forma consistente con los principios de contabilidad generalmente aceptados
- 5) Auditoría de otras organizaciones con las que existan relaciones contractuales para el cumplimiento de lo previsto en los contratos.

Objetivo de la Auditoría Interna

Según Fonseca (1989, pág. 38) “El objetivo de la auditoría interna consiste en asistir a todos los miembros de la administración en el descargo de sus responsabilidades, suministrándoles análisis, evaluaciones y recomendaciones, además de comentarios pertinentes con respecto a las actividades bajo revisión.”

Es decir; ayudará a conocer las responsabilidades de cada uno de los colaboradores en la empresa, contando con ello con varios documentos que lo respaldarán entre los cuales se puede encontrar un manual de segregación de funciones, un organigrama funcional, entre otros. Además de ofrecer recomendaciones que ayuden a realizar cada actividad de forma más eficiente.

Alcance de Auditoría Interna

Para Fonseca (1989, pág. 31) “El alcance de la auditoría interna debe abarcar el examen y evaluación del sistema de control interno de la organización y la calidad de la ejecución de las labores asignadas”, en otras palabras se encargara del análisis de las políticas y procedimientos que se ha estado ejecutando en la empresa.

La auditoría interna abarcará además de un análisis a los estados financieros, un análisis sobre las políticas de control interno que se han manejado durante el período a los diferentes procesos de la empresa, tomando en consideración la situación actual de la empresa como su actividad económica.

El alcance de la auditoría incluirá actividades tales como,

- 1) Revisión y apreciación de la bondad, eficacia y aplicación de controles, financieros y otros de operación, y el implanta miento de un control efectivo a un costo razonable
- 2) Velar por el grado de cumplimiento con las políticas, planes y procedimientos que hayan sido establecidos.
- 3) Velar por la contabilización de los haberes de la compañía y protegidos de pérdida de cualquier clase.
- 4) Velar porque la gerencia pueda confiar plenamente en la información obtenida dentro de la organización.
- 5) Evaluar la calidad de eficiencia, en cumplir con las responsabilidades asignadas.
- 6) Recomendar mejoras en las operaciones.(Fonseca Borja, 1989, pág. 38)

Control Interno

Control interno puede ser definido de varias formas una de ellas es la señalada por Mantilla (2009, pág. 3) quien indica que el control interno según el COSO “es el proceso, ejecutado por la Junta de directores, la administración principal y otro personal de la entidad, diseñado para proveer seguridad razonable en relación al cumplimiento de los objetivos de la organización”, en pocas palabras control interno se encarga de la verificación del cumplimiento de los objetivos organizacionales que se han planteado para el período que se analice

Se puede decir que la importancia primordial de un control interno en una empresa es lograr la mitigación de riesgos tanto de control como inherentes y de detección, para con ello el cumplimiento de los objetivos de la empresa, además de la salvaguarda de sus activos y de igual manera de la inversión realizada por accionistas y demás acreedores.

Siguiendo la línea de pensamiento de Cepeda (1997, pág. 105) quien define los diferentes tipos de Riesgos de Auditoría:

Riesgo Inherente

Son riesgos que son susceptibles de producirse sin tener en cuenta la efectividad de los procesos de control interno, es decir; errores que pueden registrarse en las operaciones diarias, un buen ejemplo de los mismos, podría ser la diferencia en valores de ventas debido al redondeo de decimales.

Riesgo de Control

Son riesgos que pueden producirse al no estar contemplados en el sistema de control interno implantando, ya sea por descuido o por desconocimiento de políticas empresariales.

Riesgo de detección.

Son riesgos que no pueden ser detectados durante la aplicación de pruebas sustantivas realizadas, ya sea por la naturaleza de la prueba o por el alcance que puede tener el riesgo.

Componentes del Control Interno

De acuerdo a Mantilla (2009) los componentes del control interno se dividen en 5 tipos:

Ambiente de Control

La esencia de una empresa es la gente, en este ámbito se considera tanto los objetivos, la visión, misión, y valores corporativos que se han implementado en la empresa, hay que tener en consideración que los colaboradores son quienes harán funcionar la empresa por ello se considera que el ambiente en el cual se desarrollan debe estar implementado de la mejor manera para con ello, evitar que existan cualquier tipo de fraude o irregularidad en la misma.

Valoración de Riesgo

La empresa debe ser consciente que la empresa siempre tendrá un riesgo y por ende debe estar dispuesta a enfrentarlos, para ello se considera necesaria la implementación de programas y proyecciones ya sea para las áreas de ventas, comercialización, mercadeo, finanzas y demás.

Para ello la empresa debe contar con mecanismos a implementarse de ser el caso, teniendo en cuenta la identificación de los riesgos, analizarlos y el planteamiento de

las posibles soluciones al mismo, además de un control al mismo para evitar su reincidencia.

Actividades de control

Son todas las políticas y procedimientos que se han implementado para la resolución de un problema ya identificado por la empresa, esto nos ayudará a conocer si se está logrando de manera eficiente la consecución de los objetivos planteados por la misma.

Además se deberán desarrollar de igual manera políticas que mejoren el control que se esté realizando a las operaciones, con ello la administración podrá constatar que políticas son adecuadas y cuales son obsoletas dependiendo la situación.

Información y Comunicación

Todos los departamentos de la empresa ya sea administrativos, ventas producción, etc. deben conocer cuál es la situación de la empresa en la consecución de los objetivos, en otras palabras conocer si los objetivos que fueron planteados están siendo cumplidos, de esta forma se logra además del conocimiento de las mismas, lograr implementar en los colaboradores un sentido de pertenencia y responsabilidad en el cumplimiento de los objetivos ya que al conocerlos podrán identificar las falencias que se estén produciendo, y ayudar a la creación de políticas para su mejor control y posible eliminación de riesgos.

Monitoreo

Es el seguimiento que se realiza a los controles implementados, este proceso nos permitirá controlar el proceso total de la empresa además de poder realizar las modificaciones que se consideren necesarias, al realizar este proceso las políticas tendrán una reacción dinámica en la cual los controles se irán renovando a medida que la situación empresarial y factores externos varíen.

Ciclos de Transformación

Según Estupiñan (2002, pág. 69) el ciclo de transformación “encierra el manejo combinado de recursos”, generalmente estos ciclos de transformación son considerados para empresas que se dediquen a la elaboración de artículos, generalmente estos ciclos consideran cuentas de propiedad planta y equipo además de la cuenta de inventarios y su correlación.

Para la investigación se toma en cuenta este tipos de ciclos ya que si bien no está destinado a una empresa con actividades productivas, los controles que proponen estos ciclos se consideran indispensables para la empresa ya que debido a la naturaleza de los productos es necesario considerar que los controles propuestos aplican y afectarán significativamente a los inventarios de la empresa

Para ello mencionaremos los objetivos que Estupiñan (2002, págs. 71,72) ha propuesto para estos ciclos de transformación, entre los cuales tenemos:

Autorización, se requiere de una autorización para la adquisición de mercaderías en las cuales se deberán con información como la cantidad, especificaciones del producto tipo de embalaje y demás datos que asegurarán la calidad del producto y de igual manera aseguren y verifiquen las condiciones de venta, este proceso se deberá considerar prioritario para mercaderías que resulten representativas en costos para la empresa.

Procesamiento de Transacciones, todas las solicitudes de adquisición de mercaderías deben ser aprobadas conforme a los criterios que se hayan establecido por la gerencia.

Clasificación, se encuentra enfocado al departamento de contabilidad ya que se refiere al registro adecuado de las mercaderías y la clasificación de las cuentas conforme a las necesidades presentadas por la empresa.

Verificación y evaluación, Indica que se deben revisar periódicamente el estado de los inventarios, en palabras más simples debe realizarse la constatación física de inventarios para evitar con ello pérdidas de las mismas, además de que en este

proceso se podrá valorar de mejor manera los mismo, teniendo en cuenta los costos de las mercaderías históricas.

Protección Física, en el sentido de salvaguardar la información obtenida de inventarios, considerando como información primordial los costos de adquisición, puntos de adquisición, logística de entrega, y demás factores que generan ser autorizados y presentados acorde a los criterios planteados por la gerencia.

Gestión de Inventarios

Concepto

Para Suárez (2012, pág. 42) la gestión de inventarios “constituye una de las actividades fundamentales dentro de la gestión de la cadena de suministros, ya que el nivel de stocks puede llegar a suponer la mayor parte de la inversión de la empresa, abarcando incluso más del 50% del total de activos”, de allí la necesidad de tener un adecuado modelo de gestión para los mismo tomando en cuenta las necesidades actuales de la empresa.

La gestión de inventarios no solo se basará en el proceso de mantenimiento y ubicación de las mercaderías, sino también de la logística total que involucra, contando tanto con procesos para la adquisición de mercaderías como para su distribución y entrega al cliente, creando un procedimiento en el cual la empresa logre la optimización de sus recursos espaciales y materiales como del cumplimiento de las necesidades del consumidor.

Importancia

La importancia de una gestión de inventarios “ está relacionada con los costes que supone su tenencia y con el impacto directo que genera en los resultados de la empresa” (Suárez Cervera, 2012, pág. 46), ya que si consideramos que la tenencia de inventarios innecesarios en la empresa nos producirá un gasto de mantenimiento de las mismas innecesario que además de restarnos utilidad, provocará una ralentización en el proceso de comercialización, debido a que al contar con inventarios no

comerciables la empresa no contará con espacio para productos que sean de comercialización normal.

De igual manera Suárez (2012, pág. 46) menciona que “la empresa debe tener conocimiento sobre el valor económico de cada tipología de stock”, es decir debe contar al momento que lo considere necesario con el valor real de sus inventarios, ya que el contar con esta información ayudará a que el proceso de toma de decisiones, y el proceso de adquisición de mercaderías se lo realice de forma eficiente, evitando con ello de igual manera la generación de gastos innecesarios.

Clases de Inventarios

Entre las clases de inventarios que se pueden generar, se mencionará la clasificación realizada por López (2006, págs. 15-16) en el cual se muestra de forma generalizada cada uno de los tipos de inventarios que se podrían generar en diversos tipos de empresas.

1. Según la actividad de la empresa

Para esta categoría encontramos dos tipos de actividades, empresas comerciales y empresas industriales, en esta clasificación no se tomarán en cuenta empresas encargadas de la prestación de servicios debido a que ellas no cuentan con un inventario de mercaderías ya que su actividad se basa netamente en servicios.

1.1 Comerciales

En las empresas comerciales se encuentran tres tipos de stocks entre los cuales tenemos

Mercaderías, Estos son artículos con los cuales la empresa realizará sus operaciones comerciales normales.

Artículos Complementarios, estos tipos de inventarios son aquellos que nos ayudan a realizar el proceso de comercialización, entre ellos tenemos las fundas, cartones, papeles de regalo, embalajes y demás productos que nos ayudan a ofrecer un mejor servicio a los clientes.

Artículos Obsoletos, Defectuosos y Deteriorados, en esta categoría se encuentran todas las mercaderías que de forma alguna han sufrido deterioro, ruptura o defecto de fábrica, que por obvias razones la empresa no podrá comercializarlos.

1.2 Industriales

Para las empresas industriales se podrá contar con los siguientes tipos de inventarios:

Materias Primas, son todas aquellas mercaderías que serán producto de transformación, este tipo de mercaderías están destinadas a la creación de un producto nuevo mediante una serie de procesos dependiendo la finalidad que esta tuviere, para citar un ejemplo se podría considerar que para la realización de prendas de vestir, la materia prima sería los pliegos de tela.

Productos en proceso, O también conocidos como productos semi-terminados son todos aquellos productos que se encuentran en proceso de producción y aún no se encuentran disponibles para su comercialización en el mercado.

Productos terminados;- Son aquellos productos que se encuentran listos para su comercialización, es decir; que después de un proceso productivo y cumpliendo con los estándares de calidad preestablecidos, se pueden poner a la venta al público.

Repuestos;- Este tipo de inventarios está destinado al cubrimiento de piezas para la reparación de las máquinas que son utilizadas para la elaboración de los productos.

Suministros industriales;- Son productos que ayudan a tener las maquinarias lista para ser utilizadas entre algunos de estos se pueden tener combustibles y lubricantes que sean necesarios para la puesta en marcha de la máquina.

2 Según su vida útil

2.1 Artículos Perecederos

Se los considera a todos los productos que sufren deterioro en cuestión a tiempo, generalmente los productos que se consideran perecederos son los productos destinados a la alimentación, ya que en muchas ocasiones tienen un tiempo de vida

limitado, también se podría aclarar que al periódico se lo consideraría un producto perecedero teniendo en consideración que “el periódico de hoy no tiene valor mañana”.

2.2 Artículos no Perecederos

Son aquellos en los cuales el tiempo de almacenaje no es una variable importante, es decir que cuentan con un largo tiempo de vida útil, entre estos se podrían encontrar artículos tales como Muebles, Maquinarias, entre otros.

2.3 Artículos con fecha de caducidad

Generalmente estos productos son aquellos que después de un tiempo determinado por leyes sanitarias, no pueden ser comercializados debido a los peligros que pueden ocasionar al ser consumidos o utilizados.

3 Según sus características de almacenaje

3.1 Artículos que requieren temperaturas determinadas

En este grupo encontramos todos aquellos productos que requieren ser almacenados, transportados y comercializados a una cierta temperatura, generalmente se los considera así a los productos que necesitan refrigeración o congelación.

3.2 Mercancías Peligrosas

Son aquellas mercaderías que debido a su naturaleza, se consideran un peligro para la salud o la naturaleza, entre estos podemos encontrar productos tales como la gasolina, dinamita, productos tóxicos, y demás productos que requieren de características especiales de almacenamiento.

4 Según su importancia

En esta categoría se clasifica las mercaderías por su nivel de comercialización, es decir; se da mayor importancia a los productos que representan un mayor porcentaje de ventas para la empresa, esta clasificación depende netamente de la actividad y localización de la empresa involucrada.

Sistema de Inventarios

Se podrían utilizar diversos sistemas para el registro de inventarios, pero se ha considerado conveniente el utilizar dos sistemas que son propuestos por Guerrero (2009, págs. 100-139) en el cual nos presenta dos tipos de inventarios los cuales se conocerán como sistemas de inventarios de revisión continuo y sistema de inventarios de revisión periódica.

Sistemas De Inventarios De Revisión Continuo

Este sistema de inventarios nos permite tener un conocimiento sobre una base de inventarios la cual se la conocerá como “punto de pedido”, lo que significa que la empresa al llegar a este punto, deberá realizar el pedido de mercadería para reponer el inventario, la principal ventaja de este tipo de sistema es que la empresa conoce el estado del inventario en todo momento, lo cual es muy conveniente para tener un registro de los inventarios críticos de la empresa.

Al igual que supone una gran ventaja ya que ayudará al control de los inventarios, este tipo de sistema supone un mayor costo para la empresa debido a que la empresa deberá realizar revisiones constantes de los inventarios con los que cuenta.

Sistema De Inventarios De Revisión Periódica.

Este sistema de inventarios supone la realización de pedidos periódicos de mercaderías, para este tipo de sistema se utilizará un método llamado “intervalo entre pedidos”, el cual considera un inventarios de mercaderías fijo.

A diferencia del sistema de inventarios de revisión continua, este sistema no constituye un mayor gasto para la empresa, ya que su revisión no es constante y se la realizará cada cierto tiempo el cual la empresa podrá establecerlo tomando como ejemplo un mes, tres semana, cada quince días, etc.

Pues bien, si este sistema resulta una disminución de costos en revisión, cabría analizar que al realizar este tipo de sistema la empresa podría generar altos niveles de inventarios, por lo cual existiría un costo innecesario para mantenimiento de estos inventarios,

Sería oportuno destacar que este método es adaptable para ciertas empresas, pero se debería considerar que si una empresa requiere o cuenta con inventarios de suministros críticos es decir; materias primas, o productos perecederos, es recomendable la aplicación de este tipo de inventarios, para ello se considera aceptable la aplicación del sistema continuo ya que permitirá la reducción de costos por materiales que puedan ser desperdiciados.

Métodos de Valoración

En la línea de estudio de Escudero (2011, págs. 259-279) los métodos de valoración se pueden dividir en:

Primero en Entrar, Primero en Salir (PEPS)

Ultimo en Entrar, Primero en Salir (UEPS)

Promedio Ponderado (PMP)

Estos métodos además de facilitarnos el desarrollo de un control para verificar el costo de cada mercadería nos ayudará de igual manera a conocer la cantidad de inventarios que se lleven al momento de revisión,

Primero en Entrar, Primero en Salir (PEPS)

Este tipo de valoración es más utiliza cuando en empresas que cuentan con mercaderías perecederas, es decir que cuenta con un tiempo de vida muy corto, tal es el caso de productos alimenticios farmacéuticos, entre otros. Los cuales debido a su naturaleza deben ser comercialización con prioridad y basándose en la fecha de caducidad.

Ultimo en Entrar, Primero en Salir (UEPS)

Los inventarios UEPS, son inventarios que debido a su naturaleza, dejarán mercaderías rezagadas, por diferentes motivos, quienes llevan este tipo de inventarios son empresas que se dedican a la industria de la moda, es decir confección de vestimentas, calzado y demás accesorios, al igual que empresas de tecnología.

Promedio Ponderado (PMP)

Para este tipo de inventarios no se requiere de ningún tipo de preferencia comercial es decir, son productos que no cuentan con una fecha de caducidad y que tampoco se verán afectados por temporadas de ventas, para este tipo de inventarios se puede considerar industrias licoreras, comercializadoras de adornos, confiterías, entre otras, para estos inventarios se realizará una totalización de los productos con los que se cuentan y sobre su costo se realizará un promedio, el cual determinará el costo de los mismos.

b.2 Marco Conceptual Variable Dependiente: Rentabilidad

Gestión Financiera

Para Gitman (2003, pág. 3) la gestión financiera es “Desempeñar una gran variedad de tareas financieras como planeación, extensión de crédito a los clientes, evaluación de grandes gastos propuestos y la consecución de dinero para financiar las operaciones de la empresa”.

Es decir; busca la administración eficiente de los recursos financieros de la empresa, siempre teniendo en cuenta la consecución de los objetivos como también las actividades presupuestarias que se haber tomado en cuenta para el período económico que se ejecute, esperando con ello cumplir con las metas tanto operacionales y financieras que se esperen.

Entre una de los principales elementos que se verán involucrados por la adecuada optimización de la gestión financiera según Castillo (2012, pág. 25) “son informes contables, análisis de la fuente de recursos, políticas sobre el capital de trabajo, administración del efectivo, uso de indicadores financieros y las capacidades de inversión vinculados a la renovación del equipo de producción”.

Lo cual ayudará a mejorar la pertinencia y valoración real de los informes financieros los cuales permitirán a los niveles administrativos tomar decisiones como mejorar las condiciones de productividad y competitividad actuales de la empresa, e inclusive a establecer objetivos operativos más realistas de ser el caso.

Además de saber que el tener un adecuado nivel en la gestión financiera para la empresa nos permitirá tener un adecuado proceso para la toma de decisiones empresariales, tal como lo menciona Gitman (2003, pág. 11), “La administración financiera evalúa los estados contables, producen datos adicionales y ayuda a la toma de decisiones con base en sus evaluaciones de los rendimientos y de los riesgos asociados”

En otras palabras la gestión financiera además de solo analizar la información obtenida, generará información adicional con el objetivo de ayudar a tomar decisiones no solo basados en los beneficios, sino también enfocándose y tomando en cuenta los riesgos que estas decisiones puedan presentarse, para de igual forma establecer políticas de control para evitar que dichos riesgos sean perjudiciales para la empresa, en caso que ocurriesen.

Además de otros factores se puede concluir que la gestión financiera se basa fundamentalmente en dos áreas específicas de la empresa como lo menciona Cuatrecasas (2000, pág. 173) “la gestión financiera de la empresa se compone de dos áreas que en suma proporcionan el nombre compuesto dado a esta parcela de gestión: el área económica y el área financiera”.

Denotando que básicamente hablan sobre el mismo tema “Dinero”, pero en diferente perspectiva ya que la una trata de las vías de captación del mismo, y la otra se encarga de la administración y manejo que se le dará a este, mientras se encuentre en posesión de la empresa.

Análisis Financiero

Según Ortiz (2008, pág. 34) el análisis financiero es “un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio”, para lo cual se ve indispensable el involucrar cálculos y porcentajes los cuales nos ayudarán a obtener un panorama más global y entendible sobre la situación que está atravesando la empresa.

Para poder realizar un adecuado análisis financiero se debe tener en cuenta que el analista debe contar con un vasto conocimiento sobre la actividad de la empresa,

también de las limitaciones que pueden presentar los estados financieros y demás características de los mismos, ya que el no considerar algún aspecto importante puede alterar la opinión del analista haciéndolo considerar algún aspectos poco representativos en uno negativo y de carácter primordial.

Cabría considerar que la finalidad de un análisis financiero cualquiera que fuese el motivo por el cual se lo está realizando es “calificar las políticas financieras y administrativas entre buenas, regulares o malas” (Ortiz Anaya, 2008, pág. 34), lo cual permitirá a la empresa enfocarse en aquellas políticas que no están siendo de utilidad para la consecución de los objetivos planteados, a fin de llevar un mejor control financiero, además de mejorar el nivel de planificación presupuestaria de la entidad.

Para Nava (2009, pág. 607) “El análisis o diagnóstico financiero constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y para comparar sus resultados con los de otras empresas del mismo ramo”

Lo cual permite establecer parámetros financieros para verificar no solo la situación económica interna de la empresa, sino también, constatar si la empresa se encuentra a nivel de otras que se dediquen a la misma actividad en el mercado, o en el mejor de los casos la empresa se encuentra creciendo financieramente.

También se nos vuelve imprescindible el conocer que tipos de análisis financieros se pueden realizar, para esta investigación para ello se considerará la clasificación establecida por Ortiz (2008, págs. 37-38) quien propone dos tipos de Análisis Financiero, el análisis interno y el análisis externo.

Para Ortiz (2008, págs. 37-38) El análisis Interno ocurre “Cuando el analista tiene acceso a los libros, y registros detallados de la organización pudiendo comprobar así toda la información relativa al negocio”, partiendo de este concepto se puede decir que involucra principalmente la participación activa del analista ya que es quien revisa, ordena y plantea procedimientos a los libros y demás registros que se mantiene en la empresa para que su interpretación sea ejecutada de mejor manera tratando con ello de plantearse un conocimiento sólido sobre la empresa.

De igual manera el análisis externo “es aquel en el cual no se tiene acceso a la totalidad de la información de la empresa y por consiguiente el analista depende de la poca información que le suministre o encuentre publicada”, este tipo de casos se dan cuando la empresa presenta barreras en el procesos de obtención de información por parte del analista por ende este no tiene la facilidad de obtener información real para su respectivo análisis, haciendo de este un análisis subrealista debido a las limitaciones que se presentan.

Para mencionar la importancia que tiene un análisis financiero se ha considerado conveniente mencionar de igual manera a Nava (2009, pág. 607) quien menciona “La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.”

Pues como se menciona anteriormente un adecuado análisis financieros nos permitirá conocer el estado actual de la empresa en varios niveles ya sea solvencia o endeudamiento con lo cual no solo se presentará información a los entes de control sino también servirá para la toma de decisiones de la empresa, ayudando así a los niveles jerárquicos altos a tener un conocimiento más general sobre la situación socio-económica de la empresa.

Para ello se podría añadir además que para poder realizar un correcto análisis financiero se debe tener en cuenta que la información contable presentada debe además de contar con todos los aspectos necesarios de la misma, con ciertas características tales como: exactitud de la información, presentación y forma de la misma, además que la empresa debe contar con los estados financieros al día, para poder realizar su análisis.

Índices Financieros

Según Baena (2010, pág. 121) “ un indicador financiero es una operación matemática entre dos cantidades tomadas de los estados financieros y otros informes y datos complementario”, considerando el concepto mencionado nos permite conocer que

para obtener un indicador financiero como tal, debemos contar con dos valores los cuales nos servirán como base para la formulación de dicho indicador.

En nuestro medio, los indicadores financieros son mayormente utilizados como indicadores de gestión los cuales nos muestran un análisis de cómo se encuentran las actividades económicas de la empresa en relación a las empresas en el mercado para el cual actúan, y con ello establecerse márgenes de operación.

Cabría mencionar que en Ecuador se tiene una base de indicadores financieros generales en donde se puede constatar un promedio del nivel de participación en el mercado de todas las empresas teniendo en consideración cada uno de los sectores en el mismo que además de mostrar un nivel promedio nos indica cual es el nivel inferior y superior de cada indicador es decir establece márgenes superiores e inferiores a las actividades económicas, esto se lo ha realizado con el fin de ayudar a las empresas a tener un conocimiento sobre si sus actividades se las están realizando de buena manera o en qué aspectos son los que deben mejorar para su continuidad en el mercado, Estos indicadores se encuentran disponibles en la página web de la Superintendencia de Compañías (<http://www.supercias.gob.ec/portal/>)

Parafraseando a Baena (2010, pág. 123) se puede mencionar que los indicadores financieros para se clasifican en tres categorías entre las cuales tenemos Indicadores financieros, indicadores de comercialización, Indicadores Administrativos.

Indicadores Financieros son todos aquellos índices financieros que se utilizan para toma de decisiones fundamentados en el nivel productivo estos generalmente se encuentran relacionados a cuentas de activos y pasivos, pero en algunos casos se considerará también cuentas de resultados, entre los tipos de indicadores financieros tenemos los siguientes:

Índice de Liquidez

Índice de Endeudamiento

Índice de actividad, eficiencia y rotación

Índice de rentabilidad

Índice de mercado

Índices de comercialización estos índices son los que buscan explicar cómo es la situación de la empresa en el mercado, es decir busca demostrar cual es el grado de participación en el mercado el nivel de acogida de clientes, cumplimiento de los planes estratégicos realizados y demás aspectos relacionados, entre los indicadores que tenemos en esta categoría están los siguientes:

Grado de Actividad

Crecimiento en el número de operaciones de Crédito

Penetración en el mercado POR LINEA DE SERVICIO

Crédito promedio de cliente

Ahorro promedio cliente

Capital social promedio por cliente

Ingreso de clientes nuevos

Renuncia de clientes

Incremento de la membresía neto

Indicadores Administrativos son aquellos que buscan expresar la eficiencia administrativa y el cumplimiento de objetivos mediante la aplicación de diversos parámetros, para ello se cuenta con diferentes indicadores entre los cuales tenemos:

Volumen de activos por empleados

Horas extras pagadas entre horas nominales

Gastos totales de personal entre promedio de trabajadores

Gasto por salarios entre ingresos totales

Volumen de ingresos entre número de empleados, entre otros

RENTABILIDAD

Concepto

Para Escribano y Jiménez (2014, pág. 431) la rentabilidad es “un concepto que mide el rendimiento que producen los capitales utilizados en un determinado período de tiempo” es decir nos ayuda a tener conocimiento sobre la eficiencia con la cual se están manejando las actividades de una empresa.

También la rentabilidad según Rodríguez (2012, pág. 164) “es un parámetro que muestra la relación que existen entre las utilidades y las inversiones necesarias para lograrlos”.

Este indicador ayuda a conocer el nivel de eficiencia con el cual la empresa está realizando cada una de sus actividades económicas, durante un cierto período, permitiendo además de ello conocer si las políticas administrativas implementadas en períodos anteriores fueron acertadas o los cambios que se deberán ejecutar para su mejora, estableciendo así una base para las futuras toma de decisiones.

Importancia

La importancia de la rentabilidad según Escribano y Jiménez (2014, pág. 431) radica en que “enfrenta a múltiples objetivos, basados unos en la rentabilidad o beneficios, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad”, como ya se ha propuesto la rentabilidad es de suma importancia ya que nos ayudará a medir el nivel de eficiencia con el que se están realizados las operaciones en la empresa.

Tomando en consideración que la rentabilidad además de ser un indicador que nos permitirá conocer el estado interno de la empresa en base a la utilización de sus recursos, también nos ayudará a realizar un análisis externo mediante la comparación de este indicador con el de empresas similares en el mercado teniendo en cuenta parámetros establecidos tanto por entidades de control como por mediciones realizados por varios competidores.

Niveles de Análisis

Para nuestro caso es importante recalcar que se tendrá dos niveles de análisis los cuales son la Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera

Rentabilidad Económica

La rentabilidad económica “se define como el ratio que mide el beneficio generado por los activos sin tener en cuenta el coste de financiación de estos” (Escribano Navas & Jimenez Garcia, 2014), para el cálculo de este indicador nos centraremos en

el beneficio que se ha obtenido con la utilización de los recursos propios totales de la empresa.

Teniendo en cuenta que por activos sin coste de financiación se entenderá el total de activos que posee la empresa se concluirá que este indicador medirá básicamente cual es el beneficio que se ha obtenido por cada dólar con que la empresa cuenta en sus activos.

En otras palabras, este indicador permitirá conocer la participación de los activos para la obtención de las utilidades del período sin tomar en cuenta los gastos producidos por procesos financieros, impuestos y demás gastos que no son generados en la actividad económica de la entidad.

Forma de cálculo

La fórmula para el cálculo de la rentabilidad económica será la siguiente:

$$\textit{Rentabilidad Económica} = \frac{\textit{Beneficios antes de intereses e impuestos}}{\textit{Activo Total}}$$

En donde:

Beneficios antes de interese e impuestos se entenderá como la utilidad operacional generalmente conocida en el ámbito contable es decir la utilidad previa cálculo de impuestos y participaciones a trabajadores.

Activo total se considerará al total de activos que posea la empresa, tomando en consideración sus activos corrientes como sus activos no corrientes.

Descomposición de la Rentabilidad Económica

Esta descomposición se la utilizará para poder realizar un análisis más profundo sobre la rentabilidad económica, para este caso se nos vuelve indispensable el uso de dos fórmulas que nos permitirán obtener el valor de la evolución de la rentabilidad y de igual forma nos permitirá conocer en cual aspecto es en el cual se está produciendo la variación y con ello poder tomar decisiones correctivas de ser el caso, la fórmula general para ello será la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

Las fórmulas que se utilizarán para este cálculo serán las siguientes:

Rotación de activos

Mediante esta fórmula se podrá calcular el porcentaje de uso de los activos para la realización de las ventas es decir cuan eficiente es el uso de los recursos de la empresa para la realización de las ventas, esto se podrá obtener mediante la utilización de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Margen de utilidad en ventas

Esta fórmula nos ayuda a conocer cuál es el beneficio que se ha obtenido en relación a las ventas durante el período económico sin tener en cuenta valores tales como impuestos, participación trabajadores entre otros.

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera se considera como “el ratio entre el resultado conocido o provisto, después de intereses y los fondos propios de la empresa midiendo así el rendimiento de los fondos propios” (Escribano Navas & Jimenez Garcia, 2014), es decir se toma en cuenta la utilidad neta entre el total patrimonio de la empresa.

Forma de cálculo

La fórmula de cálculo de la rentabilidad Financiera es la siguiente:

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

En donde:

Beneficios netos se entenderá la utilidad neta del ejercicio una vez descontado tanto impuesto, participaciones, y reservas y demás valores aplicables al ejercicio

Fondos Propios se tomara como fondos propios todos los valores correspondientes al patrimonio total de la empresa para el período de cálculo

Descomposición de la Rentabilidad Financiera

Al igual que la rentabilidad económica, al rentabilidad financiera también se puede descomponer en tres elementos que de igual manera podrán ayudarnos a verificar cual es el elemento más vulnerable y poder tomar medidas para resolverlos o reforzarlos.

La fórmula de su descomposición es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto Ventas}}{\text{Ventas}} \frac{\text{Activo}}{\text{Activo Fondos Propios}}$$

Las fórmulas implementadas son las siguientes:

Margen Neto

Este margen nos permite ver el beneficio total obtenido en relación a las ventas del período con la utilidad neta obtenida en el mismo

$$\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$$

Rotación de activo

Como ya se mencionó con anterioridad mediante esta fórmula se podrá calcular la eficiencia en el uso de los recursos de la empresa para la realización de las ventas, esto se podrá realizar mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Apalancamiento

El apalancamiento se define como el uso de los recursos de terceros para la financiación de proyectos propios, es decir utilizar el endeudamiento de la empresa para con terceros, para evitar el uso total de los fondos propios de la empresa,

Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Fondos Propios}}$$

Márgenes de Rentabilidad en Estados de Resultados

Para medir el margen de rentabilidad que se obtienen en los estados de resultados nos basaremos en 3 tipos de márgenes los cuales según las definiciones realizadas por Escribano y García (2014) y De La Hoz Suárez, Ferrer, & De La Hoz Suárez (2008, pág. 98) en su trabajo investigativo denominado Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo, son:

Margen de rentabilidad Bruta

Margen de rentabilidad Operacional

Margen de rentabilidad Neta

Margen de Rentabilidad Bruta

Se considera margen de rentabilidad bruta al beneficio que se obtiene de las ventas después de afrontar los costos de ventas que se han producido en el período.

La fórmula de cálculo de este es la siguiente

$$\text{Margen Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

En donde:

Utilidad Bruta, se considerará la utilidad obtenida entre la diferencia de las ventas totales realizadas y el costo de ventas que se han producido para el período económico que se analiza.

Ventas, el total de ventas realizadas para el período económico.

Margen de rentabilidad Operacional

Se considera margen de rentabilidad operacional al resultado obtenido de las ventas una vez disminuido los valores de Costos de ventas y Gastos operacionales que se hubieren producido. Este nos permitirá medir el grado de eficiencia en la utilización de los recursos empresariales, mediante el análisis de los costos y gastos generados para el período.

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{Margen Rentabilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

En donde:

Utilidad Operacional, será el resultado de restas todos los gastos operacionales realizados en la empresa y los costos de ventas, de las ventas totales generadas para el período que se analiza.

Ventas, el total de ventas realizadas para el período económico.

Margen de rentabilidad Neta

El margen de rentabilidad neta se obtendrá de la utilidad neta del ejercicio una vez restados impuestos y demás valores entre las ventas que se han realizado en el período de análisis.

Este nos permite conocer que tan eficiente es la empresa en el proceso de convertir en ganancias netas, las ventas que se han realizado en la empresa.

La fórmula de cálculo será la siguiente:

$$\text{Margen Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

En donde:

Utilidad Neta, se considera el resultado obtenido de los costos y gastos de las operaciones realizadas durante el período que se analiza menos las ventas netas realizadas, tomando en consideración el pago de impuestos, participaciones, entre otros

Ventas, el total de ventas realizadas para el período económico.

c. Preguntas directrices y/o Hipótesis

c.1 Preguntas directrices

¿Cuál es el modelo para la gestión de inventarios que se ha implementado en el transcurso de las operaciones realizadas en la empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015?

¿Cuál es el índice de rentabilidad que ha mantenido la empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato?

¿Cuál sería un adecuado modelo de gestión para inventarios que debería implementar la empresa Rodamientos Bower?

c.2 Hipótesis

La gestión de inventarios incide significativamente en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015.

c.3 Señalamiento de las Variables

Variable Independiente: La Gestión de Inventarios

Variable Dependiente: Rentabilidad

CAPÍTULO III

Metodología

a. Modalidad, enfoque y nivel de Investigación.

a.1 Modalidad

El presente proyecto de investigación se realizó en base a la combinación de dos modalidades básicas de la investigación, las cuales son la Investigación de Campo y la Investigación Documental.

a.1.1 Investigación de Campo

Como es de conocimiento general la Investigación de campo se la denomina de esta forma ya que para realizarla, el investigador debe acudir personalmente al lugar en el que ocurre el fenómeno que se va a investigar, y con ello lograr obtener una base sólida de conocimientos acerca de la situación real del problema.

Para Campos (2010, pág. 47) el valor de esta investigación “reside en que le permite al investigador cerciorarse de las verdaderas condiciones en que se han conseguido los datos haciendo posible su revisión y modificación en el caso de que surjan dudas con respecto a su calidad”, es decir; permite al investigador tener conocimiento real sobre los acontecimientos que son objeto de investigación, conocer cuáles son los factores causales y los efectos que ocurren con los mismos, y demás aspectos importantes que ayudan a dirigir de mejor manera la investigación.

La Investigación se la realizará en la Empresa Rodamientos Bower de la Ciudad de Ambato, que se encuentra ubicada en la Av. 12 de Noviembre y Unidad Nacional, en la cual se contará con el respaldo y colaboración de todas las personas que se encuentren trabajando allí, además y de igual manera con la ayuda de métodos propios de este tipo de investigación

a.1.2 Investigación Documental.

Para este tipo de investigación se determina la necesidad de contar con documentos libros normas, manuales, políticas y demás documentos impresos que puedan ayudar a tener un sustento escrito sobre las actividades que se hayan estado realizando.

Como lo menciona Muñoz (1998, pág. 9) “Estos trabajos se centran exclusivamente en la recopilación de datos existentes de forma documental, ya sea de libros, textos o cualquier otro tipo de documentos”, como es el caso, se tomará en cuenta los registros realizados además de los balances financieros que fueron presentados por la empresa para su respectivo análisis, todo esto con la finalidad de formar una base sólida para el inicio de la investigación, y que permita indagar más sobre la teorías y aportaciones que pueden brindar los mismos, para el planteamiento de una posible solución al problema.

Para esta investigación se nos vuelve imprescindible contar con esta modalidad ya que tendremos la necesidad de involucrarnos con Estados Financieros y todo tipo de balances que se hayan entregado en años anteriores para su respectivo análisis y verificación de información, teniendo en cuenta que además de estos deberemos contar con todo tipo de información que nos ayude a tener un enfoque más preciso sobre el tipo de gestión que se ha estado realizado en la empresa considerando que será una herramienta además de válida muy conveniente para el proceso de la investigación.

a.2. Enfoque

Esta investigación debido a su naturaleza y a los diferentes tipos de datos que deberemos analizar se tomará en cuenta un enfoque investigativo mixto, es decir; que además de analizar datos cuantitativos obtenidos en balances, estados financieros, y demás se analizarán datos cualitativos entre los cuales tendremos políticas, manuales, entre otros.

En palabras de Ruiz, Borboa y Rodríguez (2013, pág. 11) en su trabajo denominado “El enfoque mixto de investigación en los estudios fiscales” lo define así “el enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un

planteamiento”, es decir que además de analizar estos datos, se deberá encontrar la relación que éstos tienen y de que como intervienen cada uno de los datos entre ellos.

Para Vega, Ávila, Vega, Camacho, Becerril y Leo (2014, pág. 527), “El enfoque mixto constituye el mayor nivel de integración entre los enfoques cualitativos y cuantitativos, donde ambos se combinan o entremezclan durante todo el proceso de la investigación o al menos en la mayoría de las etapas”, es decir; que necesariamente se debe tener un amplio conocimiento acerca de ambos enfoques ya que se verán involucrados de manera importante y es necesario para poder brindar una idea más concreta sobre la información que se está comunicando.

a.3 Nivel de Investigación.

Para la presente investigación se cree necesario basarnos en la investigación correlacional.

Para este tipo de investigación se menciona sobre la relación que pueden tener dos variables; según Hernández, Fernández y Baptista (2003, pág. 121) “tiene como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables”, es decir se busca enfatizar la relación o incidencia que tiene una variable en otra, este tipo de investigación será necesario debido a que se busca demostrar la relación existente entre una adecuada gestión de inventarios y el nivel de rentabilidad de la empresa Bower, demostrando cuanta dependencia tiene la una variable de la otra y como se ven afectadas.

Para Pazmiño (1997, págs. 26-27) “al medir las variables presentadas por el problema de investigación, se asimila a la investigación descriptiva, pero encuentra su diferencia cuando a más de esto analiza la información resultante para determinar en qué grado afecta una en otra”, es decir; no solo cumplirá con la descripción del problema presentado además se requiere conocer el grado de afectación de las variables entre sí.

Un requisito primordial para este tipo de investigación es que las variables tengan una relación real o vinculen de alguna forma concreta, ya que ésta medirá objetos observables y medibles, para ello se requerirá tanto de la investigación descriptiva

para el análisis de la información como de la investigación exploratoria que ayudarán a la recopilación de información para después del proceso analítico llegar a establecer el grado de relación que se producen entre estas variables.

b. Población, muestra y unidad de investigación.

b.1 Población

Según Tamayo (1997, pág. 114) la población “es la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de investigación.”, tomando en consideración la información obtenida se puede establecer una población definida la cual será motivo de investigación para este proyecto y a quienes se buscara dar solución a una problemática existente.

El presente trabajo se realizó en la empresa Rodamientos Bower en la provincia de Tungurahua cantón Ambato, con el departamento de ventas el cual está encargado de realizar ventas y comercialización, además del departamento financiero quienes se encargan del proceso de adquisición y logística previa al proceso de comercialización. Contando también con la presencia del Gerente General de la Empresa el Sr. Jorge Abelardo Ramos Urbina quien es representante legal de la misma y por ende es encargado del cumplimiento y consecución de los objetivos propuestos por la empresa para el mejoramiento de su aceptación en el mercado y el desarrollo eficiente de las operaciones diarias.

La población Objetivo de la investigación se conforma de la siguiente manera:

Tabla 3. 1 Población Objetivo

Cargo	Nombre
Gerente	Jorge Ramos
Administrativo	Christian Ramos
Auxiliar de Contabilidad	Myriam Amores
Contadora	Soledad Naranjo
Vendedor 1	Carlos Moya
Vendedor 2	Luis Ocaña
Vendedor 3	José Santafé

Elaborado por: Supe, A (2016)

b.2 Muestra

Al realizar una revisión de la cantidad de personas que van a intervenir en la investigación, se concluye que no es necesario calcular una muestra, ya que el conjunto de personas es mínimo por lo cual se trabajara con toda la población objetivo.

A pesar de ello, se ha considerado conveniente plasmar la fórmula de cálculo de la muestra la cual es:

$$n: \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{Z^2 \cdot p \cdot q + (N - 1) \cdot e^2}$$

Dónde:

n: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confiabilidad = 95% = 1.96

p: Probabilidad de Éxito = 0.5

q: probabilidad de no Éxito = 0.5

N: Población

E: Error de muestreo = 0.05

b.3 Unidad de Investigación

La empresa se encuentra ubicado en la República del Ecuador, en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Sector centro de la ciudad entre las Calles 12 de Noviembre y Unidad Nacional.

c. Operacionalización de las variables

Matriz de Operacionalización de Variables

Variable Independiente: Gestión de Inventarios

CONCEPTUALIZACION	CATEGORÍA	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Se entiende por gestión de stocks el organizar, planificar y controlar el conjunto de stocks pertenecientes a una empresa. La gestión de existencias, gestión de inventarios o gestión de stocks regula el flujo entre las entradas de existencias y las salidas.	Sistema de Inventarios	Índice de rotación de Inventarios	¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios? ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta
		Análisis de Deterioro en mercaderías, suscitadas en bodega,	¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica? ¿La empresa lleva un adecuado control de sus inventarios? ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta
	Métodos de valuación	Análisis de Precios	¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios? ¿Se realiza análisis de Proveedores?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta
		Análisis de Productos faltantes	¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta

	Control de Stock mínimos y máximos	Inventarios máximos Inventarios mínimos	¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta
	Deterioro de Inventarios	Cálculo de Valor Neto de realización	¿Se realiza un análisis de cálculo de valor neto?	Técnica: Análisis de Valor Neto de realización. Instrumento: Excel

Variable Dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACION CATEGORÍA INDICADORES ITEMS BÁSICOS				TÉCNICAS INSTRUMENTOS	E
Relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes	Rentabilidad Sobre Ventas	Margen de Utilidad Bruta	¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta	
		Margen de Utilidad Operacional	¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa?	Técnica: Observación Instrumento: Encuesta	
		Margen de Utilidad Neta	Análisis de Pago Impuesto a la Renta de años anteriores	Técnica: Análisis Comparativo Instrumento: Excel	
	Rentabilidad Sobre Inversión	Rentabilidad Patrimonial	Análisis de la rentabilidad Patrimonial con años anteriores	Técnica: Análisis Comparativo Instrumento: Excel	
		Rentabilidad Activos	Análisis de la rentabilidad de activos con años anteriores	Técnica: Análisis Comparativo Instrumento: Excel	
	Análisis Dupont	Retorno sobre los activos ROA	Análisis de la rentabilidad sobre los activos con años anteriores	Técnica: Análisis Comparativo Instrumento: Excel	
		Retorno sobre el Capital Propios ROE	Análisis de la rentabilidad sobre el capital con años anteriores	Técnica: Análisis Comparativo Instrumento: Excel	

d. Descripción detallada del tratamiento de la información

d.1 Plan de recolección de la información

Para este proyecto de investigación se acudió a la empresa Rodamientos Bower en la ciudad de Ambato para obtener la información que se requería al igual que a la biblioteca tanto municipal como de la facultad de Contabilidad y Auditoría, para la búsqueda de información relacionado al tema de este proyecto, para con ello buscar una solución al problema establecido

¿Para qué?

La recolección de la información nos ayudara a contestar el objetivo de esta investigación el cual es:

Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015

¿De qué persona u objeto?

La información recopilada ha sido obtenida mediante el acceso a documentos de la empresa Rodamientos Bower, tales como; estados financieros Balances y demás políticas previamente establecidas por la entidad los cuales fueron proporcionados por el Gerente de la empresa y la Contadora de la Institución.

¿Sobre qué aspectos?

La recolección de la información está orientada a descubrir la relación que existe entre una adecuada gestión de los inventarios y la incidencia que tiene en la rentabilidad de la empresa, teniendo en cuenta aspectos financieros, contables y administrativos.

¿Quién o Quiénes?

La recopilación de la información fue responsabilidad exclusiva del investigador, no se consideró necesaria la intervención de un mayor número de colaboradores, debido a que la información podía ser recopilada por un solo miembro.

¿A quiénes?

La información está orientada a los departamentos de Ventas y Comercialización además de complementarse con el departamento administrativo, tomando en consideración que al revisar la organización funcional que se ha llevado ambos departamentos se ven involucrados en el proceso que es motivo de esta investigación.

¿Cuándo?

El trabajo de campo se realizó en el primer semestre comercial del año fiscal 2015.

¿Dónde?

La presente investigación se realizó en la empresa Rodamientos Bower, en la provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, ubicada en la Avenida 12 de Noviembre y Unidad Nacional.

¿Cuántas veces?

La técnica de recopilación de información ha sido aplicada por una vez

¿Como?

La técnica principal que utilizamos para la recopilación de información fue la encuesta por cuando constituye una parte del método descriptivo, ya que con ella de alguna manera se espera poder determinar factores que afectan al tema que está siendo investigado, de igual forma al analizar las encuestas se advierte la información relevante sobre los aspectos que nos compete conocer y demás aspectos que pueden afectar indirectamente a nuestras variables.

Además como sustento de la información se utilizó la técnica de la observación la cual nos aportó gran información al constatar la realidad de la empresa, el

conocimiento de sus procesos y palpar las deficiencias que se estaban presentando en la misma

¿Con qué?

El instrumento que se ha utilizado es un cuestionario, el cual fue analizado previamente para su análisis de efectividad y relación a nuestro trabajo de consulta, en él se ha tomado en cuenta respuestas predefinidas que consideramos que son de mayor facilidad para el alcance de nuestros propósitos.

d.2 Plan de Procesamiento de la Información

d.2.1 Plan de procesamiento de información

El plan de procesamiento de información consta de los siguientes procesos:

a) Revisión crítica de la información recogida,

En esta fase interesa conocer todos los aspectos relacionados a la información recopilada que puede ser útil para la investigación y separar para un posterior análisis aquellas preguntas que servirán de refuerzo a la información mas no son parte esencial de las mismas

b) Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis,

Este procesos se basa en el tratamiento que se le dará a la información en este caso utilizaremos 3 tipos de representaciones, las cuales se considera que ofrecerán la información necesaria para cumplir nuestros objetivos.

Enseguida se detalla los tipos de representaciones que fueron utilizados:

- Representación Escrita:

Este tipo de Representaciones se utilizará con la información que sea recopilada y no pueda ser manifestada en números sino solo como cualidades y bondades, ventajas y desventajas.

-Representación Tabular:

Este tipo de representaciones servirán de apoyo para cuando la información recopilada es cuantitativa ya que nos ofrece una forma más precisa de demostrar la información.

- Representación Gráfica:

Este tipo de representación servirá para confrontar tanto nuestros resultados cuantitativos y cualitativos, estas representaciones servirán de gran ayuda ya que las mismas ofrecen una información visual muy exacta, lo que basado en estudios se han comprobado que son más fáciles de entender para todas las personas.

d.2.2 Plan de análisis e interpretación de resultados

Esta sección englobó los siguientes aspectos:

a) Análisis de los resultados estadísticos,

Para este tipo de análisis se tomará en cuenta información que nos ayudará a obtener los recursos necesarios para poder afirmar la hipótesis que fue planteada.

b) Interpretación de los resultados,

Para este utilizaremos los datos que fueron otorgados en el marco teórico de la presente investigación.

c) Comprobación de hipótesis.

Para la comprobación de la hipótesis utilizaremos el método conocido como T-Student.

d) Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.

Las conclusiones se derivarán del cumplimiento del objetivo general y los objetivos específicos y basados en los mismos se procederán a realizar las respectivas

conclusiones y recomendaciones para la mejora o sostenimiento de las mejoras alcanzadas

CAPÍTULO IV

Resultados

a. Principales Resultados

a.1 Resultados

Análisis de la Encuesta

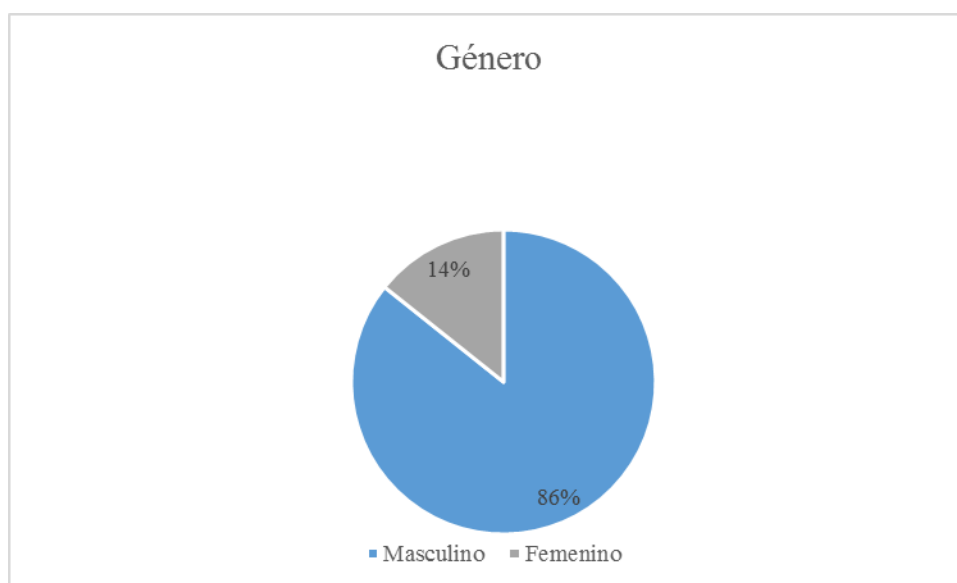
Informativos

Tabla 4. 1 Género de los encuestados

Genero	Absoluto	Relativo
Femenino	1	14%
Masculino	6	86%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 1 Genero de los encuestados



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

En Rodamientos Bower se puede observar que gran parte la empresa se conforma por personal masculino en un 86%, y femenino en 14%, lo cual, indica que en la empresa 6 de los 7 colaboradores son hombres y apenas se tiene en nómina a 1 mujer.

Interpretación

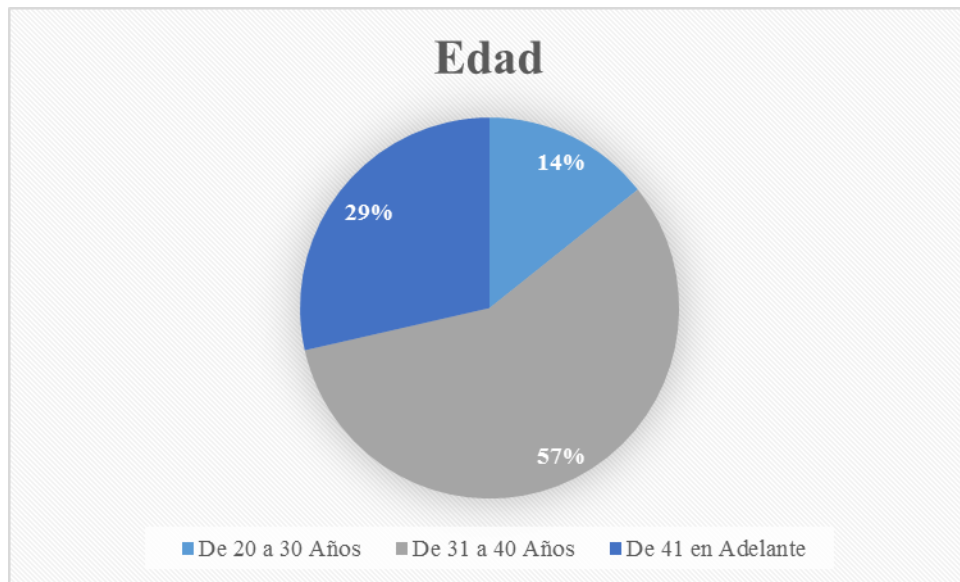
Por la actividad de la empresa se necesita contar con personal masculino debido a que el trabajo que allí se realiza requiere de fuerza en la carga y almacenamiento de repuestos automotores que en muchas ocasiones son de gran tamaño, considerando lo antes mencionado de igual forma se ha considerado que una mujer se encargue de los procesos administrativos debido a su mayor grado de responsabilidad y efectividad en el trato con proveedores y clientes, además de contar con la experiencia necesaria en administración de empresas, lo cual representa una gran ventaja al momento de tomar decisiones inesperadas.

Tabla 4. 2 Edad de los encuestados

Edad	Absoluto	Relativo
De 20 a 30 Años	1	14%
De 31 a 40 Años	4	29%
De 41 Años en adelante	2	57%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 2 Edad de los encuestados



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Rodamientos Bower cuenta con personal de diversas edades teniendo así entre 20 a 30 años el 14% del total del personal, entre los 31 a 40 años tenemos un 57% del personal y concluyendo con el 29% correspondiente a las edades de 41 años en adelante, teniendo en consideración lo anteriormente mencionado obtenemos que la empresa cuenta en gran parte entre los 31 años y los 40 años.

Interpretación

Para Rodamientos Bower se hace indispensable contar con personal idóneo para realizar sus labores diarias, para empezar se tomará en cuenta las edades superiores a los 40 años de edad, para este tipo de trabajo se ha considerado tomar en cuenta la experiencia con la que cuentan los colaboradores. Para ello en la empresa se ha dispuesto los labores de administración al personal con mayor experiencia encontrándolos allí al gerente de la empresa como a la asistente de administración; un aspecto altamente importante al momento de elegir personal para laborar en la empresa fue el considerar la edad y la experiencia en el área para ello se cuenta con 4 personas las cuales se encuentran en edades apropiadas para poder realizar trabajos

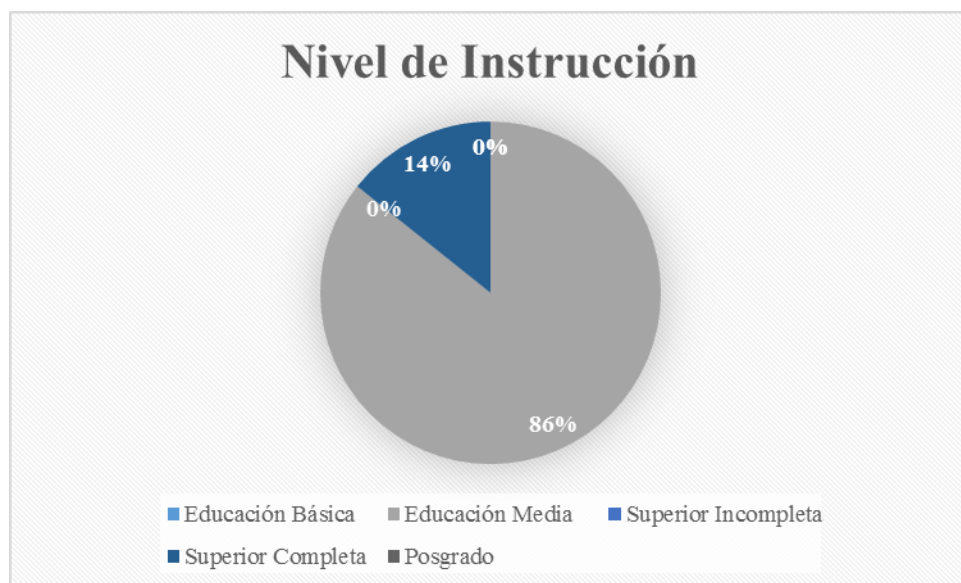
forzados de ser el caso, además de contar con una amplia experiencia en el campo de automotores, y llegando a los rangos inferiores se cuenta con una persona entre 20 y 30 años el cual se encarga de los procesos contables, la empresa ha considerado necesario y oportuno el contratar una persona con características así debido a que se encuentran al día con las reformas y leyes implantadas en el país además de aportar con ideas nuevas y generadoras de oportunidades.

Tabla 4. 3 Nivel de Instrucción de los encuestados

Nivel de Instrucción	Absoluto	Relativo
Educación Media	0	0%
Educación Media	6	86%
Superior Incompleta	0	0%
Superior Completa	1	14%
Posgrado	0	0%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 3 Nivel de Instrucción de los encuestados



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

El nivel de Instrucción Académica de los colaboradores en Rodamientos Bower se encuentra entre Educación Media con un 86% de colaboradores y de instrucción Superior Completa con el 14% de los colaboradores, es decir; 6 de los 7 colaboradores se encuentran con sus estudios de bachillerato concluido y uno se encuentra ya egresado de un instituto de tercer nivel, tal como se lo puede identificar en el gráfico anterior.

Interpretación

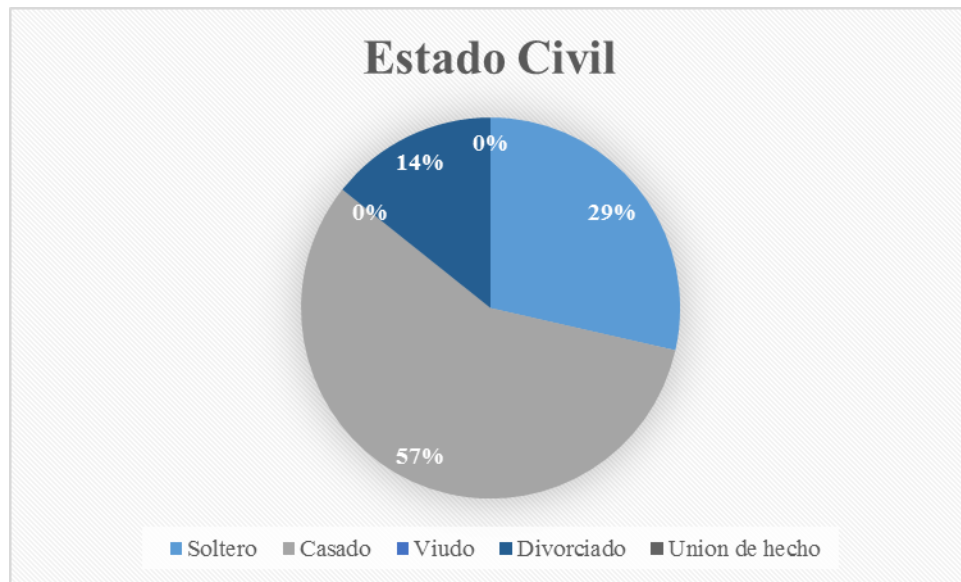
Para la empresa el aspecto educativo no es de mayor relevancia aunque si aplica para la otorgación del puesto de trabajo, ya que deben cumplir ciertos requisitos preestablecidos, tomando en cuenta también que la empresa al momento de realizar las contrataciones de personal, toma como un aspecto de mayor influencia la experiencia que tiene el futuro colaborador en la rama del negocio.

Tabla 4. 4 Estado civil de los encuestados

Estado Civil	Absoluto	Relativo
Soltero	2	29%
Casado	4	57%
Viudo	0	0%
Divorciado	1	14%
Unión de Hecho	0	0%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 4 Estado civil de los encuestados



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Alrededor del 57 % de los colaboradores de la empresa ya han contraído matrimonio, a diferencia del 29% que no lo ha hecho, y el 14% que se encuentra divorciado de su pareja, dando así un total de 4 personas casadas, 2 personas solteras y 1 persona divorciada.

Interpretación

La empresa requiere conocer el estado civil de los colaboradores ya que en varias ocasiones se ha podido constatar que su nivel de eficiencia en el trabajo se relaciona a la relación afectiva en la cual se encuentre, esta información nos permitirá conocer cuál es el grado de posibles problemas que se puedan suscitar, además de la disponibilidad de tiempo ya que no es igual el tiempo que dispone un colaborador soltero al que un colaborador en una relación.

Cuestionario

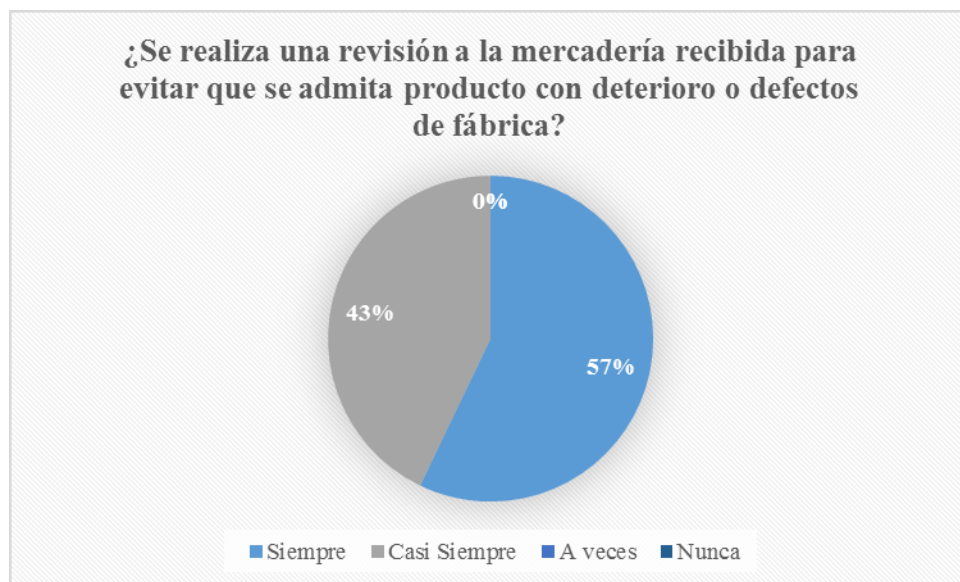
Pregunta 1

Tabla 4. 5 Revisión a la mercadería recibida.

Pregunta 1	Absoluto	Relativo
Siempre	4	57%
Casi Siempre	3	43%
A veces	0	0%
Nunca	0	0%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 5 Revisión a la mercadería recibida.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Al momento de adquirir las mercaderías solo el 57% de los colaboradores realizan la revisión de las mercaderías recibidas en todo momento, mientras que el 43% de los colaboradores no siempre realizan esta revisión, dando así un posible error en

adquisición de mercaderías con posibles defectos de fábrica o deterioro que haya sufrido en el momento de su transportación.

Interpretación

La empresa al momento de recibir las mercaderías en varias ocasiones no realiza la revisión de los mismos, cabe resaltar que al realizar la encuesta se nos comunicó que siempre se hacía la revisión de cantidades de las mercaderías, más no se realizaba un análisis físico de los productos para validar su funcionamiento y buen estado. Esto implica un riesgo para la empresa ya que si no existiere un faltante de mercaderías, el tener en bodega producto obsoleto e inoperable será de perjuicio para la empresa, también se averiguó sobre los procesos de devolución que se realizan sobre este tipo de mercaderías, y en éste se pudo identificar que la mayoría de las empresas solo aceptan la devolución de dichos productos, siempre y cuando se haya realizado el reclamo a los propios transportistas, y en otros casos daban solo un período de 30 días para realizar la devolución de los mismos.

Pregunta 2

Tabla 4. 6 Cotización de precios.

Pregunta 2	Absoluto	Relativo
Si	4	57%
No	3	43%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 6 Cotización de precios.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Los colaboradores de la empresa afirman en un 57% que se realiza una cotización de precio previo a la compra de productos, mientras que el 43% niega que exista un proceso de cotización de precios a los proveedores.

Interpretación

En la empresa Rodamientos Bower al analizar si esta realiza un tipo de proceso al realizar la cotización de precios se pudo identificar que en su mayoría afirman que existe el mismo, pero al momento de solicitar la información con la cual se realizaban los pedidos, se informó que la empresa solo realizaba una cotización vía telefónica, ya que considerando que los pedidos se los realizaban de manera urgente no se contaba con un registro de los pedidos realizados, y que en su mayoría se los realizaba solo de forma verbal.

Pregunta 3

Tabla 4. 7 Constataciones físicas de Inventarios

Pregunta 3	Absoluto	Relativo
Si	1	14%
No	6	86%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 7 Constataciones físicas de Inventarios



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

En la empresa el 86% de los colaborados no tiene conocimiento que se realice algún tipo de constatación física de las mercaderías con las que cuenta la empresa, mientras que el 14% conoce y realiza una constatación física de las mercaderías en la empresa.

Interpretación

Al verificar la información obtenida en la empresa se puede concluir que en la empresa no se da a conocer cuando se realiza las constataciones físicas de las mercaderías, comentado esto con el gerente de la empresa, nos supo informar que él es quien realiza las constataciones físicas de las mercaderías, y que este proceso no lo realiza a todos los productos con los que cuenta, en consideración al tiempo que conllevaría, debido a esto él ha optado por realizar la revisión de los productos de mayor rotación en la empresa y en ciertas ocasiones el producto que no se comercializa, esto para la búsqueda de posibles desperfectos o daños que pueden sufrir y los vuelvan obsoletos y no comerciables.

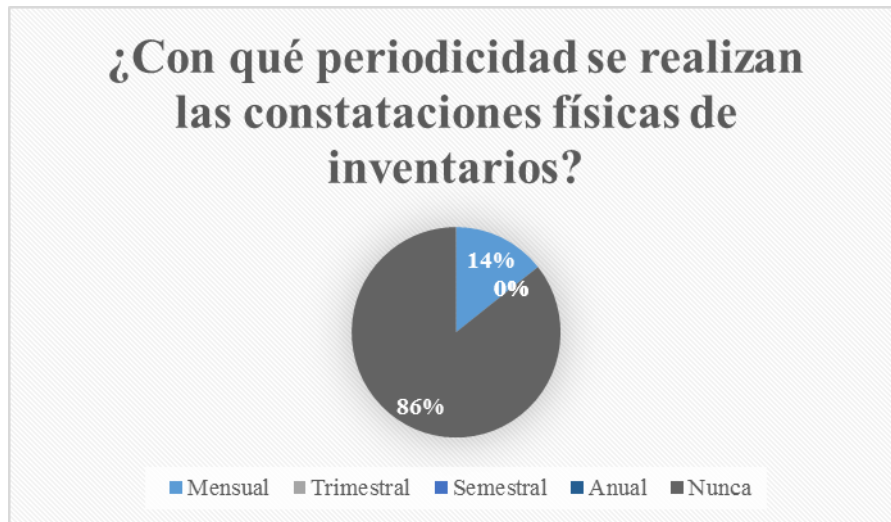
Pregunta 4

Tabla 4. 8 Periodicidad de las constataciones físicas de inventarios.

Pregunta 4	Absoluto	Relativo
Mensual	1	14%
Trimestral	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
Nunca	6	86%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 8 Periodicidad de las constataciones físicas de inventarios.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

En Rodamientos Bower se realiza una constatación física de inventarios mensualmente según el 14% de los colaboradores de la empresa, mientras que el 86% de los colaboradores desconocen de cualquier tipo de proceso de constatación física de las mercaderías.

Interpretación

La empresa como bien se mencionó con anterioridad, realiza procesos de constatación de inventarios solo mediante el gerente de la empresa por lo cual solo se ha obtenido registro del mismo el cual menciona que los realiza mensualmente, para con ello evitar la pérdida de productos que puedan sufrir deterioro y no puedan ser comercializados produciendo así pérdidas para la empresa.

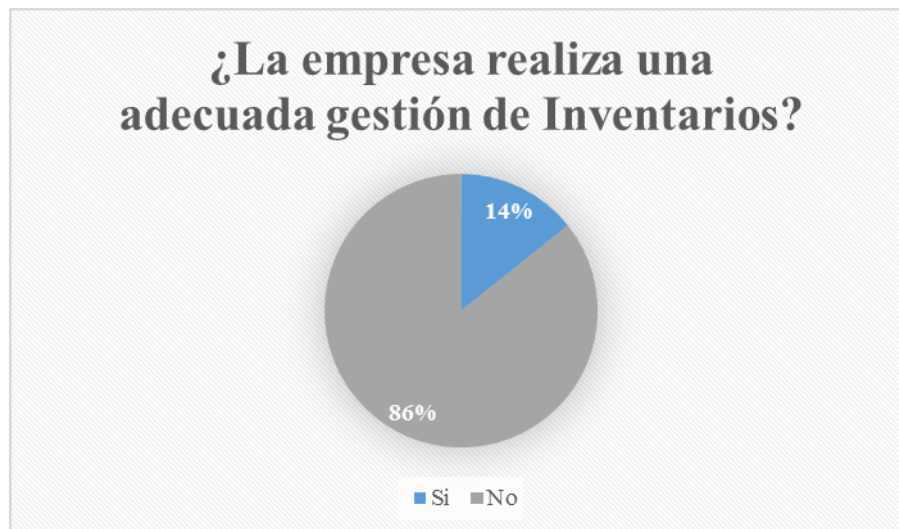
pregunta 5

Tabla 4. 9 Gestión de Inventarios.

Pregunta 5	Absoluto	Relativo
Si	1	14%
No	6	86%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 9 Gestión de Inventarios.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

El 86% de los colaboradores de la empresa Rodamientos Bower considera que no se ha venido realizando un adecuado proceso para la gestión de los inventarios, mientras que el 14% considera que la gestión ha sido adecuada basadas en la realidad de la empresa. Para ello debería considerarse que apenas 1 persona del total de colaboradores de la empresa considera que la gestión de Inventarios ha sido adecuada mientras los 6 restantes consideran que deberían realizarse mejoras.

Interpretación

La empresa en sus operaciones económicas se ha descuidado en gran manera del aspecto más importante y por considerarlo así fundamental de la empresa ya que al ser una empresa comercializadora, debe tener en cuenta la gestión de inventarios que se esté llevando en la empresa, lo cual no se ha realizado apropiadamente para el 86% de los colaboradores en la empresa, partiendo con que la mayor parte de la empresa considera que deberían implementar un procesos de gestión de inventarios de la empresa, se plantea la realización de mejoras a este proceso, pues bien al analizar la opinión del colaborador que aprueba el sistema de gestión que se ha llevado cabe resaltar que es un colaborador que no se encuentra tan asociado a políticas de control, argumentando que no ha permanecido durante un tiempo tan largo en la empresa.

También se debe considerar que para un adecuado manejo de los inventarios es necesario que la empresa cuente con las mercaderías necesarias para su normal funcionamiento, y como es conocido, la empresa en los últimos períodos ha tenido un sobrestock de mercaderías que no son comercializables por lo cual ha bajado su margen de rentabilidad, y esto ha afectado varios aspectos de la empresa.

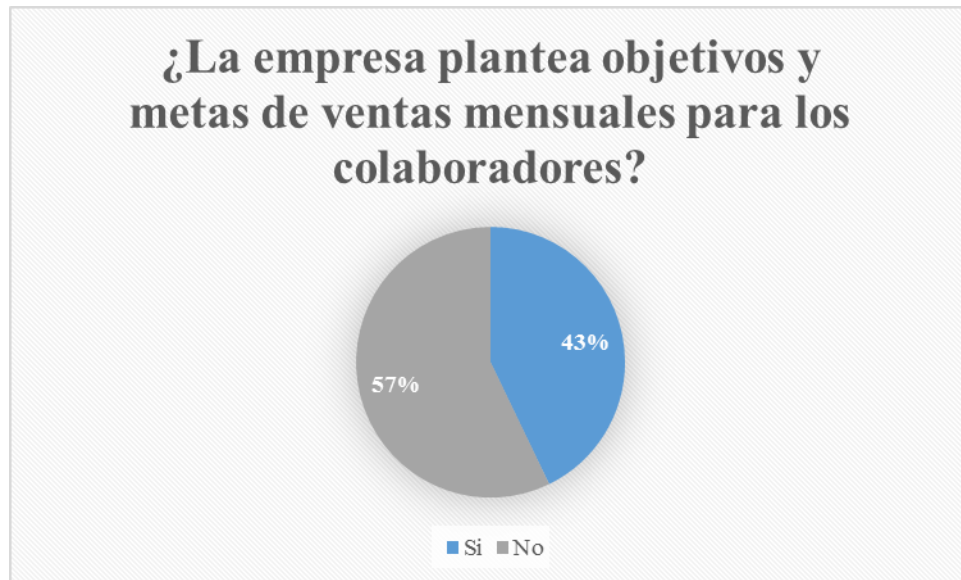
Pregunta 6

Tabla 4. 10 Objetivos y metas de ventas.

	Absoluto	Relativo
Pregunta 6		
Si	3	43%
No	4	57%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 10 Objetivos y metas de ventas.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

De los colaboradores de la empresa Rodamientos Bower el 43% afirma que la empresa ha establecido objetivos de ventas mensuales, mientras que el 57% niega que haya existido un objetivo de ventas existente, o al menos no han sido informados de los mismos durante el tiempo que se encuentran realizando sus funciones.

Interpretación

El planteamiento de objetivos de ventas en una empresa comercial se vuelve fundamental para el incremento del índice de rentabilidad ya que al cumplir con dichos objetivos la empresa podrá establecer un presupuesto, el cual ayudará a controlar las operaciones de la empresa, teniendo en consideración que la empresa ha estado planteándose objetivos de ventas pero estos no han sido comunicados a los niveles de ventas sino solo a los niveles administrativos, se ha encontrado un problema de comunicación en la empresa por lo cual, se sugerirá controles a los mismos

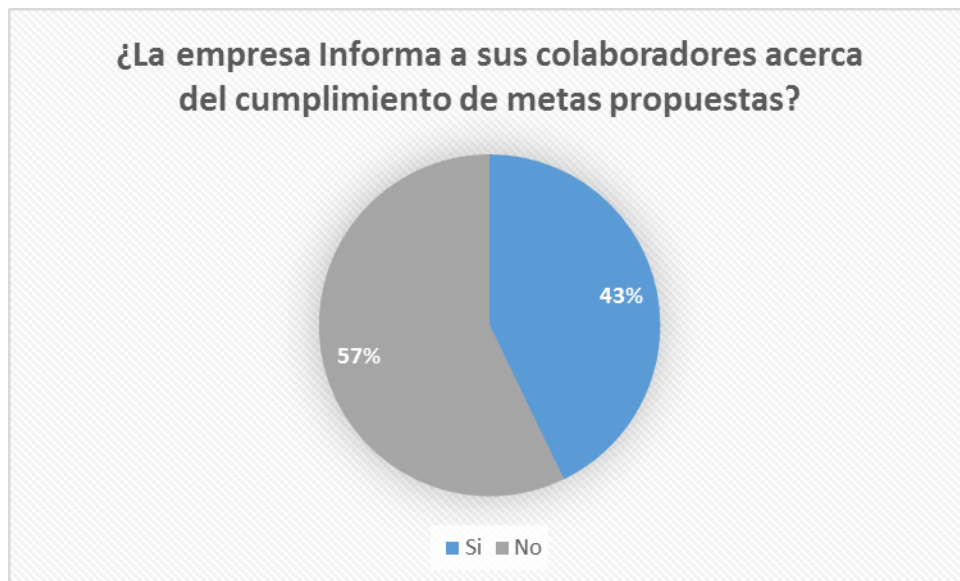
Pregunta 7

Tabla 4. 11 Cumplimiento de metas.

Pregunta 7	Absoluto	Relativo
Si	3	43%
No	4	57%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 11 Cumplimiento de metas.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

En la empresa Rodamientos Bower durante el Período Enero-Junio 2015 el 43% de la empresa asegura haber obtenido información sobre si se ha llegado a cumplir los objetivos planteados por la misma, mientras que el 57% afirma que no se ha comunicado de manera alguna la existencia de metas como el cumplimiento de los mismos.

Interpretación

A pesar que los niveles administrativos establecen objetivos y metas de ventas, esta información queda solo en este departamento, y no es de conocimiento de las áreas de ventas, según información recopilada la empresa no ha considerado de gran importancia el informar el nivel de ventas que la empresa lleva a sus empleados, considerándolo así, como información privada de la administración.

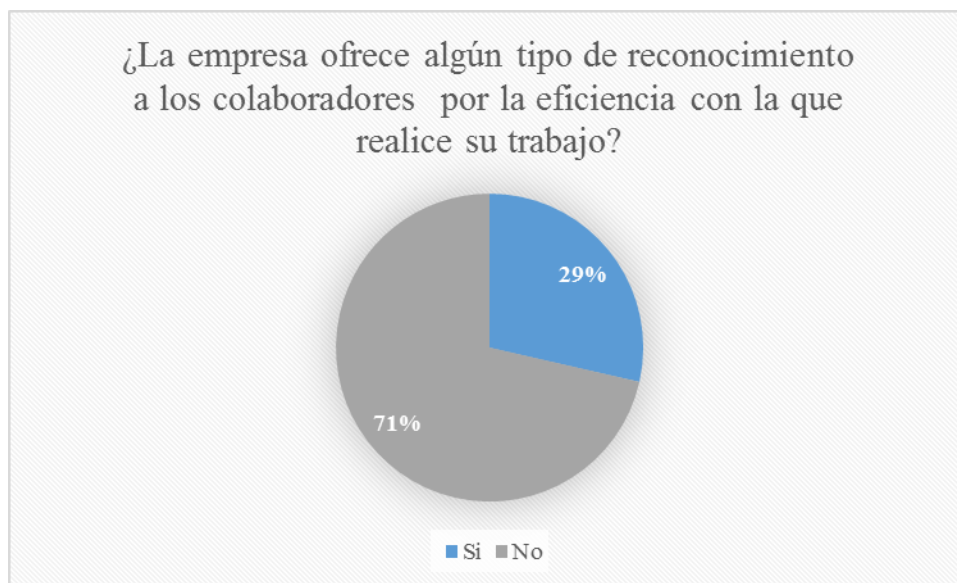
Pregunta 8

Tabla 4. 12 Reconocimiento por eficiencia.

Pregunta 8	Absoluto	Relativo
Si	2	29%
No	5	71%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 12 Reconocimiento por eficiencia.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Alrededor del 71% del personal de la empresa no ha recibido por parte de la administración, ningún tipo de reconocimiento o bonificación considerando la eficiencia en el trabajo desarrollado en el período, a diferencia del 29% de la empresa que confirma la existencia de bonificaciones para la eficiencia por el trabajo desarrollado.

Interpretación

Al revisar la información obtenida se analiza de igual forma que la administración al plantear los objetivos de ventas para cada mes, ha establecido metas muy optimistas sin tomar en consideración aspectos sociológicos y legales, debido a esto y añadiendo también el desconocimiento de los mismos los colaboradores no han podido cumplir con las metas de ventas planteadas por lo cual no han obtenido ningún tipo de bono por eficiencia para el período en estudio

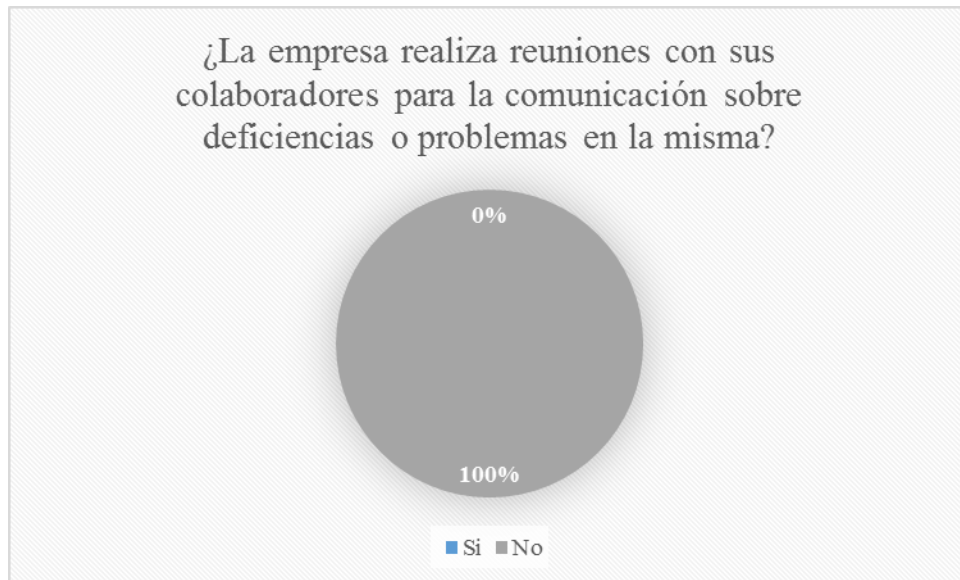
Pregunta 9

Tabla 4. 13 Reuniones con los trabajadores.

Pregunta 9	Absoluto	Relativo
Si	0	0%
No	7	100%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 13 Reuniones con los trabajadores.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

En la empresa para el período Enero – Junio 2015 no se ha desarrollado ningún tipo de reunión con sus colaboradores, por dicho motivo los mismos no tienen conocimiento fundamentado sobre la situación económica, legal y tributaria real de la empresa.

Interpretación

El no realizar reuniones para informar sobre la situación actual de la empresa a sus colaboradores produce varios inconvenientes entre los cuales se puede mencionar que los colaboradores no están al tanto de la situación actual de la empresa y su estabilidad en el mercado, además de sufrir una pérdida de pertenencia a la empresa ya que no se verían comprometidos con la realización de su trabajo y por ende su eficiencia disminuiría al considerar que la empresa está en condiciones estables.

Pregunta 10

Tabla 4. 14 Considera recomendaciones de sus colaboradores.

Pregunta 10	Absoluto	Relativo
Si	3	29%
No	4	71%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 14 Considera recomendaciones de sus colaboradores.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Para el 57% de los colaboradores de Rodamientos Bower, la empresa no ha tomado en cuenta las sugerencias o recomendaciones que se han ofrecido para el mejoramiento en el manejo de los inventarios, mientras que el 43% ha sido testigo de los cambios en el manejo que se ha dado a los inventarios en la empresa.

Interpretación

Al hablar sobre los cambios que la empresa ha desarrollado sobre el manejo de sus inventarios, se ha podido concluir que la empresa ha tomado en consideración aspectos relacionados a almacenamiento y distribución de sus inventarios, mas no se han tomado en cuenta sugerencias sobre adquisición de los mismos. Al dialogar con los colaboradores de la empresa se confirmó que el mayor inconveniente que se presenta en la empresa ha sido la adquisición de mercaderías, y en este aspecto no se han realizado cambios por lo cual en muchas ocasiones la empresa adquiere productos que no son de fácil comercialización y por este motivo se producen inconvenientes en el almacenamiento y falta de stocks en los productos que son de rotación continua para la empresa.

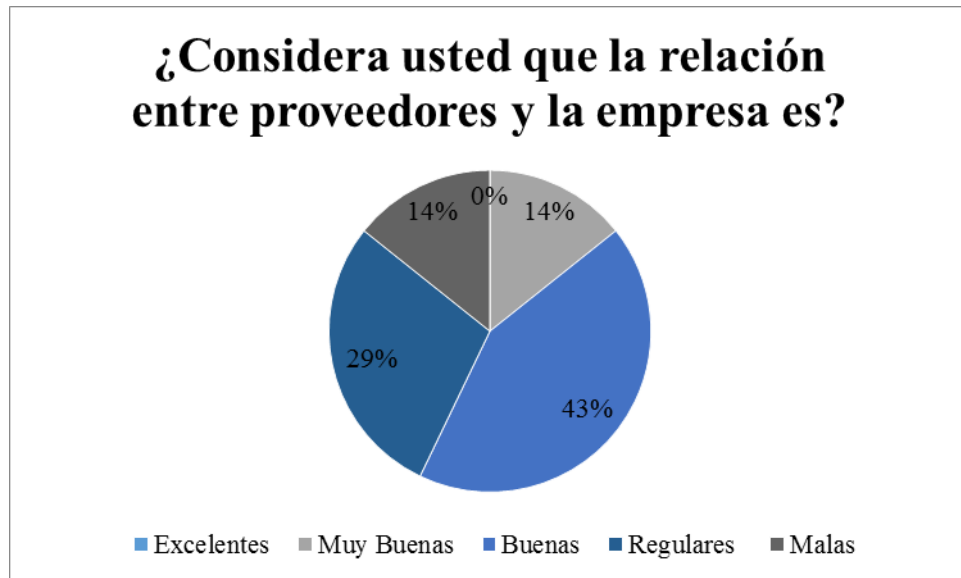
Pregunta 11

Tabla 4. 15 Relación con proveedores.

Pregunta 11	Absoluto	Relativo
Excelentes	0	0%
Muy Buenas	1	14%
Buenas	3	43%
Regulares	2	29%
Malas	1	14%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 15 Relación con proveedores.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Al cuestionar a los colaboradores de la empresa acerca de su percepción sobre la situación actual con sus proveedores se obtuvo que el 14% de ellos creen que se tiene muy buenas relaciones con los proveedores, un 43% considera que las relaciones son buenas o estables, el 29% opina que las relaciones con los proveedores se encuentran en regulares condiciones, mientras que el 14% percibe que la empresa se encuentra en malas condiciones con proveedores.

Interpretación

Al analizar la opinión de los diferentes colaboradores de la empresa se pudo observar que en todos los casos se consideraba que las relaciones con proveedores se iban deteriorando en los últimos períodos, esto basados en que los pagos no se los realizaba respetando los tiempos establecidos, al cuestionarles sobre su base para afirmar que los pagos no se los realiza a tiempo, se nos supo manifestar que al realizar los pedidos de mercaderías varios de los proveedores, solicitaban que se realicen las cancelaciones de las facturas pendientes previo el envío de la mercadería. Y en varias ocasiones se confirmó que la empresa había sido negada la venta crédito

de ciertas mercaderías debido al tiempo de mora en el que se encuentran varias facturas.

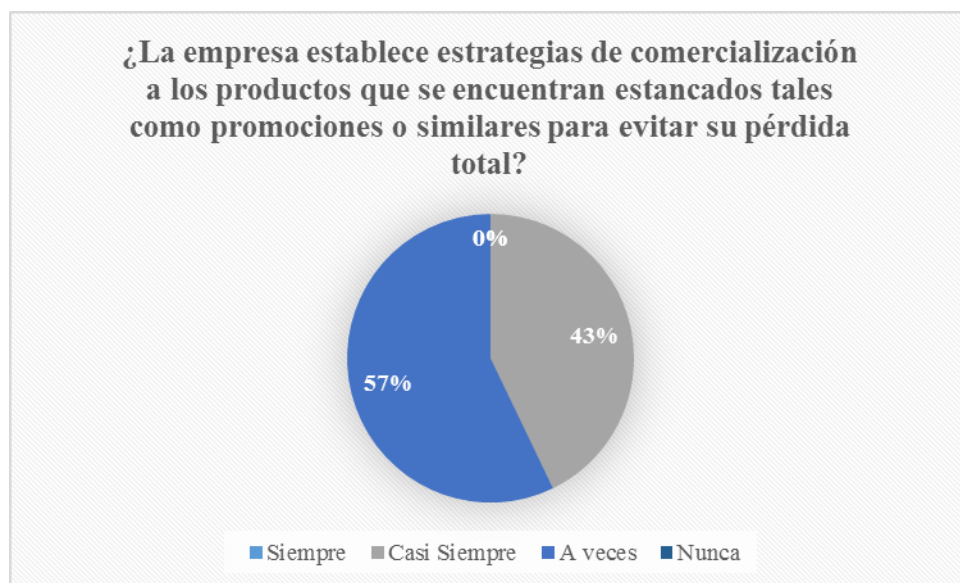
Pregunta 12

Tabla 4. 16 Estrategias de comercialización.

Pregunta 12	Absoluto	Relativo
Siempre	0	0%
Casi Siempre	3	43%
A veces	4	57%
Nunca	0	0%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 16 Estrategias de comercialización.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

Para el 57% de los colaboradores de la empresa, al momento de identificar productos que se encuentran estancados y no son de fácil comercialización, no se realiza un adecuado proceso de marketing para que sean vendidos, cabe resaltar que el 43% ha

observado que en la mayoría de ocasiones se han tomado medidas necesarias y se ha logrado la comercialización de dichos productos.

Interpretación

La empresa no posee un proceso adecuado para el despacho de mercaderías no comercializables por lo cual se encuentra con mercaderías estancadas o mejor conocidas como productos hueso, al no realizar un adecuado procesos de marketing para los productos en mención la empresa eleva sus gastos de almacenaje y mantenimiento de estas mercaderías por lo cual su índice de rentabilidad se vería afectado dando así un resultado menor al esperado a consecuencia de su costo elevado, de igual forma sus ventas se ven disminuidas ya que al contar con productos innecesarios la empresa , corre el riesgo de sufrir la pérdida total de los productos ya que muchos de estos repuestos son utilizados en maquinarias que están dejando de funcionar a nivel nacional.

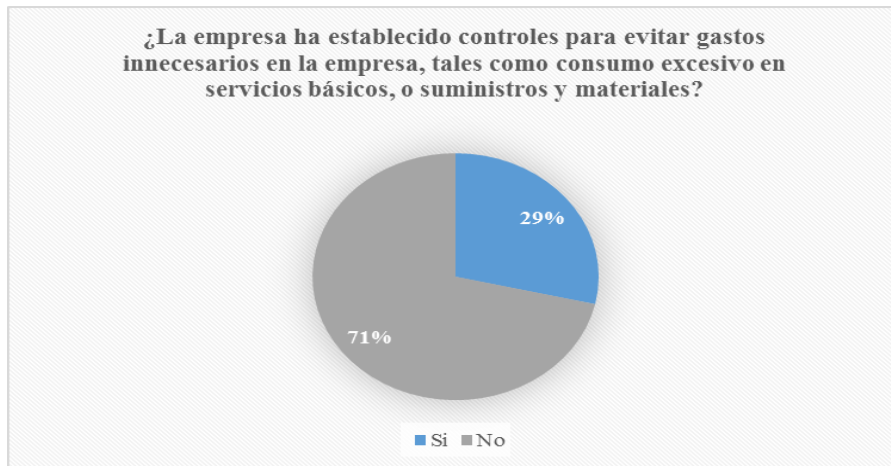
Pregunta 13

Tabla 4. 17 Control para gastos.

Pregunta 13	Absoluto	Relativo
Si	2	21%
No	5	79%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 17 Control para gastos.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

La empresa según el 71% es decir, 5 de sus colaboradores, no se ha establecido políticas adecuadas para el manejo de los costos innecesarios que realiza la empresa, mientras que el 29%, 2 de sus colaboradores consideran adecuados los controles que la empresa ha implementado en relación a la disminución de gastos en la empresa.

Interpretación

Al analizar los procesos que la empresa ha venido desarrollando para la eficiente utilización de sus recursos económicos, se ha podido constatar que la empresa en los últimos períodos ha venido mejorando y renovando sus procesos de control, para evitar el despilfarro de materiales como de servicios básicos, a pesar de ello se ha podido identificar que la empresa aún sigue obteniendo un elevado nivel de inventarios debido a las mercaderías que no están siendo comercializadas y son mantenidas en bodega, mencionado que el costo de mantenimiento de estos inventarios es elevado, se considera que sus costos serán elevados, por lo cual se considera necesario el establecer una pronta solución para ello.

Pregunta 14

Tabla 4. 18 Orden de las mercaderías.

Genero	Absoluto	Relativo
Si	7	100%
No	0	0%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 18 Orden de las mercaderías.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

La empresa en un 100% de sus colaboradores opinan y consideran adecuado el almacenamiento de mercaderías, que se ha implementado en la empresa, ya que permite ubicar de manera eficiente y eficaz las mercaderías al momento de su requerimiento.

Interpretación

La empresa ha desarrollado un adecuado almacenamiento de sus mercaderías, ya que al realizar la revisión de los mismos pudimos constatar que son ordenados de forma tal, que se pueden ubicar siempre y cuando se conozca su casa comercial y su código, y como esta información está impresa en cada uno de los repuestos, se vuelve un excelente método de almacenamiento mediante el cual la empresa puede realizar su proceso de ventas de manera rápida y ordenada.

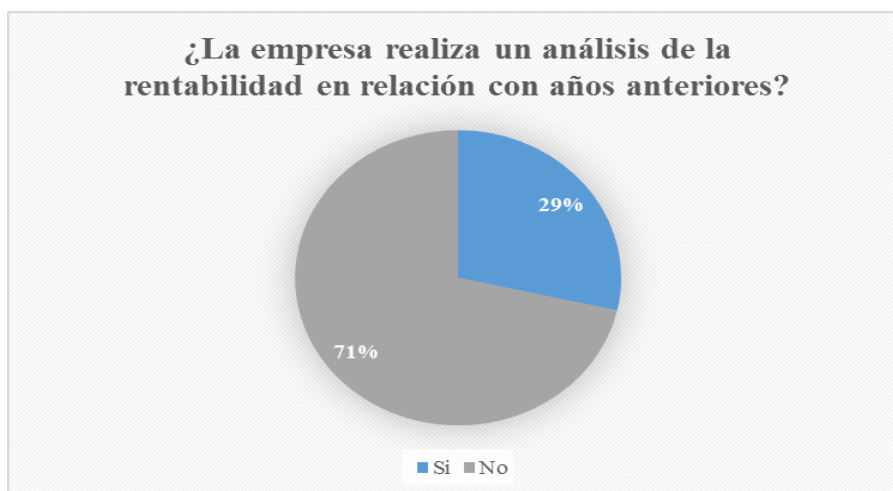
Pregunta 15

Tabla 4. 19 Análisis de rentabilidad.

Pregunta 15	Absoluto	Relativo
Si	2	14%
No	5	86%
Total	7	100%

Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 19 Análisis de rentabilidad.



Elaborado por: Supe, A (2016)

Análisis

La empresa en los períodos anteriores no ha realizado un análisis de rentabilidad o al menos este no ha sido de conocimiento para el 71% de colaboradores de la empresa, mientras que el 29% conoce y ha realizado este análisis, tomando en consideración los valores obtenidos por la empresa y los presentados por las instituciones de control.

Interpretación

En la empresa se han desarrollado análisis de rentabilidad, los cuales han sido de conocimiento de una persona, la cual es la encargada del área administrativa, y no ha sido informado los resultados obtenidos a ninguna persona, aunque al momento de realizar el análisis de la información solicitada, no se pudo obtener dicha información debido a que este análisis se lo realizaba innecesariamente y no se tenían los respaldos necesarios. Además de ello se nos pudo informar que este análisis fue realizado en el año 2008, por el contador anterior y que desde ese entonces no se había realizado análisis alguno, ya que no se tenía necesidad de hacerlo según palabras de la encargada del área administrativa, sabiendo que contar este análisis nos permite tener un conocimiento más amplio sobre el nivel económico de la empresa y se vuelve imprescindible el contar con el mismo, ya que será un documento de gran relevancia al momento de realizar la toma de decisiones empresariales.

Manejo de Inventarios de la empresa RODAMIENTOS BOWER

La empresa Rodamientos Bower se dedica a la comercialización de repuestos para vehículos automotores y maquinarias industriales, ubicada en la ciudad de Ambato ha podido cubrir necesidades del mercado local y nacional.

Debido a su actividad económica la empresa mantiene en sus bodegas un inventario de mercaderías comerciales, el cual consta de mercaderías, repuestos, además de mercaderías obsoletas, y producto no comerciable, siendo estos productos no perecederos, en su totalidad.

El almacenaje de este tipo de mercaderías no representa ningún inconveniente ambiental, para la empresa ya que no contienen ningún tipo de sustancias tóxicas, y tampoco necesitan estar en aislamiento para su manejo.

Entre los inventarios de mercaderías que la empresa maneja se encuentran productos estrella que son de fácil comercialización como rodillos esféricos cilíndricos bolas a rotula entre otros, además de los productos no comerciables como es el caso de los rodamientos toroidales entre otros.

La empresa ha venido implementado un sistema de inventarios de revisión continua, mediante el cual la empresa al constatar que no existía productos en bodega realizaba la adquisición de los mismos, este sistema es considerado como idóneo para la empresa pero al no haber realizado controles a este sistema las adquisiciones fueron realizadas sin un estudio previo por lo cual en varias ocasiones las compras se duplicaban o se realizaban pedidos de mercaderías que no se comercializaban, además que al realizarse pedidos los colaboradores aprovechaban las “promociones” de los proveedores abarrotando así las bodegas de la empresa de producto no comerciable considerando que se beneficiaba al adquirir producto a menor costo.

Para el costeo de las mercaderías de la empresa se ha definido el método de valoración conocido como promedio ponderado, lo que involucra que la empresa totalizara la cantidad de productos que se encuentran en sus bodegas y su costo se promediara entre el último costo de compra obtenido y el costo al momento de compra de las mercaderías.

También se observa una cierta diferencia entre los departamentos de ventas y el departamento administrativo así que exista un alto nivel de desconocimiento de las actividades que se realizan entre los departamentos, se puede asegurar que este aspecto es importante en la empresa ya que al no existir una relación e integración en las actividades que realiza el personal, los miembros de la empresa seguirán realizando sus actividades basados en las necesidades que son percibidas individualmente y no las necesidades de la empresa.

Para tener un mayor conocimiento sobre la rotación de inventarios en la empresa Rodamientos Bower se ha considerado necesario la realización de este índice basados en las mercaderías de mayor y menor rotación en la empresa

Tabla 4. 20 Índice de rotación de Inventarios

RODAMIENTOS BOWER			
Índice de Rotación de Unidades			
Para el periodo Enero 2014-Enero 2015			
Categoría	Unidades Vendidas Promedio	Unidades Stock Promedio	Índice de Rotación
Automotriz			
Cardan	1092	46	24
Tensores	5952	55	108
Manzana Completa	3865	40	97
Coronas	1853	33	56
Conos	2391	16	149
Industrial			
Rígido de bolas	6022	35	172
Bolas a rotula	5193	26	200
Rodillo cilíndrico	2782	14	199
Rodamiento de aguja	2456	19	129
Rodillo cónico	3002	21	143
Rodillo esférico a rotula	5666	19	298
Rodamientos axiales	3730	45	83
Rodamientos toroidales	86	15	6
Rodamientos lineales	2475	23	108
Bolas de precisión	2088	38	55
Guías lineales	2698	42	64

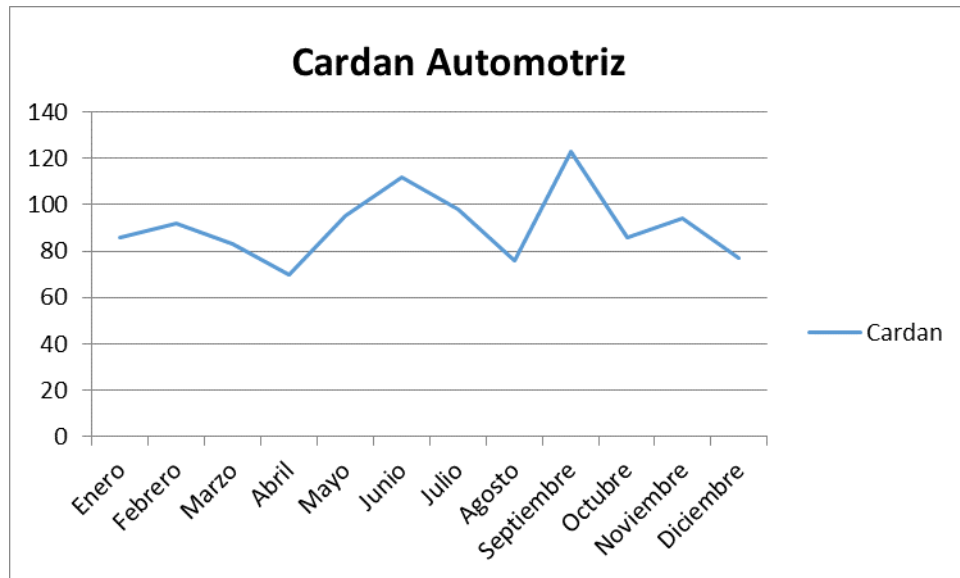
Chumaceras			
Pisos	1416	52	27
Pared	1390	31	45
Tensores	3752	19	197
Redondas	1401	46	30
Cajeras			
Cajeras	3673	20	184
Bujes			
Montaje	743	29	26
Desmontaje	865	16	54
Grasas			
Altas temperaturas (de 326° en adelante)	2736	28	98
Temperaturas medias (151°-325°)	4326	39	111
Temperaturas normales (50°-150°)	4220	40	106

Elaborado por: Supe, A (2016)

En el cual podemos identificar que los productos de menor rotación se encuentran en las categorías Industrial siendo los Rodamientos Toroidales , Bolas de Precisión y Guías lineales además de Chumaceras de Piso y Redondas y Bujes de Montaje, estas mercaderías además de tener un costo elevado son de dimensiones considerables por lo cual ocupan un gran espacio en las bodegas de la empresa teniendo en cuenta que este análisis se lo realizo en base a las ventas durante el periodo 2015, es necesario aclarar que la mayoría de estas ventas fueron realizadas mediante cotización de nuestros clientes, y se las realizaron por pocas ocasiones y a los mismos clientes, pero las mercaderías fueron adquiridas por varias ocasiones por desconocimiento del personal acerca de este particular además de no tener en cuenta el stock mantenido en bodega por la empresa.

Para mayor conocimiento acerca de la rotación de las mercaderías se considera oportuno reflejar el movimiento que se considera oportuno la representación gráfica de las categorías mencionadas:

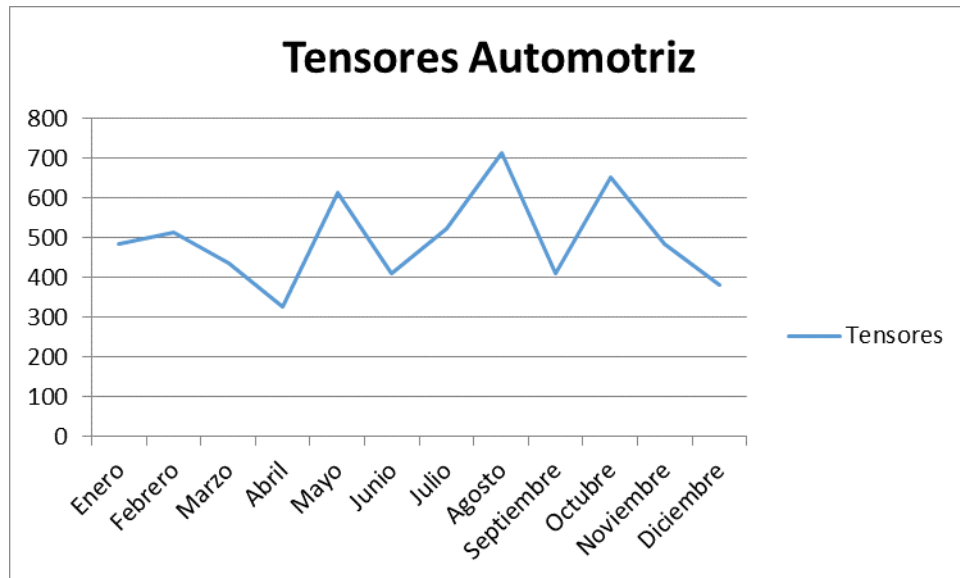
Gráfico 4. 20 Rotación Anual Cardan Automotriz



Elaborado por: Supe, A (2016)

El Cardan Automotriz es un producto que mantiene un nivel de rotación constante en la empresa a pesar de haber tenido una disminución de ventas en el mes de abril, las ventas no han cesado y se ha podido recuperar en los meses posteriores aunque para el mes de Diciembre las ventas descendieron, lo cual no produjo un estancamiento de mercaderías.

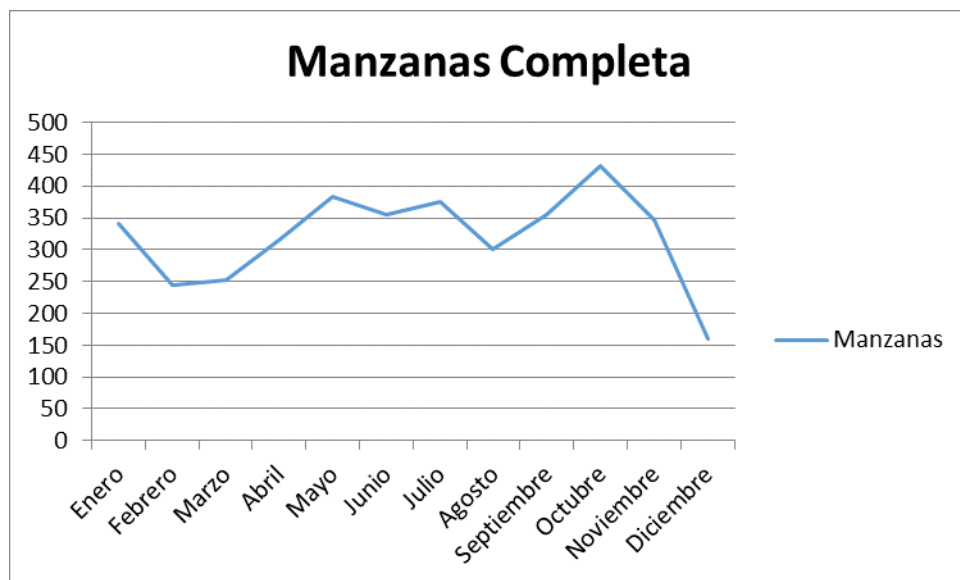
Gráfico 4. 21 Rotación Anual Tensores Automotriz



Elaborado por: Supe, A (2016)

Este es uno de los productos estrella de la empresa, al analizar el nivel de ventas que ha tenido en el periodo 2015, se observa que hay meses que su venta incrementa y desciende, pero en si se puede definir que su nivel de ventas es estable al analizarlo al nivel anual ya que se encuentra dentro del promedio de ventas esperado.

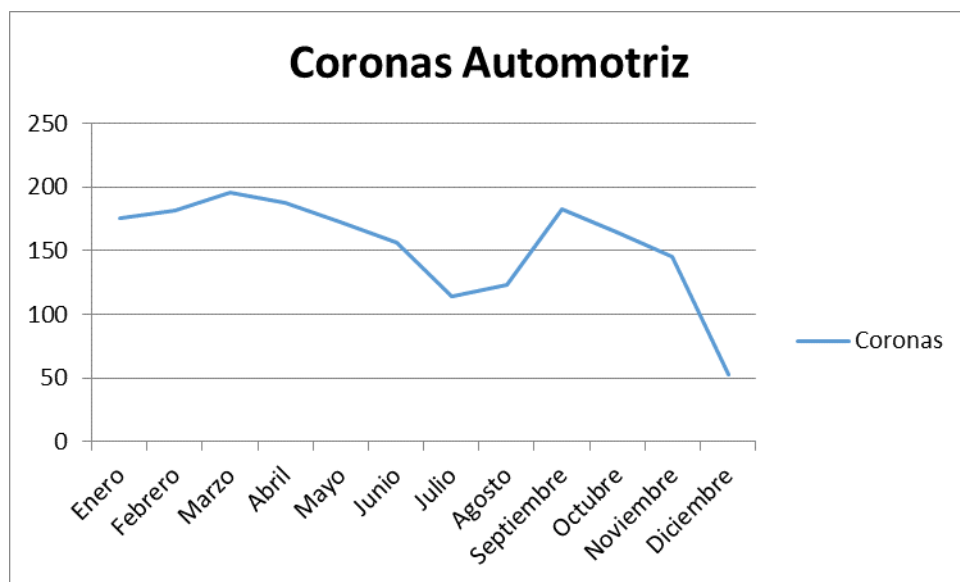
Gráfico 4. 22 Rotación Anual Manzanas Completas



Elaborado por: Supe, A (2016)

La comercialización de este producto como se puede identificar en la gráfica en el último trimestre del periodo 2015 descendió en un gran nivel, al analizar las posibles causales a dicho problema se ha podido concluir que éste se debió al incremento en el costo de las manzanas por lo cual varios de los clientes preferían comprar manzanas de segunda mano las cuales se estimaba estaban rodeando el 25% del costo de una manzana nueva.

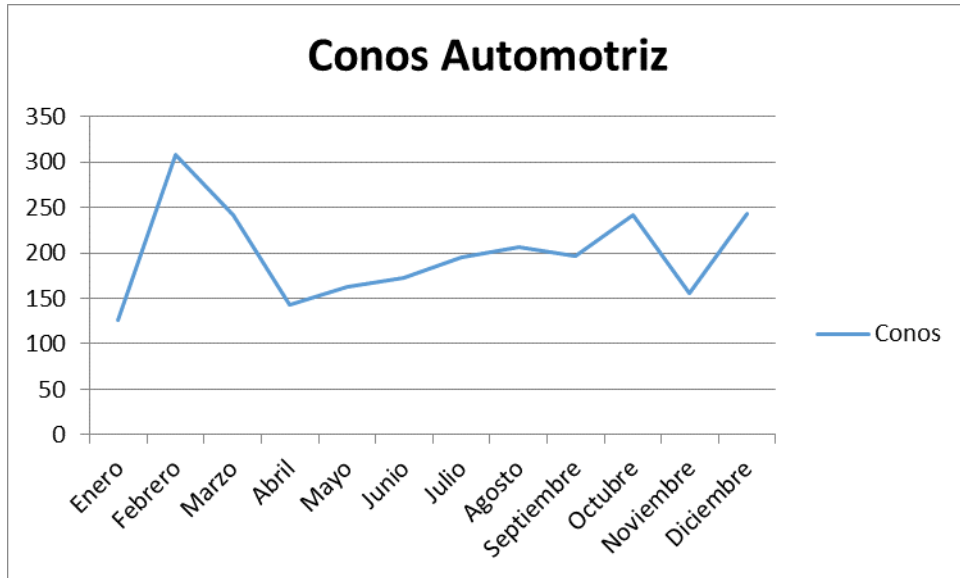
Gráfico 4. 23 Rotación Anual Coronas Automotriz



Elaborado por: Supe, A (2016)

Al igual que ocurrió con el producto “Manzanas completas” al incrementarse el costo del producto sus ventas descendieron a niveles relativamente importantes por lo cual la empresa ha buscado establecer políticas de ventas como descuentos o combos con productos adicionales para que el producto sea comerciable, y sea del agrado del consumidor.

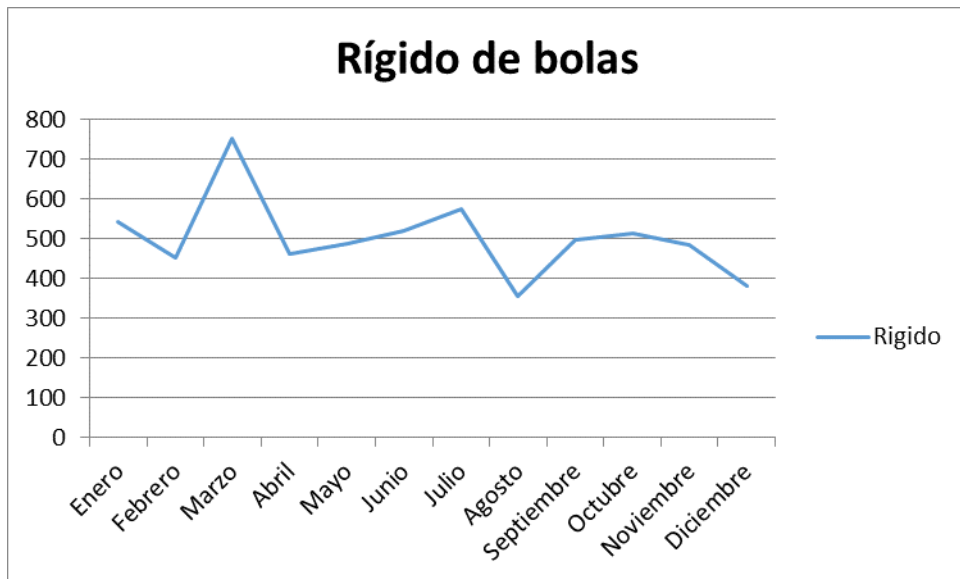
Gráfico 4. 24 Rotación Anual Conos Automotriz



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los conos automotrices son otros productos que ha mantenido su nivel de ventas al año, y que además ha tenido una mayor acogida en el mercado a medida que pasan los meses, ya que la marca es nueva y por ende el producto era muy poco conocido.

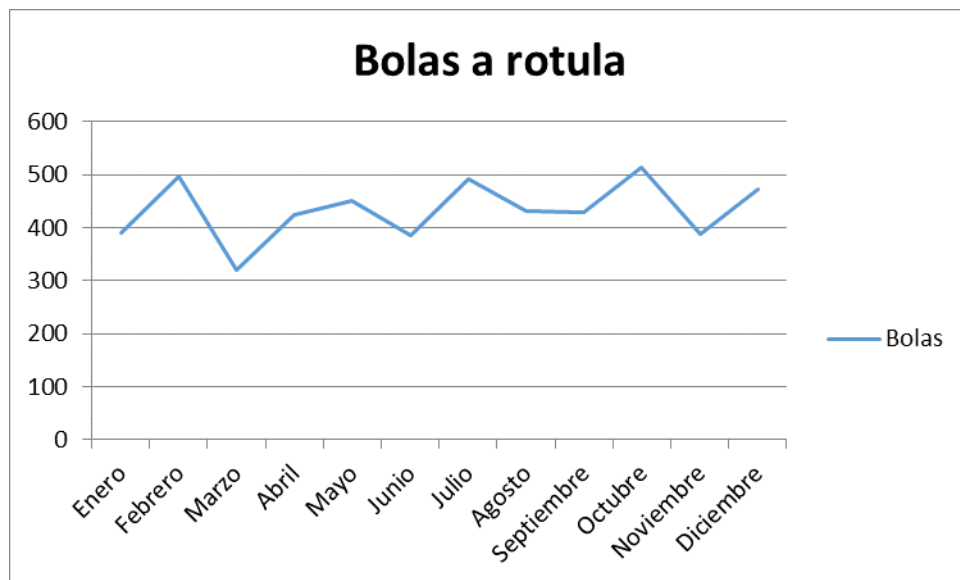
Gráfico 4. 25 Rotación Anual Rígido Bolas



Elaborado por: Supe, A (2016)

El nivel de ventas de este producto se considera estable a nivel año, teniendo en consideración que este producto es de mayor consumo para las empresas industriales y maquinarias pesadas su nivel es aceptable, además de observar el descenso de ventas en el último trimestre, el cual no es nuevo ya que en todos los años las ventas de este producto han descendido para este último periodo.

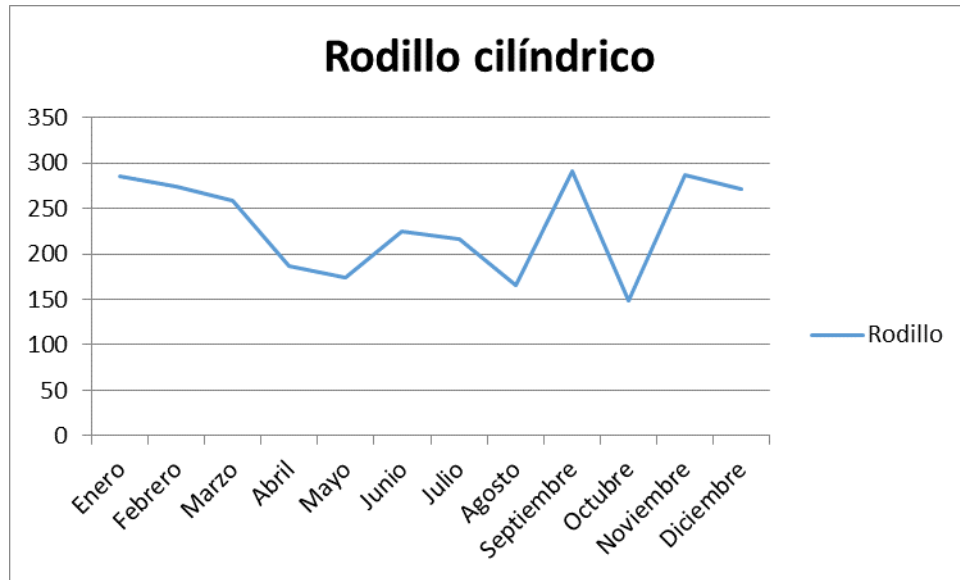
Gráfico 4. 26 Rotación Anual Bolas a rotula



Elaborado por: Supe, A (2016)

A las bolas de rotula se las considera también como producto estrella de la empresa, ya que al analizar las ventas realizadas se concluye que ha tenido un nivel constante de ventas además que en años posteriores ha sido el producto de mayor rotación para la empresa.

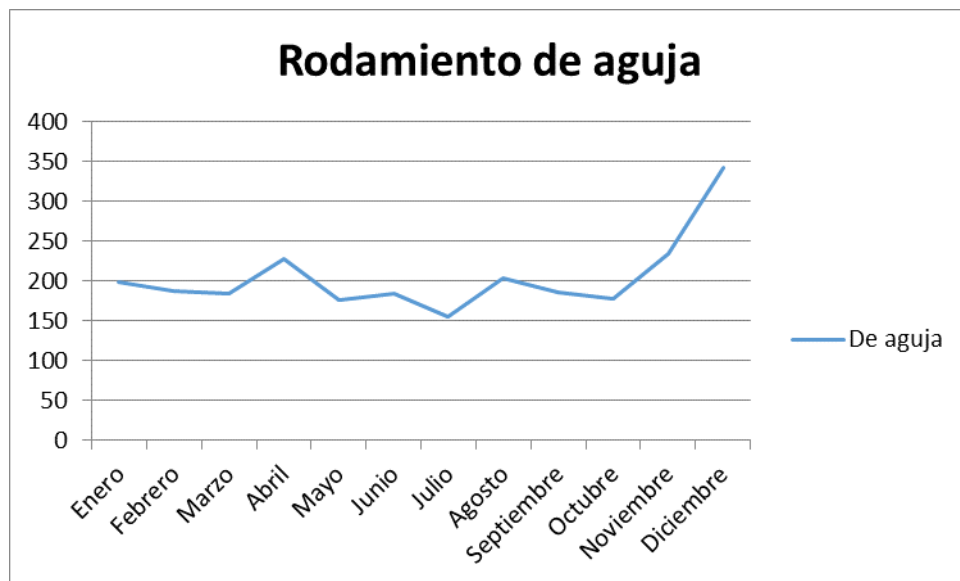
Gráfico 4. 27 Rotación Anual Rodillo cilíndrico



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los Rodillos cilíndricos son un producto muy inestable en la empresa ya que no se tiene un conocimiento cierto sobre su nivel de ventas por lo cual no se puede mantener un nivel estable de mercaderías en bodegas ya que en algunos meses se comercializan en volúmenes altos y otros meses no son muy rentables.

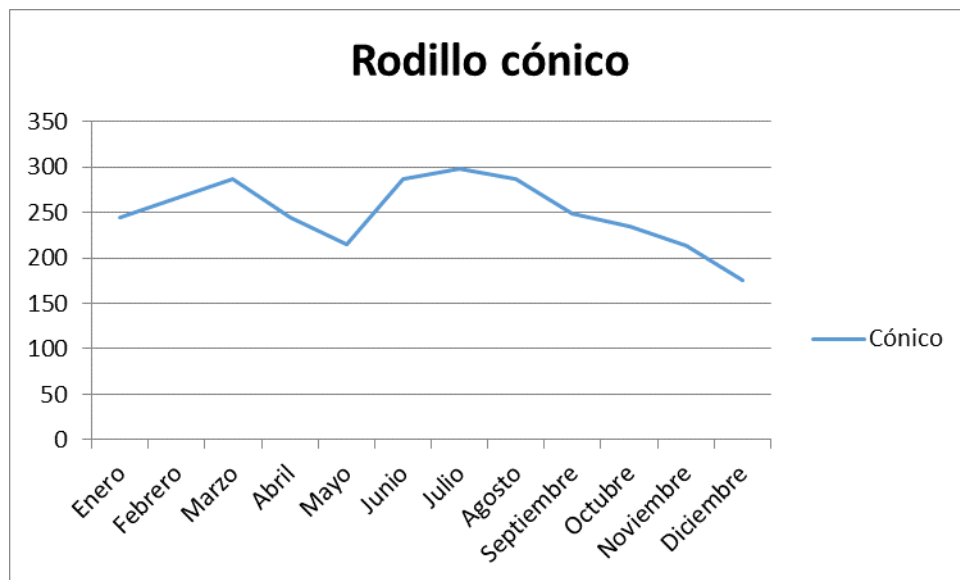
Gráfico 4. 28 Rotación Anual Rodamiento de aguja



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los rodamientos de aguja durante el año ha mantenido un nivel de ventas estable, aunque para los meses de noviembre y diciembre sus ventas se incrementaron, este incremento es normal para estas fechas debido al incremento de producción que se ha tenido en meses anteriores, al llegar el último bimestre del año las empresas dan mantenimiento a sus maquinarias por lo cual las ventas incrementan.

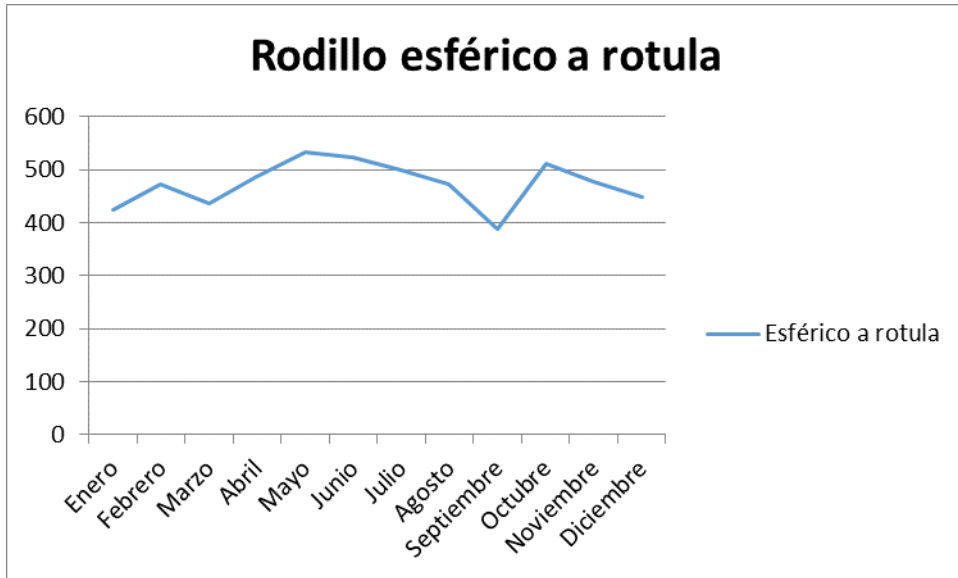
Gráfico 4. 29 Rotación Anual Rodillo cónico



Elaborado por: Supe, A (2016)

Debido al incremento en el costo de los rodillos conicos su nivel de ventas fue descendiendo a partir del segundo semestre del año 2015, a pesar de ello la empresa a mantenido la cantidad de mercaderias en bodega, a la espera que el mercado se recupere y requiera el producto nuevamente.

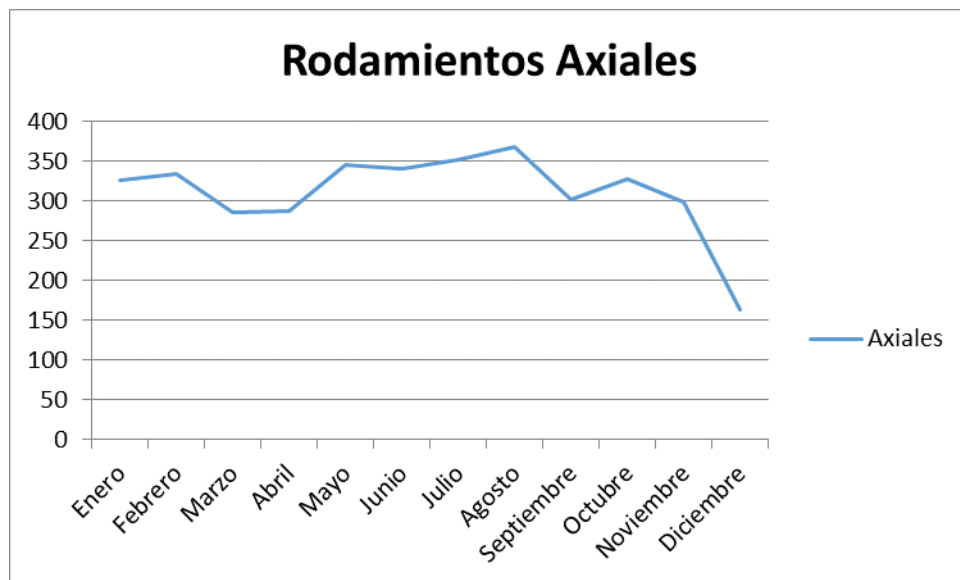
Gráfico 4. 30 Rotación Anual Rodillos esféricos a rotula



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los rodillos esféricos a rotula son otro producto estrella de la empresa ya que el mismo ha mantenido un nivel de rotación representativo, por lo cual su requisición es casi diaria por lo cual la empresa ha estudiado la opción de incrementar sus inventarios en bodega.

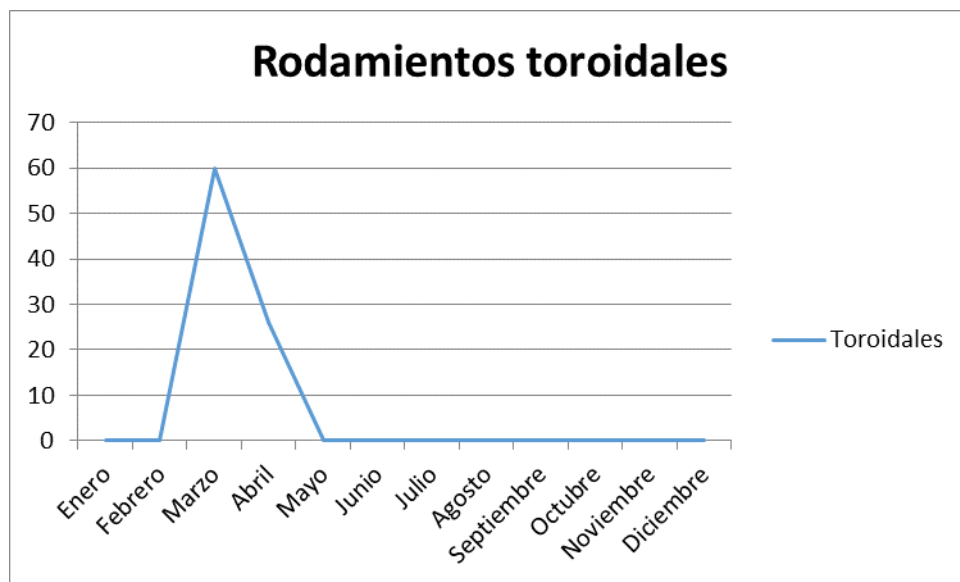
Gráfico 4. 31 Rotación Anual Rodamientos axiales



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los rodamientos axiales para el ultimo mes del año 2015 las ventas se redujeron drasticamente, al comunicarnos con los clientes de este rodamiento en especifico se informo sobre la actualizacion de Maquinarias en varias empresas por lo cual este tipo de rodamientos en un periodo no tan largo pasara a ser obsoleto, la empresa ya habia tomado medidas previas al conocimiento de este inconveniente con el cual restringio la compra de este rodamiento en especifico y se lo comercializara solo bajo pedido especifico de ciertos clientes.

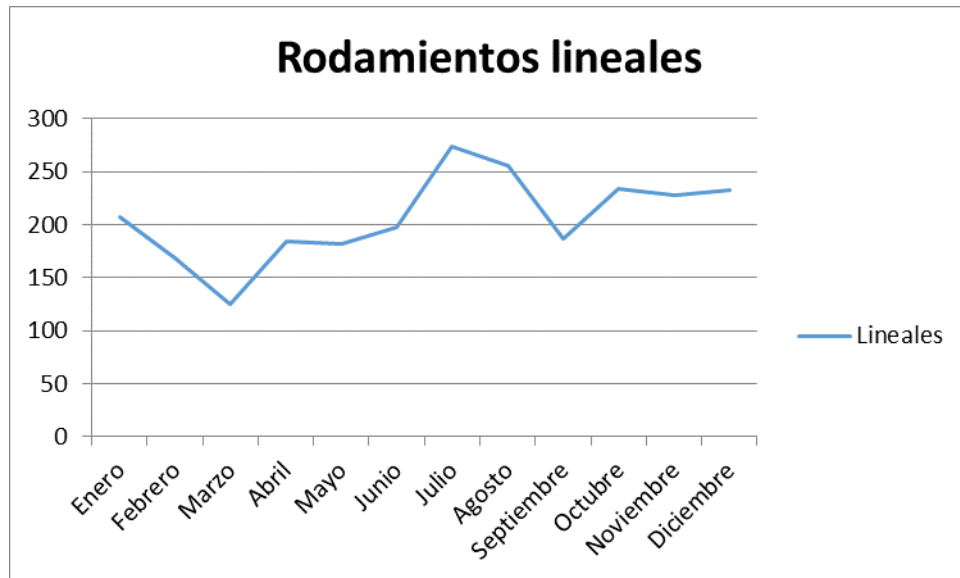
Gráfico 4. 32 Rotación Anual Rodamientos Toroidales



Elaborado por: Supe, A (2016)

El caso específico de los rodamientos toroidales se suscitó debido a que la empresa realizó la compra de los mismos en una ocasión y bajo cotización realizada, al comercializar el producto durante dos meses consecutivos la empresa considero conveniente el almacenamiento de una cierta cantidad de producto el cual no fue comercializado en ningún mes posterior, ya que el cliente habría contactado a los proveedores principales por lo cual no fueron solicitados a la empresa en ninguna otra oportunidad.

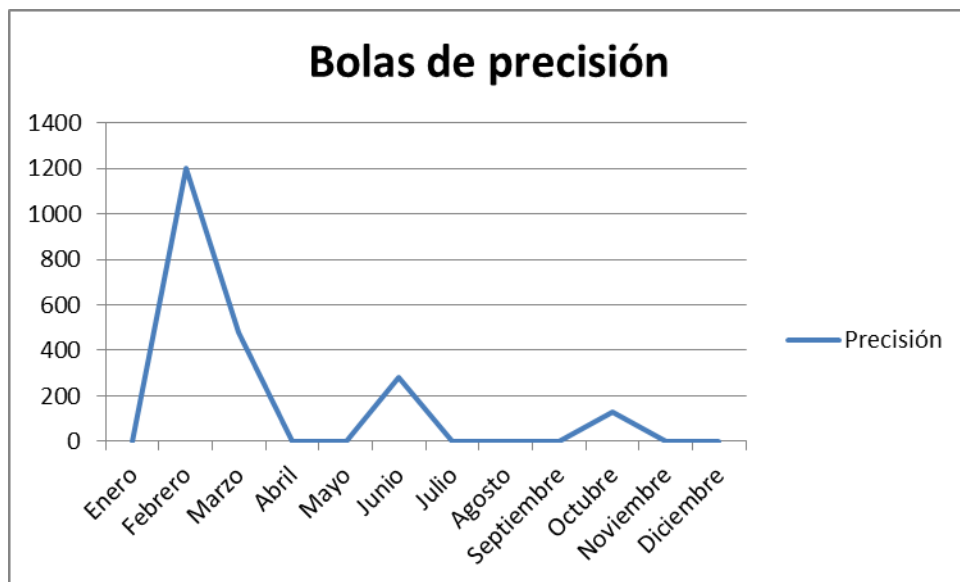
Gráfico 4. 33 Rotación Anual Rodamientos Lineales



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los rodamientos lineales han mantenido un nivel de ventas estable y creciente en los últimos meses teniendo en cuenta que las ventas descendieron en el mes de septiembre esto se debió a que los proveedores no tenían el producto en bodegas, lo cual disminuyó el nivel de ventas en la empresa, aunque para los meses siguientes la empresa volvió a un nivel de ventas normal.

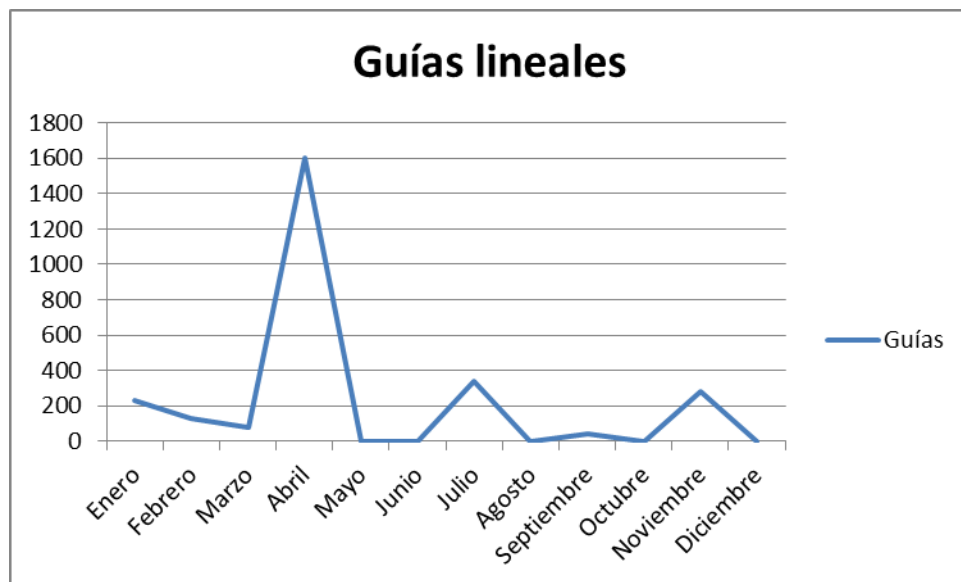
Gráfico 4. 34 Rotación Anual Bolas de precisión



Elaborado por: Supe, A (2016)

El producto Bolas de precisión, es un producto que la empresa solicita solo mediante cotización de compra ya que no son de gran movimiento en la empresa, por el desconocimiento de este particular los colaboradores han creado un stock para este producto el cual no es comerciable con gran facilidad en el mercado que se desenvuelve la empresa por lo cual, se considera este como inventario no comerciable.

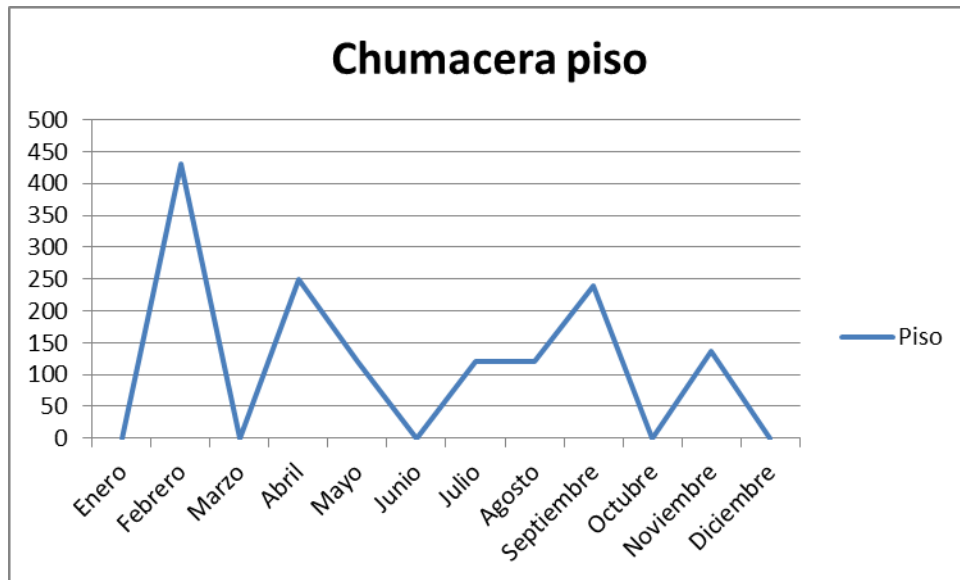
Gráfico 4. 35 Rotación Anual Guías lineales



Elaborado por: Supe, A (2016)

Guías lineales no es un producto fuerte en la empresa Rodamientos Bower ya si mercado se enfoca en repuestos de maquinarias industriales y vehículos automotrices, a pesar de ello se realiza la compra de las mismas solo con cotización, de igual forma por el desconocimiento de los colaboradores se ha mantenido un stock de este producto q no es muy comerciable.

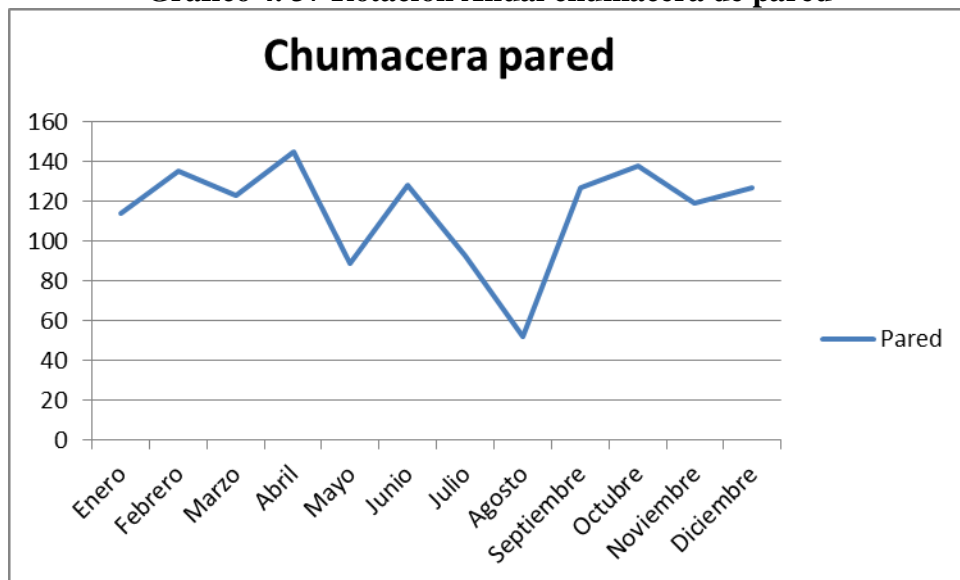
Gráfico 4. 36 Rotación Anual chumaceras de piso



Elaborado por: Supe, A (2016)

Al analizar el nivel de ventas de las chumaceras de piso se identifica que las mismas tienen meses de contante rotación y meses en que disminuye la misma totalmente, al indagar la razón de este suceso se informó que este nivel de ventas se ha venido desarrollando de tal forma hace mucho tiempo atrás por lo cual no se considera que sean productos de poca rotación, más bien productos de rotación constante.

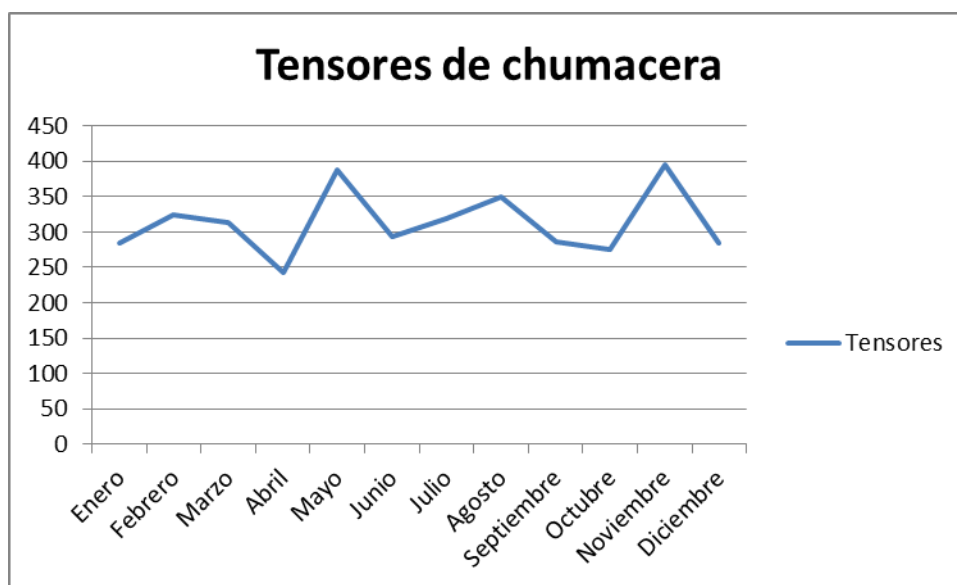
Gráfico 4. 37 Rotación Anual chumacera de pared



Elaborado por: Supe, A (2016)

A diferencia de las chumaceras de piso las chumaceras de pared tienen un nivel estable de ventas durante el año el único desfase que sufrió este producto fueron en los meses de julio y agosto, al analizar las posibles causas de esto, se constató que esta disminución se produjo por la apertura de un negocio similar en los alrededores, a inicios del mes de junio, y por motivo de sus promociones entregaban el producto a menor costo, pero para septiembre se presume sus precios se estabilizaron con el mercado y por consiguiente el nivel se estabilizó nuevamente.

Gráfico 4. 38 Rotación Anual tensores de chumacera



Elaborado por: Supe, A (2016)

El nivel de ventas de los tensores de chumaceras se ha mantenido estable a lo largo del año 2015, por lo cual no se sugieren mejoras a los inventarios de este producto considerándolo estable.

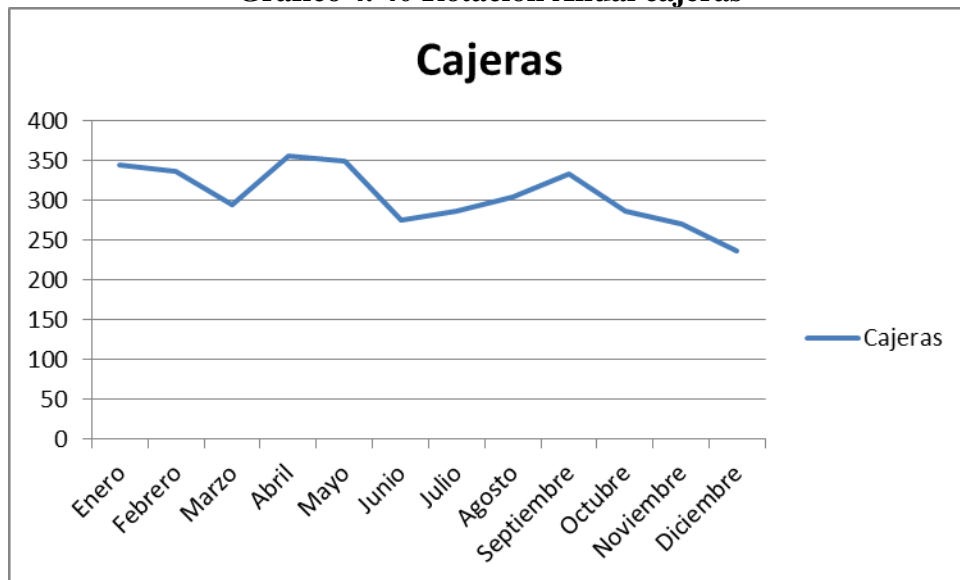
Gráfico 4. 39 Rotación Anual chumaceras redondas



Elaborado por: Supe, A (2016)

Las chumaceras redondas son otro producto que se comercializa mediante cotización del producto el nivel de inventarios en este producto se considera alto debido a que al realizar la última venta del producto el cliente solicitó una cantidad superior de productos a la que realmente se vendió, por lo cual quedaron stock estancados en las bodegas, debido a esto la empresa debió afrontar el costo de los productos residuales en la transacción.

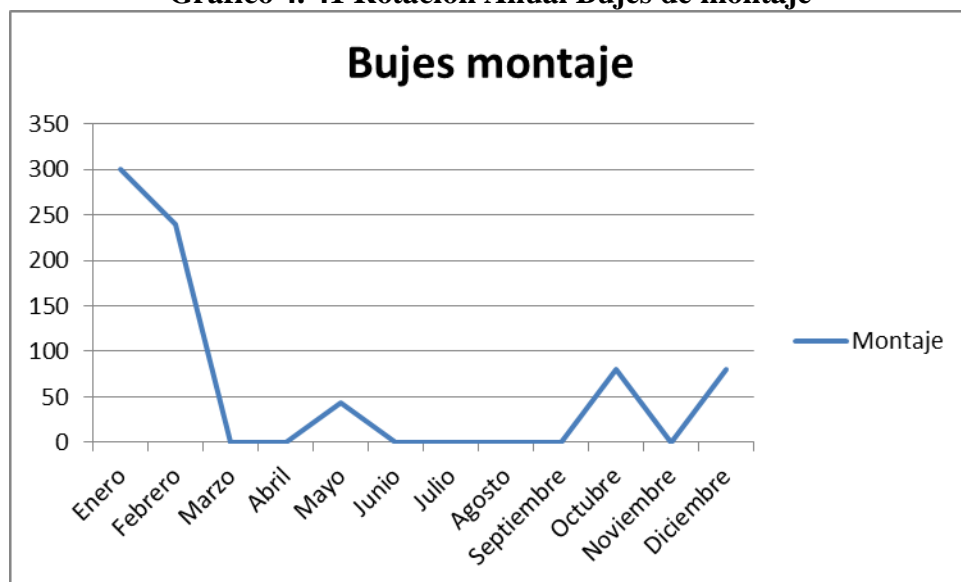
Gráfico 4. 40 Rotación Anual cajeras



Elaborado por: Supe, A (2016)

Para el periodo 2015 la venta de cajas se ha visto disminuida a diferencia de los demás productos que se ha encontrado una causa viable para el debilitamiento del nivel de ventas, en este caso no se pudo confirmar una causa aparente, debido que esta disminución en ventas no fue prevista, la empresa no estableció controles para las adquisiciones de este producto por lo cual a partir del mes de septiembre la empresa generó un sobrestock de esta mercadería, pero en el mes de noviembre pudo regular sus compras, y se dio solución a este producto.

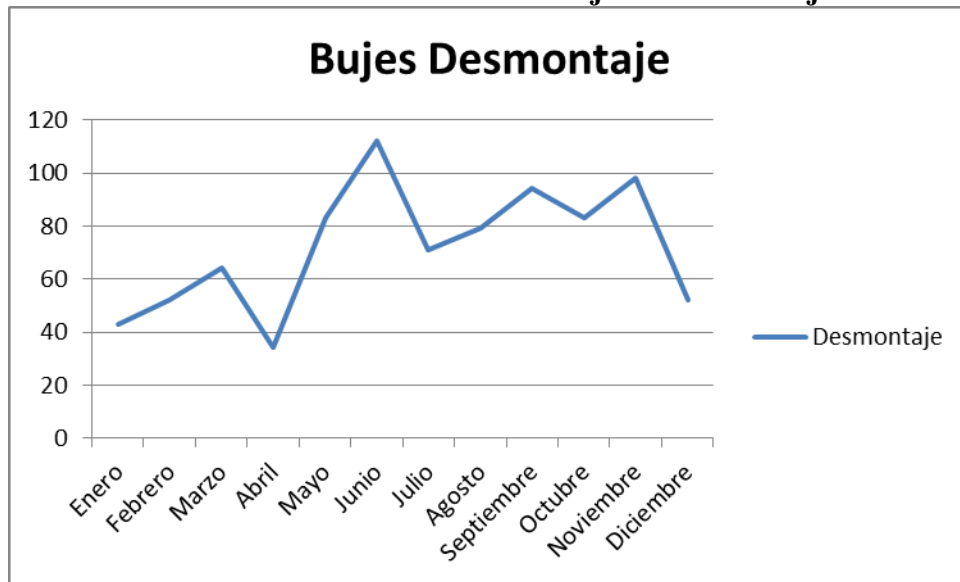
Gráfico 4. 41 Rotación Anual Bujes de montaje



Elaborado por: Supe, A (2016)

Los bujes de montaje al igual que algunos de los productos anteriormente mencionados son productos que se comercializan solo con cotización debido a que su rotación es muy baja y ocurren en pocas ocasiones durante el año, a pesar de ello la empresa ha establecido un stock del producto para mantenerlo en bodega.

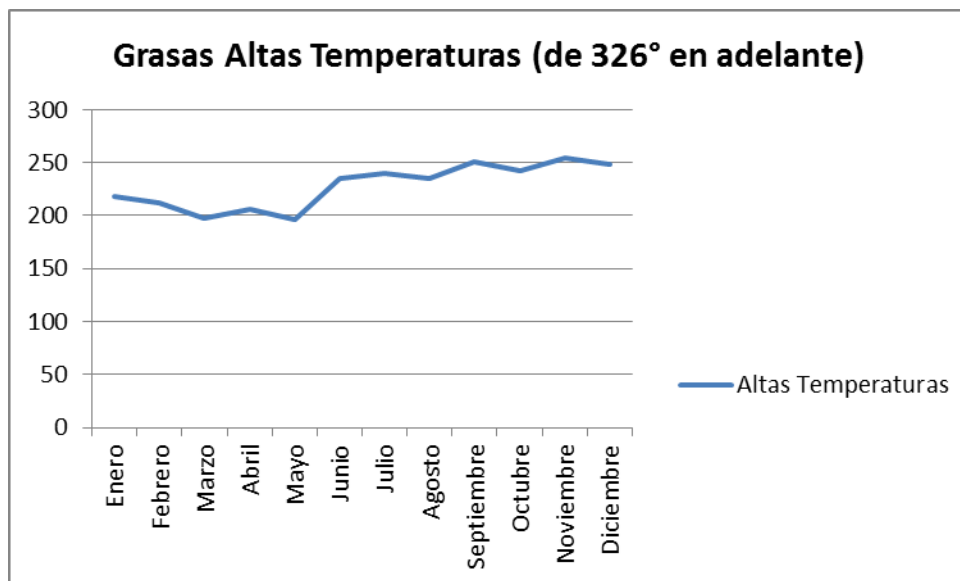
Gráfico 4. 42 Rotación Anual Bujes de desmontaje



Elaborado por: Supe, A (2016)

A diferencia de los bujes de montaje los bujes de desmontaje tienen una rotación relativamente estable en el año, según información obtenida por lo colaboradores de la empresa estos son más comerciables debido a los usos que se les puede dar en el ámbito industrial por lo cual existe una mayor demanda del producto.

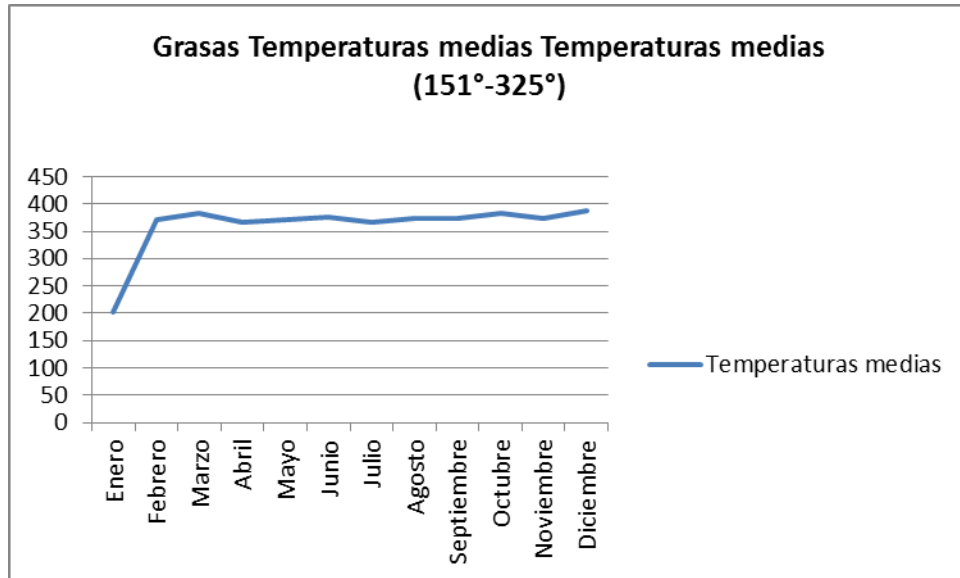
Gráfico 4. 43 Rotación Anual Altas temperaturas



Elaborado por: Supe, A (2016)

Al analizar el nivel de ventas de las Grasas de altas temperaturas vemos que sus ventas son constantes durante el periodo 2015 teniendo un incremento porcentual a partir del mes de mayo 2015.

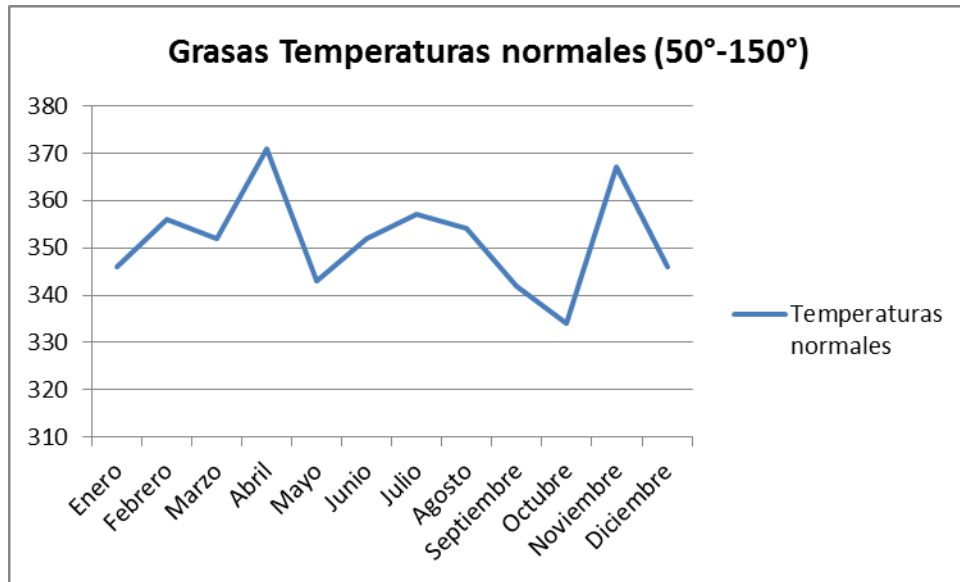
Gráfico 4. 44 Rotación Anual Temperaturas medias



Elaborado por: Supe, A (2016)

Las grasas de temperaturas medias por otra parte después de un grave descenso en ventas suscitado desde el periodo Diciembre 2014 y Enero 2015 recupero su nivel de ventas para febrero 2015 a partir del cual se ha mantenido estable durante el año.

Gráfico 4. 45 Rotación Anual Temperaturas normales



Elaborado por: Supe, A (2016)

Analizando la información obtenida sobre las ventas de las grasas de temperaturas normales se pudo identificar que estas son muy variantes en relación al mes previo, al analizar las causas de este fenómeno se concluyó que al no ser un producto de uso regular en maquinarias no era de constante comercialización ya que en la mayoría de los casos las empresas requieren que las grasas superen un cierto nivel de temperatura debido a la presión que ejercen las maquinarias.

Índice de rentabilidad

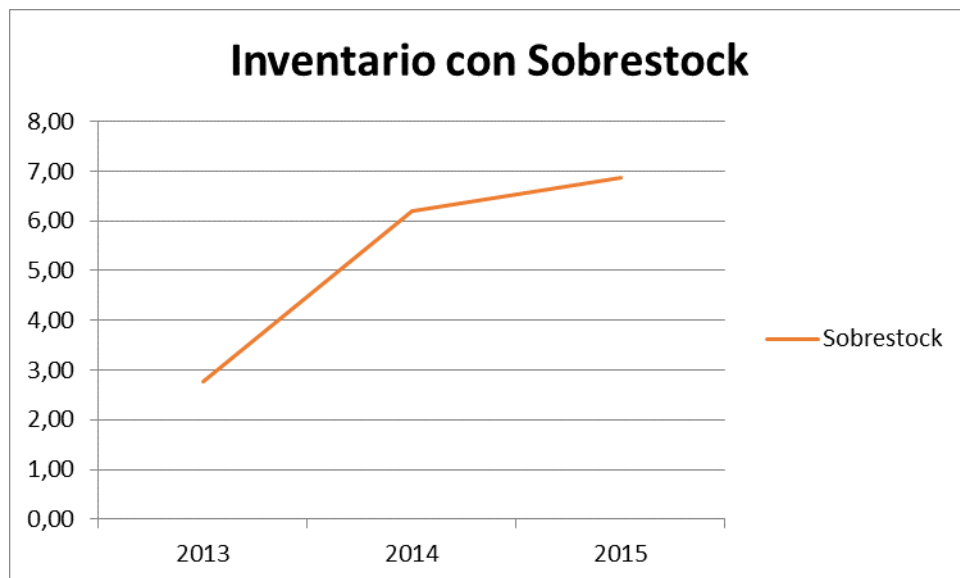
Para realizar el análisis de rentabilidad de la empresa Rodamientos Bower se ha tomado en cuenta los periodos 2013-2014-2015, para la realización de un análisis comparativo sobre la rentabilidad que se obtuvo en estos periodos al realizar el análisis a los estados financieros de los años en mención, se obtuvo la siguiente información:

Tabla 4. 21 Rentabilidad años anteriores

Año	Rentabilidad
2013	2.76
2014	6.20
2015	6.88

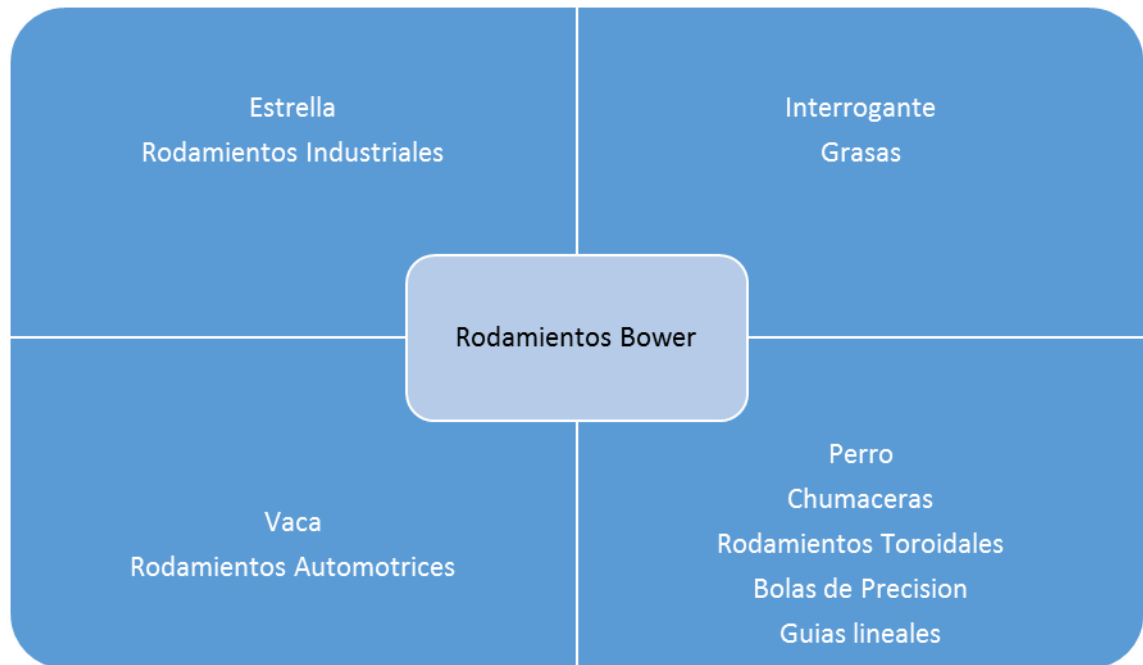
Elaborado por: Supe, A (2016)

Gráfico 4. 46 Rentabilidad Años anteriores



Elaborado por: Supe, A (2016)

Teniendo un crecimiento anual de sus índices de rentabilidad, para realizar un análisis más profundo sobre la influencia de los sobrestocks en la empresa se ha desarrollado el análisis con la Matriz BCG, en la cual se pudo concluir la siguiente información.



En el cual se puede identificar que su producto estrellas son los rodamientos industriales ya que cuenta con gran crecimiento en ventas y de igual forma gran participación en el mercado, como productos Interrogante tenemos los productos grasas debido a que se implementaron diferentes tipos de temperaturas y estos han tenido un mayor crecimiento en ventas y participación en el mercado en los últimos meses, por lo cual se considera que se debe invertir en estos productos para con ello lograr convertirlos en productos vaca o estrella, entre los productos vaca tenemos los rodamientos automotrices los cuales tiene un nivel de ventas constante en la empresa y no es necesario implementar políticas de ventas ya que los productos se comerciales regularmente y de forma estable, para hablar de los productos perro analizamos también que son productos de muy poca comercialización y que su mantenimiento solo nos resulta como gasto ya que no se comercializan regularmente entre los productos perros tenemos: Las chumaceras de pisos, los rodamientos toroidales, las bolas de precisión, las guías lineales entre otros para ello se ha establecido un nivel estándar de inventarios el cual se presenta a continuación:

Tabla 4. 22 Nivel promedio de Inventarios

RODAMIENTOS BOWER	
Nivel promedio de inventarios	
Categoría	Nivel promedio de inventarios
Automotriz	
Cardan	40
Tensores	50
Manzana Completa	40
Coronas	30
Conos	20
Industrial	
Rígido de bolas	35
Bolas a rotula	25
Rodillo cilíndrico	15
Rodamiento de aguja	20
Rodillo cónico	20
Rodillo esférico a rotula	20
Rodamientos axiales	50
Rodamientos toroidales	0
Rodamientos lineales	25
Bolas de precisión	40
Guías lineales	45
Chumaceras	
Pisos	0
Pared	30
Tensores	20
Redondas	0
Cajeras	
Cajeras	25
Bujes	
Montaje	0
Desmontaje	20
Grasas	
Altas temperaturas (de 326° en adelante)	35
Temperaturas medias (151°-325°)	40
Temperaturas normales (50°-150°)	45

Elaborado por: Supe, A (2016)

Tomando en consideración los niveles estándar de inventarios sugeridos se ha podido establecer un nivel de rentabilidad supuesto, el cual varía en relación a los inventarios que la empresa ha obtenido teniendo como resultado lo siguiente:

Tabla 4. 23 Rentabilidad con inventarios promedios

Año	Rentabilidad
2013	0,81
2014	6,19
2015	7,51

Elaborado por: Supe, A (2016)

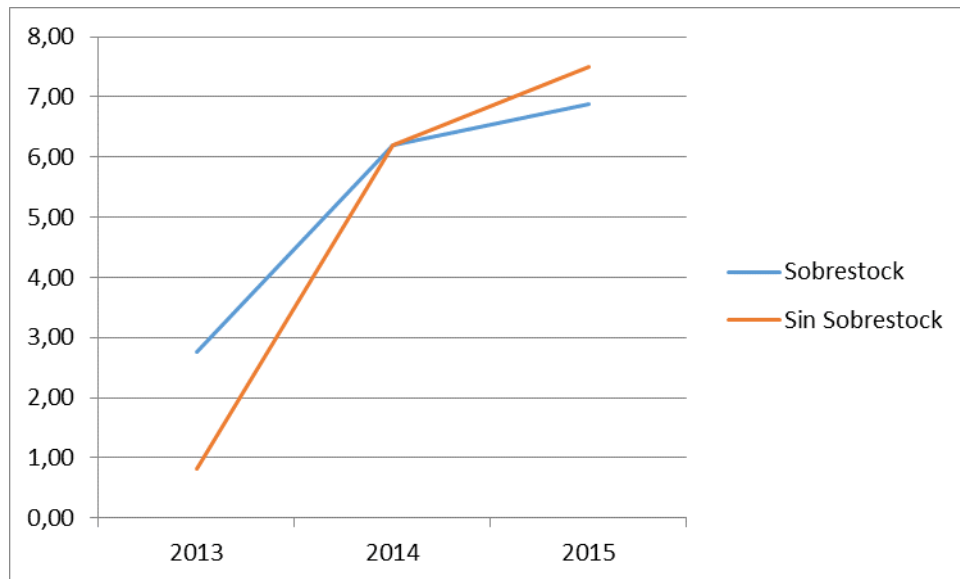
Gráfico 4. 47 Rentabilidad con inventarios promedios



Elaborado por: Supe, A (2016)

Al realizar el análisis comparativo entre la información obtenida se ha podido concluir que

Gráfico 4. 48 Análisis comparativo Rentabilidad y Rentabilidad con inventarios promedio



Elaborado por: Supe, A (2016)

En el gráfico, se observa claramente que los índices de rentabilidad incrementan para el periodo 2015, este incremento es visible a partir del 2015 debido a que los inventarios se empezaron a abarrotar en bodegas a partir del año 2014, logrando tope máximo de inventarios para el 2015 lo cual nos indica que, al no tomar medidas para este problema la empresa verá afectada su rentabilidad y por ende su utilidad para años posteriores.

a.2 Verificación de la hipótesis

1. Planteamiento de la Hipótesis

1.1 Modelo Lógico

H_0 : La gestión de inventarios NO incide significativamente en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015

H_1 : La gestión de inventarios incide significativamente en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015.

1.2 Modelo Matemático

$$H_0 = 0$$

$$H_1 \neq 0$$

1.3 Modelo estadístico

$$Z = \frac{\bar{X} - u}{\frac{\sigma}{\sqrt{n}}}$$

	SI	NO	TOTAL	
PREGUNT A 5	1	6	7	VARIABLE INDEPENDIENT E
PREGUNT A 15	2	5	7	VARIABLE DEPENDIENTE
MEDIA		5,5		

DESVIACION 0,7071067
ESTANDAR 8

CRITERIO	FRECUENCI	
	A	%
SI	1	14%
NO	6	86%
TOTAL	7	100%

CRITERIO	FRECUENCI	
	A	%
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

Z= 5,5 0,05
 0,70710678
 2,64575131

Z= 20,3920328

$$gl = n - 1$$

gl= 7 - 1

gl= 6

teórico: 2,44691185 tabla de t Student



Resultado rechaza la H0 y acepto la hipótesis alternativa, es decir; que la gestión de inventarios incide significativamente en la rentabilidad de la Empresa “Rodamientos Bower” de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015.

b. Limitaciones del Estudio

Durante el desarrollo del presente trabajo investigativo se encontraron las siguientes limitaciones:

Al momento de realizar un adecuado proceso de constatación de inventarios no se pudo realizar de forma eficaz ya que no se contaba con la totalidad de los conocimientos sobre la realización de los mismos, por lo cual se sobreestimo varios aspectos que fueron requeridos por dicho motivo se debió realizar por segunda vez, en la cual se logró obtener la información requerida.

No se contó con un adecuado control y direccionamiento sobre la valuación real y pertinente de los inventarios para la empresa, por lo cual en varios de los productos fue necesario valorarlos a su valor actual ya que no se pudo contar con la información sobre su costo al momento de la compra.

No se pudo contar con información relacionada a compras realizadas en períodos anteriores al año 2014 debido a que la empresa no se encontraba obligada a llevar contabilidad.

No se encontró información relacionado a los análisis de rentabilidad de años anteriores, ya que como se pudo constatar la empresa no consideraba dichos índices al momento de realizar la respectiva toma de decisiones haciéndola de forma empírica.

c. Conclusiones.

Al realizar el análisis T-Student sobre el proyecto de investigación se identificó que en realidad la gestión de inventarios tiene incidencia en la rentabilidad de la empresa Rodamientos Bower, por lo cual se considera necesario la implementación de controles, para un manejo eficiente de los inventarios de la empresa teniendo en consideración que la empresa debe acatarlos e impulsar su implantación en los miembros de la misma.

Al revisar la información obtenida durante el proceso investigativo se ha podido concluir que la empresa no ha implementado un adecuado proceso de gestión de inventarios, analizando la información recopilada se ha podido detectar que la empresa cuenta con muchas fallas en el proceso de control de los inventarios tanto en su adquisición como en su proceso al momento de realizar sus ventas y despachos de bodega por lo que se ha ido suscitando diferencias entre las existencias reales y costos innecesarios que pudieron ser evitados de haberse llevado un adecuado control.

La cuenta de inventarios al ser una cuenta indispensable para la empresa, debe llevar un mejor control, en el período de investigación se ha podido constatar que existe un gasto excesivo en el mantenimiento de esta cuenta, esto debido a que la empresa cuenta con inventarios que no son comerciables o son de muy poca rotación, y que estos fueron adquiridos sin un estudio previo del mercado, solo considerando los conocimientos de su gerente, entre estos inventarios tenemos mucha mercadería perteneciente a Maquinarias y equipos industriales que ya se encuentran fuera de mercado por lo que no podrán ser comercializados y resultarán una pérdida total para la empresa.

El método utilizado para realizar la medición de inventarios fue el índice de rotación de inventarios el cual nos ayudó a conocer el nivel de ventas que la empresa ha tenido en relación a cada una de sus mercaderías, con este indicador se pudo constatar que en realidad existían productos con un nivel de rotación muy bajo y que se habían dado en pocas ocasiones, además de conocer los productos con mayor

rotación, esta información será de apoyo y sustento para las decisiones que fuesen a tomarse acerca de los procesos de compra y almacenaje en bodegas.

La empresa no ha realizado ningún análisis de rentabilidad con años anteriores por lo cual la empresa no está informada sobre su situación económica actual, al no tener esta información la empresa no ha podido desarrollar un adecuado proceso de toma de decisiones ya que no contaban con información real para ello, lo cual en muchas ocasiones ha provocado que algunos de sus proyectos se estanquen y no puedan ser concluidos teniendo así gastos innecesario en la puesta en marcha de dichos proyectos.

Entre una de las consecuencias de la toma de decisión por información errónea se vio afectada la relación comercial con sus proveedores ya que al no contar con el flujo de efectivo necesario la empresa ha realizado compras a crédito a sus proveedores que en varias ocasiones no ha podido cubrir en los plazos previamente establecidos por lo cual las relaciones con proveedores se ha visto afectada, disminuyendo así la credibilidad de la empresa frente a sus proveedores.

d. Recomendaciones.

Concluido el proceso investigativo se ha podido comprobar la relación existente entre las variables de estudio por lo cual se considera oportuno el diseño de modelo de gestión de inventarios, que ayude a la empresa en la mejora de sus índices de rentabilidad.

Rodamientos Bower deberá crear procedimientos de control para la disminución de gastos innecesarios, además de entablar comunicaciones con proveedores para solicitar plazos de pago más realistas acorde a la situación económica actual.

Realizar un análisis de rotación de inventarios anual, debido a la relevancia que este puede tener en la empresa se considera que la información obtenida de este análisis será primordial para la correcta toma de decisiones.

Realizar un análisis de rentabilidad al finalizar cada período económico para sustentar la toma de decisiones, ayudando así a que la misma contenga un amplio margen de conocimiento sobre la situación actual de la empresa al momento de realizarlas.

Realizar un modelo de gestión de inventarios que ayude a la empresa a tener un adecuado control sobre los mismos el cual deberá constar con los aspectos necesarios para su realización.

Modelo de Gestión de Inventarios

¿Cuál será su uso?

El modelo de Gestión de Inventarios se diseñará e implementará en la empresa Rodamientos Bower de la ciudad de Ambato, la finalidad del mismo es ayudar a la empresa con la gestión en el proceso de compra y almacenamiento de inventarios en las bodegas, logrando así el incremento en la eficiencia sobre el uso de los recursos de la empresa tanto económicos como estructurales, y por consiguiente la disminución de costos innecesarios por mantenimiento de inventarios innecesarios y del endeudamiento con proveedores en mercaderías que no son requeridas por la empresa

¿Quién lo diseñará?

El modelo de Gestión de Inventarios será diseñado por el personal encargado del departamento de ventas, como también de la persona encargada de los aspectos administrativos en la empresa, es decir; Myriam Amores, Carlos Moya, Luis Ocaña, y José Santafé.

Esto se lo realizará también con la ayuda de la contadora la Ing. Soledad Naranjo quien tiene conocimientos sobre la gestión adecuada de inventarios, se ha considerado como miembros importantes en la elaboración de este modelo a los miembros antes mencionados debido a que tiene un conocimiento más amplio acerca de las mercaderías de mayor rotación en la empresa por lo cual sus ideas serán de gran importancia al momento de establecer controles a los procesos de compras y almacenajes.

¿Qué aspectos contemplará el modelo?

Entre los aspectos más importantes que deberá contener el modelo de gestión deberán estar contemplados los siguientes.

1. Personal encargado del proceso de realización de compras.
2. Proceso para realización de compras.
3. Tiempos de pago a proveedores.
4. Tiempos de entrega de proveedores.
5. Listado de mercaderías con stocks máximos y mínimos contemplados por los empleados.
6. Personal encargado de almacenaje de mercaderías.
7. Mapa de ubicación de mercaderías, se categorizará de acuerdo a su casa comercial, tipo de mercaderías, códigos industriales, uso de las mercaderías.
8. Control de Stocks máximos y mínimos.
9. Kardex Manuales o implementadas en hojas de Excel de ser posible

¿Quién realizará su control y seguimiento?

Para el adecuado control de las mercaderías se deberá destinar a dos personas encargadas de los procesos por lo cual se lo realizará de la siguiente manera

Proceso de Compra

De este proceso se encargará uno de los integrantes del departamento de ventas el cual se encargará de la requisición de mercaderías a cada una de las casas comerciales, este proceso será supervisado por la Sra. Miriam Amores encargada del departamento administrativo quien a su vez se encargará del proceso de pago a proveedores y el control de las cuentas por pagar a terceros de la empresa

Proceso de Almacenamiento

Para el almacenamiento de las mercaderías se contará con la ayuda de los dos vendedores restantes, en este proceso se encargarán del control de máximos y mínimos, lo cual servirá de igual forma a la persona encargada del proceso de compras, este proceso será supervisado por el gerente de la empresa quien solicito formar parte de este proceso para tener un mejor control del mismo.

¿Qué tiempo demoraría el diseño y la implementación del modelo de gestión?

Teniendo en consideración los tiempos estimados de cada trabajador se estimará que el modelo de gestión este diseñado en el transcurso de una semana, y por consiguiente se realizaría su implementación, teniendo en cuenta que el modelo a implementarse no será un modelo perfecto desde su inicio, se tomara en cuenta las respectivas correcciones que se deberán dar al mismo, por consiguiente se considera que el modelo de gestión de inventarios estaría diseñado completamente y disponible para su puesta en marcha en un lapso máximo de un mes

¿Cuánto costará el modelo de gestión de inventarios?

El modelo de gestión de inventarios que se implementará en la empresa Rodamientos Bower de la Ciudad de Ambato, no tendrá un costo adicional para la empresa, aunque cabría destacar que al utilizar recursos de la propia empresa, la misma se verá en necesidad de requerir del tiempo laboral de los colaboradores, para el diseño y puesta en marcha del mismo, además de las correcciones al mismo en caso de ser necesario lo cual no resultaría tan representativo para la misma debido a que la empresa utilizaría el tiempo en el cual no se realicen ventas para diseñarlo.

¿Qué se busca solucionar con el modelo?

Con este modelo de gestión de inventarios la empresa eliminará los problemas que se suscitaban en el momento de adquisición de mercaderías en la empresa, además del mejoramiento de sus índices de rentabilidad y las relaciones con proveedores que en los últimos períodos se han visto debilitadas por las tardanzas en pagos realizados.

Etapa 1: Diagnostico (Proceso de compras)

Asignacion de personal encargado del proceso de realización de compras.

Implementacion del proceso para realización de compras.

Tiempos de pago y entrega de proveedores



Etapa 2: Analisis (Almacenaje y ventas)

Asignacion del personal encargado de almacenaje de mercaderías.

Listado de mercaderías con stocks máximos y mínimos contemplados por los empleados.

Revision de calidad del producto y entrega al cliente



Etapa 3: Control y seguimiento

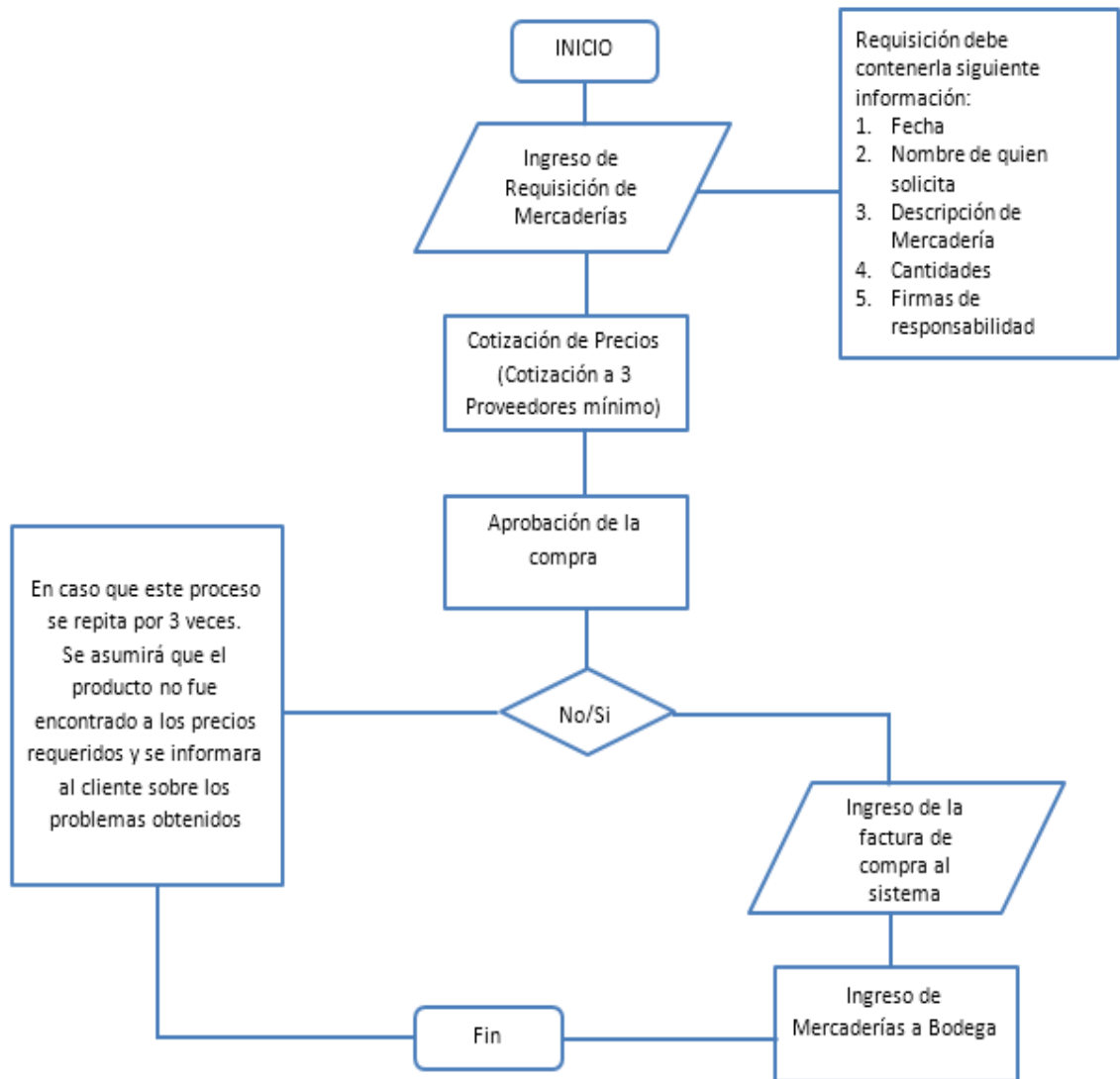
Constatacion fisica de inventarios

Control de Stocks máximos y mínimos.

Kardex Manuales o implementadas en hojas de Excel de ser posible

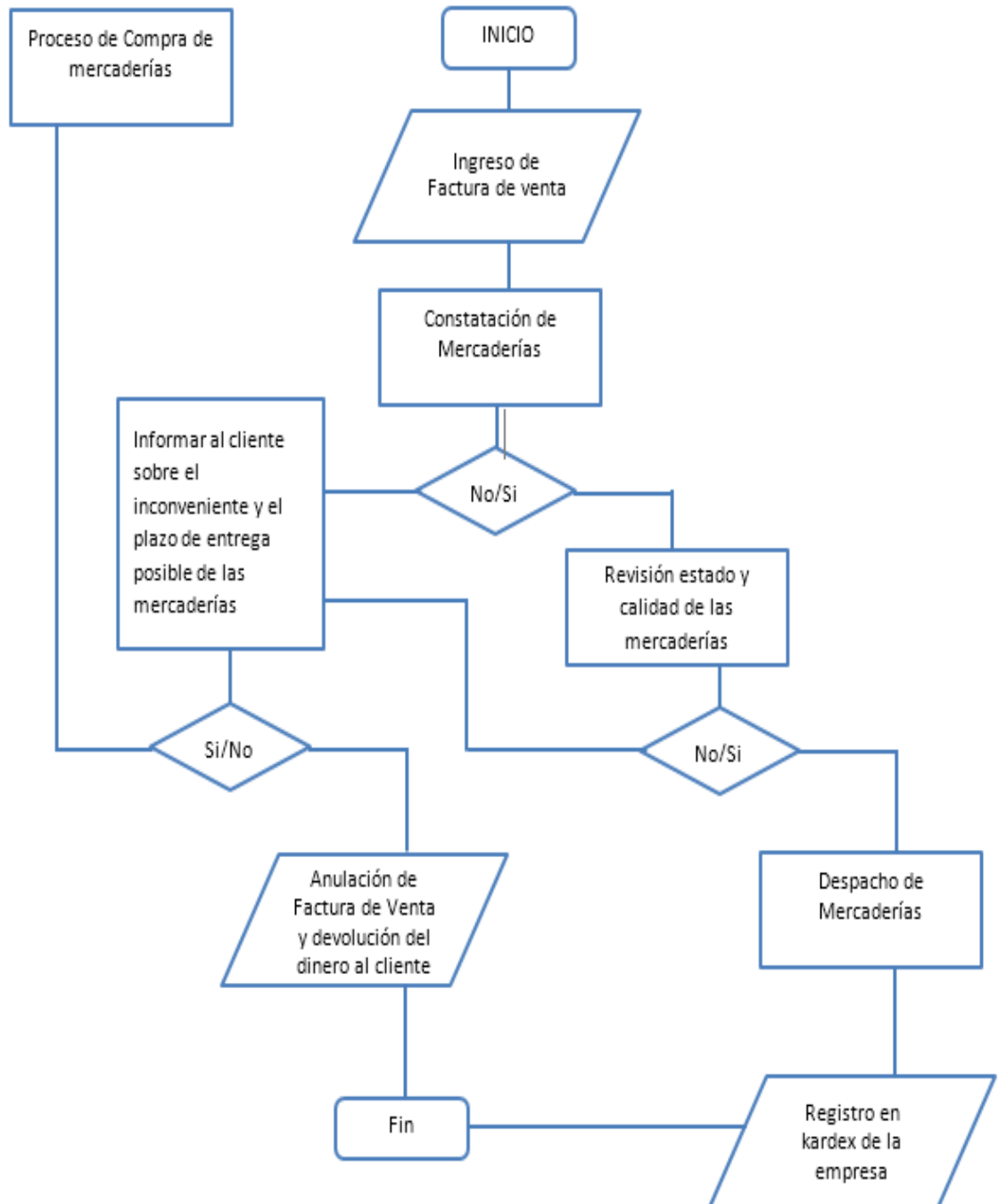
FLUJOGRAMA

Proceso de compras



FLUJOGRAMA

Proceso de almacenamiento y ventas



Bibliografía

- Acero Giraldo, C., & Pardo Restrepo, A. (2010). Estrategia para la gestión de inventarios de una empresa comercializadora y distribuidora de productos plásticos de empaque: Caso distribuidora SURTIR S.A.S. Escuela de Ingeniería de Antioquia, Ingeniería Administrativa. Envigado: Escuela de Ingeniería de Antioquia.
- Aguilar Santamaria, P. A. (Enero-Junio de 2012). Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa. *Redalyc*(32), 142-164.
- Arrieta Posada, J. G. (Junio de 2011). Aspectos a considerar para una buena gestión en los almacenes de las empresas (Centros de Distribución, CEDIS). *Scielo*, 18(34).
- Baena Toro, D. (2010). Analisis Financiero (Primera ed.). Bogota, Colombia: ECOE EDICIONES .
- Campos y Covarrubias, G. (2010). Introduccion al arte de la investigación científica. Naucalpan de Juárez, Mexico: Escuela Nacional de Enfermería y Obstetricia, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Castillo Muñoz, C. A., & Villareal, J. L. (21 de Septiembre de 2012). Gestion Financiera de la MIPYMES. (I. IRE, Ed.) *Investigium IRE*, 23-37.
- Cepeda, G. (1997). AUDITORÍA y Control Interno. Santa fe de Bogota, Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- Cepeda, G. (1997). AUDITORÍA y Control Interno. Bogota, Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- Cuatrecasas, L. (2000). Gestion economico-financiera de la empresa. Barcelona, España: Ediciones UPC- Alfaomega Grupo Editor.
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (Abril de 2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 88-109.
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones;. (2013). Proecuador. Recuperado el 2015 de Noviembre de 10, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf
- Escribano Navas, M., & Jimenez Garcia, A. (2014). Analisis contable y financiero (Primera ed.). Bogota, Colombia: Ediciones de la U.
- Escudero Serrano, J. (2011). Comercio y Marketing (Segunda ed.). Madrid, España: Ediciones Paraninfo.
- Estupiñan Gaitan, R. (2002). Control Interno y Fraudes. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fonseca Borja, R. M. (1989). AUDITORÍA Interna Un enfoque de planificacion ejecucion y control. (Primera ed.). Quito, Ecuador: Corporacion EDI-ABACO Cia Ltda.
- Gitman, L. (2003). Principios de administracion financiera (Tercera ed.). Naucalpan de Juarez, Mexico: Pearson Educacion.
- Grinaker, R., & Barr, B. (1979). AUDITORÍA El examen de los estados financieros (Primera ed.). Calzada de Tlalpan, Mexico: Compañía Editorial Continental.
- Guerrero Salas, H. (2009). Inventarios Manejo y control (Primera ed.). Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.

- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la investigación* (Tercera ed.). Mexico, Mexico: McGraw-Hill Interamericana.
- Holmes, A. (1971). *Principios básicos de AUDITORÍA* (Tercera ed.). Calzada de Tlalpan, Mexico: Compañía Editorial Continental.
- INEC. (2010). Ecuador en cifras. Obtenido de Ecuador en cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. (31 de Diciembre de 2015). Ecuador en Cifras. Obtenido de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/INA-R/2015/Diciembre/Gráficos_sectoriales_iae_dic_2015.xls
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. (29 de Febrero de 2016). Ecuador en cifras. Obtenido de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/INA-R/2016/Febrero/Gráficos_sectoriales_iae_feb_2016.xls
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. (11 de Mayo de 2016). Ecuador en cifras . Obtenido de Ecuador en cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- Kholer, E. (1963). *AUDITORÍA Introducción a la práctica de la contaduría pública* (Primera ed.). Calles de tlacoquemecatl y roberto gayol, Mexico: Editorial Diana.
- Lopez Fernandez, R. (2006). *Operaciones de Almacenaje*. Madrid, España: Thompson Editores Spain-Paraninfo.
- Mantilla Blanco, S. A. (2009). *AUDITORÍA de Control Interno* (Segunda ed.). Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Muñoz Razo, C. (1998). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis*. (Primera ed.). Naucalpan de Juarez, Mexico: Prentice Hall.
- Nava Rosillon, M. A. (Octubre-Diciembre de 2009). Analisis Financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. (U. d. Zulia, Ed.) *Revista Venezolana de gerencia*, 606-628.
- Ortiz Anaya, H. (2008). *Analisis financiero aplicado* (Decimo tercera ed.). Bogota, Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Pazmiño Cruzatti, I. (1997). *Metodología de la investigación científica*.
- Perez Vergara , I., Cifuentes Laguna, A. M., Vazques Garcia, C., & Ocampo, D. M. (Mayo-Agosto de 2013). Un modelo de gestión de inventarios para una empresa de Productos Alimenticios. *SciELO*, 34(2), 227-236.
- Rodriguez Morales, L. (2012). *Analisis de estados financieros* (Primera ed.). Mexico DF, Mexico: McGRAW-HILL Interamericana de Editores.
- Ruiz Medina, M., Borboa Quintero, M. D., & Rodriguez Valdez, J. C. (13 de Agosto de 2013). El enfoque mixto de investigación en los estudios fiscales. *TLATEMOANI*, 1-25.
- Santillana Gonzalez, J. R. (2001). *Establecimiento de sistemas de control interno* (Primera ed.). Mexico: Editorial Thomson.
- Schuster, J. A. (1992). *Control Interno*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones MACCHI.

- Secaira Chávez, M. D. (2014). Modelo de gestión de control y manejo de los inventarios de la empresa comercial Distribuidora J.L.- Santo Domingo. Universidad Tecnológica Equinoccial, Carrera de Contabilidad y AUDITORÍA. Santo Domingo: Facultad de Ciencias Economicas y Negocios.
- Suárez Cervera, M. L. (2012). Gestion de Inventarios. Bogota, Colombia: Ediciones de la U.
- Tamayo y Tamayo, M. (1997). El proceso de la investigación científica. Balderas, Mexico: Limusa-Grupo Noriega Editores.
- Vega Malagón, G., Ávila Morales, J., Vega Malagón, A. J., Camacho Calderón, N., Becerril Santos, A., & Leo Amador, G. (Mayo de 2014). Paradigmas de la Investigación. *European Scientific Journal*, 10(15), 523-528.
- Vivanco Jaramillo, E. G. (2014). Estudio de la cadena de abastecimiento y su incidencia en la rentabilidad de la empresa “OCEAN PRODUCT” en la ciudad de Arenillas para el 2014. Universidad Internacional SEEK, Facultad de Ciencias Economicas, Administrativas y Turismo. Arenilla: Facultad de Ciencias Economicas, Administrativas y Turismo.

Anexos



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1 ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si

- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes

- Muy Buenas

- Buenas

- Regulares

- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si

- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo, marca, uso, etc)

- Si

- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si

- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

32

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1 ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si

- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes

- Muy Buenas

- Buenas

- Regulares

- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si

- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo.marca.uso.etc)

- Si

- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si

- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

76

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1) ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si
- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes
- Muy Buenas
- Buenas
- Regulares
- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si
- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo, marca, uso, etc)

- Si
- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si
- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

34

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1 ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si
- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes
- Muy Buenas
- Buenas
- Regulares
- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si
- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo.marca.uso.etc)

- Si
- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si
- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

24

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1. ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si

- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes

- Muy Buenas

- Buenas

- Regulares

- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si

- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo,marca,uso,etc)

- Si

- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si

- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

43

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1 ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

- 2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?
- Siempre
 - Casi Siempre
 - A veces
 - Nunca
- 3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?
(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)
- Si
 - No
- 4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?
- Mensual
 - Trimestral
 - Semestral
 - Anual
 - Nunca
- 5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?
- Si
 - No
- 6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?
(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)
- Si
 - No
- 7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?
- Si
 - No
- 8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?
- Si
 - No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si
- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes
- Muy Buenas
- Buenas
- Regulares
- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si
- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo, marca, uso, etc)

- Si
- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si
- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

31

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1 ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa Informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si
- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes
- Muy Buenas
- Buenas
- Regulares
- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si
- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo.marca.uso,etc)

- Si
- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si
- No

**Se agradece su colaboración.



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
DESARROLLO DE LA INVESTIGACION
CUESTIONARIO DE ENCUESTA**



PROYECTO:

"La gestión de inventarios en la rentabilidad de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015"

OBJETIVO: Este cuestionario tiene como finalidad recopilar información sobre los Factores que intervienen en la adecuada gestión de la Empresa "Rodamientos Bower" de la ciudad de Ambato, para el período Enero – Junio del año 2015, para lo cual solicitamos contestar las preguntas con honestidad, para que éste trabajo tenga éxito.

INSTRUCCIONES:

- Seleccione solo una de las alternativas.
- Marque con una X en el casillero que considere su respuesta final
- Se pide sea llenado en su totalidad y con la mayor sinceridad posible.

DATOS INFORMATIVOS

1) ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

2) ¿Cuántos años tiene?

30

3) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Analfabeto

Educación Básica

Educación Media

Superior Completa

Superior Incompleta

Posgrado

4) ¿Cuál es su estado civil?

Soltero

Casado

Viudo

Divorciado

Unión de hecho

CUESTIONARIO.

1 ¿Se realiza una revisión a la mercadería recibida para evitar que se admita producto con deterioro o defectos de fábrica?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

2 ¿Se realiza una cotización de precios previo a la compra de productos.?

- Siempre

- Casi Siempre

- A veces

- Nunca

3 ¿Se realizan Constataciones físicas de Inventarios?

(en caso de ser negativa favor pasar a la pregunta 5)

- Si

- No

4 ¿Con qué periodicidad se realizan las constataciones físicas de inventarios?

- Mensual

- Trimestral

- Semestral

- Anual

- Nunca

5 Teniendo en consideración los aspectos antes mencionados considera usted que, ¿La empresa realiza una adecuada gestión de Inventarios?

- Si

- No

6 ¿La empresa plantea objetivos y metas de ventas mensuales para los colaboradores ?

(si la respuesta es negativa favor pasar a la pregunta 8)

- Si

- No

7 ¿La empresa informa a sus colaboradores acerca del cumplimiento de metas propuestas?

- Si

- No

8 ¿La empresa ofrece algún tipo de reconocimiento a los colaboradores por la eficiencia con la que realice su trabajo?

- Si

- No

9 ¿La empresa realiza reuniones con sus colaboradores para la comunicación sobre deficiencias o problemas en la misma?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

10 ¿La empresa toma en consideración recomendaciones u observaciones para el manejo de inventarios realizadas por sus colaboradores?

- Si
- No

11 ¿Considera usted que la relación entre proveedores y la empresa es?

- Excelentes
- Muy Buenas
- Buenas
- Regulares
- Malas

12 ¿La empresa establece estrategias de comercialización a los productos que se encuentran estancados tales como promociones o similares para evitar su pérdida total?

- Siempre
- Casi Siempre
- A veces
- Nunca

13 ¿La empresa ha establecido controles para evitar gastos innecesarios en la empresa, tales como consumo excesivo en servicios básicos, o suministros y materiales?

- Si
- No

14 ¿La empresa lleva un adecuado control de almacenamiento a sus inventarios? (ordenados por tipo.marca.uso.etc)

- Si
- No

15 ¿La empresa realiza un análisis de la rentabilidad en relación con años anteriores?

- Si
- No

**Se agradece su colaboración.

RODAMIENTOS BOWER
Balance General
Por el período Enero 2013- Diciembre 2013
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS
CORRIENTE

Efectivo y equivalentes de efectivo		50.173,95
Caja		
Banco	501.73,95	
Cuentas a Cobrar	7843,09	7.843,09
Credito Tributario IR	5344,56	5.344,56
Credito Tributario IVA	8286,6	8.286,60
Realizable		63.654,40
Inventario Mercaderia 12%	63654,4	
Inventario Mercaderia 0%		0

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

135.302,60

ACTIVO NO CORRIENTE

Terrenos	0
Inmuebles (excepto terrenos)	0
Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	2057,52
Maquinaria, equipo e instalaciones	1346,72
Naves, aeronaves, barcasas y similares	0
Equipo de computación y software	0
Vehículos, equipo de transporte y camión	0
Propiedades, planta y equipo por contra	0
Depreciación acumulada propiedades, i	-3155,11

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

249,13

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTES

Proveedores	111.808,63
Otras Cuentas por Pagar	0
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0
Anticipo Impuesto a la Renta	0
Impuestos por Pagar (Renta)	0
Participacion de Trabajadores 15%	0

TOTAL PASIVO CORRIENTE

111.808,63

PASIVO NO CORRIENTE

TOTAL PASIVO CORRIENTE

TOTAL Pasivo

PATRIMONIO

Capital	\$ 12.153,29
Utilidades Ejercicios Anteriores	0
Utilidades del Ejercicio	\$ 11.589,81

TOTAL PATRIMONIO

23.743,10

RODAMIENTOS BOWER
Estados de Resultados
Por el período Diciembre 2013
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS Y OTRAS OPERACIONES		\$ 419.964,41	
<i>Ventas Totales 12%</i>	\$ 419.964,41		
<i>Ventas Totales 0%</i>	\$ -		
COSTO DE VENTAS			\$ 351.613,10
<i>Compra de Mercaderías</i>	\$ 251.037,16		
<i>Inventario inicial</i>	\$ 164.230,34		
<i>Inventario Final</i>	\$ 63.654,40		
Utilidad Bruta			\$ 68.351,31
Gastos Operacionales			\$ 56.761,50
<i>Sueldos</i>	\$ 34.294,92		
<i>Aporte Patronal</i>	\$ -		
<i>Honorarios profesionales y dietas</i>	\$ -		
<i>Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales</i>	\$ -		
<i>Arrendamientos</i>	\$ 12.000,00		
<i>Mantenimiento y reparaciones</i>	\$ 116,53		
<i>Combustibles y lubricantes</i>	\$ 89,65		
<i>Promoción y publicidad</i>	\$ 3.700,25		
<i>Suministros, materiales y repuestos</i>	\$ 284,35		
<i>Transporte</i>	\$ 65,20		
<i>Otras pérdidas</i>	\$ -		
<i>Mermas</i>	\$ -		
<i>Seguros y reaseguros (primas y cesiones)</i>	\$ -		
<i>Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas</i>	\$ -		
<i>Gastos de gestión</i>	\$ -		
<i>Impuestos, contribuciones y otros</i>	\$ -		
<i>Gastos de viaje</i>	\$ -		
<i>Iva que se carga al costo o gasto</i>	\$ -		
<i>Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo</i>	\$ 340,42		
<i>Depreciación de activos biológicos</i>	\$ -		
<i>Depreciación de propiedades de inversión</i>	\$ -		
<i>Amortización de activos de exploración y explotación</i>	\$ -		
<i>Otras amortizaciones</i>	\$ -		
<i>Servicios públicos</i>	\$ 3.075,84		
<i>Pagos por otros servicios</i>	\$ -		
<i>Pagos por otros bienes</i>	\$ 2.794,34		
Utilidad Neta			\$ 11.589,81

RODAMIENTOS BOWER
Balance General (Sin Sobrestocks)
Por el período Enero 2013- Diciembre 2013
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS
CORRIENTE

Efectivo y equivalentes de efectivo		50.173,95
Caja		
Banco	50173,95	
Cuentas a Cobrar	7843,09	7.843,09
Credito Tributario IR	5344,56	5.344,56
Credito Tributario IVA	8286,6	8.286,60
Realizable		63.654,40
Inventario Mercaderia 12%	63654,4	
Inventario Mercaderia 0%	0	

TOTAL ACTIVO CORRIENTE 135.302,60

ACTIVO NO CORRIENTE

Terrenos	0
Inmuebles (excepto terrenos)	0
Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	2057,52
Maquinaria, equipo e instalaciones	1346,72
Naves, aeronaves, barcazas y similares	0
Equipo de computación y software	0
Vehículos, equipo de transporte y cami	0
Propiedades, planta y equipo por contr	0
Depreciación acumulada propiedades,	-3155,11

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE 249,13

TOTAL ACTIVOS 135.551,73

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTES

Proveedores	111808,63
Otras Cuentas por Pagar	0
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0
Anticipo Impuesto a la Renta	0
Impuestos por Pagar (Renta)	0
Participacion de Trabajadores 15%	0

TOTAL PASIVO CORRIENTE 111.808,63

PASIVO NO CORRIENTE

TOTAL PASIVO CORRIENTE

TOTAL Pasivo

PATRIMONIO

Capital	\$ 20.324,13
Utilidades Ejercicios Anteriores	0
Utilidades del Ejercicio	\$ 3.418,97

TOTAL PATRIMONIO 23.743,10

TOTAL PASIVO +PATRIMONIO 135.551,73

RODAMIENTOS BOWER
Estados de Resultados (Sin Sobrestocks)
Por el período Diciembre 2013
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS Y OTRAS OPERACIONES		\$ 419.964,41	
<i>Ventas Totales 12%</i>	\$ 419.964,41		
<i>Ventas Totales 0%</i>	<u>\$ -</u>		
COSTO DE VENTAS		\$ 359.783,94	
<i>Compra de Mercaderías</i>	<u>\$ 251.037,16</u>		
<i>Inventario inicial</i>	\$ 164.230,34		
<i>Inventario Final</i>	\$ 55.483,56		
Utilidad Bruta			<u>\$ 60.180,47</u>
Gastos Operacionales		\$ 56.761,50	
<i>Sueldos</i>	\$ 34.294,92		
<i>Aporte Patronal</i>	\$ -		
<i>Honorarios profesionales y dietas</i>	\$ -		
<i>Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales</i>	\$ -		
<i>Arrendamientos</i>	\$ 12.000,00		
<i>Mantenimiento y reparaciones</i>	\$ 116,53		
<i>Combustibles y lubricantes</i>	\$ 89,65		
<i>Promoción y publicidad</i>	\$ 3.700,25		
<i>Suministros, materiales y repuestos</i>	\$ 284,35		
<i>Transporte</i>	\$ 65,20		
<i>Otras pérdidas</i>	\$ -		
<i>Mermas</i>	\$ -		
<i>Seguros y reaseguros (primas y cesiones)</i>	\$ -		
<i>Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas</i>	\$ -		
<i>Gastos de gestión</i>	\$ -		
<i>Impuestos, contribuciones y otros</i>	\$ -		
<i>Gastos de viaje</i>	\$ -		
<i>Iva que se carga al costo o gasto</i>	\$ -		
<i>Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo</i>	\$ 340,42		
<i>Depreciación de activos biológicos</i>	\$ -		
<i>Depreciación de propiedades de inversión</i>	\$ -		
<i>Amortización de activos de exploración y explotación</i>	\$ -		
<i>Otras amortizaciones</i>	\$ -		
<i>Servicios públicos</i>	\$ 3.075,84		
<i>Pagos por otros servicios</i>	\$ -		
<i>Pagos por otros bienes</i>	<u>\$ 2.794,34</u>		
Utilidad Neta			<u>\$ 3.418,97</u>

RODAMIENTOS BOWER
Balance General
Por el período Enero 2014- Diciembre 2014
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS
CORRIENTE

Efectivo y equivalentes de efectivo		7.245,40
Caja		
Banco	7245,4	
Cuentas a Cobrar	9029,85	9.029,85
Credito Tributario IR	4810,95	4.810,95
Credito Tributario IVA	5922,17	5.922,17
Realizable		48.713,21
Inventario Mercadería 12%	48713,21	
Inventario Mercadería 0%	0	

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

75.721,58

ACTIVO NO CORRIENTE

Terrenos	0
Inmuebles (excepto terrenos)	0
Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	2057,52
Maquinaria, equipo e instalaciones	1346,72
Naves, aeronaves, barcasas y similares	0
Equipo de computación y software	0
Vehículos, equipo de transporte y cami	0
Propiedades, planta y equipo por contr.	0
Depreciación acumulada propiedades,	-3404,24

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

-

TOTAL ACTIVOS

75.721,58

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTES

Proveedores	12929,81
Otras Cuentas por Pagar	0
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0
Anticipo Impuesto a la Renta	0
Impuestos por Pagar (Renta)	0
Participacion de Trabajadores 15%	0

TOTAL PASIVO CORRIENTE

12.929,81

PASIVO NO CORRIENTE

TOTAL PASIVO CORRIENTE

TOTAL Pasivo

-

PATRIMONIO

Capital	\$ 42.827,32
Utilidades Ejercicios Anteriores	0
Utilidades del Ejercicio	\$ 19.964,45

TOTAL PATRIMONIO

62.791,77

TOTAL PASIVO +PATRIMONIO

75.721,58

RODAMIENTOS BOWER
Estados de Resultados
Por el período Diciembre 2014
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS Y OTRAS OPERACIONES		\$ 321.956,23	
<i>Ventas Totales 12%</i>	\$ 321.956,23		
<i>Ventas Totales 0%</i>	\$ -		
COSTO DE VENTAS		\$ 238.529,21	
<i>Compra de Mercaderías</i>	<u>\$ 223.588,02</u>		
<i>Inventario inicial</i>	\$ 63.654,40		
<i>Inventario Final</i>	\$ 48.713,21		
Utilidad Bruta			<u>\$ 83.427,02</u>
Gastos Operacionales		\$ 63.462,57	
<i>Sueldos</i>	\$ 39.187,19		
<i>Aporte Patronal</i>	\$ -		
<i>Honorarios profesionales y dietas</i>	\$ -		
<i>Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales</i>	\$ -		
<i>Arrendamientos</i>	\$ 12.000,00		
<i>Mantenimiento y reparaciones</i>	\$ 1.450,21		
<i>Combustibles y lubricantes</i>	\$ 183,97		
<i>Promoción y publicidad</i>	\$ 5.082,67		
<i>Suministros, materiales y repuestos</i>	\$ 697,56		
<i>Transporte</i>	\$ 505,40		
<i>Otras pérdidas</i>	\$ -		
<i>Mermas</i>	\$ -		
<i>Seguros y reaseguros (primas y cesiones)</i>	\$ -		
<i>Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas</i>	\$ -		
<i>Gastos de gestión</i>	\$ -		
<i>Impuestos, contribuciones y otros</i>	\$ 352,77		
<i>Gastos de viaje</i>	\$ -		
<i>Iva que se carga al costo o gasto</i>	\$ -		
<i>Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo</i>	\$ 249,13		
<i>Depreciación de activos biológicos</i>	\$ -		
<i>Depreciación de propiedades de inversión</i>	\$ -		
<i>Amortización de activos de exploración y explotación</i>	\$ -		
<i>Otras amortizaciones</i>	\$ -		
<i>Servicios públicos</i>	\$ 1.728,23		
<i>Pagos por otros servicios</i>	\$ 300,00		
<i>Pagos por otros bienes</i>	\$ 1.725,44		
Utilidad Neta			<u>\$ 19.964,45</u>

RODAMIENTOS BOWER
Balance General (Sin Sobrestocks)
Por el período Enero 2014- Diciembre 2014
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS
CORRIENTE

Efectivo y equivalentes de efectivo		7.245,40
Caja		
Banco	7245,4	
Cuentas a Cobrar	9029,85	9.029,85
Credito Tributario IR	4810,95	4.810,95
Credito Tributario IVA	5922,17	5.922,17
Realizable		48.713,21
Inventario Mercadería 12%	48713,21	
Inventario Mercadería 0%		0

TOTAL ACTIVO CORRIENTE 75.721,58

ACTIVO NO CORRIENTE

Terrenos	0
Inmuebles (excepto terrenos)	0
Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	2057,52
Maquinaria, equipo e instalaciones	1346,72
Naves, aeronaves, barcas y similares	0
Equipo de computación y software	0
Vehículos, equipo de transporte y cami	0
Propiedades, planta y equipo por contr	0
Depreciación acumulada propiedades,	-3404,24

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE -

TOTAL ACTIVOS 75.721,58

PASIVOS Y PATRIMONIO
PASIVOS CORRIENTES

Proveedores	12929,81
Otras Cuentas por Pagar	0
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0
Anticipo Impuesto a la Renta	0
Impuestos por Pagar (Renta)	0
Participacion de Trabajadores 15%	0

TOTAL PASIVO CORRIENTE 12.929,81

PASIVO NO CORRIENTE

TOTAL PASIVO CORRIENTE

TOTAL Pasivo -

PATRIMONIO

Capital	\$ 42.847,93
Utilidades Ejercicios Anteriores	0
Utilidades del Ejercicio	\$ 19.943,84

TOTAL PATRIMONIO 62.791,77

TOTAL PASIVO +PATRIMONIO 75.721,58

RODAMIENTOS BOWER
Estados de Resultados (Sin Sobrestocks)
Por el período Diciembre 2014
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS Y OTRAS OPERACIONES		\$ 321.956,23	
<i>Ventas Totales 12%</i>	\$ 321.956,23		
<i>Ventas Totales 0%</i>	\$ -		
COSTO DE VENTAS		\$ 238.549,82	
<i>Compra de Mercaderías</i>	\$ 223.588,02		
<i>Inventario inicial</i>	\$ 55.483,56		
<i>Inventario Final</i>	\$ 40.521,76		
Utilidad Bruta			<u>\$ 83.406,41</u>
Gastos Operacionales		\$ 63.462,57	
<i>Sueldos</i>	\$ 39.187,19		
<i>Aporte Patronal</i>	\$ -		
<i>Honorarios profesionales y dietas</i>	\$ -		
<i>Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales</i>	\$ -		
<i>Arrendamientos</i>	\$ 12.000,00		
<i>Mantenimiento y reparaciones</i>	\$ 1.450,21		
<i>Combustibles y lubricantes</i>	\$ 183,97		
<i>Promoción y publicidad</i>	\$ 5.082,67		
<i>Suministros, materiales y repuestos</i>	\$ 697,56		
<i>Transporte</i>	\$ 505,40		
<i>Otras pérdidas</i>	\$ -		
<i>Mermas</i>	\$ -		
<i>Seguros y reaseguros (primas y cesiones)</i>	\$ -		
<i>Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas</i>	\$ -		
<i>Gastos de gestión</i>	\$ -		
<i>Impuestos, contribuciones y otros</i>	\$ 352,77		
<i>Gastos de viaje</i>	\$ -		
<i>Iva que se carga al costo o gasto</i>	\$ -		
<i>Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo</i>	\$ 249,13		
<i>Depreciación de activos biológicos</i>	\$ -		
<i>Depreciación de propiedades de inversión</i>	\$ -		
<i>Amortización de activos de exploración y explotación</i>	\$ -		
<i>Otras amortizaciones</i>	\$ -		
<i>Servicios públicos</i>	\$ 1.728,23		
<i>Pagos por otros servicios</i>	\$ 300,00		
<i>Pagos por otros bienes</i>	\$ 1.725,44		
Utilidad Neta			<u>\$ 19.943,84</u>

RODAMIENTOS BOWER
Balance General
Por el período Enero 2015- Diciembre 2015
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS

CORRIENTE

Efectivo y equivalentes de efectivo		2.522,78
Caja		
Banco	2522,78	
Cuentas a Cobrar	25780,88	25.780,88
Credito Tributario IR	5312,58	5.312,58
Credito Tributario IVA	2113,95	2.113,95
Realizable		16.934,56
Inventario Mercadería 12%	16934,56	
Inventario Mercadería 0%		0

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

52.664,75

ACTIVO NO CORRIENTE

Terrenos	0
Inmuebles (excepto terrenos)	0
Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	3669,56
Maquinaria, equipo e instalaciones	1346,72
Naves, aeronaves, barcasas y similares	0
Equipo de computación y software	0
Vehículos, equipo de transporte y camión	0
Propiedades, planta y equipo por contr.	0
Depreciación acumulada propiedades,	-3538,57

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

1.477,71

TOTAL ACTIVOS

54.142,46

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTES

Proveedores	30652,77
Otras Cuentas por Pagar	1196,46
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0
Anticipo Impuesto a la Renta	0
Impuestos por Pagar (Renta)	0
Participación de Trabajadores 15%	3607,01
IESS POR PAGAR	698,37

TOTAL PASIVO CORRIENTE

36.154,61

PASIVO NO CORRIENTE

TOTAL PASIVO CORRIENTE

521,45

OTROS PASIVOS NO CORRIENTES

521,45

TOTAL Pasivo

36.676,06

PATRIMONIO

Capital	\$ 17.466,40
Utilidades Ejercicios Anteriores	0
Utilidades del Ejercicio	

TOTAL PATRIMONIO

17.466,40

TOTAL PASIVO +PATRIMONIO

54.142,46

RODAMIENTOS BOWER
Estados de Resultados
Por el período Diciembre 2015
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS Y OTRAS OPERACIONES		\$ 349.484,93	
Ventas Totales 12%	\$ 349.484,93		
Ventas Totales 0%	\$ -		
COSTO DE VENTAS		\$ 261.772,13	
Compra de Mercaderías	\$ 229.993,48		
Inventario inicial	\$ 48.713,21		
Inventario Final	\$ 16.934,56		
Utilidad Bruta			\$ 87.712,80
Gastos Operacionales		\$ 63.666,10	
Sueldos	\$ 37.546,35		
Aporte Patronal	\$ -		
Honorarios profesionales y dietas	\$ 2.000,00		
Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales	\$ -		
Arrendamientos	\$ 12.000,00		
Mantenimiento y reparaciones	\$ 91,18		
Combustibles y lubricantes	\$ 150,44		
Promoción y publicidad	\$ 6.197,11		
Suministros, materiales y repuestos	\$ 846,07		
Transporte	\$ 1.474,76		
Otras pérdidas	\$ -		
Intereses bancarios	\$ 2,37		
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	\$ -		
Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas	\$ -		
Gastos de gestión	\$ -		
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 489,59		
Gastos de viaje	\$ -		
Iva que se carga al costo o gasto	\$ -		
Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo	\$ 134,33		
Depreciación de activos biológicos	\$ -		
Depreciación de propiedades de inversión	\$ -		
Amortización de activos de exploración y explotación	\$ -		
Otras amortizaciones	\$ -		
Servicios públicos	\$ 2.150,07		
Pagos por otros servicios	\$ -		
Pagos por otros bienes	\$ 583,83		
Utilidad Neta			\$ 24.046,70

RODAMIENTOS BOWER
Balance General (Sin Sobrestocks)
Por el período Enero 2015- Diciembre 2015
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

ACTIVOS
CORRIENTE

Efectivo y equivalentes de efectivo		2.522,78
Caja		
Banco	2522,78	
Cuentas a Cobrar	25780,88	25.780,88
Credito Tributario IR	5312,58	5.312,58
Credito Tributario IVA	2113,95	2.113,95
Realizable		16.934,56
Inventario Mercadería 12%	16934,56	
Inventario Mercadería 0%		0

TOTAL ACTIVO CORRIENTE

52.664,75

ACTIVO NO CORRIENTE

Terrenos	0
Inmuebles (excepto terrenos)	0
Construcciones en curso	0
Muebles y enseres	3669,56
Maquinaria, equipo e instalaciones	1346,72
Naves, aeronaves, barcasas y similares	0
Equipo de computación y software	0
Vehículos, equipo de transporte y cami	0
Propiedades, planta y equipo por contr	0
Depreciación acumulada propiedades,	-3538,57

TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE

1.477,71

TOTAL ACTIVOS

54.142,46

PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVOS CORRIENTES

Proveedores	30652,77
Otras Cuentas por Pagar	1196,46
Obligaciones Con Instituciones Financieras	0
Anticipo Impuesto a la Renta	0
Impuestos por Pagar (Renta)	0
Participacion de Trabajadores 15%	3607,01
IESS POR PAGAR	698,37

TOTAL PASIVO CORRIENTE

36.154,61

PASIVO NO CORRIENTE

TOTAL PASIVO CORRIENTE

521,45

OTROS PASIVOS NO CORRIENTES

521,45

TOTAL Pasivo

36.676,06

PATRIMONIO

Capital	\$ 17.466,40
Utilidades Ejercicios Anteriores	0
Utilidades del Ejercicio	

TOTAL PATRIMONIO

17.466,40

TOTAL PASIVO +PATRIMONIO

54.142,46

RODAMIENTOS BOWER
Estados de Resultados (Sin Sobrestocks)
Por el período Diciembre 2015
(Expresados en Dólares de los Estados Unidos de América)

VENTAS Y OTRAS OPERACIONES		\$ 349.484,93	
<i>Ventas Totales 12%</i>	\$ 349.484,93		
<i>Ventas Totales 0%</i>	\$ -		
COSTO DE VENTAS		\$ 259.581,01	
<i>Compra de Mercaderías</i>	\$ 229.993,48		
<i>Inventario inicial</i>	\$ 40.521,76		
<i>Inventario Final</i>	\$ 10.934,23		
Utilidad Bruta			\$ 89.903,92
Gastos Operacionales		\$ 63.666,10	
<i>Sueldos</i>	\$ 37.546,35		
<i>Aporte Patronal</i>	\$ -		
<i>Honorarios profesionales y dietas</i>	\$ 2.000,00		
<i>Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales</i>	\$ -		
<i>Arrendamientos</i>	\$ 12.000,00		
<i>Mantenimiento y reparaciones</i>	\$ 91,18		
<i>Combustibles y lubricantes</i>	\$ 150,44		
<i>Promoción y publicidad</i>	\$ 6.197,11		
<i>Suministros, materiales y repuestos</i>	\$ 846,07		
<i>Transporte</i>	\$ 1.474,76		
<i>Otras pérdidas</i>	\$ -		
<i>Intereses bancarios</i>	\$ 2,37		
<i>Seguros y reaseguros (primas y cesiones)</i>	\$ -		
<i>Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas</i>	\$ -		
<i>Gastos de gestión</i>	\$ -		
<i>Impuestos, contribuciones y otros</i>	\$ 489,59		
<i>Gastos de viaje</i>	\$ -		
<i>Iva que se carga al costo o gasto</i>	\$ -		
<i>Depreciación del reavalúo de propiedades, planta y equipo</i>	\$ 134,33		
<i>Depreciación de activos biológicos</i>	\$ -		
<i>Depreciación de propiedades de inversión</i>	\$ -		
<i>Amortización de activos de exploración y explotación</i>	\$ -		
<i>Otras amortizaciones</i>	\$ -		
<i>Servicios públicos</i>	\$ 2.150,07		
<i>Pagos por otros servicios</i>	\$ -		
<i>Pagos por otros bienes</i>	\$ 583,83		
Utilidad Neta			\$ 26.237,82