



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÒGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÌA**

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**PLAN DE LA ROTACIÓN DE MERCADERÍA EN EL
INVENTARIO ANUAL DE LA EMPRESA TRAZOS & TIJERAS
EN EL CANTÓN LA LIBERTAD**

Autora:

Ramírez Rosales María Fernanda

Tutor:

PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

Guayaquil, Ecuador

2019



DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis está dedicado a mis padres Rolando Ramírez e Isabel Rosales que son mi pilar para seguir adelante, por su amor y fortaleza, a mis hermanas y hermanos por su apoyo incondicional.

Ramírez Rosales María Fernanda



AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por permitirme estar culminando mis estudios, por darme conocimientos y tener su bendición cada día.

Al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología por abrirme las puertas como uno más de sus estudiantes, a los docentes que nos han compartidos sus conocimientos y guiarnos hasta ser unos profesionales.

De igual manera a mi tutor de tesis por guiarme paso a paso y orientarme en la elaborar del diseño de la tesis.

A todos mis amigos y compañeros que me ayudaron en todo el transcurso de la carrera por brindarme su amistad y compañerismo, a todos los que pusieron su granito de arena para ser posible esta meta en mi vida.

Ramírez Rosales María Fernanda



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos & Tijeras” del cantón La Libertad**” y problema de investigación: **¿Cómo contribuir a la rotación del inventario de mercadería para mejorar la rentabilidad de la empresa Trazos & Tijeras ubicado en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena en el año 2019 ?**, presentado por **María Ramírez Rosales** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresada:

Ramírez Rosales María Fernanda

Tutor:

PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, María Fernanda Ramírez Rosales en calidad de autora con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos & Tijeras del cantón La Libertad, de la modalidad semipresencial de realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Contabilidad y Auditoría , de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

María Fernanda Ramírez Rosales

Nombre y Apellidos de la Autora

Firma

No. de cédula: 2400246407



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT

Firma

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Portada	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iv
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
Resumen	xi
Abstract	xii
CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA	1
1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.2 Ubicación del problema en un contexto.....	2
1.3 Situación conflicto.....	4
1.4 Formulación del problema	5
1.5 Variables de Investigación.....	6
1.6 Delimitación del problema	6
1.7 Evaluación del problema	6
1.8 Objetivos de la Investigación	7
1.8.1 Objetivo general.....	7
1.8.2 Objetivos específicos.....	7

1.9 Preguntas de Investigación	7
1.10 Justificación e importancia.....	8
CAPÍTULO II.....	12
MARCO TEÒRICO	12
2.1 Antecedentes Históricos	12
2.2 Antecedentes Referenciales.....	18
2.3 Fundamentación Legal	21
2.4 Variables conceptuales de la investigación	29
2.4.1 Variable Independiente	29
2.4.2 Variable Dependiente	30
2.5 Definiciones Conceptuales	30
CAPÍTULO III.....	33
MARCO METODOLÓGICO	33
3.1 Datos de la empresa.....	33
3.2 Diseño de investigación.....	36
3.3 Tipos de investigación	36
3.4 Población.....	38
3.4.1 Población finita	38
3.4.2 Población Infinita	39
3.5 Muestra.....	39
3.5.1 Tipos de muestras	39
3.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación.....	40
3.7 Procedimientos de la investigación.....	41
CAPÍTULO IV	42
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	43
4.1 Aplicación a las técnicas e instrumentos	43
4.2 Propuesta	58
4.3 Conclusiones	62
4.4 Recomendaciones	63
4.5 Bibliografía.....	64
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Problemática</i>	5
Tabla 2 : <i>Métodos de búsqueda</i>	37
Tabla 3 : <i>Demografía</i>	39
Tabla 4 : <i>Recursos</i>	40
Tabla 5: <i>Control de existencias</i>	43
Tabla 6: <i>Tiempo de inventarios</i>	44
Tabla 7: <i>Faltantes de mercaderías</i>	45
Tabla 8: <i>Políticas de la empresa</i>	46
Tabla 9: <i>Inventarios permanentes</i>	47
Tabla 10: <i>Rentabilidad de la empresa</i>	48
Tabla 11: <i>Estructura de la empresa</i>	49
Tabla 12: <i>Calidad de la mercadería</i>	50
Tabla 13: <i>Valoración sistemática</i>	51
Tabla 14: <i>Tipo de producto</i>	52
Tabla 15: <i>Factores externos</i>	55
Tabla 16: <i>Factores internos</i>	56
Tabla 17: <i>Observación</i>	57
Tabla 18: <i>Plan de rotación de inventarios</i>	58
Tabla 19: <i>Cronograma</i>	59
Tabla 20: <i>Kardex</i>	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Logo de la empresa</i>	33
Figura 2: <i>Organigrama de la empresa</i>	35
Figura 3: <i>Control de existencias</i>	43
Figura 4: <i>Tiempo de inventarios</i>	44
Figura 5: <i>Faltantes de mercaderías</i>	45
Figura 6: <i>Políticas de la empresa</i>	46
Figura 7: <i>Inventarios permanentes</i>	47
Figura 8: <i>Rentabilidad de la empresa</i>	48
Figura 9: <i>Estructura de la empresa</i>	49
Figura 10: <i>Calidad de la mercadería</i>	50
Figura 11: <i>Valoración sistemática</i>	51
Figura 12: <i>Tipo de producto</i>	52



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos y Tijeras del cantón La Libertad

Autora: Ramírez Rosales María Fernanda

Tutor: PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

Resumen

El control del inventario es la base fundamental para el control de costos y rentabilidades de toda empresa tanto comerciales, industriales y de servicios, la rotación de su inventario es que toda mercadería, así como ingresa tiene que salir y no quedarse en las bodegas, debido que generaría perdida a la empresa. El objetivo es desarrollar un plan de rotación de mercadería para mejorar la rentabilidad de la empresa, para nuestro proyecto se escogerá la investigación explicativa en la cual se analizará el inventario y el riesgo que causa en la rentabilidad, la investigación descriptiva ayudará a especificar y analizar los problemas que se ocasionan por no tener un plan de rotación. Las técnicas que se aplicó son el Foda en una matriz, la observación en una guía y la encuesta se utilizará un formulario. Un plan de rotación de mercadería es muy esencial en cada una de las diferentes empresas, nuestro proyecto generará un mejor manejo en los inventarios y una buena rentabilidad que es lo que toda empresa espera cada cierre de año.

Rotación

Inventario

Mercadería

Rentabilidad



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos y Tijeras del cantón La Libertad

Autora: Ramírez Rosales María Fernanda

Tutor: PhD. Simón Alberto Illescas Prieto

Abstract

Inventory control is the fundamental basis for the cost control and profitability of every company both commercial, industrial and service, the rotation of its inventory is that all goods, as well as enters have to leave and not stay in the warehouses, because it would lead to loss to the company. The objective is to develop a plan of rotation of merchandise to improve the profitability of the company, for our project will choose the explanatory research in which the inventory and the risk it causes in profitability, research will help to specify and analyze the problems caused by not having a rotation plan. The techniques applied are foda in a matrix, observation in a guide and survey a form will be used. A plan of rotation of merchandise is very essential in each of the different companies, our project will generate better management in the inventories and a good profitability that is what every company expects every year close.

Rotation

Inventory

Merchandise

Profitability

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

A menudo en los grandes países aparecen organizaciones comerciales, industriales que se convierten en importantes temas de estudios académicos y profesionales de las ciencias sociales, económicas y administrativas. Las grandes cadenas de comercio tanto en Norteamérica, Europa, Japón y los grandes mercados de América Latina, las nuevas inversiones de cada empresa dependen de la rotación de mercadería, que nos permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar, por las cual determinamos la eficiencia en el uso del capital de trabajo de cada una de las empresas, es decir la rentabilidad que genera cada año la empresa.

A nivel mundial en el ámbito empresarial, también existe diversos factores como la competitividad, existen muchas empresas con factores negativos lo cual dificultad tener un inventario de mercadería y esto genera que no se pueda cubrir los faltantes de inventario que se agotan de una manera rápida y esto es lo que genera costos por faltantes y también afecta directamente a los productos que nunca han rotado en el inventario se deterioren porque están en las bodegas en exceso, por lo cual la empresa requiere un control de inventario para que no genera la pérdida total de negocio. En los Estados Unidos hay diversos emprendimientos que se están surgiendo cada día, las consecuencias por las cuales los negocios no crecen son porque no tienen un correcto sistema de rotación de mercadería y no cuentan con una buena administración que les permita tener un buen manejo contable que es fundamental en toda clase de empresa.

En las grandes empresas internacionales la mayoría de empresas que nacen y abren las puertas al público no duran en el mercado, debido que el negocio que manejan no tiene formatos operacionales en sus sistemas y no cuentan con un manejo de rotación de inventarios lo cual no les permite tener el producto adecuado para poder utilizar las adecuadas técnicas de venta y ellos poder tener una buena acogida en el mercado. Esto es muy importante debido que, si no hay un buen manejo de rotación de inventarios, ocasionaría que la mercadería pierda el valor por la cual fue adquirido y nosotros como empresa la utilidad que generamos cada año.

1.2 Ubicación del problema en un contexto

La situación del inventario en el país de Cuba, durante 10 años en los sectores tanto comerciales, industriales y de servicios, la baja rotación del inventario de mercadería, la falta de disponibilidad de mercadería que más se vende; todos estos problemas están relacionados directamente al inventario. La gestión de los inventarios es una actividad compleja. En la actualidad en Lima Metropolitana existen muchos pequeños negocios sin ningún tipo de planificación o corto mediano y menos aún a largo plazo por lo que dentro de esto no está incluido por lo general implementar dentro de su personal de ventas el uso adecuado de técnicas de venta llámese así tanto para la parte de ver de profesionalizar a su personal para la atención al cliente principal fin de todo negocio como también utilizar técnicas adecuadas para incrementar el volumen de ventas en el negocio.

En Perú y general en todos los países, las empresas cada vez tienen como principal objetivo lograr una excelente distribución de sus productos; es decir, si la persona no encuentra el producto en el punto de venta, será un cliente perdido en aproximadamente el 69% de los casos. En el Ecuador no se cuenta con grandes corporaciones que a la vez puedan financiar a grandes empresas comerciales, la rotación de los inventarios en una empresa o pequeño negocio, es el indicador que se utiliza para determinar el número de veces en que se adquiere un producto en un periodo determinado para su posterior comercialización. En las diferentes

empresas la rotación de los inventarios determina el tiempo que tarda en convertirse en efectivo, entre más alta sea la rotación de la mercadería significa que permanecen menos tiempo en las bodegas o perchas de los almacenes, tener mucha mercadería en las empresas implicaría que hay muchos recursos inmovilizados, el cual es un costo adicional para cada empresa. Una rotación de 360 significa que las mercaderías se venden diariamente, lo cual es el objetivo que cada una de las empresas, lo ideal hoy en día es lograr lo que se conoce como inventario cero, en donde solo se tendrá en los inventarios lo necesario para cubrir las necesidades de cada uno de los clientes que tienen las diferentes empresas y los servicios que brindan no se vean afectados, esto nos ayudaría en no tener mercaderías que no rotan y que no tengamos bodegas llenas.

El control de los inventarios es muy importante para el desarrollo, tanto para pequeñas, mediana y grandes empresas además es un factor esencial para el control de costes y rentabilidad de cualquier establecimiento, una mala administración puede generar clientes insatisfechos por el no cumplimiento de la demanda, además es también nos ocasionaría problemas financieros que pueden llevar a la empresa a la pérdida del capital invertido.

Una buena administración es de mucha importancia en cada una de las empresas debido que es una función vital, que nos permitirá proveer materiales suficientes para que se pueda seguir conservando dentro del mercado, el control de los inventarios garantiza siempre la calidad de la prestación de servicios a cada uno de sus clientes en las empresas tanto industriales, comerciales, etc.

Los inventarios incluyen materia prima, productos en proceso y productos terminados, mercancías para la venta, materiales y repuestos para ser consumidos en la producción de bienes fabricados o usados en la prestación de servicios.

Se puede expresar que el inventario es capital en forma de material ya que algunas empresas se dedican a la venta productos. Es necesario contar con un sistema automatizado que le permita a cada una de las empresas

llevar un control continuo y actualizado del inventario, los pedidos realizados y de las ventas que los productos ya que es primordial mantener costos bajos y suficientes productos para la venta y para la reposición de productos ya consumidos, hoy en día cada una de las empresas no tienen este control de inventarios por lo que las mismas quiebran de un mínimo de seis meses a un año, por no tener un buen manejo de sus mercancías, otros de los factores también es que no hacen un estudio de que es lo que más se vende y de lo cual sería el producto que más adquiriera al momento de hacer una inversión.

1.3 Situación conflicto

Uno de los factores que afecta a las empresas es la manipulación de las mercaderías, debido a esto hay mercaderías que son afectadas y generaría una pérdida para la empresa, cada tipo de mercaderías tienen ser manipuladas de una forma correcta en este caso la mercadería que usamos son telas si las fundas donde están empaquetadas se encuentran abiertas o rotas la tela se ensuciaría o por lo general la tela puede dañarse al momento de colocarlas en las perchas si no son de un material adecuado para el producto.

La empresa no cuenta con la cierta cantidad adecuada de mercadería ya que no lleva un control de sus inventarios esto genera que los clientes estén insatisfechos ya que no hay la mercadería que ellos buscan, los clientes son una parte esencial para las empresas ya que son ellos los que buscan y se quedan donde se sienten bien satisfechas, son aceptados y se les presta la debida atención.

Los empleados son una parte esencial de la empresa por lo cual, si ellos no atienden al cliente con el debido respeto y agilidad al momento de la atención al cliente, nosotros como empresa podemos tener la pérdida de los clientes que nos compran a diario, cada uno de nuestros empleados tiene que tener una capacidad de expresarse al cliente, tiene que tener rapidez.

En el caso de las empresas, si un cliente tiene una mala experiencia, esto provocaría que los clientes busquen los productos y servicios en otro lado, es decir ellos buscarían un mejor lugar donde adquirir (la competencia) y esto provocaría malos comentarios y dañaría la imagen de la empresa. Por eso es esencial que las pequeñas y grandes empresas enfoquen su esfuerzo en proveer un adecuado servicio al cliente para tener a los clientes a un largo plazo.

Uno de los procesos más esenciales de una empresa es la contabilidad, si la empresa carece de una deficiencia contable quiere decir que no se está manejando de una forma correcta, por ejemplo el inventario está siendo afectado porque no tiene una rotación de mercadería, no había un debido manejo y no solo afectaría al inventario sino a toda la empresa esto pudiera causar que nuestra rentabilidad se viera afectada y por ende la utilidad de la empresa por lo que no estamos generando una buena contabilidad. El incorrecto ingreso de las mercaderías nos afectará en no tener un buen conocimiento del producto que se a adquirido y de lo que se a vendido con el transcurso del tiempo.

Tabla 1: Problemática

Antecedentes	Consecuencias
✓ Manipulación de mercadería	✓ No se cuenta con una cierta cantidad de mercadería
✓ Deficiencia contable	✓ No existe un inventario en la empresa
✓ Empleados desorganizados	✓ Mercadería acumulada

Autora: Ramírez, M (2019)

1.4 Formulación del problema

¿Cómo contribuir a la rotación del inventario de mercadería para mejorar la rentabilidad de la empresa Trazos y Tijeras ubicado en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena en el año 2019?

1.5 Variables de Investigación

Variable Independiente: Rotación del inventario de mercadería

Variable Dependiente : Rentabilidad

1.6 Delimitación del problema

Campo : Contabilidad y Auditoría

Área : Inventarios

Aspectos: Rotación de inventario de mercadería, Rentabilidad.

Tema : Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos & Tijeras” del cantón La Libertad.

1.7 Evaluación del problema

Relevante: Nuestro problema es muy importante para todas las empresas, debido que es necesario un plan de rotación de inventarios en cada una de las empresas, sino tenemos un buen manejo de nuestro inventario la empresa generaría pérdida y no tendría una buena rentabilidad.

Evidente: Nuestro tema de tesis tiene manifestaciones claras y observables debido que la rotación de inventarios es un tema de suma importancia para la utilidad de las empresas.

Claro: El tema de tesis tiene un buen entendimiento, lo cual nos permitirá tener una buena aclaración sobre el tema de la rotación de inventarios.

Conciso: Nuestro tema es conciso debido a que tiene una comunicación amplia y clara sobre el manejo de los inventarios de mercadería que es necesario en toda empresa y por esta razón nos basamos a limitar nuestras

opiniones a lo esencial para ser efectivamente entendidos.

Concreto: Nuestro proyecto se basa en los conceptos de los inventarios y el manejo del control de mercaderías en las empresas, y su influencia en la rentabilidad de las diferentes empresas.

Congruente: El proyecto abarca un tema contable, que es muy esencial en las labores de contabilidad, toda empresa comercial, industrial, etc.

Deberá tener un plan de rotación de mercadería para poder tener un mejor manejo de los inventarios.

1.8 Objetivos de la Investigación

1.8.1 Objetivo general

Desarrollar un plan de rotación de mercadería para mejorar la rentabilidad de la empresa “Trazos y Tijeras”

1.8.2 Objetivos específicos

- ✓ Fundamentar teóricamente la rotación de inventario de mercadería y rentabilidad.
- ✓ Diagnosticar las técnicas de la empresa y la metodología que usa en la rentabilidad de la empresa.
- ✓ Elaborar un plan de rotación de mercadería en el inventario de la empresa Trazos y Tijeras.

1.9 Preguntas de Investigación

¿Cómo fundamentar la rotación de inventario de mercadería y la rentabilidad de la empresa?

¿Cuáles son las técnicas de la empresa y la metodología que usa en la rentabilidad?

¿Como elaborar un plan de rotación de mercadería en el inventario de la empresa?

1.10 Justificación e importancia

La rotación de los inventarios es un indicador que nos ayuda a verificar cuantas veces la empresa ha vendido y por lo general reemplazado su inventario durante su periodo. Esto nos brinda la información de cómo la empresa tiene esa eficacia en las ventas y como gestiona los costos que se han invertido en las mercaderías. El control de la rotación de los inventarios es una parte importante que nos permitirá saber que tan bien las empresas generan ventas de sus diferentes inventarios de mercaderías. El inventario es una de las cuentas principales de cada una de las empresas, ya que es muy costoso conservar el inventario que no se está vendiendo ya que esto generaría que la mercadería se dañe o pierda el valor por el cual fue adquirido y por lo general afectaría directamente la rentabilidad de la empresa. Por esta razón es muy importante tener un plan de rotación de mercadería, debido que también nos permitiría administrar los costos operativos.

El control interno del inventario es un aspecto de una administración exitoso, mantener un buen inventario implica a la ves un gran costo para la empresa, durante el control de los inventarios la empresa tiene que verificar que no tengan faltas de productos y esto nos podría generar disminución de las ventas, reducción de las utilidades y una insatisfacción de los clientes.

Si como empresas calculamos la rotación de inventario, nos permitirá a tomar mejores decisiones en la producción y aprovechar promociones para evitar tener exceso de mercaderías. Desde el punto de vista como empresa tenemos un valor alto en la rotación de inventarios nos indicará que tenemos un mejor desempeño y si tenemos un valor bajo esto significará que tenemos una ineficiencia en el inventario. La rotación de los inventarios mide la eficiencia de cada empresa al momento de vender las mercaderías,

esto significaría que tenemos una buena demanda en los productos, mientras más tiempo se detenga algún producto mayor será el valor de mantenimiento, por lo otro lado es posible que no se esté comprando el suficiente inventario.

La base de todas las empresas comerciales es el control de la rotación de su inventario debido que la mercadería, así como ingresa tiene que salir y no quedarse en bodegas porque esto generaría una pérdida a la empresa, el control interno del inventario es esencial para toda empresa, debido que esto reflejara la rentabilidad de la empresa comercial.

La rotación de inventarios es uno de los parámetros más utilizados para el control de gestión logística de un departamento comercial de una empresa, la rotación expresa el número de veces que debe rotar el inventario de mercadería, durante un período anual, los inventarios son una especie de amortiguador de los procesos de producción y distribución que permiten disponer de insumos o de productos terminados en las cantidades necesarias. Es muy importante realizar un plan de rotación de la mercadería para que la empresa no genere pérdidas al final del año y que su inventario rote las veces necesarias para que la mercadería no pierda el valor por el cual fue adquirido, con esta implementación se podrá verificar que producto tiene mayor demanda y que producto no se está vendiendo. El control de los inventarios también ejerce presión en otras áreas funcionales de la empresa, las cuales tiene interés en que los inventarios se manejen de una manera conveniente a sus intereses.

La empresa Trazos & Tijeras gracias a la implementación de un plan de rotación de mercadería en el inventario anual, tendría más control en sus mercaderías y esto generaría una mejor rentabilidad para la misma.

Aspectos de la investigación

- ✓ Conveniencia: nuestro trabajo de investigación es conveniente para todas las empresas ya que el tema de la rotación de inventarios es

fundamental para todo negocio, sirve para poder llevar un control de nuestras mercaderías y poder tener una buena rentabilidad y estabilidad en el mercado, nos permitiría saber cuántas veces está rotando nuestro inventario y sí que los productos están teniendo acogida por los clientes.

- ✓ Relevancia Social: la trascendencia para la sociedad es que gracias a la rotación de los inventarios las personas que recién inician un negocio tendrán el conocimiento adecuado que los ayudara a ejercer una administración correcta y esto los llevara a crecer como empresa. Los beneficiarios de los resultados de esta investigación serán los encargados de cada empresa que pondrían en práctica este plan de rotación de mercadería, generaría más utilidad en la empresa y un buen control de sus inventarios.
- ✓ Implicaciones prácticas: nuestro tema nos ayudará a resolver un problema real, por su puesto este proyecto es de gran importancia para cada negocio que abrir sus puertas día a día, ya que nos ayudará que no tengamos un déficit contable y por el cual nos traería como consecuencia la quiebra de la empresa por no saber llevar un buen inventario de mercadería.
- ✓ Valor teórico: la información que se obtenga de los resultados de nuestro proyecto nos servirá de mucha ayuda para diversas teorías fundamentadas en los inventarios de las empresas. Con los resultados logrados se espera dar a conocer como generar una buena rentabilidad en cada empresa sabiendo manejar bien los inventarios ya que son una parte esencial en cada una de las compañías. Gracias a este tema podemos brindar capacitaciones generando ideas, recomendaciones a cada empresario para las empresas futuras y que no tengan ningún inconveniente al momento de iniciar su negocio.

- ✓ Utilidad metodológica: nuestra investigación nos ayudará a crear un plan de rotación de mercadería que nos ayudará a verificar cuantas veces a rotado el inventario y si estamos teniendo una buena utilidad en el año, nos permitirá analizar lo que está afectando la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes Históricos

Todas las organizaciones mantienen un inventario de mercaderías, como también los inventarios de materias primas y de productos terminados, puesto que estos representan frecuentemente una inversión de los recursos financieros de cada empresa.

Guerrero, H (2009). Manifiesta que mantener un inventario (existencia de bienes o recursos en ocio) para su venta o uso futuro, es una práctica común en el mundo de los negocios empresariales. Las empresas de venta al menudeo, los mayoristas, los minoristas, los productores y aun los bancos de sangre (actualmente, también hay banco de órganos) por lo general almacenan bienes o artículos. ¿Como decide una empresa de este tipo sobre su “política de inventarios”, es decir, cuando, cuanto y como se reabastece? En una empresa pequeña, el administrador puede llevar un recuento de su inventario y tomar estas decisiones. Sin embargo, como esto puede no ser factible incluso en empresas chicas, muchas compañías han ahorrado grandes sumas de dinero al aplicar la “administración científica del inventario”. En particular, los dirigentes de las empresas se deben enfocar en:

Formular un modelo matemático que describe el comportamiento del sistema de inventarios.

Derivar una política optima de inventarios con respecto a la información específica para ajustar un modelo.

Con base en lo anterior, se debe considerar el impacto de las decisiones de inventarios en las decisiones estratégicas de las organizaciones; así como la administración eficaz de las operaciones de producción.

En el momento en que se evalúa un modelo de inventario; primero hay que definir el concepto de inventario; el cual para este autor es un conjunto de recursos que se mantienen ociosos hasta el instante mismo en que se necesiten. Por lo tanto, dichos recursos que no realizan ningún beneficio a la firma o empresa hasta antes de ser utilizados, lo único que generan son inversiones en algo que no está rindiendo ninguna contribución, y por el contrario si está generando un sin número de costos asociados a los inventarios los cuales se trataran más adelante. De hecho, estos inventarios son necesarios para que las empresas funcionen y den una eficiente respuesta a sus clientes; pero con la atenuante que los inventarios deben ser bien administrados por parte de los directivos de las empresas a fin de minimizar los costos que estos ocasionan; con el fin último de contestar a las preguntas. ¿Cuánto se debe comprar o producir de cada uno de los artículos? y. cada cuanto tiempo se debe comprar o producir? (p13-14)

Los inventarios de mercaderías en un tipo de empresa mediana o pequeña, el administrador es el encargado de llevar los controles de inventarios y es el encargado de las tomas de decisiones, los dirigentes de las empresas deberían enfocarse en los niveles de rotación de los inventarios, gracias a estos procesos el administrador sabrá el momento oportuno para invertir en su negocio.

Lo que nos está expresando el autor es que las mercaderías que se encuentran en las bodegas son recursos que esperan ser utilizados en el momento que se necesitan, por ejemplo, cuando el producto que está en las perchas del almacén se acaba sacan el producto de las bodegas.

Osorio, C (2013). Nos trata sobre el control de inventarios es uno de los temas más complejos en Logística y Gestión de la Cadena de Abastecimiento. Con frecuencia se escucha a los administradores, gerentes y responsables de la gestión logística afirmar que uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar es la administración de los inventarios. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes.

Lo interesante de este problema es que ocurre prácticamente en cualquier empresa del sector industrial, comercial o de servicios, que manejan, de alguna u otra forma, materias primas, componentes, repuestos, insumos y/o productos terminados, que mantienen en inventario en mayor o menor medida.

Las causas principales para acudir a la necesidad del mantener inventarios en cualquier organización son las fluctuaciones aleatorias de la demanda y de los tiempos de entrega de pedidos.

Los inventarios también surgen del desfase que existe entre la demanda de los consumidores y la producción o suministro de dichos productos. Sin embargo, se pueden atenuar estas causas mediante una o más de las siguientes estrategias:

La obtención de información precisa y en tiempo real sobre la demanda en el punto de consumo. A mayor información disponible oportunamente, la planeación será mucho más fácil y eficaz.

La consolidación de centros de distribución y bodegas para aumentar los volúmenes de demanda por instalación, ya que más altos volúmenes de demanda conducen generalmente a menores niveles de variabilidad de la misma.

La estandarización de productos para evitar el mantenimiento de inventarios de una gran diversidad de ítems que sólo difieren en aspectos menores de forma, color, condición, etc.

Las características finales del producto pueden ser implementadas en el momento de recibir las órdenes de los clientes.

El mejoramiento de los sistemas de pronósticos de demanda a través de técnicas estadísticas ampliamente reconocidas.

El mejoramiento de alianzas y de sistemas de comunicación con proveedores y clientes para la reducción de tiempos de entrega.

La emisión de órdenes conjuntas para diversos grupos de ítems con objeto de balancear su inventario y la consolidación de despachos desde o hacia las localidades, utilizando instalaciones como el cross-docking

La reducción de demoras a lo largo de toda la cadena de abastecimiento, incluyendo los tiempos de tránsito en los sistemas de transporte. (p 5).

El control de los inventarios es uno de los temas más esencial en lo largo de una empresa, uno de los problemas que enfrentan los dueños o administradores de las diferentes empresas es el control de los inventarios, debido que un mal control de ellos nos ocasionaría faltantes o excesos de mercaderías en las bodegas, esto ocurre en las mayorías de empresas.

Estos grandes errores de manejo de inventarios ocasionarían que la empresa este perdiendo su ritmo comercial, debido a que puede tener un producto con mayor demanda en el mercado, pero por falta de inventarios este pierda en vender, como también podría ser el caso que se llene de muchos productos que no tienen ninguna rotación.

El autor expresa que hay algunas maneras de atenuar estos efectos mediante estrategias como la obtención de información precisa sobre la mayor demanda, mejoramientos de los sistemas de comunicación, también la reducción de demoras a lo largo del proceso de abastecimiento y los sistemas de transportes.

Sallenave, J. (1990) Para incrementar la rentabilidad, a partir del margen de utilidad sobre ventas, se tienen dos alternativas, la primera consiste en aumentar la participación en el mercado. Una empresa, con un gran volumen de ventas multiplicado por un moderado margen de utilidad obtendrá una considerable ganancia, que por supuesto tendrá que ser medida respecto a la inversión realizada por sus propietarios.

La segunda alternativa, consiste en elevar el margen de utilidad sobre ventas a partir de factores cualitativos que intentan incrementar el precio de venta (innovación, diferenciación del producto, posicionamiento y segmentación de mercado), y a partir de herramientas que intentan disminuir los costos. De esta manera, una empresa con moderado nivel de ventas o pequeña participación en el mercado, logra mejorar considerablemente su rentabilidad gracias a un fuerte margen de utilidades.

El autor nos dice que para nosotros poder incrementar la utilidad tenemos dos alternativas la una que es aumentar nuestra participación en el mercado, si la empresa tiene un gran volumen de demanda de productos puede multiplicar las ventas y también sus ganancias cada vez que el invierta más tendrá mejores resultados.

La segunda alternativa consiste en elevar su margen de utilidad sobre las ventas, una innovación del producto y tener herramientas que nos ayuden a disminuir los costos, esto nos ayudaría a tener una mayor rentabilidad en nuestro negocio.

Morillo, M (2001). Nos dice que la rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario). La Utilidad neta es el

incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa, esperado por quienes invierten en el capital social de una compañía para incrementar el valor de su inversión.

El desempeño financiero de una empresa, es sin duda uno de los aspectos más importantes y difíciles de determinar. En la búsqueda de su determinación se han creado medidas cuantitativas como utilidad, rentabilidad, liquidez y otros, e indicadores cualitativos como innovación, perspectivas de mercado, talento y moral de los empleados, lealtad de los clientes, calidad de administración y otras. (p 36).

La rentabilidad de una empresa es esencial, debido que es nuestra utilidad y básicamente nuestro capital depende del desempeño financiero de la empresa, también hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por todas las inversiones realizadas.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002). Nos comenta que la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios.

Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. En este

sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. (p 10-11)

2.2 Antecedentes Referenciales

Autor: Diego Fernando Ochoa Jiménez en el año 2012 con el tema de tesis “Diseño De Mejoramiento Del Sistema De Control De Inventarios En La Empresa Ginsberg Ecuador S.A.” en la Universidad Central Del Ecuador.

Resumen: En este trabajo se establecen las formas de cómo se realizan los inventarios, el cronograma que se utilizó para la realización de mismo; el personal que se encargará de realizar el inventario, la fecha estipulada para la realización del proceso y todos los recursos necesarios que se deben tener en cuenta al momento de ejecutarlo. De esta manera se puede implementar un mejoramiento al sistema de control de inventarios de la

empresa Ginsberg Ecuador S.A. el cual consiste en darle prioridad a todos los productos de mayor rotación.

Garantizar un mejor servicio a los clientes, que el inventario físico con el que se maneja en los sistemas de información sean iguales y no haya faltantes ni sobrantes, ni algún otro caso que pueda perjudicar la operación. Para no tener inconvenientes con los productos que tengan fecha de vencimiento u alguna otra novedad que pueda hacer que la Compañía pierda.

Similitud: Los dos trabajos de tesis se refieren a como se realizan los inventarios en cada una de las empresas, y busca implementar un mejor control de inventarios para la empresa y busca darles una prioridad a los productos con mayor rotación.

Autores: Álvarez Astudillo Katherin Mariuxi ,Chichande Duran Herlinda Andrea en el año 2014 con el tema de tesis “Análisis e Implementación del Control de Inventario y Compra de Insumos sobre los Costos de Producción en la Hacienda Bananera 5 Hermanos.” en la Universidad Estatal de Milagro.

Resumen: El presente proyecto está enfocado al análisis e implementación del control de inventario y compra de insumos sobre los costos de producción en la Hacienda Bananera 6 Hermanos, donde estableció como problema principal la deficiencia en el control del inventarios y compra de insumos en los niveles de rentabilidad, como subproblemas se planteó la incidencia que tiene la aplicación de un sistema manual en el control de inventario, la ausencia de un manual de funciones en la gestión administrativa empresa, la capacitación en la operatividad y los excesivos desperdicios de los insumos utilizados en la producción y su incidencia en la estabilidad financiera de la Bananera.

En lo relacionado a la información del marco teórico se la represento en base a las variables investigativas, las mismas que están relacionadas a los problemas planteados. También se estableció las hipótesis las mismas

que responden a la formulación y sistematización del problema. La metodología de este estudio se consideró aplicar varios tipos de investigación tales como la teórica, de campo, exploratoria, descriptiva y explicativa.

También se aplicó los métodos analítico-sintéticos, hipotéticos – deductivos e inductivos – deductivos. Como instrumento se utilizó la encuesta, instrumento que se les aplico a los trabajadores de la Hacienda Bananera, de donde se recogió la información e interpreto y analizo, para verificar las hipótesis, y con esto se determinó proponer la “Reestructuración de los procesos del departamento de compras, para optimizar el control de insumos sobre los costos de producción en la hacienda 5 hermanos”, para ello se establecieron como objetivos, analizar los procedimientos que están aplicando en la actualidad en el departamento de compras, elaborar los nuevos procesos del departamento, tales como recepción, compra y entrega de los productos, diseñar el plan de capacitación para el personal del departamento de compras y especificar los lineamientos a seguir para la realización de la propuesta, con todo esto se espera que la Hacienda mejore su operatividad y por ende su rendimientos financieros.

Similitud: Este tema está basado a un análisis e implementación del control de los inventarios y a la vez compras de insumos sobre los costos de producción, donde su principal deficiencia fue el control de inventarios, nuestro tema está basado a realizar un plan de rotación de mercadería para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Los autores José Dante Haddad Morote y José Carlos Núñez Chasquero con el tema Evaluación de técnicas de ventas y manejo de rotación de inventarios y su influencia en las ventas de bodegas en lima metropolitana 2017 en la Escuela Internacional de Posgrado.

Resumen: El objetivo de esta tesis es la evaluación de las técnicas de ventas y manejo de rotación de inventarios y su influencia en las ventas de bodegas en Lima metropolitana 2017. Estas bodegas que no utilizan

técnicas de venta, presentan buenas perspectivas para formalizar, iniciar y tomar decisiones de planificación y organización para mejorar sus ventas, utilizando técnicas de ventas y manejo de rotación de inventarios a fin de ser más competitivos.

El estudio se realizó en una población de 6000 bodegas de Lima metropolitana, y una muestra de 41 bodega determinado con error del 10% y 205 clientes, de Lima metropolitana, la investigación utilizó como instrumentos dos cuestionarios, una para los dueños y otro para los clientes, el tipo de investigación fue aplicada de nivel explicativo, con diseño No- experimental. Se utilizó el método inductivo-hipotético y se aplicó una estadística descriptiva para determinar las distribuciones de frecuencias, medias y desviación estándar y estadística inferencial para probar las hipótesis propuestas.

Finalmente se obtuvo suficiente información con la cual los resultados fueron muy desalentadores al encontrar que el 67% en promedio las bodegas no utilizan técnicas de ventas, ni manejan la rotación de sus inventarios, por lo cual muchos están vigentes solo temporalmente y no cubre las necesidades y expectativas del cliente.

Diferencia: nuestro proyecto trata de elaborar un plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa, para mejorar la rentabilidad de la misma, ya que esto nos ayudará a tener un mayor control sobre nuestras mercaderías.

2.3 Fundamentación Legal

Constitución de la Republica del Ecuador (2008) Art. 213.- Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y

privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general. Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano.

Las facultades específicas de las superintendencias y las áreas que requieran del control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

Las superintendencias serán dirigidas y representadas por las superintendentes o superintendentes. La ley determinará los requisitos que deban cumplir quienes aspiren a dirigir estas entidades.

Las superintendentes o los superintendentes serán nombrados por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social de una terna que enviará la Presidenta o Presidente de la República, conformada con criterios de especialidad y méritos y sujeta a escrutinio público y derecho de impugnación ciudadana.

Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (2005) El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Los términos siguientes se usan, en esta Norma, con los significados que a continuación se especifica:

Inventarios son activos:

- ✓ mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- ✓ en proceso de producción con vistas a esa venta; o

- ✓ en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la operación.

El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros.

También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, los inventarios incluirán el costo de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso de operación correspondiente (véase la NIC 18 *Ingresos de Actividades Ordinarias*).

Medición de los inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor. NIC 2

Costo de los inventarios

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición

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

Costos de transformación

Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios

de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo.

Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) Sección 13 Inventarios (2009).

Este módulo se centra en la contabilización e información financiera de inventarios conforme a la Sección 13 Inventarios de la NIIF para las PYMES. Introduce al aprendiz en el tema, lo orienta en el texto oficial, desarrolla su comprensión de los requerimientos a través del uso de ejemplos e indica los juicios profesionales esenciales que se necesitan para la contabilización de inventarios. Además, el módulo incluye preguntas diseñadas para evaluar el conocimiento del aprendiz acerca de los requerimientos y casos prácticos para desarrollar su habilidad en la contabilización de inventarios de acuerdo con la NIIF para las PYMES.

El objetivo de los estados financieros con propósito de información general de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una gama amplia de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. El objetivo de la Sección 13 es prescribir el tratamiento contable de los inventarios además de las exigencias informativas. Un tema fundamental en la contabilización de inventarios es el importe del costo que debe reconocerse como un activo y diferirse hasta que dichos costos se carguen a los resultados (por lo general cuando se reconocen los ingresos correspondientes).

Esta sección proporciona una guía para la determinación del costo y su posterior reconocimiento como un gasto, lo que incluye cualquier rebaja en el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. Una entidad evaluará si hay indicios de que alguna partida de los inventarios podría estar deteriorada (es decir, el importe en libros excede el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta) en cada fecha sobre la que se informa. Si existiera tal indicio, deberá comprobarse el deterioro de valor de esa partida de los inventarios. Además, proporciona una guía sobre las fórmulas de cálculo de costo que se utilizan para medir los costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.

Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios. Los inventarios son activos:

- ✓ poseídos para ser vendidos en el curso normal de las operaciones;
- ✓ en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- ✓ en forma de materiales o suministros que se consumirán en el proceso de producción o en la prestación de servicios.
- ✓

LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI (2018) Art. 23.-

Determinación por la administración. - La administración efectuará las determinaciones directa o presuntiva referidas en el Código Tributario, en los casos en que fuere procedente. La determinación directa se hará en base a la contabilidad del sujeto pasivo, así como sobre la base de los documentos, datos, informes que se obtengan de los responsables o de terceros, siempre que con tales fuentes de información sea posible llegar a conclusiones más o menos exactas de la renta percibida por el sujeto pasivo. La administración tributaria podrá determinar los ingresos, los costos y gastos deducibles de los contribuyentes, estableciendo el precio o valor de la contraprestación en operaciones celebradas entre partes relacionadas, considerando para esas operaciones los precios y valores de contraprestaciones que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables, ya sea que éstas se hayan realizado con sociedades residentes en el país o en el extranjero, personas naturales y establecimientos permanentes en el país de residentes en el exterior, así como en el caso de las actividades realizadas a través de fideicomisos.

El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia en transacciones sobre bienes, derechos o servicios para efectos tributarios.

El ejercicio de esta facultad procederá, entre otros, en los siguientes casos:

- ✓ Si las ventas se efectúan al costo o a un valor inferior al costo, salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que los bienes vendidos sufrieron demérito o existieron circunstancias que

determinaron la necesidad de efectuar transferencias en tales condiciones;

- ✓ También procederá la regulación si las ventas al exterior se efectúan a precios inferiores de los corrientes que rigen en los mercados externos al momento de la venta; salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que no fue posible vender a precios de mercado, sea porque la producción exportable fue marginal o porque los bienes sufrieron deterioro; y,
- ✓ Se regularán los costos si las importaciones se efectúan a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales.

Las disposiciones de este artículo, contenidas en los literales a), b) y c) no son aplicables a las ventas al detal. Para efectos de las anteriores regulaciones el Servicio de Rentas Internas mantendrá información actualizada de las operaciones de comercio exterior para lo cual podrá requerirla de los organismos que la posean. En cualquier caso, la administración tributaria deberá respetar los principios tributarios de igualdad y generalidad.

La administración realizará la determinación presuntiva cuando el sujeto pasivo no hubiese presentado su declaración y no mantenga contabilidad o, cuando habiendo presentado la misma no estuviese respaldada en la contabilidad o cuando por causas debidamente demostradas que afecten sustancialmente los resultados, especialmente las que se detallan a continuación, no sea posible efectuar la determinación directa:

- ✓ Mercaderías en existencia sin el respaldo de documentos de adquisición;
- ✓ No haberse registrado en la contabilidad facturas de compras o de ventas;
- ✓ Diferencias físicas en los inventarios de mercaderías que no sean satisfactoriamente justificadas;
- ✓ Cuentas bancarias no registradas; y,
- ✓ Incremento injustificado de patrimonio.

En los casos en que la determinación presuntiva sea aplicable, según lo antes dispuesto, los funcionarios competentes que la apliquen están obligados a motivar su procedencia expresando, con claridad y precisión, los fundamentos de hecho y de derecho que la sustenten, debidamente explicados en la correspondiente acta que, para el efecto, deberá ser formulada. En todo caso, estas presunciones constituyen simples presunciones de hecho que admiten prueba en contrario, mediante los procedimientos legalmente establecidos.

Cuando el contribuyente se negare a proporcionar los documentos y registros contables solicitados por el Servicio de Rentas Internas, siempre que sean aquellos que está obligado a llevar, de acuerdo con los principios contables de general aceptación, previo tres requerimientos escritos, emitidos por la autoridad competente y notificados legalmente, luego de transcurridos treinta días laborables, contados a partir de la notificación, la administración tributaria procederá a determinar presuntivamente los resultados según las disposiciones del artículo 24 de esta Ley.

Las normas de la determinación presuntiva podrán ser aplicables en la emisión de liquidaciones de pago por diferencias en la declaración o resolución de aplicación de diferencias, por parte de la Administración Tributaria, exclusivamente en los casos en los que esta forma de determinación proceda de conformidad con el artículo 24 y 25 de esta Ley, y de forma motivada por la Administración Tributaria, precautelando la capacidad contributiva de los sujetos pasivos y su realidad económica.

En el desarrollo del procedimiento administrativo se deberá garantizar el derecho al debido proceso y el derecho a la defensa de los contribuyentes, constitucionalmente establecidos.

2.4 Variables conceptuales de la investigación

2.4.1 Variable Independiente

Rotación de inventario de mercadería.

(Müller, M. 2005) Trata sobre el manejo y control de inventarios, desde los puntos de vistas financieros, físico, de pronóstico y operativo, menciona que hay que aplicar formulas básicas de cálculo de las cantidades de inventarios.

2.4.2 Variable Dependiente

Rentabilidad.

(Parada, J. 1988) Ofrece un planteamiento sobre la rentabilidad desde una perspectiva propia de gestión de empresas y se hace uso de una variedad de conceptos que se han tomado del análisis financiero tradicional, teoría económica, teoría financiera y estadística. Se Analizan las implicancias teórico-prácticas de hacer análisis económico-financiero considerando aspectos internos y propios de cada empresa, así como factores externos a ella. Se presentan enfoques modernos respecto al tema de la rentabilidad y un modelo de valoración muy útil para la pequeña y mediana empresa.

2.5 Definiciones Conceptuales

Materias Primas: Las materias primas son todos aquellos productos en su estado bruto o sin modificar extraídos de la naturaleza, que sirven como insumo para fabricación de nuevos materiales y mercancías. Estas materias primas pasan por procesos de transformación en los cuales se le agrega valor para finalmente constituir el producto destinado al cliente (Julián, 2014, pág. 12).

El control: es la función por medio de la cual se evalúa el rendimiento. Es un elemento del proceso administrativo. “controlar actividades o funciones que en la teoría clásica se conoce como el proceso administrativo” (Ramírez & Ramírez, 2016, pág. 4).

Procedimientos: permiten controlar los mecanismos de la mercadería, esto garantiza la información y confianza en las existencias. “Esto significa que el proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral” (Guzmán, 2013).

La liquidez: de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas.

Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias (Gitman & Zutter, 2012, pág. 65).

Inventarios periódicos: El inventario periódico como su nombre lo indica es un método que se utiliza para definir de manera periódica el costo de inventario, consiste en realizar un recuento físico de todas las existencias, para de esta manera saber con exactitud la cantidad de artículos que se tiene al final de un periodo. (Vértice, 2010, p.41)

Inventario Final: Al llegar al final del ejercicio económico de la empresa, se debe hacer un recuento físico de las existencias, y conocer con exactitud el valor de inventarios. (Vértice, 2010, p.41)

Inventario rotativo: Radica en efectuar un recuento físico de las existencias continuamente, la ventaja que tiene este tipo de inventario, es que no se interrumpir las ventas, ni las actividades diarias de la empresa. (Vértice, 2010, p.41)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Datos de la empresa

Nombre: COMERCIALIZADORA TRAZOS & TIJERAS CONTRAZTIJ CIA.LTDA.

Fecha de constitución: 24 de noviembre del 2016

Ruc: 2490018304001

Dirección: Santa Elena, La Libertad, Calle Guayaquil entre tercera y cuarta avenida.

Teléfono: 2780840

Razón social: Trazos & Tijeras

Nombre del gerente: Ing. Geomaira Figueroa Quimis

Representante legal: Ing. Geomaira Figueroa Quimis

Logo de la empresa:



Figura 1: *Logo de la empresa*

Misión:

Nuestra misión es ofrecer una amplia variedad de telas con excelente calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, con agilidad y eficacia, logrando así el crecimiento y desarrollo económico de nuestra empresa.

Visión:

Ser una empresa textil innovadora, que se distinga por la calidad, confiabilidad y la renovación constante de cada uno de nuestros productos, para crecer de una manera sustentable en base a la satisfacción de nuestros clientes; por medio del personal capacitado que nos permita tener una rentabilidad sostenida.

Organigrama:

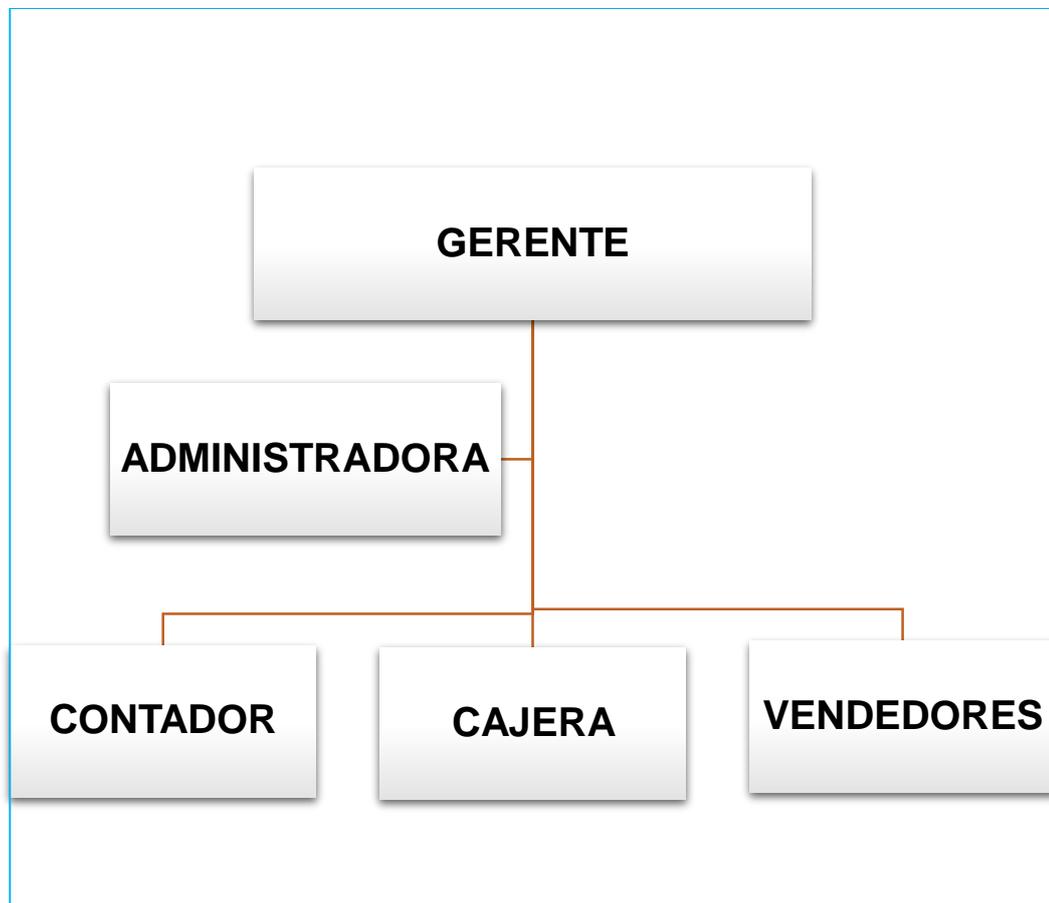


Figura 2: Organigrama de la empresa

Funciones y cargos

Geomaira Figueroa: ocupa el cargo de gerente y de representante legal de la empresa, tiene la función de tomar las mejores decisiones para la empresa, también de recibir a proveedores y de adquirir las telas que son necesarias.

Joselyne Figueroa: ocupa el cargo de administradora y al mismo tiene de cajera, debido que realiza las funciones de cobro a los clientes y funciones administrativas como emisión de facturas al contador, horarios de trabajadores, adelantos de sueldos, entrevistar a proveedores de telas, etc.

Ruth Figueroa: ocupa el cargo de atención al cliente, también realizan los trabajos de dobles de telas, perchar, ordenar, etc.

Roció Mera: ocupa el cargo de atención al cliente, también realiza los trabajos de dobles de telas, perchar, ordenar, etc.

Adriana Figueroa: ocupa el cargo de atención al cliente.

Hamilton Figueroa: función es atención al cliente, ordenar las bodegas del almacén y surtir las telas que nos hacen falta.

3.2 Diseño de investigación

El presente trabajo de investigación está basado al diseño cualitativo ya que permite utilizar la recolección y análisis de datos para la afirmación de preguntas de nuestra investigación o revelar nuevas interrogantes, que nos permitan realizar un buen trabajo de tesis.

También aplicamos el diseño de campo porque es aquella que se aplica con informaciones o datos que son extraídos por las técnicas de recolección como lo son las encuestas o entrevistas, con el principal objetivo de dar la solución al problema que se ha planteado.

3.3 Tipos de investigación

Tabla 2 : Métodos de búsqueda

Explicativo	Explorativo	Descriptivo	Correlacional
Se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso. (Hernández, R. 2014 p91)	Se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos. (Arias, F. 2006 p23)	Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. (Hernández, R. 2014 p92)	Su finalidad es determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego se estima la correlación. (Arias, F. 2006 p25)

Autora: Ramírez, M. (2019)

Para nuestro proyecto de investigación se escogió la investigación explicativa y la investigación descriptiva:

Explicativa: analizaremos el control del inventario de mercadería y el riesgo que causa en la rentabilidad de la empresa por no llevar un buen control donde refleje que es lo que nos hace falta y que tenemos demás en perchas de las bodegas.

Descriptiva: utilizamos esta investigación para especificar y analizar los problemas que se ocasionan por no tener un plan de rotación de inventarios de mercadería en la empresa

3.4 Población

Población o universo Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. (Hernández, R. 2014 p174)

La población es un conjunto de personas que concuerdan con algunas ideas o especificaciones.

La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda por el problema y por los objetivos del estudio. (Arias, F. 2006 p81)

La población de este trabajo de investigación son todos los q conforman la empresa, vamos a determinar qué es lo que está afectando a la rotación del inventario y analizar cada uno de los problemas.

3.4.1 Población finita

Agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades. (Arias, F. 2006 p82)

La población finita de nuestra investigación sería el área donde vamos a establecer estadísticas para la resolución del problema, el departamento de inventarios de mercadería.

3.4.2 Población Infinita

Es aquella en la que se desconoce el total de elementos que la conforman, por cuanto no existe un registro documental de éstos debido a que su elaboración sería prácticamente imposible. (Arias, F. 2006 p82)

La población infinita sería todos los diversos problemas que se van a dar conociendo en el transcurso de la investigación, y las medidas que tendremos que tomar para resolver cada inconveniente.

Tabla 3 : Demografía

Elemento	Cantidad
Gerente	1
Vendedores	4
Cajera	1
Total	6

Autora: Ramírez, M. (2019)

La población de este proyecto es finita por lo tanto no se utiliza fórmula muestral.

3.5 Muestra

Es un subgrupo de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. (Hernández, R. 2014 p175)

3.5.1 Tipos de muestras

Muestreo estratificado: El muestreo estratificado es una técnica de muestreo probabilístico en donde el investigador divide a toda la población en diferentes subgrupos o estratos. Luego, selecciona aleatoriamente a los sujetos finales de los diferentes estratos en forma proporcional.

Con el muestreo estratificado, el investigador puede probar de forma representativa hasta a los subgrupos más pequeños y más inaccesibles de la población. Esto permite que los investigadores prueben a los extremos de la población.

Muestreo aleatorio: Constituye una de las clases más populares de muestreo aleatorio o probabilístico. En esta técnica, cada miembro de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado como sujeto. Todo el proceso de toma de muestras se realiza en un paso, en donde cada sujeto es seleccionado independientemente de los otros miembros de la población.

El muestreo aleatorio simple se puede aplicar en muchos métodos. El más primitivo y mecánico sería el de la lotería. A cada miembro de la población se le asigna un número. Todos los números se colocan en un recipiente o un sombrero y se mezclan. Con los ojos vendados, el investigador va sacando las etiquetas con números.

3.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

Método de análisis: Utilizaremos este método para analizar la rentabilidad de la rotación por causa de la rotación del inventario de mercadería en la empresa.

Método Estadístico: El método estadístico consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación, nos ayudará a la recolección de datos y analizar los problemas que afectan a la empresa.

Técnicas:

Tabla 4 : *Recursos*

Técnicas	Instrumentos
Encuesta Foda	Formulario Matriz

Autora: Ramírez, M. (2019)

3.7 Procedimientos de la investigación

- ✓ Formulación de preguntas para la encuesta dirigida a nuestros trabajadores.
- ✓ Se realizaron encuestas a nuestros trabajadores para facilitar información sobre el manejo de la empresa y los debidos procedimientos que se realizan en ella.
- ✓ Con las encuestas ya todas llenas, se realizó la tabulación de cada una de las preguntas.
- ✓ Al momento de tabular las encuestas nos darán los resultados de cada una de las preguntas que se realizaron.
- ✓ Este procedimiento nos ayudara a crecer como empresa, verificar en que estamos fallando y lo importante que es realizar un plan de rotación de mercadería.
- ✓ Realizamos un análisis Foda, donde pondremos lo siguiente;
- ✓ Las debilidades que son factores que ocasionan una posición desfavorable en la empresa, también podrían ser actividades o habilidades que no poseen y por lo tanto recursos de los que carece.
- ✓ Las oportunidades que son los resultados favorables, factores que tienen resultados positivos y que nos permiten tener ventajas competitivas a lo largo de la trayectoria.
- ✓ Las fortalezas que son las capacidades y habilidades especiales con la cual cuenta la empresa y son desarrolladas positivamente.

- ✓ Por ultimo las amenazas que son situaciones que se generan del entorno y que pueden afectar directamente a la existencia de las empresas.
- ✓ Identificadas las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa procedemos a realizar nuestro análisis DAFO.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Aplicación a las técnicas e instrumentos

1. ¿Existe un control sobre el máximo y mínimo de existencias?

Tabla 5: *Control de existencias*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	17%
A veces	3	50%
Casi siempre	1	17%
Siempre	1	17%
Total	6	100%



Figura 3: *Control de existencias*

El control de sobre el máximo y mínimo de las existencias es muy importante en la empresa, en esta encuesta hay un 50% que nos asegura que a veces existe este tipo de controles, por lo cual debería ser siempre llevarse a cabo este proceso que es indispensable.

2. ¿Cada qué tiempo se realizan inventarios físicos e informes?

Tabla 6: Tiempo de inventarios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	0	0%
Semanalmente	1	17%
Mensualmente	2	33%
Anualmente	3	50%
Total	6	100%

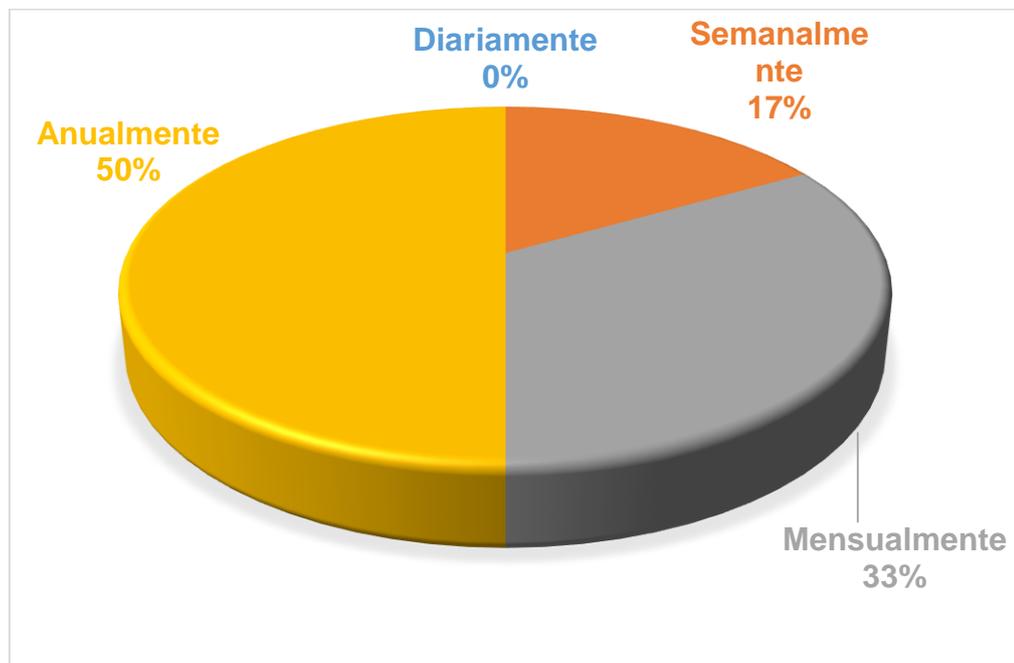


Figura 4: Tiempo de inventarios

Nuestra encuesta tiene como resultado que el 50% de los encuestados aseguran que se están realizando inventarios anualmente, la empresa tiene que realizar informes semanales donde registren las mercaderías de una forma correcta y poder saber que producto está generando una gran demanda en los consumidores.

El tiempo de los controles de los inventarios es de suma importancia en cada una de las empresas.

3. ¿Se realizan procedimientos para verificar faltantes de mercaderías?

Tabla 7: *Faltantes de mercaderías*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	3	50%
A veces	2	33%
Casi siempre	1	17%
Siempre	0	0%
Total	6	100%

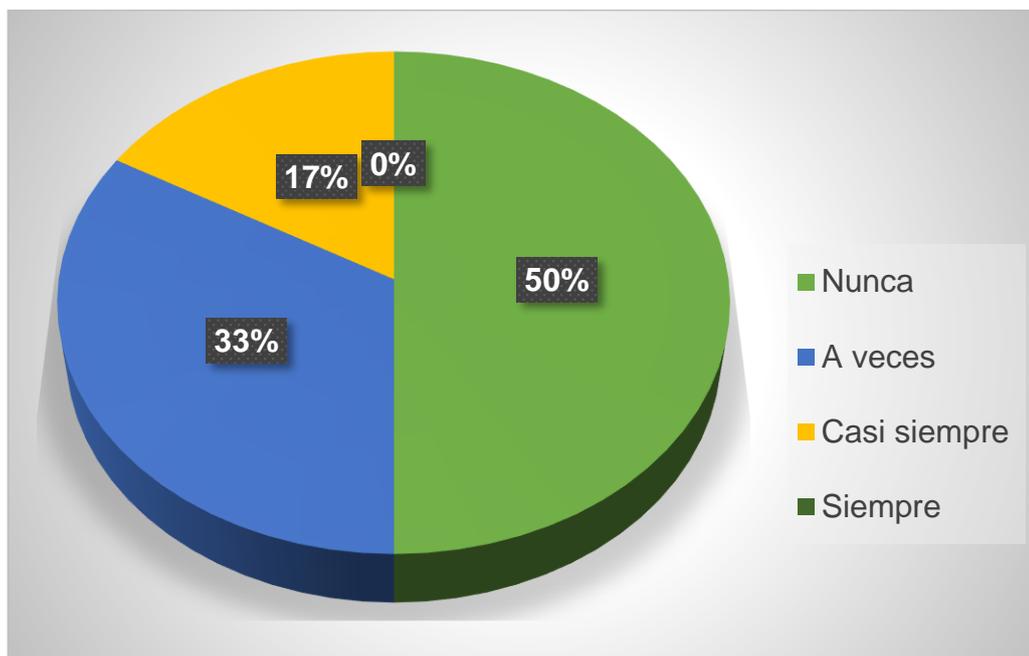


Figura 5: *Faltantes de mercaderías*

Tener procedimientos para la correcta verificación de los faltantes de mercaderías es uno de los procesos más importantes de las empresas, en la encuesta realizada un 50% tiene el conocimiento que nunca se hacen los procedimientos para verificar si nos hace falta mercadería para la venta y también nos ayuda a saber si hay algún faltante de mercadería al momento de hacer los inventarios.

4. ¿Cómo usted considera las políticas de recepción y almacenamiento de la empresa?

Tabla 8: *Políticas de la empresa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Malas	0	0%
Regulares	3	50%
Buenas	2	33%
Excelentes	1	17%
Total	6	100%

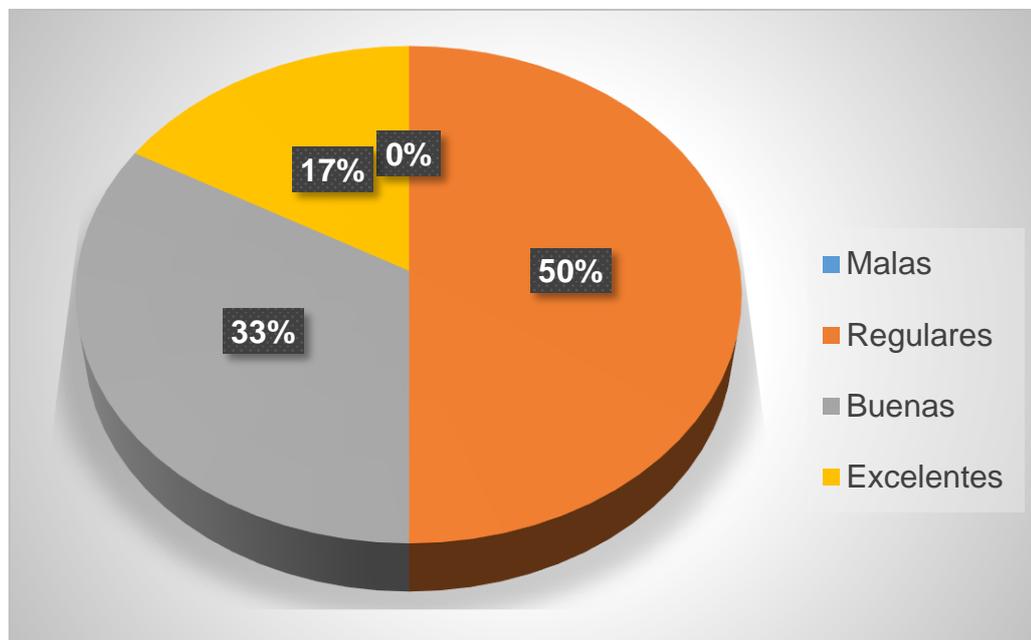


Figura 6: *Políticas de la empresa*

Las políticas de cada empresa dependen de la actividad que ejerzan, en el caso de nuestra empresa tenemos que tener en cuenta el almacenamiento y recepción de nuestra mercadería un 50% señala que nuestras políticas son regulares, tenemos que verificar que es en lo que se está fallando y generar nuevas políticas que estén acordes con el desempeño que tengan que realizar nuestros trabajadores, que sean en beneficio de nuestra empresa y se puedan cumplir correctamente.

5. ¿Existen registros detallados de los inventarios permanentes?

Tabla 9: *Inventarios permanentes*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	2	33%
Casi siempre	3	50%
Siempre	1	17%
Total	6	100%

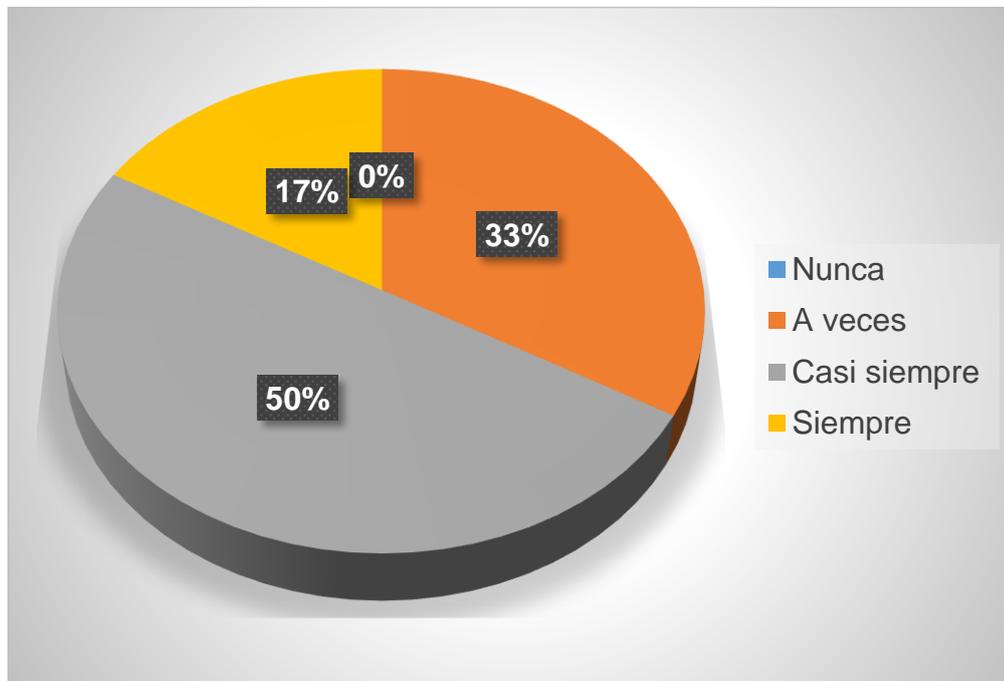


Figura 7: *Inventarios permanentes*

Los registros de inventarios permanentes son sistemas que permiten un control de inventarios al llevar un registro de la mercadería que ingresa y sale, se lleva a cabo mediante tarjetas kardex este sistema es muy esencial para las empresas comerciales, si aplicamos estos procedimientos sabremos el saldo actual de los inventarios que tenemos y podremos llevar un mejor control de mercadería en nuestra empresa.

6. ¿Los productos de la empresa son rentables.?

Tabla 10: *Rentabilidad de la empresa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	17%
Rara vez	2	33%
Casi siempre	2	33%
Siempre	1	17%
Total	6	100%

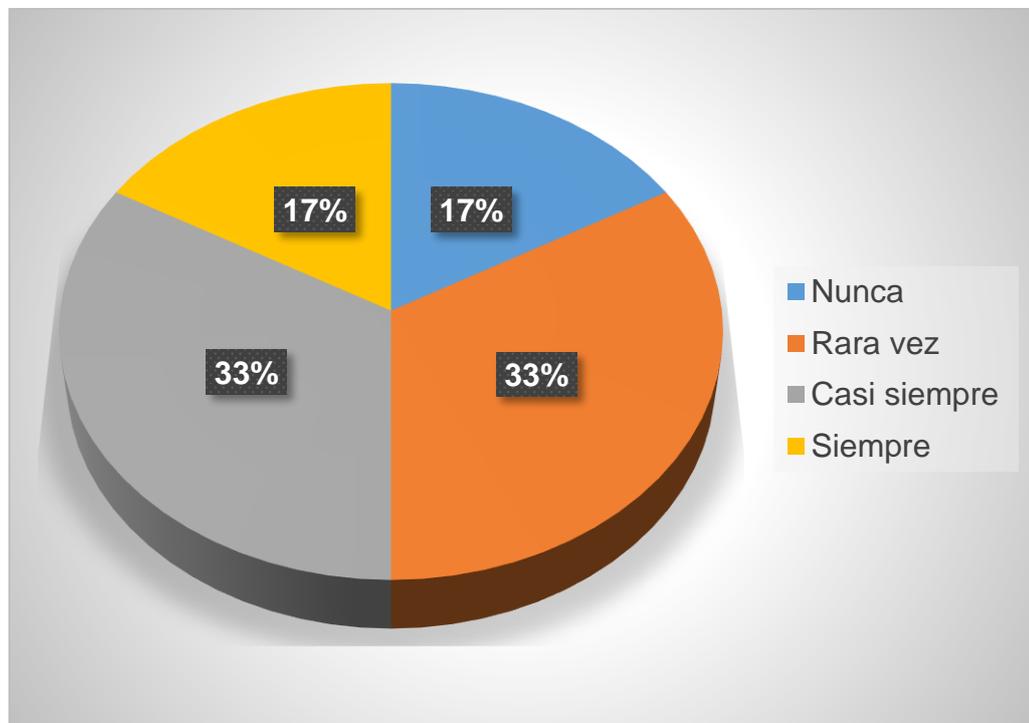


Figura 8: *Rentabilidad de la empresa*

La rentabilidad esencial en cual tipo de empresa, si los productos que tienen no son rentables la empresa generaría perdidas por lo cual el producto no tiene acogida en el mercado, es indispensable conocer que productos tienen mayor demanda, para poder invertir más en el producto que se vende y tratar de generar nuevas opciones de producto para que la productividad de la misma crezca.

7. ¿Es competitiva la estructura de la empresa?

Tabla 11: *Estructura de la empresa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	17%
A veces	3	50%
Casi siempre	0	0%
Siempre	2	33%
Total	6	100%

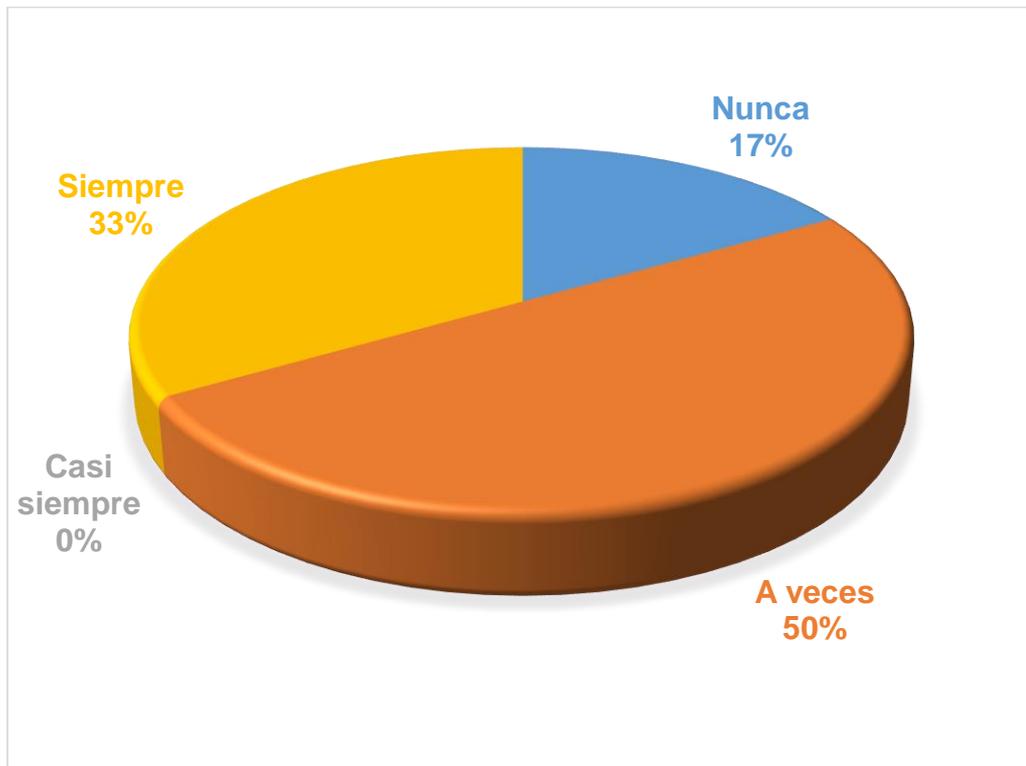


Figura 9: *Estructura de la empresa*

En mi opinión la estructura de toda empresa tiene que tener una facilidad para que el cliente pueda observar la mercadería y se sienta más a gusto por el ambiente del local.

8. ¿La calidad de la mercadería satisface al consumidor?

Tabla 12: *Calidad de la mercadería*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	1	17%
Casi siempre	3	50%
Siempre	2	33%
Total	6	100%

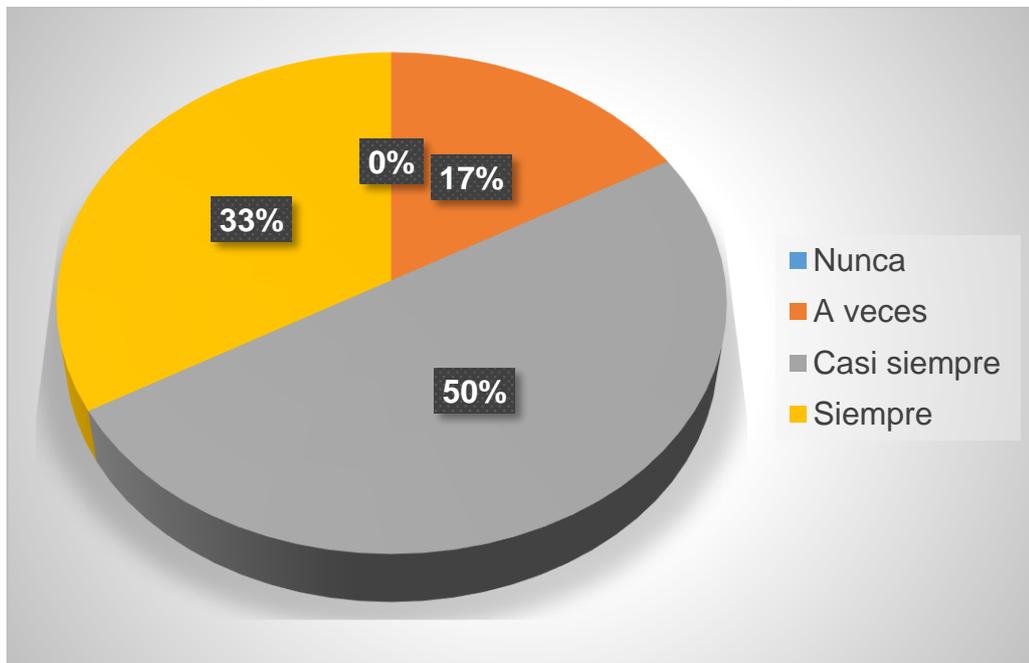


Figura 10: *Calidad de la mercadería*

Una de las partes más importantes es la calidad que le brindas a los clientes, si el producto es bueno ellos se sentirán satisfechos y volverán de nuestra a comprar. Si generamos la mayor cantidad de clientes tendremos más rentabilidad en nuestra empresa, tenemos hacer sentir al cliente que es una buena opción todo lo que adquirió.

9. ¿Se hace una valoración sistemática de los proveedores?

Tabla 13: *Valoración sistemática*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	33%
Rara vez	3	50%
Casi siempre	1	17%
Siempre	0	0%
Total	6	100%

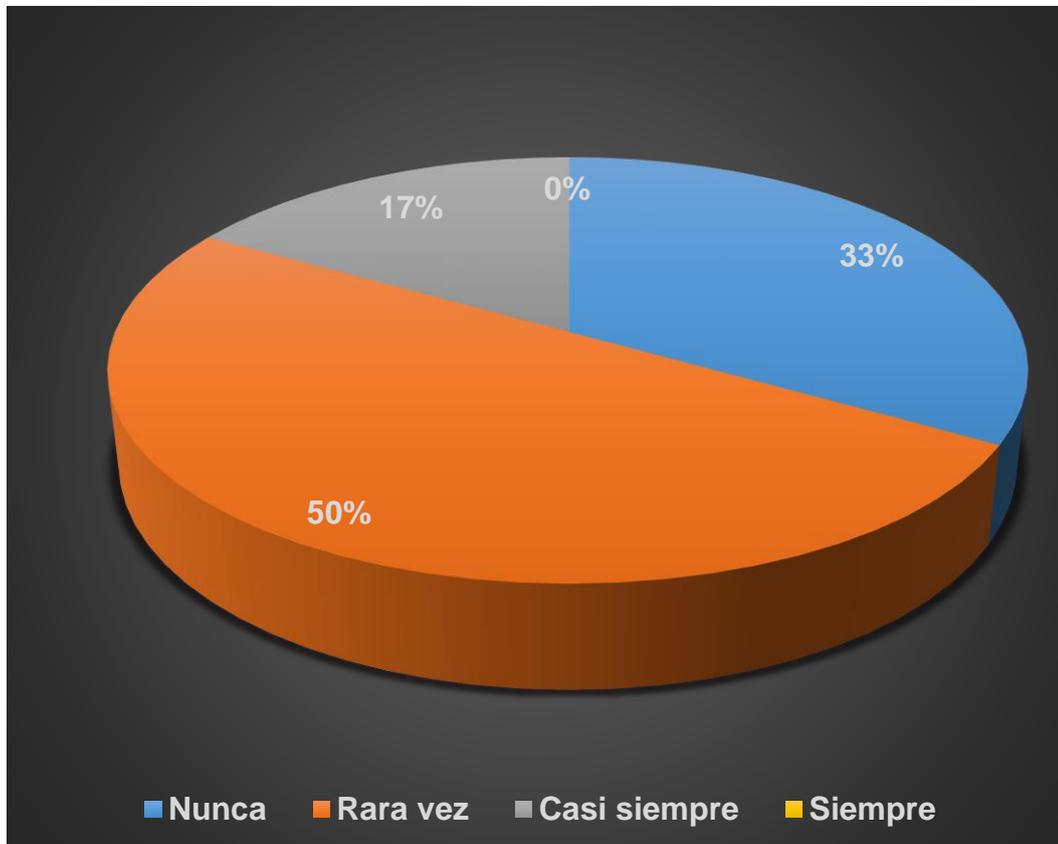


Figura 11: *Valoración sistemática*

Debemos realizar una evaluación sistemática a todos nuestros proveedores, es un proceso que nos permite determinar si lo que vamos a planear y organizar funcionara como mecanismo de conversión o proceso.

10. ¿Se conoce, se controla el coste y margen de cada tipo o línea de producto?

Tabla 14: *Tipo de producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	29%
Rara vez	4	57%
Casi siempre	1	14%
Siempre	0	0%
Total	7	100%

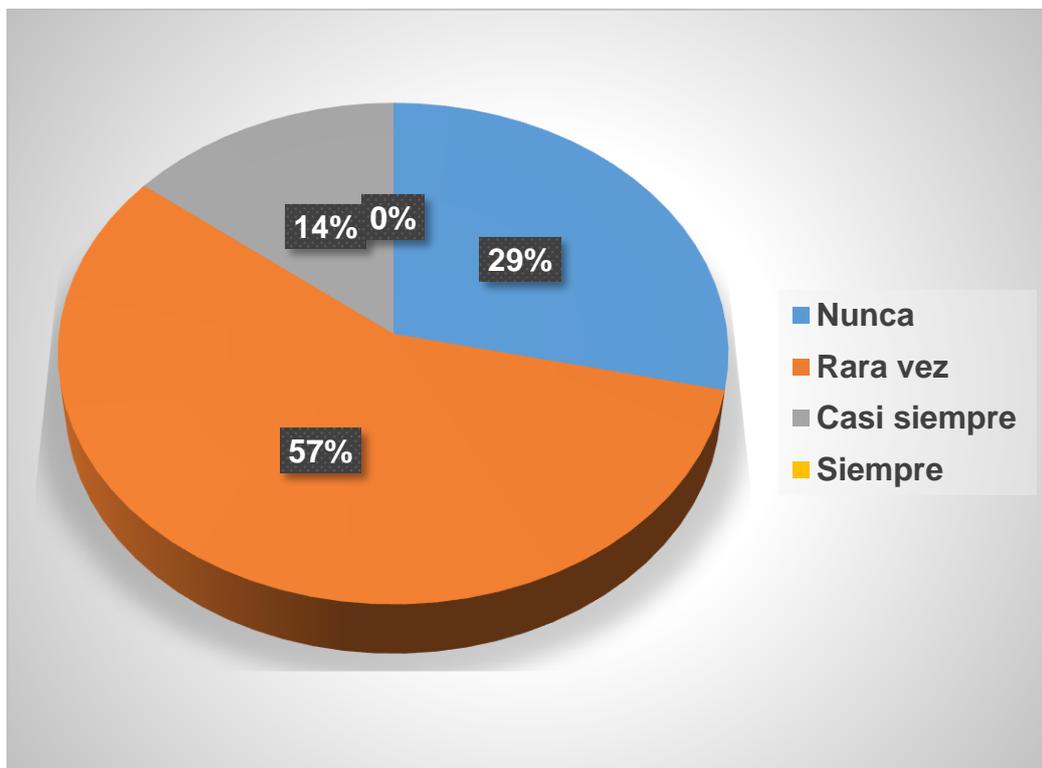


Figura 12: *Tipo de producto*

Tenemos que tener en cuenta todas las líneas de nuestros productos, como empresa tenemos que estar enterados de donde proviene cada mercadería adquirida.

Análisis FODA

En este análisis tendremos todas las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene nuestra empresa.

Factores internos:

Fortalezas.

Son todos los recursos especiales que tiene una empresa para mantenerse en un nivel competitivo

- ✓ La calidad de nuestras mercaderías.
- ✓ El proceso de adquisición de las telas se lo realiza directamente con las diferentes fábricas.
- ✓ Excelente administración contable de la empresa.
- ✓ Capacidad de control de costos, presupuestos y la evaluación de las operaciones para invertir.
- ✓ Un debido control de gastos y créditos a clientes.
- ✓ Ofrecemos precios económicos que se encuentren favorables para nuestros clientes.
- ✓ Capacitaciones sobre la atención que se brinda al cliente.
- ✓ Buena seguridad en el almacén.

Debilidades.

Son aquellos factores que nos afectan directamente con las competencias.

- ✓ La falta de disponibilidad de espacios en el almacén.
- ✓ Ubicaciones estratégicas de las telas, para conseguir una mejor atención a los clientes.

- ✓ Algunos empleados no conocen los diferentes tipos de almacenamiento.
- ✓ No se establecen límites de existencias de inventarios
- ✓ No existe un debido control de mercaderías con fallas o de poca rotación.
- ✓ No se lleva un control de ingresos y salidas de las mercaderías.
- ✓ No se realizan promociones para las mercaderías que no se han vendido.
- ✓ Despacho de mercaderías demasiado lento.

Factores externos:

Oportunidades.

Son alternativas que se deben reconocer en el momento que se presentan.

- ✓ Tener recursos económicos para mejorar la cantidad y la calidad del inventario.
- ✓ Las demandas de los productos cada día incrementan más.
- ✓ Crecimiento de la industria textil.
- ✓ Ubicación adecuada para impulsar las ventas.
- ✓ Capacitaciones constantes para mejorar la atención a los clientes.

Amenazas.

Son situaciones que se presentarán en el entorno y que pueden llegar a afectar a las empresas.

- ✓ Ingresos al mercado diferentes almacenes de telas.
- ✓ Problemas económicos en el país.
- ✓ Aumentos de las producciones de telas.
- ✓ Proveedores no son cumplidos al momento de enviarnos el producto.
- ✓ Escasez de los productos que se utilizan en el negocio

La ponderación dofa es la determinación de un valor de impacto de los factores internos y externos indicados en el proceso de diagnóstico.

El valor de impacto que utilizaremos será de 1 a 5, siendo el 4-5 el valor más alto, el 3-2 el valor medio y el 1 un valor bajo.

MATRIZ DOFA

Tabla 15: Factores externos

FACTORES EXTERNOS			
OPORTUNIDADES	PROBABILIDAD	IMPACTO	VALOR
O1	0.15	1	0.15
O2	0.4	3	1.20
O3	0.6	5	3
O4	0.15	2	0.30
O5	0.50	4	2
AMENAZAS	PROBABILIDAD	IMPACTO	VALOR
A1	0.50	5	2.50
A2	0.15	3	0.45
A3	0.60	4	2.40
A4	0.20	1	0.20
A5	0.15	2	0.30

En la matriz de factores externos esta la columna de probabilidad esto significa que es probable que estos factores incidan en el negocio.

Tabla 16: Factores internos

FACTORES INTERNOS			
FORTALEZAS	PONDERACIÓN	IMPACTO	VALOR
F1	0.15	1	0.15
F2	0.4	3	1.20
F3	0.6	5	3
F4	0.6	3	1.80
F5	0.20	4	0.80
F6	0.10	4	0.40
F7	0.50	1	0.50
F8	0.15	3	0.45
DEBILIDADES	PONDERACIÓN	IMPACTO	VALOR
D1	0.20	1	0.20
D2	0.50	5	2.50
D3	0.4	3	1.20
D4	0.6	2	1.20
D5	0.50	4	2
D6	0.20	1	0.20
D7	0.20	1	0.20
D8	0.15	2	0.30

En esta matriz de factores internos esta la columna de ponderación esto significa que ya está sucediendo en el negocio.

ANALISIS DAFO

En el cuadro siguiente se escoge los factores más altos y se analizan las estrategias.

Tabla 17: Observación

	Oportunidades	Amenazas
	<p>O3- Crecimiento de la industria textil.</p> <p>O5- Capacitaciones constantes para mejorar la atención a los clientes.</p>	<p>A1- Ingresos al mercado diferentes almacenes de telas.</p> <p>A3- Aumentos de las producciones de telas.</p>
Fortalezas		
<p>F3- Excelente administración contable de la empresa.</p> <p>F4- Capacidad de control de costos, presupuestos y la evaluación de las operaciones para invertir.</p>	<p>Aprovechar el crecimiento textil con la excelente administración y a la misma vez las capacitaciones de los empleados para la mejor atención a los clientes. Con los controles de costos y las inversiones que realicemos seguiremos creciendo como empresa.</p>	<p>Con la capacidad de control de costos, podemos estar seguros que el aumento de las producciones nos seguiremos manteniendo con la misma rutina. Con nuestra excelente administración seguiremos trabajando sin importar los obstáculos.</p>
Debilidades		
<p>D2- Ubicaciones estratégicas de las telas, para conseguir una mejor atención a los clientes</p> <p>D5- No existe un debido control de mercaderías con fallas o de poca.</p>	<p>Nos mantenemos capacitándonos para que exista un debido control de las mercaderías.</p> <p>Con el crecimiento de la industria nos ubicaremos en puntos estratégicos para conseguir una mejor atención al cliente.</p>	<p>Mantener un nivel de satisfacción a los clientes tomando en cuenta el aumento de los productos que utiliza la empresa.</p>

4.2 Propuesta

Elaboración de un plan de rotación de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 18: Plan de rotación de inventarios

PLAN DE ROTACIÓN DE MERCADERÍA		
Descripción	Tareas	Responsables
Control de inventario al ingreso y salida de la mercadería	Kardex manual para cada producto (telas). Entrada y salida de mercadería.	Administradora del almacén
Ordenar correctamente la mercadería	Facilidad al momento de atención al cliente.	Empleados
Restaurar espacio físico.	Ampliación de espacio.	Gerencia
Existencia permanente	Producto con mayor rotación.	Administradora del almacén
Fijar niveles de inversión	Para adquisición de producto con mayor demanda.	Gerencia
Revisión de productos con poca rotación	Verificación del producto que no está teniendo acogida en el mercado.	Administradora del almacén
Manejo de inventarios	Evitar que muchas personas manejen el inventario.	Administradora del almacén
Revisión de mercadería	Verificar si están correctamente almacenadas	Administradora del almacén

Tabla 19: Cronograma

TIEMPO (2019) TAREAS	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE			
	1s	2s	3s	4s	1s	2s	3s	4s	1s	2s	3s	4s
Control de inventario al ingreso y salida de la mercadería												
Ordenar correctamente la mercadería												
Restaurar espacio físico.												
Existencia permanente												
Fijar niveles de inversión												
Revisión de productos con poca rotación												
Manejo de inventarios												
Revisión de mercadería												

Tabla 20: Kardex

Fecha	Concepto	ENTRADA			SALIDA			SALDO		
		unidades	v. unitario	v. total	unidades	v. unitario	v. total	unidades	v. unitario	v. total
1-Ago	Saldo inicial							1.000	\$ 10,00	\$10.000,00
3-Ago	ventas				500	\$10,00	\$ 5.000,00	500	\$ 10,00	\$ 5.000,00
5-Ago	Compras	1.100	\$ 12,00	\$13.200,00				1.600	\$ 11,38	\$18.200,00
7-Ago	Compras	600	\$ 15,00	\$ 9.000,00				2.200	\$ 12,36	\$27.200,00
9-Ago	Compras	500	\$ 18,00	\$ 9.000,00				2.700	\$ 13,41	\$36.200,00
11-Ago	ventas				1.200	\$13,41	\$16.092,00	1.500	\$ 13,41	\$20.108,00
13-Ago	ventas				50	\$13,41	\$ 670,50	1.450	\$ 13,41	\$19.437,50
15-Ago	ventas				100	\$13,41	\$ 1.341,00	1.350	\$ 13,40	\$18.096,50
17-Ago	Compras	2.500	\$ 12,00	\$30.000,00				3.850	\$ 12,49	\$48.096,50
20-Ago	Compras	300	\$ 11,00	\$ 3.300,00				4.150	\$ 12,38	\$51.396,50
23-Ago	Compras	120	\$ 14,00	\$ 1.680,00				4.270	\$ 12,43	\$53.076,50
26-Ago	Compras	1.000	\$ 15,00	\$15.000,00				5.270	\$ 12,92	\$68.076,50
29-Ago	ventas				500	\$12,92	\$ 6.460,00	4.770	\$ 12,92	\$61.616,50
1-Sept	ventas				100	\$12,92	\$ 1.292,00	4.670	\$ 12,92	\$60.324,50
4-Sept	ventas				20	\$12,92	\$ 258,40	4.650	\$ 12,92	\$60.066,10
8-Sept	Compras	2.500	\$ 10,00	\$25.000,00				7.150	\$ 11,90	\$85.066,10
10-Sept	Compras	350	\$ 12,00	\$ 4.200,00				7.500	\$ 11,90	\$89.266,10
13-Sept	Compras	100	\$ 16,00	\$ 1.600,00				7.600	\$ 11,96	\$90.866,10

17-Sept	ventas				2.000	\$11,96	\$23.920,00	5.600	\$ 11,95	\$66.946,10
19-Sept	ventas				150	\$11,96	\$ 1.794,00	5.450	\$ 11,95	\$65.152,10
27-Sept	ventas				300	\$11,96	\$ 3.588,00	5.150	\$ 11,95	\$61.564,10
29-Sept	Compras	100	\$ 15,00	\$ 1.500,00				5.250	\$ 12,01	\$63.064,10
30-Sept	Compras	250	\$ 13,00	\$ 3.250,00				5.500	\$ 12,06	\$66.314,10
2-Oct	ventas				3.000	\$12,06	\$36.180,00	2.500	\$ 12,05	\$30.134,10
5-Oct	Compras	500	\$ 12,00	\$ 6.000,00				3.000	\$ 12,04	\$36.134,10
8-Oct	Compras	200	\$ 15,00	\$ 3.000,00				3.200	\$ 12,23	\$39.134,10
12-Oct	ventas				1.000	\$12,23	\$12.230,00	2.200	\$ 12,23	\$26.904,10
15-Oct	Compras	250	\$ 10,00	\$ 2.500,00				2.450	\$ 12,00	\$29.404,10
18-Oct	Compras	150	\$ 18,00	\$ 2.700,00				2.600	\$ 12,35	\$32.104,10
21-Oct	Compras	300	\$ 17,00	\$ 5.100,00				2.900	\$ 12,83	\$37.204,10
24-Oct	ventas				850	\$12,83	\$10.905,50	2.050	\$ 12,83	\$26.298,60
26-Oct	ventas				100	\$12,83	\$ 1.283,00	1.950	\$ 12,83	\$25.015,60
28-Oct	Compras	200	\$ 13,00	\$ 2.600,00				2.150	\$ 12,84	\$27.615,60
31-Oct	Compras	340	\$ 14,00	\$ 4.760,00				2.490	\$ 13,00	\$32.375,60

Autora: Ramírez, M (2019)

4.3 Conclusiones

- ✓ Se realizó los aspectos fundamentales de la rotación de mercadería y de la rentabilidad de la empresa.
- ✓ Determinación de la metodología y las técnicas aplicadas con la rentabilidad de la empresa.
- ✓ Elaboración de un plan de rotación de mercadería para la empresa,
- ✓ Aplicación de encuestas a la población para conocer las necesidades de los clientes y brindarles un mejor servicio.
- ✓ Análisis FODA, donde se analizaron las partes internas y externas de la empresa
- ✓ Se realizaron inventarios de mercaderías y verificación de los productos que tienen mayor salida.
- ✓ Se elaboraron Kardex manuales para las entradas y salidas de la mercadería.
- ✓ Revisación de los productos con mayor demanda y el que no sale de la empresa.
- ✓ Revisión de existencia de mercadería que ha quedado en bodegas y no se han vendido.
- ✓ Correcta manipulación de las mercaderías en la empresa.

4.4 Recomendaciones

- ✓ Se debe estar pendientes del control de inventarios de nuestra institución.
- ✓ Fijar niveles de inversión, para cada producto que genera mayor demanda en el mercado.
- ✓ Llenar Kardex manuales o digitales para revisión y verificación de cuanta mercadería sale y entra al almacén.
- ✓ Realizar inventarios por lo menos 4 veces al año.
- ✓ Realizar los controles a las bodegas para verificar si las mercaderías estén correctamente ubicadas, sin daño alguno.
- ✓ Determinar si hay productos que no estén teniendo la debida rotación.
- ✓ Evitar que terceras personas manipulen los inventarios.
- ✓ Ampliar el almacén si no es debidamente correcto para la cantidad de mercadería adquirida.
- ✓ Mercadería que no ha sido vendida, es decir no ha teniendo rotación colocar promociones u ofertas para poder recuperar el valor invertido.
- ✓ Utilizar el plan de rotación de mercadería más favorable para la empresa.

4.5 Bibliografía

Arias, F .(2006). *El Proyecto de Investigacion* . Editorial Episteme. Caracas,Venezuela.

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera.*: Pearson Educación. México

Guerrero, H. (2009). *Inventarios Manejo y Control*. Ecoe Ediciones. Bogotá Colombia

Guzmán, R. (2008). *Auditoria Operacional en el área de inventarios*. 2da Edición. Guatemala

Hernandez, R .(2014). *Metodología de la Investigación*. Editorial Mc GrawHill. Tuxpan, Veracruz.

Julián, Z. (2014). *Fundamentos de la Gestión de Inventarios*. Centro Editorial Esumer. Colombia:

Morillo, M (2001). *Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos*. Actualidad Contable FACES. Mérida. Venezuela.

Muller, M. (2005). *Fundamentos de Administracion de Inventarios* .Editorial Grupo Norma. Alemania

Osorio, C (2013). *Modelos para el Control de Inventarios en las Pymes*. Panorama.

Parada, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial. Un enfoque de Gestión*. Editorial: Universidad de Concepción. Concepción, Chile

Ramírez, C., & Ramírez, M. (2016). *Fundamentos de la Administración*. Ecoe. Bogotá:

Sallenave, J. (1990). *Gerencia y Planeación Estratégica*. Edit. Norma. Colombia.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002): *"Análisis de Rentabilidad de la empresa"*.

Vértice. (2010). *Aprovisionamiento y Almacenaje en la Venta*. Málaga: Vértice

ANEXOS



COMERCIALIZADORA TRAZOS & TIJERAS COMTRAZTI CIA. LTDA.
MARISCAL SUCRE.
CALLE GUAYAQUIL ENTRE TERCERA Y CUARTA AVENIDA
TELEFONO: 0987635190
SANTA ELENA - LA LIBERTAD

La libertad, 25 de julio del 2019

CARTA DE ACEPTACIÓN

Por medio de la presente certificó que nuestra empresa ha aceptado la solicitud de la Srta. **RAMÍREZ ROSALES MARÍA FERNANDA**, con cédula de identidad N° 2400246407 estudiante del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología, para desarrollar el proyecto de tesis en el área de inventarios.

Atentamente,

Ing. Norma Geomaira Figueroa Quimis
GERENTE

Carta de aceptación.



Instituto Superior Tecnológico Bolivariano De Tecnología
Carrera de Tecnología en Contabilidad y Auditoría

**Encuesta dirigida a los habitantes del cantón la libertad, de la
provincia de Santa Elena**

El presente cuestionario es de carácter anónimo por lo que usted está en la libertad de responder sin ningún tipo de inconveniente y sin ningún compromiso.

Propósito: Analizar la repuesta de los clientes en cuanto, a que prefieren al momento de adquirir telas en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

Atentamente.

María Ramírez Rosales

Estudiante de la carrera de Tecnología en Contabilidad y Auditoría

Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología

Cuestionario

Instrucciones:

- ✓ Lea detenidamente las preguntas
- ✓ Utilice bolígrafo azul
- ✓ Marque una X según corresponda, elegir solo una alternativa
- ✓ No se aceptan tachones

1. ¿Existe un control sobre el máximo y mínimo de existencias?

Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

2. ¿Cada que tiempo se realizan inventarios físicos e informes?

Diariamente	Semanalmente	Mensualmente	Anualmente

3. ¿Se realizan procedimientos para verificar faltantes de mercaderías?

Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

4. ¿Como usted considera las políticas de recepción y almacenamiento de la empresa?

Malas	Regulares	Buenas	Excelentes

5. ¿Existen registro detallados de los inventarios permanentes?

Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

6. Los productos de la empresa son rentables.

Nunca	Rara vez	Casi siempre	Siempre

7. Es competitiva la estructura de la empresa.

Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

8. La calidad de la mercadería satisface al consumidor.

Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

9. ¿Se hace una valoración sistemática de los proveedores?

Nunca	Rara vez	Casi siempre	Siempre

10. ¿Se conoce, se controla el coste y margen de cada tipo o línea de producto?

Nunca	Rara vez	Casi siempre	Siempre

Se le agradece por la atención prestada y por su tiempo.

**María Ramírez Rosales
C.C. 2400246407**

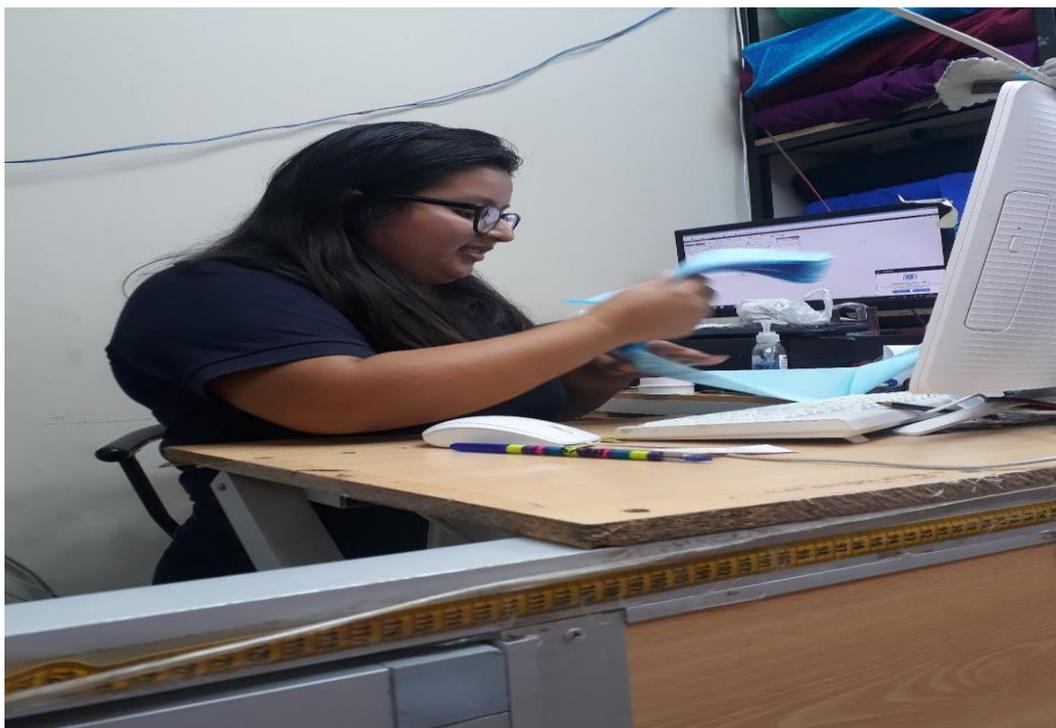
FOTOS



Colocación de telas en las perchas.



Cortes de partes de telas dañadas.



Control de facturas de telas adquiridas.



Ordenanza de telas en los lugares correspondientes.



Perchas que están siendo ordenadas y clasificadas por calidades de telas.



Revisión de la mercadería.



Atención al cliente con mayor comodidad.



Ingreso de nuevas mercaderías al kardex de la empresa



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por la Comisión de Culminación de Estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **“Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos & Tijeras” del cantón La Libertad**” y problema de investigación: **¿Cómo contribuir a la rotación del inventario de mercadería para mejorar la rentabilidad de la empresa Trazos & Tijeras ubicado en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena en el año 2019 ?**, presentado por **María Ramírez Rosales** como requisito previo para optar por el título de:

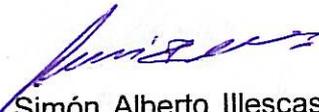
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresada:


Ramírez Rosales María Fernanda
Prieto

Tutor:


PhD Simón Alberto Illescas



Instituto Superior
**Tecnológico
Bolivariano**
de Tecnología
Registro de CONESUP 09-030



CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, María Fernanda Ramírez Rosales en calidad de autora con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación Plan de rotación de mercadería en el inventario anual de la empresa Trazos & Tijeras del cantón La Libertad, de la modalidad semipresencial de realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de Contabilidad y Auditoría , de conformidad con el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el *Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

María Fernanda Ramírez Rosales

Nombre y Apellidos de la Autora

Firma

No. de cédula: 2400246407



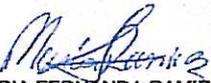
Factura: 005-002-000038151



20192403003D01485

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20192403003D01485

Ante mí, NOTARIO(A) JOSE MARCELO MENA GUERRERO de la NOTARÍA TERCERA , comparece(n) MARIA FERNANDA RAMIREZ ROSALES portador(a) de CÉDULA 2400246407 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en LA LIBERTAD, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLAUSULA DE AUTORIZACION PARA LA PUBLICACION DE TRABAJOS DE TITULACION, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), LA COMPARECIENTE SOLICITA SE AGREGUE Y AUTORIZA SE OBTENGA EL CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD EMITIDO POR LA DIRECCION GENERAL DE REGISTRO CIVIL, IDENTIFICACION Y CEDULACION, PARA SER AGREGADO CONFORME AL ART. 75 DE LA LOGIDIC. para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaría, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. LA LIBERTAD, a 11 DE NOVIEMBRE DEL 2019, (12:30).


MARIA FERNANDA RAMIREZ ROSALES
CÉDULA: 2400246407



NOTARIO(A) JOSE MARCELO MENA GUERRERO
NOTARÍA TERCERA DEL CANTÓN LA LIBERTAD



AB. Marcelo Mena G.
NOTARIO TERCERO DEL CANTÓN LA LIBERTAD
TELF.: 2785668 - 0994348452





CEDULA DE CIUDADANIA
 APELLIDOS Y NOMBRES
 RAMIREZ ROSALES MARIA FERNANDA
 LUGAR DE NACIMIENTO
 SANTA ELENA
 LA LIBERTAD
 LA LIBERTAD
 FECHA DE NACIMIENTO 1990-04-21
 NACIONALIDAD ECUATORIANA
 SEXO MUJER
 ESTADO CIVIL SOLTERO

No 240024640-7




RAMIREZ LAUREZ JULIAN
 APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE
 ROSALES BAQUE ISABEL GLANDA
 LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN
 SALINAS
 2019-11-11
 FECHA DE EXPIRACIÓN
 2029-11-11






CERTIFICADO DE VOTACIÓN
 24 - MARZO - 2019

0045 F
 0045 - 127
 2400246407

RAMIREZ ROSALES MARIA FERNANDA
 APELLIDOS Y NOMBRES

PROVINCIA: SANTA ELENA
 CANTON: LA LIBERTAD
 CIRCUNSCRIPCIÓN:
 PARROQUIA: LA LIBERTAD
 ZONA: 1



ELECCIONES
 SECCIONALES Y CPCCS

CIUDADANA/O:

ESTE DOCUMENTO
 ACREDITA QUE
 USTED SUFRAGÓ
 EN EL PROCESO
 ELECTORAL 2019




 F. PRESIDENTE/A DE LA JRV

NOTARIA TERCERA DEL CANTON LA LIBERTAD
 EN ATRIBUCIÓN A LA FACULTAD CONFERIDA EN
 EL ART. 18. NUMERAL 5 DE LA LEY NOTARIAL, DOY FE Y
 CERTIFICO: QUE EL(LOS) PRESENTE(S) DOCUMENTO(S) ES(SON)
 FIEL COPIA DE SU ORIGINAL, EL(LOS) MISMO(S) QUE UNA VEZ
 QUE ME FUERA EXHIBIDO, FUE DEVUELTO AL INTERESADO
 LA LIBERTAD, 11 NOV 2019


 AB. Marcela Irena G.
 EL NOTARIO



Instituto Superior
**Tecnológico
Bolivariano**
de Tecnología
Registro de CONESUP 09-030

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnológica (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES** del ITB.

Mois Alberto Alzatep

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT



Mois Alberto Alzatep

Firma