



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÍA**

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

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ESTUDIO DEL CONTROL DE INVENTARIO DEL MINIMARKET  
SÚPER PACOCHA / PERIODOS 2015 - 2016**

**Autora:**

Vernaza Barrezueta Mayra Natalia

**Tutora:**

Mg. Elena Tolozano Benites

**Guayaquil, Septiembre 2016**

## ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
CARÀTULA .....	i
CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DE LA TUTORA .....	ii
AUTORÍA NOTARIADA .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
ÍNDICE GENERAL .....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT .....	xii
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA .....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
Ubicación del problema en un contexto .....	1
Situación conflicto .....	2
Delimitación del problema .....	2
Formulación del problema .....	2
Variable de investigación.....	2
Evaluación del problema .....	3
OBJETIVOS .....	3
Objetivo general .....	3
Objetivos específicos .....	3
Justificación e importancia.....	4

CAPÍTULO II.....	5
MARCO TEÒRICO .....	5
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	5
Antecedentes históricos .....	5
Antecedentes referenciales .....	6
2.4. Control de los inventarios .....	11
2.8. Relación del control de inventario con el nivel de ventas.....	15
FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	16
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
DEFINICIONES CONCEPTUALES .....	19
CAPÍTULO III.....	21
METODOLOGÍA.....	21
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	21
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
TIPOS DE METODOS.....	25
TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	27
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	27
PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	28
CAPÍTULO IV .....	35
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS .....	35
PLAN DE MEJORAS .....	46
CONCLUSIONES .....	53
RECOMENDACIONES.....	54
BIBLIOGRAFÍA.....	55
ANEXOS .....	56

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Títulos:</b>	<b>Páginas:</b>
Figura 1 Ventas 2015 .....	41
Figura 2 Ventas 2016 .....	42
Figura 3 Enero.....	42
Figura 4 Febrero.....	43
Figura 5 Marzo .....	43
Figura 6 Abril .....	44
Figura 7 Mayo.....	44
Figura 8 Totales.....	45

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Títulos:</b>	<b>Páginas:</b>
Cuadro 1 Ventas enero a mayo 2015 .....	28
Cuadro 2 Ventas enero a mayo 2016 .....	28
Cuadro 3 Diagrama de Pareto .....	30
Cuadro 4 Causa y efecto .....	31

## ÍNDICE DE GRAFICOS

<b>Títulos:</b>	<b>Páginas:</b>
Grafico 1 Tiempo de Trabajo .....	36
Grafico 2 Conocimiento de Metodos .....	37
Grafico 3 Capacitación .....	38
Grafico 4 Tiempo que realiza un control de Inventario .....	39
Grafico 5 Método de Control utilizado.....	40



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÍA**

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

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**Estudio del control de inventario del Minimarket Súper Pacocha/  
Periodos 2015 - 2016**

**Autora:** Vernaza Barrezueta Mayra Natalia

**Tutora:** Mg. Elena Tolozano Benites

**RESUMEN**

El Minimarket Súper Pacocha, siendo un negocio comercial está teniendo problemas en el control de sus inventarios como la disminución en el nivel de las ventas, falencia de registros de la entrada y salida de la mercadería de la bodega, carencia de procedimiento para el control de los inventarios, continuos descuadres de los saldos en los inventarios entre el costo y el físico, continuas anulaciones de facturas por no haber mercadería disponible en stock trayendo como consecuencia afecta el nivel de sus ventas, teniendo como propósito realizar un estudio del control de inventario para determinar su incidencia en el nivel de las ventas, se aplicó los tipos de investigación correlacional, descriptivo, como técnicas de investigación se utilizaron el análisis documental, diagrama de Ishikawa, diagrama de Pareto, dando como resultado el diseño de un plan de mejoras para optimizar el control de inventario y optimizar el nivel de las ventas.

Control

inventario

Nivel

ventas



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÍA**

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

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**Estudio del control de inventario del Minimarket Súper Pacocha/  
Periodos 2015 - 2016**

**Autora:** Vernaza Barrezueta Mayra Natalia

**Tutora:** Mg. Elena Tolozano Benites

**ABSTRACT**

The Minimarket Super Pacocha, being a commercial company is having trouble controlling their stocks are the decrease in the level of sales, errors in recording the entry and exit of goods from the warehouse, lack of inventory, process control, the continuing imbalance in the cost of inventory and physical, continuous overrides bills, do not have merchandise in stock with which consequently affects the level of sales, in order to carry out a study inventory control will determine your impact on the level of sales, types of correlational, descriptive research, as research techniques analysis applied documents, Ishikawa diagram, Pareto chart, design resulting from an improvement plan were used to optimize inventory control and optimize sales level.

Control

Inventory

Level

Sales



# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **Ubicación del problema en un contexto**

El inventario como activo en el balance de una empresa, contribuye a la equidad de la compañía, con relación a la fórmula fundamental de la contabilidad (A – P igualdad de participación). Ya que el inventario ayuda a la empresa aun cuando no existieren ventas o estando en uso.

El control de inventarios es de mucha importancia porque reside en la obtención de utilidades en gran parte de ventas, ya que éste es el motor de la empresa.

Sin embargo, si la función del inventario no opera con efectividad, esto incide en el nivel de las ventas, viéndose afectando en su mayor proporcionalidad, porque no tendrá mercadería suficiente para vender, dando como resultado que los clientes no satisfaga sus necesidades por lo tanto la empresa pierde la oportunidad de atraerlos. Esto quiere decir que si no hay inventarios, sencillamente no hay ventas.

Entonces se puede decir que las ventas desde el punto de vista de la contabilidad, son considerados el valor total que será cobrado en el proceso de adquisición de un producto o servicio, específicamente el caso de las ventas es la parte más esencial de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier negocio comercial.

Este es el caso del Minimarket Súper Pacocha, siendo un negocio comercial está teniendo problemas en el control de sus inventarios y como consecuencia afecta el nivel de sus ventas.

## **Situación conflicto**

La empresa Minimarket súper Pacocha en la actualidad presenta problemas en el control de inventario en lo que refiere:

- 1) Disminución en el nivel de las ventas.
- 2) Falencia de registros de la entrada y salida de la mercadería de la bodega.
- 3) Carencia de procedimiento para el control de los inventarios.
- 4) Continuos descuadres de los saldos en los inventarios entre el costo y el físico.
- 5) Continúas anulaciones de facturas por no haber mercadería disponible en stock.

De lo antes expuesto se puede decir que, si la empresa no toma medidas para estas falencias, la empresa tendría consecuencias en su utilidad, rentabilidad, perjudicando a los empleados y los usuarios.

## **Delimitación del problema**

**Campo:** Financiero

**Área:** Inventario

**Provincia:** Manabí

**Cantón:** Paján

## **Formulación del problema**

¿Cómo incide las falencias en el control de inventario en el nivel de ventas del Minimarket Súper Pacocha ubicada en la ciudad de Paján, en el periodo 2015 - 2016?

## **Variable de investigación**

**Variable independiente:** control de inventario

**Variable dependiente:** nivel de ventas

## **Evaluación del problema**

**Delimitado.** - La población está conformada por los empleados que laboran en minimarket Super Pacocha, el periodo de tiempo de la investigación está comprendido en el periodo 2015.

**Factible.** - Es un proyecto factible de realizar porque cuenta con el apoyo del personal y de los directivos que labora en minimarket Super Pacocha.

**Claro.** - El problema planteado es coherente con la propuesta de solución, que están redactados en forma precisa.

**Evidente.** - En la problematización se identifica la necesidad de un estudio para determinar el control de inventario en el nivel de ventas en el minimarket Super Pacocha.

**Original.** - Dentro del minimarket Super Pacocha es por primera vez que se realiza un estudio para identificar las falencias en el control de los inventarios y su incidencia en el nivel de las ventas.

**Relevante.** - Es de suma relevancia incrementar el nivel de las ventas del minimarket Super Pacocha

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Realizar un estudio del control de inventario para determinar su incidencia en el nivel de las ventas.

### **Objetivos específicos**

1. Analizar la literatura especializada relacionada con control de inventarios y ventas.
2. Establecer la situación actual del control de inventario y del cumplimiento de los niveles de ventas.
3. Presentar un plan de mejoras para superar las falencias del control del inventario.

## **Justificación e importancia**

El control de inventarios es un aspecto examinador para una administración exitosa, esto permitirá conocer el costo real de las existencias de inventario por lo tanto establecerá con el valor del dinero como el de la excesivas existencias.

El valor práctico del presente estudio se encuentra en el estudio del control de inventario que realiza la empresa y las consecuencias que este tiene en el nivel de sus ventas.

La utilidad metodológica del presente estudio es la técnica de investigación del análisis documental, que está constituido por los balances, estado de resultado, los registros de entrada y salida de los productos.

La relevancia social se considera que en particular está dado por el Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2020, además de lo mencionado la investigación a desarrollarse constituirá un aporte para empresas similares que deseen conocer la mejor manera de tener un control y administración adecuada en su inventario y también los estudiantes en el país que requieran información sobre este importante tema de estudio lo tendrán como una fuente de consulta apropiado.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

##### **Antecedentes históricos**

López C. (2013) Las empresas son una de las principales unidades económicas del Ecuador, éstas varían en tamaño, sector al que se dedican, entre otros.

Para Sánchez R. (2014) La historia de los inventarios, comienza desde la antigüedad, en la época de escases cuando los pueblos, deciden acumular grandes cantidades de alimentos, para hacer frente a ellas; así se representa un mecanismo de control para su reparto.

A modo de conclusión se puede decir que un desarrollo óptimo y generar un crecimiento de la misma, es uno de los activos más importantes del inventario es una forma de conservar el control oportuno de los bienes, insumos y materias primas que sean parte de la actividad económica de la empresa.

Según Peralta A. (2014) De acuerdo al estudio realizado se estableció que en una empresa comercial, como la ferretería, el área más idóneo de fraudes, malversaciones, hurtos, estafas, altos costos financieros y difíciles de ponderar es el espacio de inventarios y los procesos interrelacionados compra y almacenaje, cuyas causas que influyen en la problemática es la falta de instrucción y mala preparación del personal, la deficiencia de controles internos y la falta de administración de inventarios.

Norberto, (2012) en la época de la revolución industrial nace consigo la preocupación científica además también de la productividad.

Según Ponsot, (2013) después de la segunda guerra mundial se conoce que los inventarios son los procesos contables más relevante e influyente que tienen las empresas.

La autora de la presente investigación considera que los inventarios tienen un papel vital para funcionamiento conforme y vinculado dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda, también tienen como propósito esencial suministrar a la empresa de los materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento.

La autora enfatiza también considera que los inventarios, genera pérdidas económicas a largo plazo, por lo que es necesario mantener un adecuado y estricto control sobre los mismos, en el que se puede desarrollar el análisis financiero de la empresa, observando la parte de mercadeo y el funcionamiento global de la misma.

### **Antecedentes referenciales**

En el siguiente punto se desarrollaran los siguientes epígrafes relacionados con el objeto de estudio de la investigación: definiciones de inventario, tipos de inventario, cuentas relacionadas con los inventarios, control de los inventarios, importancia del control de los inventarios, definiciones de ventas, tipos de ventas, relación del control de inventario con el nivel de ventas.

#### **2.1 Definiciones de inventario**

Según Catacora (2014) expresa que los inventarios representan un conjunto de bienes que son propiedad de una empresa y cuyo objetivo de adquisición o fabricación es el de volver a venderlos a fin de obtener un margen de utilidad razonable.

Con relación a esto Nasarimhan, Mc Leavery y Billington (2013) expresan que un inventario consiste en las existencias de productos físicos que se conservan en un lugar y momento determinado.

De los diferentes criterios antes expuestos por diversos autores la autora considera que en las compañías comercializadoras los inventarios están definidos por los productos, pero en cambio a las compañías manufactureras estos se rigen en los productos terminados es decir está incluido los procesos materia prima, suministro.

Según George W. Pros (2014), Los costos que se ven afectados por cada decisión específica deber ser determinados al decidir cuánto Inventario tener.

La autora del presente estudio considera que toda empresa ya sea pequeña, mediana o grande genera inventarios esto es una forma de poder controlar los productos que entran y salen de las empresas.

Para Paredes (2015) Las siguientes clases de costos se consideran en las decisiones sobre inventario:

**Costos de Pedidos:** Los costos de pedidos pueden ser ya sea los de colocar los pedidos de compra adquirir material de un proveedor o los asociados con la orden de fabricación de un lote procedente de la planta.

La autora considera que cuando se compra mercancía, se deben escribir requisiciones y pedidos de compra, se deben procesar facturas para pagar al proveedor e inspeccionar los lotes recibidos y entregar a las áreas de almacenamiento.

**Costos de tendencia:** de inventario: Estos costos incluyen todos los gastos en que incurre la compañía por el volumen de inventario que lleva, se incluyen usualmente en el costo de tendencia de inventario los siguientes costos:

**Costo de obsolescencia:** Se incurre en estos costos porque el inventario no es vendible debido a patrones de ventas y deseos del cliente.

**Costos por deterioro:** La mercancía que se tiene en inventario puede humedecerse, ser ensuciado por el manejo o deterioro de muchas otras causas, de modo que ya no se puede vender.

**Costo de Almacenamiento:** El almacenamiento del inventario requiere de una bodega con personal de supervisión y operativo, de equipo de manejo de material, de registros necesarios etc. No se incurriría en los costos de estos medios si no hubiera inventario.

**Costos de Garantía:** Los inventarios como la mayoría de los activos, son protegidos por un seguro generalmente llevado como parte de otras políticas de seguros de la compañía.

**Por Impuestos:** Muchos estados y municipios tienen impuestos por inventario, algunos se basan en la inversión en inventario en un momento particular del año, mientras que otros se basan en la inversión promedio del inventario de todo el año.

**Costos de agotamiento de existencias:** Si la mercancía no está disponible cuando el cliente lo pide, pueden perderse las ventas o incurrirse en costos extras llamados costos de agotamiento de existencias. El trabajo por procesar una orden regresada (embargue, facturación y quizás papeleo de control de inventario y tiempo extra) pueda ser considerable.

## **2.2. Tipos de inventario**

Para Carpio S. (2014) Las empresas comerciales se basan en los costos de sus bienes especialmente en las empresas que se dedican a la compra y venta de productos y no cuentan con un proceso de transformación de activo.

La autora de este estudio considera que para las empresas comercializadoras el inventario es conocido como inventarios de



mercancías. Para las empresas manufactureras estas efectúan varios tipos de inventario dependiendo de la actividad que ejecute.

Para Neves (2014) Existen varios tipos de inventarios lo cuales se mencionan a continuación:

**Inventarios de Mercancía:** están formados por los bienes que alcance una empresa comercializadora y en los cuales se puede incorporar todos los costos relacionados con la compra o adquisición de dichos bienes. En este tipo de inventarios ocurren dos tipos de transacciones básicas:

- Compras de Inventarios.
- Ventas de Inventarios.

**Inventarios de Productos Terminados:** los inventarios de productos terminados se encuentran los costos de mano de obra directa y los costos indirectos de producción. Las principales actividades que se dan en estos activos son:

- Terminación de Productos.
- Ventas de productos.

Este tipo de inventario se los utiliza en las empresas manufactureras o también llamadas de transformación.

**Inventarios de Productos en Proceso:** Corresponden a costos incorporados en empresas de manufactura y están formados por los siguientes componentes:

- Materia Prima.
- Mano de Obra Directa.
- Costos Indirectos de Producción

**Inventario de Materia Prima:** está constituido por los insumos que han sido adquiridos con el objeto de fabricar o producir bienes y forman de manera importante el producto terminado.

**Inventarios de Suministros de Fabrica:** estos inventarios se los realiza en el proceso productivo de la empresa manufacturera teniendo como regularidad la visibilidad del producto terminado.

**Inventarios de Material de Empaque:** se relaciona con el producto final, ya que sirve para su embalaje y es importante porque el costo mismo influye significativamente al formar parte del precio final.

**Inventarios de Mercancía en Tránsito:** son los que compran y sobre los cuales se tiene propiedad, pero que a la fecha del balance general, no han arribado al almacén.

De los significados de los diferentes autores, la autora de la presente investigación considera que los inventarios se clasifican dependiendo a la actividad comercial que se dediquen las empresas, es decir las empresas comerciales de compra y venta de productos terminados clasifican su inventario, como inventario de mercancía, a diferencia de las empresas e inventario de productos terminados.

### **2.3. Cuentas relacionadas con los inventarios**

Para Cantos T. (2014) considera que las cuentas principales y auxiliares tienen una función transcendental en la las empresa que realizan las actividad de compra y venta de productos. A continuación se presenta las cuentas relacionadas con los inventarios:

**El inventario inicial:** se lo realiza en el momento de la compra de un producto al registrarlo con los valores de la existencia de la mercadería en la fecha en la que comenzó el periodo contable.

Las cuentas de compras están incluidas dentro del inventario inicial que se lo registra cuando se adquiere el producto.

**Devoluciones en compra:** esta cuenta se basa en la devolución del valor por cualquier anomalía presenta en el producto.

**Cuenta Titulada:** la cuenta está estructurada por un saldo deudor y no está registrada en el Balance General.

**Cuenta Ventas:** en estas cuentas se registran todas las compras de productos que realiza la empresa en un periodo fiscal determinado.

**Cuenta Devolución en ventas:** Estas cuentas están registradas al momento que se realiza la devolución de un producto por los clientes de la compañía.

**Cuenta mercancías en consignación:** estas cuentas se las realiza cuando no se cuentan con ningún derecho de propiedad por consiguiente la empresa no está en la obligación de cancelarlas hasta que estén vendidas.

**Inventario Actual (final):** este inventario se lo realiza en el cierre del periodo fiscal contable.

#### **2.4. Control de los inventarios**

Para Carpio R. (2014) considera que lo más significativo en una empresa es el control interno de los inventarios, a través de él, se consiguen datos de precios para la correcta toma de decisiones, accediendo que la gerencia logre información específica para conservar un adecuado control de los mismos.

Con relación a esto, Catacora (2014), expresa que el control de los inventarios implica un seguimiento escrito este proceso administrativo de cantidades ingresadas y despachadas, son recibidas o despachadas a través de las operaciones de ingreso y salida.

Así mismo agrega que el control interno el más significativo es el de salvaguardar su valor como activo sobre los inventarios debe estar enfocado en cubrir varios aspectos.

Todas las transacciones de inventario deben ser tomadas y medidas las cantidades entregadas y recibidas. En este proceso se registran los inventarios continuos en aquellos casos que sea de c esto / beneficio.

Para la autora de la siguiente investigación la entrega de inventarios se deben efectuar con base en documentos renumerados registrándose y recibirse inventarios con base en autorizaciones emanadas por funcionarios autorizados garantizando resguardo.

Según la Universidad Nacional Abierta (UNA: 2013) se implanta un sistema de control interno, con el fin de evitar errores, fraudes, descuidos, y desperdicios. Un faltante en el recuento físico de la mercancía exterioriza la posibilidad de robo de la mercancía, o que se haya dispuesto del efectivo derivado de la venta de esa mercancía.

La autora de la presente investigación considera que uno de los mejores medios de control, es el de determinar personas con diferentes responsabilidades en los trabajos a fin de hacer los pedidos, existencia.

De las ideas expuestas anteriormente la autora de la presente investigación considera que el sistema de control de inventario de mercancía, debe suministrar un método que exija a cada persona que reciba la mercancía a responder por ella y porque el saldo de la cuenta sea igual a de la existencia.

## **2.5 Importancia del control de los inventarios**

Para Saldoval (2013) el control de inventario es de suma importancia en toda empresa esto permite conseguir buenas utilidades a la misma.

Para Torres E. (2014) en el ambiente de la micro – pequeña empresa (MYPE) no es muy considerado el control del inventario lo que trae consecuencias al registro de los productos.

Por lo expuesto anteriormente se puede decir que el robo no solo son de los productos sino también de los desperdicios obteniendo impacto en las utilidades de la empresa por lo que se dice que es de gran importancia el control de inventario.

A modo de conclusión se dice que si no existe un buen registro de inventario traería como consecuencia infectividad en vender los productos, habría clientes inconformes por lo consiguiente baja utilidad en la empresa

## **2.6. Definiciones de ventas**

El término ventas tiene varios enfoques legal, contable – financiero dependiendo en el ambiente que se encuentre, es decir en el ámbito legal, lo consideran en la adquisición de un producto a cambio de dinero, en el ámbito contable y financiero son los montos cobrados en la adquisición de un bien.

Para Rodríguez D. (2014) la venta es considerada la adquisición de un bien o servicio a cambio de un valor monetario.

Para Ponce (2014) una de las actividades más trascendentales en una empresa comercial son las ventas es la relación entre los compradores y los vendedores.

Por lo tanto se dice que las ventas tienen una representación metodológica, en el cual se realizan una serie de pasos para lograr satisfacer las necesidades de los clientes permitiendo alcanzar los objetivos de la empresa.

Para la autora las ventas puede ser tanto un proceso personal como impersonal donde el comprador puede ser intervenido por el vendedor, y este implica al menos tres actividades: la primera es el consumidor potencial de la empresa, la segunda determinar las características del

producto o servicio ofertado, la tercera es el concluir las ventas con firma de los términos de acuerdo.

## **2.7. Tipos de ventas**

Según Cadenas A. (2014) existen varios tipos de ventas una de estas es según su consumidor y el uso que se le dará a la compra:

- Ventas mayoristas: este tipo de ventas se las cosas a la adquisición al por mayor de un producto obteniendo ahorro por la compra realizada.
- Ventas minoristas: estas se relacionan a las ventas directas del consumidor que son destinadas para su uso personal y no para las ventas de los productos.

Además las ventas pueden ser organizadas taxonómicamente según el modo de realizarse:

- Ventas personales: estas son las consideradas una de las más eficaces entre el consumidor y el vendedor en estas se puede analizar al cliente potencial de la empresa.
- Ventas por correo: estas son indirectas no se mantiene contacto con el vendedor estas utilizan las siguientes vías, catálogos, páginas web.
- Ventas telefónicas: estas se basan en productos que no es necesarios verlos para su venta por lo cual se los inicia y finaliza a través del teléfono.
- Ventas por máquinas expendedoras: estas se las realiza como su mismo nombre lo dice en máquinas expendedoras son las más fáciles de realizar y más accesibles al público.

- Ventas por internet: estas están basados en la compra de productos por medio de página web también llamadas ventas online en la actualidad son las que más se utilizan.

## **2.8. Relación del control de inventario con el nivel de ventas**

Para Pesantes (2014) El control interno es aquel informe al conjunto de procedimientos de verificación automática esto se origina por la concurrencia de los datos conseguidos por varios departamentos o centros operativos.

La importancia de un control interno de inventario permite obtener un buen manejo en las utilidades de la empresa, estas a su vez presenta las siguientes ventajas:

- Permite reducir costos financieros
- Evita el riesgo de fraudes, robos.
- No se realizan ventas por falta de mercancías.
- Reduce pérdidas de productos proveniente de baja de precios.
- La toma del inventario físico anual más eficaz.

Los inventarios son una de las partes más significativas al momento de realizar el registro en el activo corriente.

Las funciones de control de inventarios pueden apreciarse desde dos puntos de vista: Control Operativo y Control Contable.

Según Peralta A. (2014) El control operativo empieza a ejercerse con antelación a las operaciones mismas, debido a que si compra si ningún criterio, nunca se podrá inspeccionar el nivel de los inventarios conservar las existencias a un nivel apropiado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, de donde es lógico pensar que el control.

A modo de conclusión se puede decir que el análisis de inventario y control contable, permiten conocer la eficiencia del control preventivo y señala puntos débiles que merecen una acción correctiva. No hay que olvidar que los registros y la técnica del control contable se utilizan como herramientas valiosas en el control preventivo.

## **FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **Constitución de la República del Ecuador**

#### **Capítulo tercero**

#### **Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria**

##### **Sección novena**

##### **Personas usuarias y consumidoras**

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.

Art. 53.- Las empresas, instituciones y organismos que presten servicios públicos deberán incorporar sistemas de medición de satisfacción de las personas usuarias y consumidoras, y poner en práctica sistemas de atención y reparación.

El Estado responderá civilmente por los daños y perjuicios causados a las personas por negligencia y descuido en la atención de los servicios



públicos que estén a su cargo, y por la carencia de servicios que hayan sido pagados.

Art. 54.- Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de consumo, serán responsables civil y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad

## **Plan Nacional del Buen Vivir**

### **Objetivo 8: Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible.**

El sistema económico mundial requiere renovar su concepción, priorizando la igualdad en las relaciones de poder, tanto entre países como al interior de ellos. De igual manera, dando prioridad a la (re)distribución y al ser humano, sobre el crecimiento económico y el capital (Senplades, 2009). Esta nueva concepción permitirá concretar aspectos como la inclusión económica y social de millones de personas, la transformación del modo de producción de los países del Sur, el fortalecimiento de las finanzas públicas, la regulación del sistema económico, y la justicia e igualdad en las condiciones laborales.

## **Sección 13 Inventarios (NIIF) 2009**

Información a revelar:

13.22.- Una entidad revelara la siguiente información:

b).- El importe total en libros de los inventarios y los importes en libros según la clasificación apropiada para la entidad.

d).- Las perdidas por deterioro del valor reconocidas o revertidas en el resultado, de acuerdo con la sección 27

Sección 27 Deterioro del valor de los activos

27.1.- Una pérdida por deterioro se produce cuando el importe en libros de un activo es superior a su importe recuperable. Esta sección se aplicara en la contabilización del deterioro del valor de los activos distintos a los siguientes, para los que se establecen requerimientos de deterioro de valor en otras secciones de esta NIIF.

Al no realizarse una correcta revisión en su totalidad no se puede dar un inventario exacto, sino un dato aproximado, por lo tanto el importe en libros no sería real sino parcial.

### **Código de Comercio**

Define a los inventarios en su base legal como bienes de una empresa u organización para la cual se establece una serie de artículos que los empresarios o comerciantes deben regirse y considerar como obligatorio al inicio y en el transcurso de las operaciones de la empresa.

Artículo 32: Este artículo señala que cualquiera empresa sea cual sea su labor en forma clara y detallada, a los libros de inventario en el cual se especifique las entradas, salidas y existencia de mercancía del almacén, acompañado de los libros auxiliares para así poder llevar un mejor control de todas las operaciones que se estén realizando.

Artículo 33: Este artículo señala que todo libro de inventario o de cualquier índole no puede ser utilizado de ninguna manera por la empresa sin que antes haya sido presentado en algún tribunal del estado o al juez de mayor instancia ya que el mismo es el que está autorizado para firmarlo y sellarlo, o también puede hacerlo en el registro mercantil.

Artículo 35: Este artículo señala que Toda empresa debe de realizar todos los años un inventario inicial y un inventario final, para así llevar un control de toda la mercancía y así poder saber y comparar la existencia de la misma, al principio y al final del ejercicio económico, y a su vez tener conocimientos de todas las ganancias y pérdidas que surgieron cada año, y estos inventarios deben llevar la firma del encargado del almacén y el

sello de la empresa. Los inventarios serán firmados por todos los interesados en el establecimiento de comercio que se hallen presentes en su formación.

## **VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Variable independiente: Control de inventario**

Es de vital importancia para casi cualquier tipo de negocios, ya sea que estén orientados a la producción o a los servicios.

### **Variable dependiente: Nivel de ventas**

Es considerado al proceso personal o impersonal por el que el vendedor demuestra, activa y compensa las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos.

## **DEFINICIONES CONCEPTUALES**

**Costo de producción:** son los costos que han incurrido para conseguir un producto o prestar un servicio, abarca desde los materiales que se usa hasta la mano de obra.

**Costos de Tenencia de Inventarios:** Establece todos aquellos gastos en que infringe la compañía por el volumen de inventarios que lleva.

**Costos en la Gestión de Inventarios:** Los costos que se ven afectados por cada disposición determinada deben ser determinados al decidir cuánto inventario tener:

**Despacho:** Salida de los productos de la bodega y da por cumplida la función de almacenaje y conservación de los productos.

**Eficacia:** La eficacia es el carácter que se debe tener tanto el sistema de control interno como la auditoría interna.

**Eficiencia:** Resultado de metas, objetivos en términos de cantidad y calidad, virtud y facultad para lograr un efecto determinado.

**Existencias:** Son los productos que tiene una compañía en para su comercialización.

**Importancia de los Inventarios:** Los inventarios habitualmente constituyen el activo circulante más importante de una empresa y son más dispuestos de errores mayores y de operaciones que cualquier otra categoría del activo.

**Inventario:** se los realiza en u periodo determinado son el incorporado de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta.

**Mejoramiento Continuo:** Esta fase, ya que de su exitoso progreso van naciendo información y nuevas instrucciones empresariales que se procesan hacia nuevos planes y objetivos.

**Pérdidas:** son consideradas las disminuciones en la intervención de la empresa por las que no se ha acogido ningún valor compensatorio, sin incluir los retiros de capital.

**Planificación:** en la planificación se plantea la minimización de costos, la matización de beneficios y el mantenimiento de ponderaciones dinámicos entre las fuerzas sociales que poseen los recursos.

**Presupuesto de materiales y suministros:** para la determinación el presupuesto se calculan los costos de adquisición de los materiales y suministros, teniendo como propósito de conocer el monto más cercano posible que se incurrirá para una adecuada elección de la fuente de financiamiento.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA**

Nuestra historia se remonta hace 40 años por la familia Marcillo Vera cuando el Sr. Félix Marcillo solo vendía recorriendo por las calles del cantón Paján, un jabón para lavar ropa llamado en ese tiempo Pacocha, haciendo que el nombre peculiar de dicho jabón se convierta en el apodo de pila de Don Félix Marcillo (Pacocha), cuatro años después lograron convertirse en una pequeña bodega ubicada en el Parque central, el duro esfuerzo y el constante ahorro surtió efecto ya que tuvieron la oportunidad de comprar un terreno esquinero ubicado frente a dicho parque, donde pusieron una pequeña tienda de abarrotes la cual crecía año a año, el cambio de almacenamiento a Minimarket fue reconstruir el lugar para la comodidad de los clientes y satisfacer sus necesidades, pero en el año 2010 antes de ser Minimarket los dueños Don Félix Marcillo (Pacocha) y Doña Teresa Vera se preocuparon por realizar un estudio para conocer cuáles eran sus competidores y la perspectivas de los clientes.

Haciendo el estudio se obtuvo como resultado que la distribución de los productos de la empresa se hizo estratégicamente para llamar la atención al cliente a penas ingrese al Minimarket pero teniendo en cuenta el espacio del lugar se decidió poner los productos más visibles para los usuarios.

Luego los dueños Don Félix Marcillo (Pacocha) y Doña Teresa Vera, comenzaron a realizar alianzas con los proveedores más convenientes para abastecer el Minimarket, se trabajó con publicidad para llamar la atención de la clientela, proponiendo promociones y descuentos.

Actualmente el Minimarket Súper Pacocha sigue teniendo una trato personalizado con sus clientes con los antiguos y con los nuevos lo que le ha llevado a ser un Minimarket más visitado por los usuarios.

## **VISIÓN**

- Mantener siempre nuestra calidad en venta.
- Cumplir con las exigencias del cliente.
- Tener siempre la preferencia de los clientes por nuestra buena atención.
- Llegar a ser una de los Minimarket, líderes con más éxito, ya que en la actualidad se cuenta con buen equipo de trabajadores.
- Obtener proveedores que permitan enlazarnos más con el rubro y así formar un mejor servicio a nuestros clientes y público en general.
- Mantener siempre firme nuestra humildad hacia los demás de alguna manera.

## **MISIÓN**

Brindar y ofrecer al público los mejores Productos del mercado, a través de un buen servicio, el mejor precio haciendo que nuestros clientes encuentren en un mismo sitio todo lo que necesiten sin tener que desplazarse a otro lugar recibiendo la mejor atención siempre.

## **Valores corporativos**

Servicio



Se busca brindar una atención óptima, a través de capacitación y mejora continua.

## **Trabajo en equipo**



Integrar de forma armoniosa a todo el equipo del Minimarket

## **Humildad**



El Minimarket presenta sus debilidades y virtudes.

## **Respeto**



Se fundamenta el valor para nuestros clientes, y cada uno de nosotros.

## **Integridad**



Actuado con honestidad, coherencia y sinceridad.

## **Responsabilidad**



De forma eficaz se realiza las actividades del Minimarket

## **Equidad**



Se obtiene un impacto positivo e inclusivo en nuestra institución.

## Compromiso



Se realiza tareas aportando con eficacia obteniendo los mejores resultados.

## Verdad



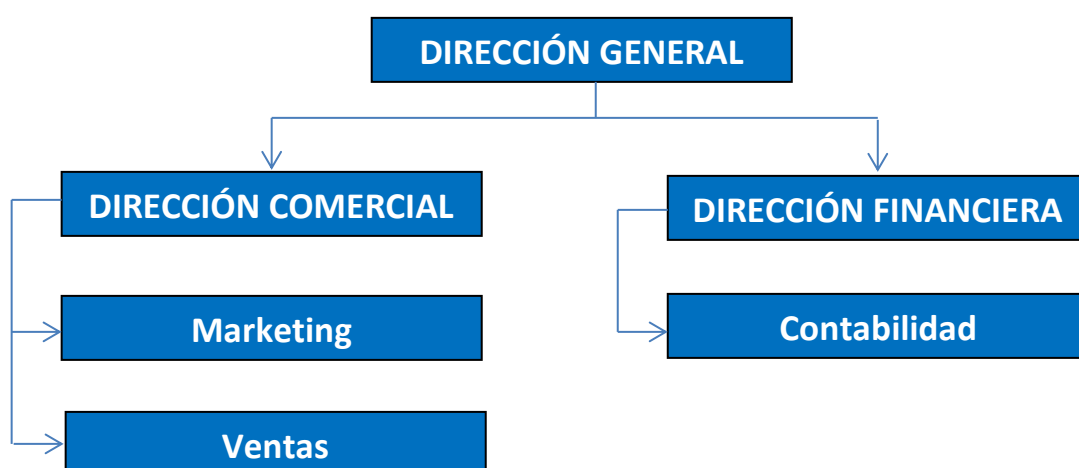
La gestión del Minimarket de forma objetiva, clara y verificable.

## Unidad



Se fomenta el desarrollo integral con los empleados del Minimarket

## ORGANIGRAMA





## **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Se realizará el diseño mixto permitiendo por parte cualitativa la descripción y un fenómeno buscando la realidad, descubrir tantas cualidades como sea posible, de la parte cuantitativa permitirá examinar los datos de manera numérica, especialmente en el campo de la Matrículas.

## **TIPOS DE METODOS**

### **Método Promedio Ponderado**

Se basa en el costo promedio del inventario durante el período

- Determinar el costo del inventario inicial multiplicando la cantidad de unidades al inicio por su costo.
- Determinar el costo de todas las compras multiplicando la cantidad de unidades compradas por su precio.
- Obtener el costo total de las mercancías disponibles para la venta mediante la suma de los resultados anteriores (CT).
- Obtener la cantidad total de unidades disponibles para la venta (NT).
- Obtener el costo promedio de las mercancías dividiendo CT entre NT.
- Obtener el costo de las mercancías vendidas multiplicando el costo promedio de las mercancías por el inventario final.

### **Método del costo de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS) FIFO**

Este método presenta el inventario final a su costo más actual. Cuando aumentan los costos de inventario (aumento de precios) este método da como resultado una utilidad más alta y por tanto un impuesto sobre la venta mayor.

Los primeros costos que entraron al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas.

- Determinar el costo del inventario inicial multiplicando la cantidad de unidades al inicio por su costo.
- Determinar el costo de todas las compras multiplicando la cantidad de unidades compradas por su precio.

- Obtener el costo total de las mercancías disponibles para la venta mediante la suma de los resultados anteriores (CT).
- Cálculo del costo del inventario final: como la suma de los costos por las cantidades que componen el inventario final (Ci).
- Obtener el costo de las mercancías vendidas, calcular la diferencia entre el costo total (CT) y el del inventario final (Ci).

### **Método de las Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS) LIFO**

Este método presenta el costo de las mercancías vendidas a un costo más actual. Cuando aumentan los costos de los inventarios este método produce el costo de mercancías vendidas más alto y la utilidad más baja, minimizando el impuesto sobre la venta.

Los últimos costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas.

- Determinar el costo del inventario inicial multiplicando la cantidad de unidades al inicio por su costo.
- Determinar el costo de todas las compras multiplicando la cantidad de unidades compradas por su precio.
- Obtener el costo total de las mercancías disponibles para la venta mediante la suma de los resultados anteriores (CT).
- Cálculo del costo del inventario final: como la suma de los costos por las cantidades que componen el inventario final (Ci).
- Obtener el costo de las mercancías vendidas, calcular la diferencia entre el costo total (CT) y el del inventario final (Ci).

Se venden primero las mercancías con menos antigüedad en el inventario.

Para mi criterio, al hacer un análisis de los tres métodos se puede sacar como conclusión, que la valoración más baja es la obtenida con el método UEPS (LIFO), la más alta con el método PEPS (FIFO) y una valoración intermedia con el método Promedio Ponderado; el cual nos da una perspectiva mejor del control de Inventario, siendo la mejor alternativa utilizada en nuestra empresa.

## TIPOS DE INVESTIGACIÓN

**Investigación descriptiva:** este tipo permitirá busca explicar las propiedades, las particularidades y los perfiles importantes de personas, la comunidad o cualquier otra anomalía que se someta a un análisis Danhke, (2014) por Hernández, et al (2013)

**Investigación explicativa:** se efectúa normalmente cuando el objetivo a examinar un problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Hernández, et al (2013)

**Investigación correlacional:** permitirá evaluar el propósito evaluar la relación que exista entre dos o más significados, categorías o variables que se refiere en un contexto en particular.

## TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

**La observación:** La autora considera que previamente a la ejecución de la observación se define los objetivos que persigue la presente investigación, determinar su unidad de observación, las condiciones en que asumirá la observación.(VERNON Jonas, 2010)

### Diagrama de Pareto

Para Vilfredo Pareto (2012) El diagrama de Pareto es una herramienta que se basa en analizar las principales causas de un evento en situación de prioridades, es decir si un 80% de los conflictos se pueden solucionar, si se solucionaran solo el 20% de las causas que los originan.

Es por eso que se conoce al diagrama de Pareto como regla 80 - 20, es decir un 20% de los errores vitales, provocan el 80% de los problemas, por lo tanto en un caso particular se lo representa con figura de barras, en el que simbolizan los factores oportunos.

## PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se analizarán la documentación de los registros de la entrada y salida de la mercadería de la bodega, los procesos para el control de los inventarios, los cuadros de los saldos en los inventarios entre el costo y el físico, para luego en el capítulo IV presentar mediante gráficos los resultados y la interpretación.

### Pasos de la investigación

1. Análisis de las ventas de la empresa
2. Determinación de causas en el control de inventario de la empresa
3. Determinación de las causas de mayor incidencia
4. Propuesta de plan de mejoras

### Análisis de las ventas de la empresa

Cuadro1 Ventas enero a mayo 2015

VENTAS DE ENERO A MAYO DEL 2015					
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL
48473,55	46567,81	59102,75	55594,29	59551,67	269290,07

**Fuente: Elaboración propia**

Cuadro 2 Ventas enero a mayo 2016

VENTAS DE ENERO A MAYO DEL 2016					
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL
35696,25	33909,58	38033,62	39525,7	45568,62	192733,77

**Fuente: Elaboración propia**

Se analizarán las ventas del periodo 2015 con la las del primer semestre 2016 donde se evidenciara cuáles fueron los meses de mayor venta y los meses de menor venta.

## Determinación de causas en el control de inventario de la empresa

A continuación se presenta las posibles causas por lo que esté afectando el control de los inventarios en la empresa.

Los procesos a seguir para la elaboración de un diagrama de Pareto son:

- 1. Recoger los datos:** se escogerá los datos a analizar
- 2. Analizar los datos:** se analizaran los datos en forma de categorías.
- 3. Calcular los datos:** después del análisis de los datos se calculan los datos en forma de frecuencia absoluta, frecuencia absoluta acumulada, frecuencia relativa unitaria, frecuencia relativa acumulada.
- 4. Diseñar el diagrama de Pareto.**
- 5. Representar Figura de barras:** la figura representa el cálculo de los datos en orden descendente.
- 6. Trazar la curva acumulativa:** dentro de la figura se traza la curva acumulativa estos puntos se formará una línea poligonal.
- 7. Identificar el diagrama,** el diagrama estará estructurado por título, fecha de realización, periodo.
- 8. Analizar el diagrama de Pareto.**

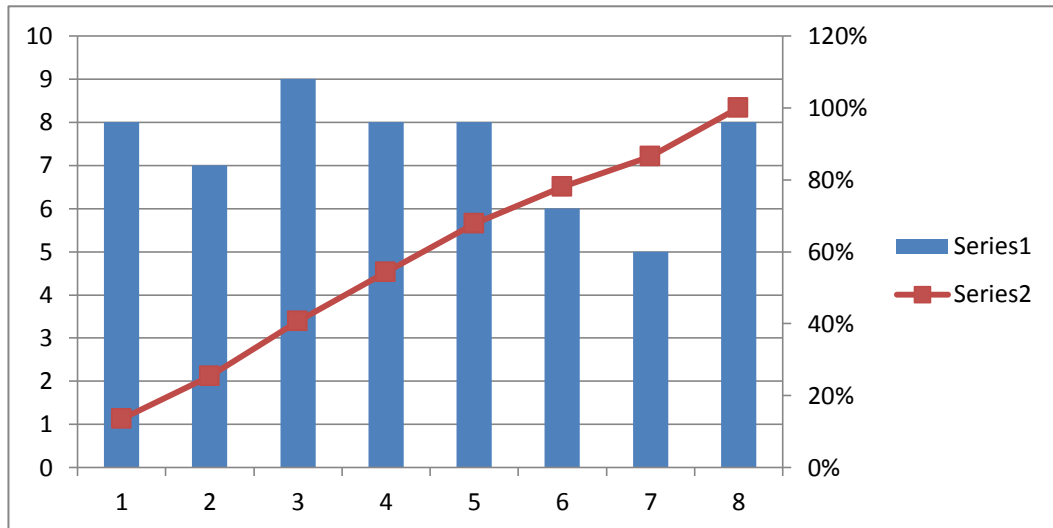
Cuadro 3

Diagrama de Pareto

Nº	Aspectos a evaluar	cantidad	%	acumulativo de cantidad	% acumulativo
1	Tiempo transcurrido entre la fecha en que se hace el pedido y la que recibe la mercancía	8	14%	8	14%
2	Disponibilidad de mercadería	7	12%	15	25%
3	Comunicación entre empleados al momento de hacer los pedidos	9	15%	24	41%
4	Manejo de registro	8	14%	32	54%
5	Desorden en las bodegas	8	14%	40	68%
6	Precisión en la información	6	10%	46	78%
7	Funciones de los empleados	5	8%	51	86%
8	Control de inventario	8	14%	59	100%
		<b>59</b>	<b>100%</b>		

Fuente: Elaboración propia

Diagrama de Pareto



Fuente: Elaboración propia

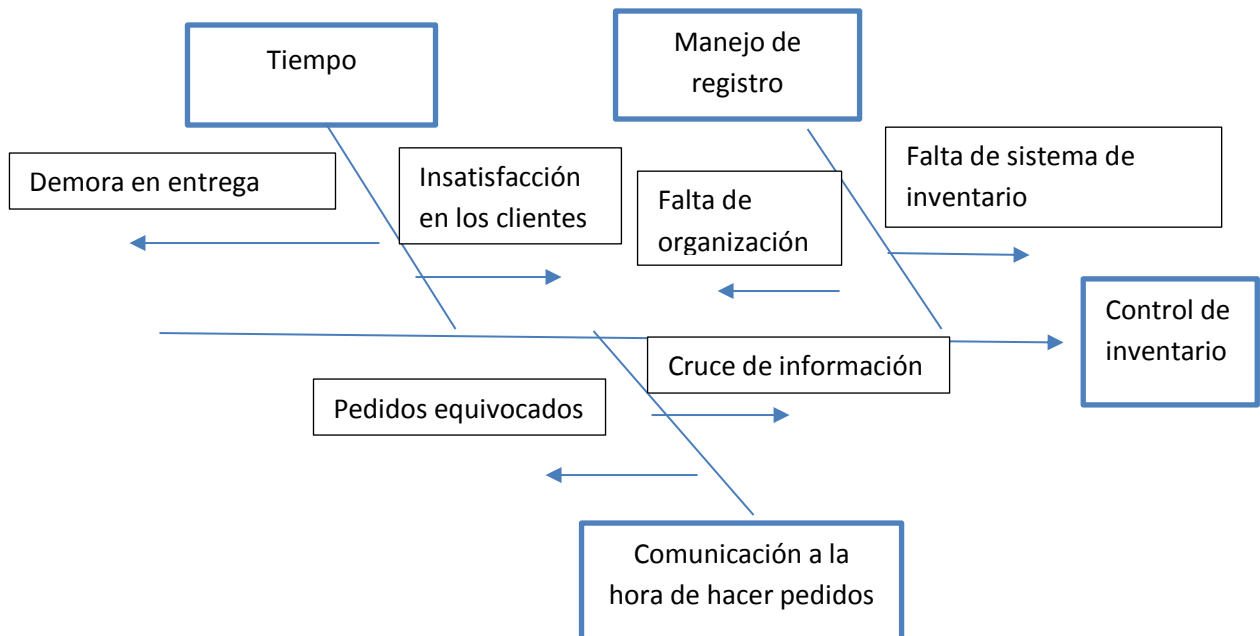
Se observó en el diagrama de Pareto que las causas que se tiene que centrar la empresa Minimarket Súper Pacocha para mejorar el nivel de sus ventas son: el tiempo transcurrido entre la fecha en que se hace el pedido y la que recibe la mercancía, la disponibilidad de mercadería, la comunicación entre empleados al momento de hacer los pedidos, el manejo de registro, el desorden en las bodegas, y el control de inventario.

### Determinación de las causas de mayor incidencia

El análisis de las causas que originan la disminución del nivel de las ventas se realizará apoyando en el diagrama de Ishikawa.

Este diagrama fue hecho por K. Ishikawa donde manifestaba que los efectos y las causas están interrelacionadas por lo que se dice que las causas contribuyen un efecto, este diagrama se lo realiza de forma de una espina de pescado esto tiene como propósito determinar la causas raíz del problema.

Cuadro 4 **Causa y efecto**



### **Propuesta de plan de mejoras**

Se propondrá un plan de mejoras para optimizar el control de inventarios en la empresa y esto a su vez optimizar el nivel de ventas, disminuyendo las falencias en el registro de las existencias.

## TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En las técnicas de investigación científica utilizadas, se consideraron de dos formas principales: Investigación de Campo y la investigación Participativa.

Utilizamos cuatro instrumentos de investigación para la obtención de datos que permiten diagnosticar la situación inicial del objeto de investigación, mediante el análisis e interpretación de los resultados.

Encuesta de respuestas cerradas al personal del Mini Marquet Súper Pacocha de la ciudad de Paján.

- a) **Población:** es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

### **Entre éstas tenemos:**

1. **Homogeneidad** - que todos los miembros de la población tengan las mismas características según las variables que se vayan a considerar en el estudio o investigación.
2. **Tiempo** - se refiere al período de tiempo donde se ubicaría la población de interés. Determinar si el estudio es del momento presente o si se va a estudiar a una población de cinco años atrás o si se van a entrevistar personas de diferentes generaciones.
3. **Espacio** - se refiere al lugar donde se ubica la población de interés. Un estudio no puede ser muy abarcador y por falta de tiempo y recursos hay que limitarlo a un área o comunidad en específico.
4. **Cantidad** - se refiere al tamaño de la población. El tamaño de la población es sumamente importante porque ello determina o afecta



al tamaño de la muestra que se vaya a seleccionar, además que la falta de recursos y tiempo también nos limita la extensión de la población que se vaya a investigar.

- b) **Muestra:** la muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población.

Hay diferentes tipos de muestreo. El tipo de muestra que se seleccione dependerá de la calidad y cuán representativo se quiera sea el estudio de la población.

1. **ALEATORIA** - cuando se selecciona al azar y cada miembro tiene igual oportunidad de ser incluido.
  
  2. **ESTRATIFICADA** - cuando se subdivide en estratos o subgrupos según las variables o características que se pretenden investigar. Cada estrato debe corresponder proporcionalmente a la población.
  
  3. **SISTEMÁTICA** - cuando se establece un patrón o criterio al seleccionar la muestra. Ejemplo: se entrevistará una familia por cada diez que se detecten.
- c) **Encuesta:** una encuesta es un estudio en el cual el investigador obtiene los datos a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos.

**Existen varios tipos de encuestas según el medio que se utiliza para la realización de la encuesta:**

- **Encuestas cara a cara:** Consisten en entrevistas directas y personales con cada encuestado.
  - **Encuestas telefónicas:** Este tipo de encuesta consiste en una entrevista vía telefónica con cada encuestado.
  - **Encuestas por correo:** Consiste en el envío de un cuestionario a los potenciales encuestados, pedirles que lo rellenen y hacer que lo devuelvan completado.
  - **Encuestas por Internet, encuestas online:** Este tipo de encuesta consiste en colocar un cuestionario en una página web o crear una encuesta online y enviarla a los correos electrónicos.
- d) **Entrevista:** entrevista hace referencia a la comunicación que se constituye entre el entrevistador y el entrevistado. En ambos casos pueden ser más de una persona. El objetivo de dicha comunicación es obtener cierta información, ya sea de tipo personal o no.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

La muestra aplicada en este tema de investigación es la muestra aleatoria ya que se escogió al azar del personal de la empresa, para el análisis se realizó una encuesta general a continuación detallada.

- 1. ¿Cuántos años usted labora en este Minimarket?**
- 2. ¿Tiene conocimiento sobre los métodos empleados para el control de Inventario?**
- 3. ¿Ha realizado alguna capacitación referente al control del Inventario?**
- 4. ¿Cada cuánto tiempo realiza un control de Inventario?**
- 5. ¿Qué método para el control de Inventario utiliza?**

## PREGUNTA 1

### 1. ¿Cuántos años usted labora en este Minimarket?

<b>1</b>	Menos de 1 año	1	10%
<b>2</b>	3 Años	3	30%
<b>3</b>	Más de 5 años	6	60%
	<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Grafico 1: TIEMPO DE TRABAJO



Elaborado por: La autora

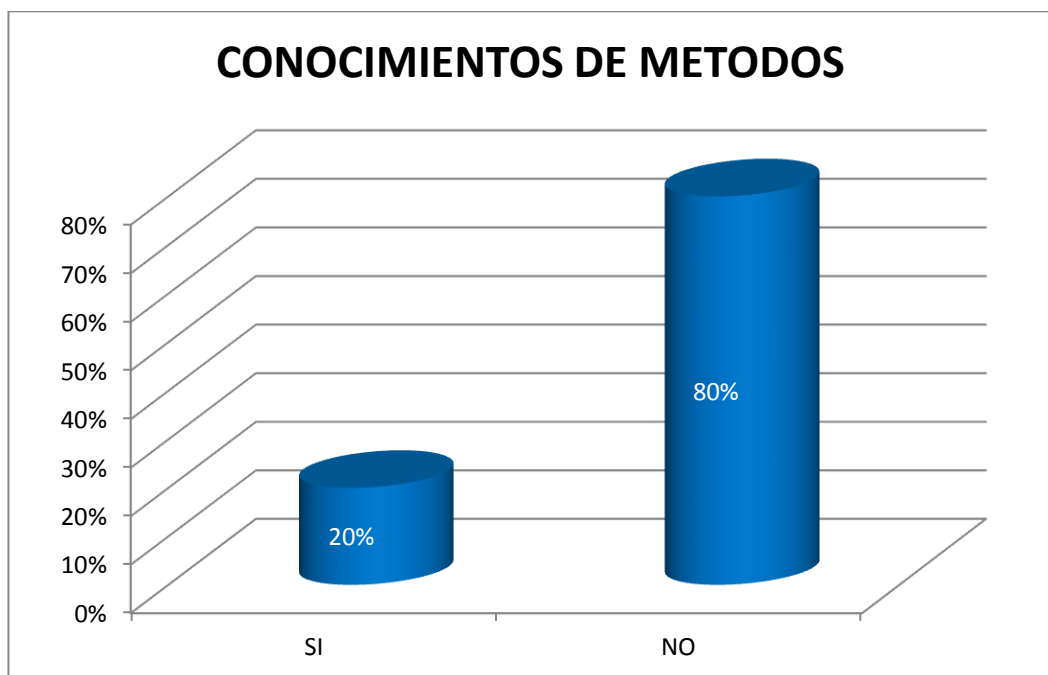
Del 100 % de las personas encuestadas, el 60% trabaja desde hace más de 5 años, el 30% más de 3 años; y el 10% son trabajadores nuevos con menos de 1 año que laboran en el Minimarket Súper Pacocha de la ciudad de Paján.

## PREGUNTA 2

### 2. ¿Tiene conocimiento sobre los métodos empleados para el control de Inventario?

	SI	NO
N°	2	8
%	20%	80%

Grafico 2: CONOCIMIENTO DE METODOS



Elaborado por: La autora

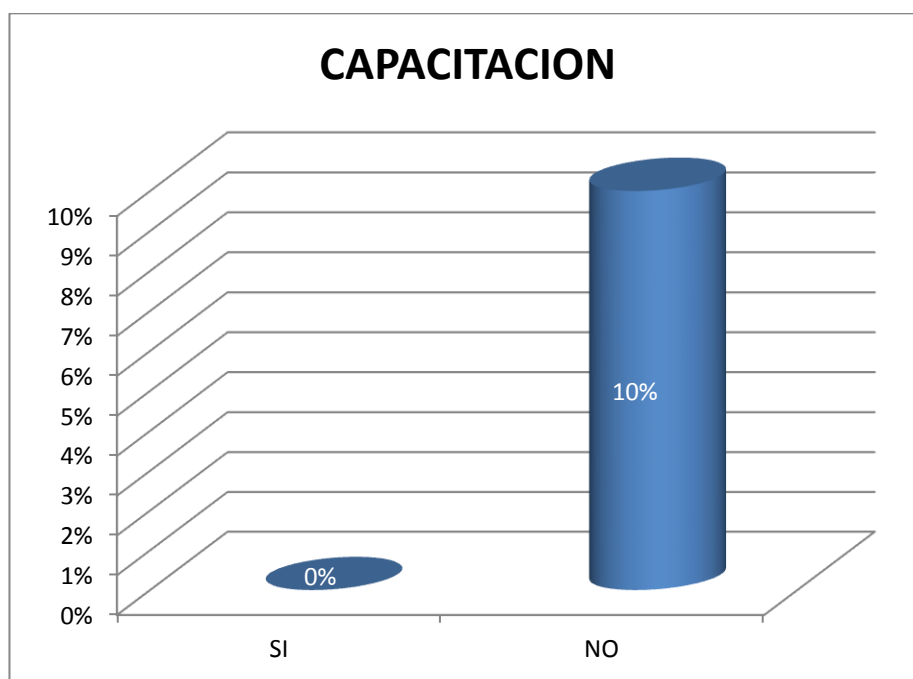
Del 100% de los encuestados supieron contestar que 80% no tienen conocimiento sobre los métodos empleados para el control de Inventario y solo el 20% si tienen dichos conocimientos para emplearlos en el Minimarket Súper Pacocha de la ciudad de Paján. Corroborando que no tienen claro conocimientos de los métodos empleados para el control de Inventario.

### PREGUNTA 3

**3. ¿Ha realizado alguna capacitación referente al control de Inventario?**

	<b>SI</b>	<b>NO</b>
<b>N°</b>	0	10
<b>%</b>	0%	80%

Grafico 3: CAPACITACIÓN



Elaborado por: La autora

Del 100% de los encuestados supieron contestar que no han tenido ninguna capacitación referente al control de Inventario en el Minimarket Súper Pacocha de la ciudad de Paján. Esto quiere decir que no tienen claros conocimientos para llevar un óptimo control.

#### PREGUNTA 4

#### 4. ¿Cada cuánto tiempo realiza un control de Inventario?

No	TIEMPO	ENCUESTADOS	%
1	CADA 3 MESES	0	
2	CADA AÑO	10	100%
3	NUNCA	0	
	<b>Total</b>	<b>10</b>	

Grafico 4: TIEMPO QUE REALIZA UN CONTROL DE INVENTARIO



Elaborado por: La autora

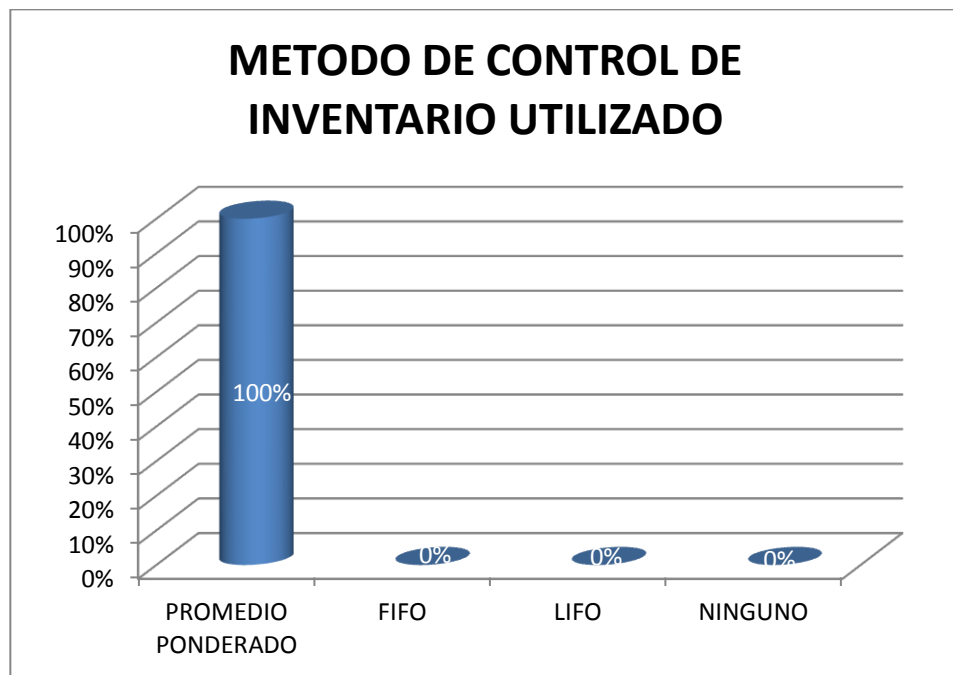
Sobre la pregunta antes mencionada el 100% de los encuestados afirmaron que una vez por año realizan Control de Inventario en el Minimarket Súper Pacocha de la ciudad de Paján. Este porcentaje se da ya que todos los trabajadores colaboran en dicha actividad anual.

## PREGUNTA 5

### 5. ¿Qué método para el control de Inventario utiliza?

No	METODOS	ENCUESTADOS	%
1	PROMEDIO PONDERADO	10	100%
2	FIFO	0	
3	LIFO	0	
4	NINGUNO	0	
	<b>Total</b>	<b>10</b>	

Grafico 5: METODO DE CONTROL UTILIZADO



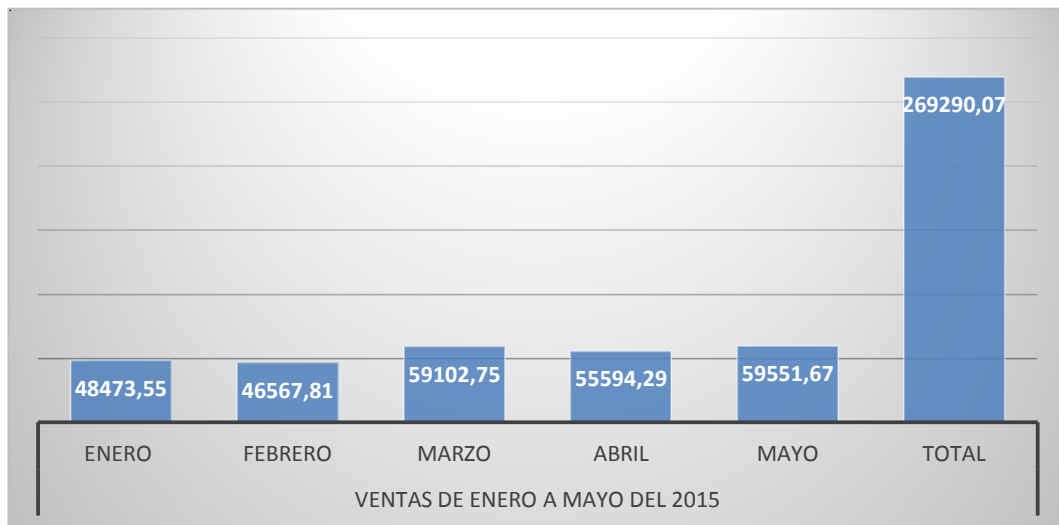
Elaborado por: La autora

Del 100% de los encuestados respondieron que en el control de Inventario en el Minimarket Súper Pacocha de la ciudad de Paján utilizan el Método Promedio Ponderado. Esto quiere decir que si saben qué tipo de método emplean en el control de Inventario.

Comparativo de ventas 2015-2016



Figura 1 Ventas 2015



**Fuente: Elaboración propia**

### **Análisis**

Se evidencio que para los meses de enero hasta mayo del 2015, se tuvo un nivel de ventas de: en enero \$48473.55, en febrero \$46567.81,, en marzo \$59102.75, en abril \$55594.29, en mayo \$59551.67 dando un total de \$269290.07.

Figura 2 Ventas 2016

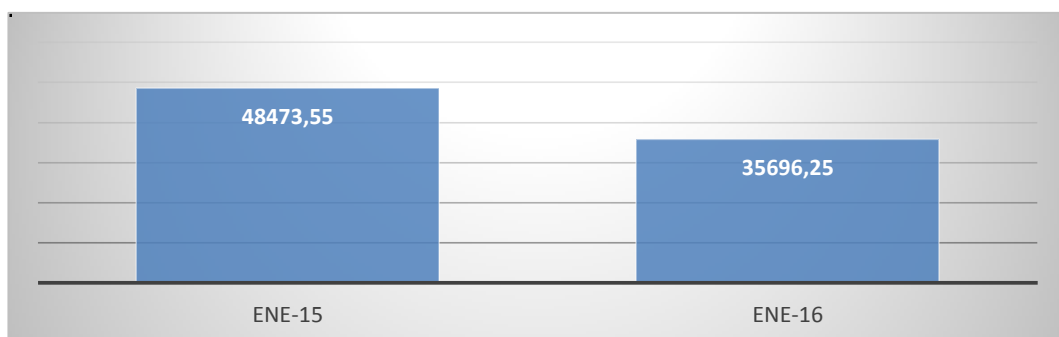


**Fuente: Elaboración propia**

### Análisis

Se evidencio que para los meses de enero hasta mayo del 2016, se tuvo un nivel de ventas de: en enero \$35696.25, en febrero \$33909.58,, en marzo \$38033.62, en abril \$39525.70, en mayo \$45568.62 dando un total de \$192733.77

Figura 3 Enero

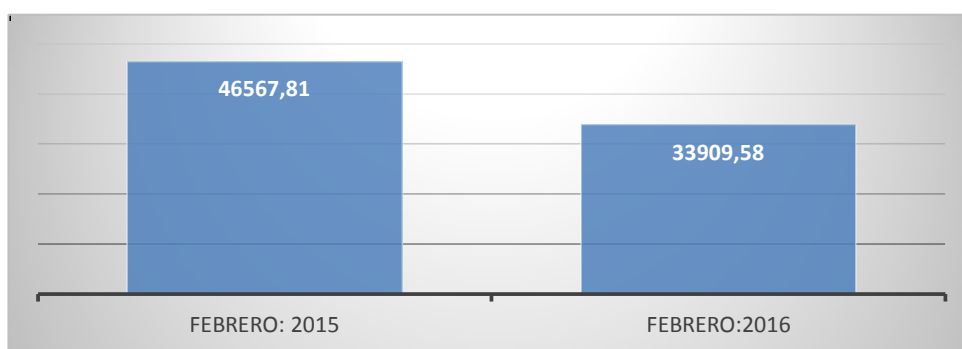


**Fuente: Elaboración propia**

### Análisis

Se evidencio que para el mes de enero del 2015 al 2016, se tuvo un nivel de ventas en el 2015 de \$48473.55, disminuyendo para el año 2016 teniendo un valor de \$35696.25.

Figura 4 Febrero

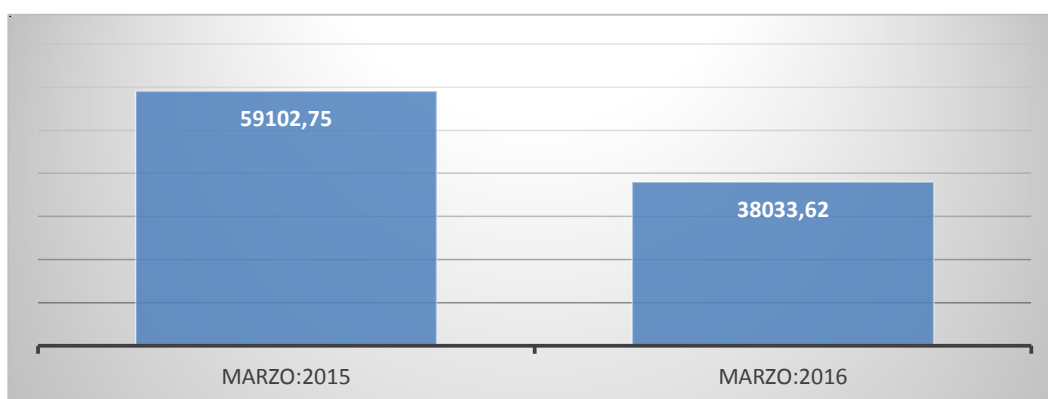


**Fuente: Elaboración propia**

### Análisis

Se evidencio que para el mes de febrero del 2015 al 2016, se tuvo un nivel de ventas en el 2015 de \$46567.81 disminuyendo para el año 2016 teniendo un valor de \$33909.58

Figura 5 Marzo

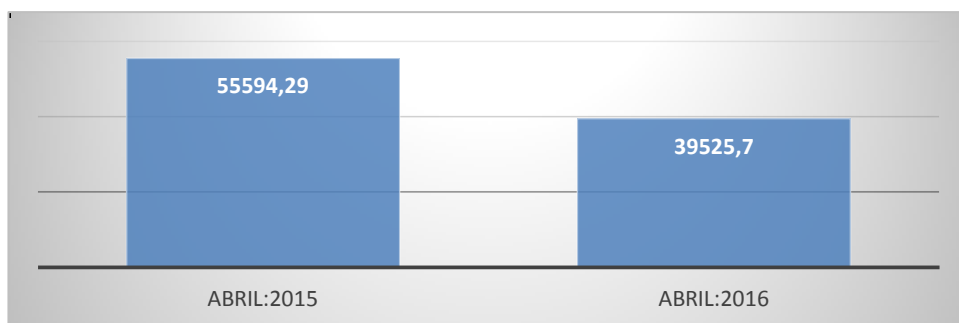


**Fuente: Elaboración propia**

### Análisis

Se evidencio que para el mes de marzo del 2015 al 2016, se tuvo un nivel de ventas en el 2015 de \$59102.75, disminuyendo para el año 2016 teniendo un valor de \$38033.62

Figura 6 Abril

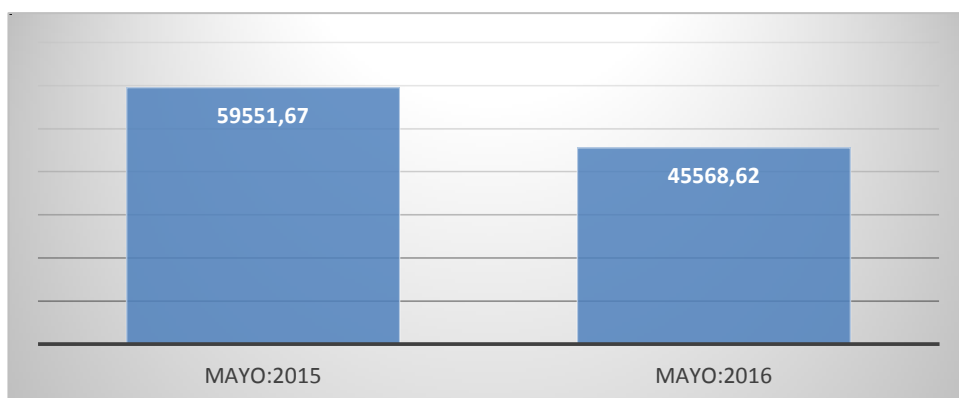


**Fuente: Elaboración propia**

### Análisis

Se evidencio que para el mes de abril del 2015 al 2016, se tuvo un nivel de ventas en el 2015 de \$55594.29, disminuyendo para el año 2016 teniendo un valor de \$39525.70.

Figura 7 Mayo

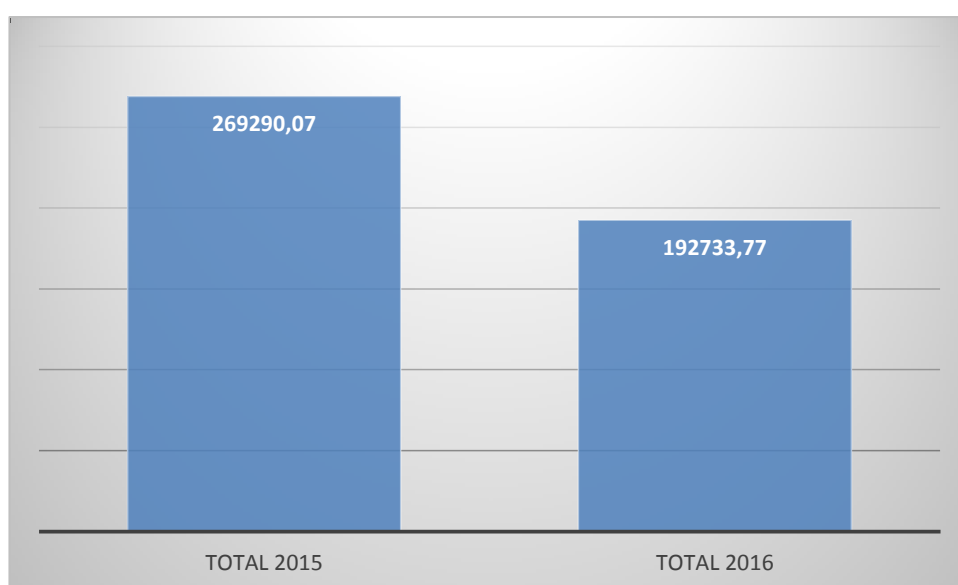


**Fuente: Elaboración propia**

## Análisis

Se evidencio que para el mes de mayo del 2015 al 2016, se tuvo un nivel de ventas en el 2015 de \$59551.67, disminuyendo para el año 2016 teniendo un valor de \$45568.62

Figura 8 Totales



**Fuente: Elaboración propia**

## Análisis

Se evidencio que para el total de los cinco meses del 2015 al 2016, se tuvo un nivel de ventas en el 2015 de \$269290.07, disminuyendo para el año 2016 teniendo un valor de \$192733.77.

De lo antes expuesto se manifiesta que el nivel de las ventas ha disminuido significativamente para el año 2016, por lo que a continuación se plantea el siguiente plan de mejoras, para optimizar el control de los inventarios y elevar el nivel de las ventas.

## PLAN DE MEJORAS

<b>Estrategia de mejora:</b>	Perfeccionar el control del inventario.
<b>Meta:</b>	Perfeccionar el nivel de las ventas.
<b>Realizado:</b>	Mayra Vernaza Barrezueta.
<b>¿QUÉ?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar un sistema de control de inventario.</li> </ul>
<b>¿QUIÉN?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elizabeth Macillo, el personal de la empresa el Minimarket Súper Pacocha.</li> </ul>
<b>¿CÓMO?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizando Talleres de gestión y control de inventario.</li> <li>• Adquisición de un sistema de inventario.</li> <li>• Propuesta de políticas y procedimientos.</li> <li>• Realizando talleres de capacitación para el personal de cómo utilizar el sistema de inventario.</li> </ul>
<b>¿POR QUÉ?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de mejorar el nivel de las ventas para disminuir las falencias en el registro de las existencias.</li> <li>• Esta capacitación permitirá que los empleados utilicen un sistema de control de inventario.</li> </ul>
<b>¿DÓNDE?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimarket Súper Pacocha.</li> <li>• Área de bodega de la empresa Minimarket Súper Pacocha.</li> </ul>
<b>¿CUÁNDO?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permanentemente</li> </ul>

## **PROPUESTA POLÍTICAS**

- Inspeccionar que la mercadería sea la misma que establece la factura de compra.
- Ejecutar reporte de adquisición, definir fecha, nombre de proveedor, número de orden de pedido, adquisición parcial o total, cantidad recibida.
- Proporcionar almacenaje adecuado como medida de protección contra la sustracción de mercadería.
- Efectuar conteos periódicos de los artículos e indagar los faltantes y fallas encontradas.
- Catalogar la mercadería según la categoría.
- Las existencias por daños sufridos debe ser revisado por un superior, para poder ser descartadas.
- Conservar la cantidad optima de inventario disponible previniendo el déficit.
- Verificar una revisión de las mercaderías que se encuentran en existencias antes de llevar a cabo el despacho de mercaderías.
- Requerir copia de los pedidos y archivarlos a fin de dejar constancia o evidencia de las transacciones efectuadas.
- Facturar guías de remisión detalladas. Exigir documentos que respalden la adquisición de mercaderías por partes de los cliente y archivarlas.

## **PROCEDIMIENTOS DE ADQUISICIÓN**

El bodeguero revisa las existencias del producto y solicita mercadería al departamento mediante la orden de pedido respectiva.

El jefe de compras elabora la orden de requisición de mercadería, selecciona al proveedor en base al historial de compras y entrega ésta al asistente administrativo.

El asistente administrativo examina la propuesta recibida, requiere la conformidad de la gerencia y reintegra la orden de compra para que se efectúe la compra.

El jefe de compra solicita al proveedor la mercadería específica en la orden de compra.

El distribuidor recibe la orden de compra, provee y efectúa el proceso de venta.

El distribuidor envía mercadería requerida y la factura en el plazo establecido.

El asistente administrativo confirma la orden de compra con la factura de los artículos recibidos.

El bodeguero recibe e examina la mercadería receptada por el asistente administrativo.

El bodeguero, luego se verifica el estado de los artículos recibidos realiza la clasificación de los mismos en cuanto a las características establecidas para cada uno de ellos.

El asistente administrativo exige informe periódico de inventario de mercadería al responsable de bodega.



## Lineamiento de la propuesta

Objetivo	Antes	Cantidad	Después	Cantidad
Diseñar e implementar políticas y procedimientos de los procesos de adquisición, almacenamiento y despacho para un eficiente control de los inventarios que de cómo resultado conocer las existencias auténticas y su valor verídico.	No existe	0	Existencia de políticas y procedimientos	1
Elaborar políticas y procedimientos de los procesos de adquisición, almacenamiento y despacho.	No existe	0	Existe políticas y procedimientos bien estructuradas	1
Capacitar al personal que realiza los procesos de adquisición, almacenamiento y despacho.	No existe	0	Existe conocimiento por parte del personal de las políticas y procedimientos	1
Levantar un inventario físico de los materiales de bodega.	No existe	0	Se elaboraron los instrumentos necesarios para aplicación de los inventarios físicos	4
Realizar la codificación de los materiales de bodega.	No existe	0	Existe codificación de los materiales de bodega	1
Control de la implementación de la propuesta.	No existe		Existen informes de la implementación de la propuesta	1

## TALLER DE GESTION Y CONTROL DE INVENTARIO

### PRESENTACIÓN

Una de la forma directa a la producción y los insumos necesarios indirectos sea el manejo y la gestión de los inventarios, es considerada una de las actividades más ingratas y exigentes dentro de una empresa.

Los profesionales que se desempeñan como jefes de área administran la mayor parte del capital del trabajo de forma tal que el material esté disponible en tiempo y en los niveles deseados, en los distintos almacenes o depósitos.

Es una actividad importante, implanta entre presiones financieras, de ventas y productivas, en la cual cada una de estas áreas indaga que las decisiones conexas con el inventario, impacten lo menos posible en su movimiento.

Las herramientas que el participante obtendrá en este taller, le admitirán ejecutar un correcto manejo de estos activos, y sobre todo replicar e efectuar decisiones afines con el stock focalizadas a la búsqueda de generar un valor agregado de la función, ya sea a través de la generación de ahorros concretos, o garantizar la continuidad de una operación clave para la empresa.

### OBJETIVOS

- Instaurar en tiempo, la necesidad de materiales, insumos, semielaborados y productos terminados para satisfacer la solicitud de los clientes y de las operaciones y procesos de la compañía, a un costo óptimo.
- Conseguir las competencias necesarias como para tramitar los tiempos de producción y entrega de los pedidos.

- Lograr conocimientos para la correcta toma de decisiones trascendentales y operativas de acuerdo a las políticas bajadas por la empresa objeto de estudio.
- Formar políticas y procedimientos de manejo de inventarios.

## **DESTINATARIOS**

Personas que trabajan en la empresa Minimarket Súper Pacocha y directivos.

## **METODOLOGÍA**

- Desarrollo teóricos conceptuales con una orientación predominantemente.
- Ejercicios sobre casos reales que tratan la problemática
- Exposición en Microsoft power point
- Se manejará material didáctico para el alcance de cada una de las clases con interacción expositora – participantes en sala,
- Se le suministrará al participante, apuntes fabricados por el docente.

## **TEMARIO**

### **Módulo 1. Enfoque sistémico de la gestión de inventarios**

La cadena de valor en el manejo de inventarios

Boceto de un sistema de gestión de inventarios

Subsistemas con gestión de inventarios

El inventario y su relación con tipos de demanda

### **Módulo 2. Planificación y control de inventarios**

Afianzamiento de políticas de inventario

Función de planificación y control de inventarios

Inspección y Metodología de Inventarios

### **Módulo 3. Estimación económica de inventarios**

Costeo de Inventarios

Categorización de los Inventarios

Transcendentales KPI a controlar

### **Módulo 4. Remodelación y revisión de evolución de inventarios**

Estudio de Evoluciones y Comportamientos de los Stocks

Sistematización de Lote Óptimo de Reposición (EOQ)

Metodologías de Aprovisionamiento

Metodologías de Cálculo de Lote a Ordenar

Establecer frecuencia de Pedido

Técnicas para evitar "Stocks Out" de material

### **Módulo 5. Tecnología soporte, administración de materiales y almacenamiento**

Aplicación de la Tecnología de Información en la Administración de Inventarios

Registro, precisión y errores de las transacciones de inventario

Investigación de Causas de errores

Ubicación y Manejo dentro del almacén

## CONCLUSIONES

- Existen falencias al despachar la mercadería del Minimarket porque presenta problemas en los códigos que indica la guía de remisión.
- Existe descuido por parte del personal que se encuentra a cargo de la bodega de productos al momento de realizar un conteo físico de los productos en una línea de productos tenga faltantes y en la otra línea en el mismo tono o color del producto tenga sobrantes, lo que llamamos cruces pero que en valor no es igual porque es otro línea, y así afecta la rentabilidad de la empresa.
- No se cuenta con políticas y procedimientos para los procesos de adquisición, almacenamiento y despacho por lo que no hay un eficiente control de los inventarios que da como resultado que no haya existencias auténticas ni un valor verídico.
- No existe capacitación en el control de los inventarios de la bodega del Minimarket muy pocos conocen los métodos de control en inventarios.
- No existen inventarios físicos de los productos de bodega por parte del personal.
- No existen los materiales necesarios para realizar el control de inventario, por lo que se presentan los siguientes inconvenientes, como la entrega de productos del inventario sin efectuar el respectivo egreso, teniendo faltantes y aumentando así costos adicionales.

## RECOMENDACIONES

- Capacitar al personal de acuerdo al área en que cumple función cada empleado. Especialmente a los encargados de la adquisición y despacho de los materiales.
- Implementar un adecuado control de inventarios que perfeccione el aprovechamiento de todos sus recursos.
- Establecer políticas claras y efectivas que permitan el correcto manejo de sus inventarios. Crear también un Manual de Procedimientos de fácil aplicación y comprensión y que se instruya al personal sobre el uso y beneficios del mismo.
- Efectuar correctivos al momento de encontrar anomalías en el control de los inventarios.
- El bodeguero, deberá ser una persona con experiencia y conocimientos sobre el manejo del inventario, que no solo controle sino que también lo conserve organizado. Establecer controles en cuanto al ingreso y egreso de los ítems que forman el inventario, para garantizar que los materiales recibidos sean en la cantidad y descripción solicitada.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Biblioteconomía. Segundo cuatrimestre. Curso 2004-2005. Tema 5.

Análisis documental Profesora asociada: Lourdes Castillo

BERNSTEIN, L.A. (1995): Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación, Ed. Irwin, Madrid. CUERVO , A. (1994):

Análisis y planificación financiera de la empresa, Ed. Cívitas, Madrid.

CUERVO, A. y RIVERO , P. (1986): “El análisis económico-financiero de la empresa”, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, pp.15-33.

ESTEO SÁNCHEZ, F. (1998): Análisis contable de la rentabilidad empresarial, Centro de Estudios Financieros, Madrid.

GONZÁLEZ PASCUAL, J. (1995): Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Ed. Pirámide, Madrid.

PARÉS, A. (1979): “Rentabilidad y endeudamiento en el análisis financiero y la planificación empresarial”, Moneda y Crédito, diciembre, nº 151, pp. 3-20.

URÍAS VALIENTE, J.(1995): Análisis de estados financieros, Ed. McGraw-Hill, Madrid.

POCH, R. "Manual de control interno", Editorial Gestión 2000, Segunda edición, Barcelona, España.

LEONARD, W. "Auditoría Administrativa", Evaluación de métodos y eficiencia administrativa, Editorial Diana, México.2002







## MINIMARKET "SUPER PACOCHA"

### RESULTADOS PARA LA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Nombre Proveedor: \_\_\_\_\_

email: \_\_\_\_\_

Orden No: \_\_\_\_\_

Fecha de la evaluación:

Día	Mes	Año

Detallamos criterios para realizar la evaluación del proveedor una vez finalizada la prestación del servicio o entrega de la mercadería.

SERVICIOS		Cumpl.	Puntaje	
			Máxim.	Obt.
<b>Calidad del servicio</b>	* Contó con la logística en transporte, herramienta y equipar menor para cumplir con la finalidad del contrato.	<input type="checkbox"/>		
	* Durante el servicio contó con personal calificada en el cumplimiento de las actividades mínimas del servicio.	<input type="checkbox"/>		
	* De acuerdo a la pactada con el contrato, el servicio se presta adecuadamente.	<input type="checkbox"/>		
	* Contó con la herramienta y equipar necesario para realizar las tareas propias de la ejecución del servicio.	<input type="checkbox"/>		
<b>Cumplimiento en el tiempo de entrega</b>	* En la prestación del servicio, cumple con el tiempo que se pacta en el contrato.	<input type="checkbox"/>		
<b>Cumplimiento en la cantidad</b>	* Cumplimiento con la entrega de la cantidad solicitada.	<input type="checkbox"/>		
<b>Servicio durante y después de la venta</b>	* Disponibilidad a las requerimientos a reclamar realizados.	<input type="checkbox"/>		
	* La respuesta dada a las requerimientos realizados fue inmediata.	<input type="checkbox"/>		

Observaciones:

Oficina que realiza la evaluación:

#### INTERPRETACIÓN

CALIFICACIÓN:	Menor a 60 puntos	• El contratista es retirado del listado de proveedores
	Entre 60 y 79 puntos	• El contratista queda en periodo de prueba
	Mayor a 80 puntos	• El contratista permanece por un periodo más
<b>Nota 1:</b>	En caso de no aplicar alguno de los numerales a evaluar el valor de este se repartirá proporcionalmente entre los demás.	
<b>Nota 2:</b>	Imprimir y guardar copia de este formato junto a los documentos del Proveedor.	



### NOTA DE PEDIDO

CLIENTE:		DIRECCION:	
RUC:		FECHA:	
CODIGO	DETALLE	CANTIDAD	
FIRMA AUTORIZADA			



### INGRESO A BODEGA

PROVEEDOR		ORDEN DE COMPRA:		
FACTURA:		FECHA:		
CODIGO	DETALLE	CANTIDAD	UBICACIÓN	OBSERVACION
RECIBI CONFORME:		ENTREGUE CONFORME		

100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN		104		105							
102	AÑO	2015	NO. DE EMPLEADOS EN RELACION DE DEPENDENCIA		6						
<b>200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO</b>											
201	RUC	1303075269001	202	APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS / RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL DE LA SUCESSION INDIVISA							
LIEVA ZARIBASSANO MARISA TERESA											
<b>ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE LA PERSONA NATURAL OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD Y SUCESSIONES INDIVISAS</b>											
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>			<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>								
<b>ACTIVO</b>			<b>INGRESOS</b>								
			<b>TOTAL INGRESOS</b>								
			<b>VALOR EXENTO (A efectos de la Conciliación Tributaria)</b>								
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	311	+	4324.11	VENTAS NETAS LOCALES GRAVIADAS CON TARIFA 12% DE IVA	6011	+	356916.01	6012	0.00		
INVERSIONES CORRIENTES	312	+	0.00	VENTAS NETAS LOCALES GRAVIADAS CON TARIFA 0% DE IVA O EXENTAS DE IVA	6021	+	320663.03	6022	0.00		
(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DE INVERSIONES CORRIENTES	313	-	0.00	EXPORTACIONES NETAS	6031	+	0.00	6032	0.00		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	314	+	0.00	INGRESOS OBTENIDOS BAJO LA MODALIDAD DE COMISIONES O SIMILARES	6041	+	0.00	6042	0.00
		DEL EXTERIOR	315	+	0.00	INGRESOS POR AGROFORESTERIA Y SILVICULTURA DE ESPECIES FORESTALES	6051	+	0.00	6052	0.00
		NO RELACIONADOS	316	+	0.00	FINCIENTOS FINANCIEROS	6061	+	0.00	6062	0.00
		DEL EXTERIOR	317	+	0.00	UTILIDAD EN VENTA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	6071	+	0.00	6072	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	RELACIONADOS	LOCALES	318	+	0.00	DIVIDENDOS	6081	+	0.00	6082	0.00
		DEL EXTERIOR	319	+	0.00	DE RECURSOS PÚBLICOS	6091	+	0.00	6092	0.00
		NO RELACIONADOS	320	+	0.00	DE OTRAS LOCALES	6101	+	0.00	6102	0.00
DEL EXTERIOR	321	+	0.00	RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES	6111	+	0.00	6112	0.00		
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCORRIBLES Y DETERIORO	322	-	0.00	OTROS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR	6121	+	0.00	6122	0.00		
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (ISD)	323	+	0.00	OTRAS RENTAS	6131	+	0.00	6132	0.00		
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	324	+	0.00	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>SUMAR DEL 6011 AL 6131</b>	<b>6999</b>	<b>=</b>	677579.04			
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	325	+	0.00	VENTAS NETAS DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (INFORMATIVO)	6001		0.00				
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	326	+	0.00	INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)	6002		0.00				
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	327	+	0.00	<b>COSTOS Y GASTOS</b>							
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	328	+	0.00								

OBRAS EN CURSO BAJO CONTRATO DE CONSTRUCCIÓN	331	+	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7011	+	508387.52	7012	0.00
INVENTARIO DE OBRAS EN CONSTRUCCIÓN	332	+	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES PRODUCTO DE LA ACTIVIDAD DE COMERCIO	7021	+	0.00	7022	0.00
INVENTARIO DE OBRAS TERMINADAS	333	+	0.00	APORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7031	+	0.00	7032	0.00
INVENTARIO DE MATERIALES O BIENES PARA LA CONSTRUCCIÓN	334	+	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJETO PASIVO	7041	-	2487.24		
INVENTARIO ARMARIOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	335	+	0.00	INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	7051	+	0.00		
(-) PROVISIÓN DE INVENTARIOS POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS RESERVAS EN INVENTARIO	336	-	0.00	COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	7061	+	0.00	7062	0.00
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	337	+	0.00	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	7071	+	0.00	7072	0.00
(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DEL VALOR DEL ACTIVO CORRIENTE	338	-	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	7081	-	0.00		
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUAS	339	+	0.00	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7091	+	0.00		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	340	+	0.00	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	7101	-	0.00		
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>345</b>	<b>=</b>	<b>6791.15</b>	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	7111	+	0.00		
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	7121	-	0.00		
<b>PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>				SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IES	7131	+	0.00	7132	20173.15
TERRENOS	350	+	0.00	IMPORTE DE RECURSOS, REMUNERACIONES Y OTROS REMANENTES que se constituyen materia gravada del IES	7141	+	0.00	7142	11262.75
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	351	+	0.00	IMPORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIRE FONDOS DE RESERVA)	7151	+	0.00	7152	3664.72
CONSTRUCCIONES EN CURSO	352	+	0.00	HONORARIOS PROFESIONALES Y OBTOS	7161	+	0.00	7162	6780.44
MUEBLES Y ENGRES	353	+	3480.00	HONORARIOS Y EXTRÁNEOS POR SERVICIOS OCASIONALES	7171	+	0.00	7172	3480.00
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	354	+	0.00	ARRENDAMIENTOS	7181	+	0.00	7182	4972.87
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	355	+	0.00	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7191	+	0.00	7192	4489.55
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	356	+	1560.00	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	7201	+	0.00	7202	1487.64
VEHÍCULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMBIERO MÓVIL	357	+	14616.00	PRODUCCIÓN Y PUBLICIDAD	7211	+	0.00	7212	5850.00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	358	+	0.00	SUMINISTROS, MATERIALES Y SERVICIOS	7221	+	0.00	7222	3945.75
OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	359	+	0.00	TRANSPORTE	7231	+	0.00	7232	1674.45
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	360	-	2923.20	PARA SUBSECUENCIA PENSIONAL	7241	+	0.00	7242	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	361	-	0.00	PARA DESARROLLO	7251	+	0.00	7252	0.00
ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	362	+	0.00	PROVISIONES	7262	+	3789.54	7263	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	363	-	0.00	PROVISIONES	7271	+	0.00	7272	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN	364	-	0.00	PROVISIONES	7281	+	0.00	7282	0.00
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	365	+	0.00	OTRAS PROVISIONES	7291	+	0.00	7292	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES DE INVERSIÓN	366	-	0.00	LOCAL	7301	+	0.00	7302	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN	367	-	0.00	DEL EXTERIOR	7311	+	0.00	7312	0.00
ACTIVOS BIOLÓGICOS	368	+	0.00	LOCAL	7321	+	0.00	7322	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA ACTIVOS BIOLÓGICOS	369	-	0.00	DEL EXTERIOR	7331	+	0.00	7332	0.00
(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	370	-	0.00	LOCAL	7341	+	0.00	7342	1183.98
<b>TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO, PROPIEDADES DE INVERSIÓN Y ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>	<b>379</b>	<b>=</b>	<b>16732.80</b>	INTERESES BANCARIOS	7351	+	0.00	7352	0.00

OBIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	LOCALES	319	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	318	+	0.00				
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS	LOCALES	317	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	318	+	0.00				
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	RELACIONADOS	319	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	320	+	0.00				
	NO RELACIONADOS	321	+	6798.54				
	DEL EXTERIOR	322	+	0.00				
PAGOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (PORCIÓN CORRIENTE)		324	+	0.00				
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO		325	+	0.00				
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO		326	+	0.00				
OBIGACIONES CON EL IESS		327	+	0.00				
OTROS PAGOS POR BENEFICIOS A EMPLEADOS		328	+	0.00				
SUBSIDIACIÓN PATRONAL		330	+	0.00				
TRANSPARENCIA CASA MADRE Y SUCURSALES (del exterior)		331	+	0.00				
CREDITO A MUTUO		332	+	0.00				
OBIGACIONES EMITIDAS CORRIENTES		333	+	0.00				
ANTICIPOS DE CLIENTES		334	+	0.00				
PROVISIONES		335	+	0.00				
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>538</b>	<b>+</b>	<b>6798.54</b>				
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>								
CLIENTES Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES NO CORRIENTES	RELACIONADOS	343	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	342	+	0.00				
	NO RELACIONADOS	343	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	344	+	0.00				
OBIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES	LOCALES	345	+	1800.00				
	DEL EXTERIOR	346	+	0.00				
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS O SOCIOS	LOCALES	347	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	348	+	0.00				
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	RELACIONADOS	349	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	350	+	0.00				
	NO RELACIONADOS	351	+	0.00				
	DEL EXTERIOR	352	+	0.00				
PAGOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (PORCIÓN NO CORRIENTE)		353	+	0.00				
TRANSPARENCIA CASA MADRE Y SUCURSALES		354	+	0.00				
CREDITO A MUTUO		355	+	0.00				

OBIGACIONES EMITIDAS NO CORRIENTES	356	+	0.00	(-) DEDUCCIÓN POR INCREMENTO NETO DE EMPLEADOS	815	-	0.00	
ANTICIPOS DE CLIENTES	357	+	0.00					
PROVISIONES PARA SUBSIDIACIÓN PATRONAL	358	+	0.00					
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	359	+	0.00	(-) DEDUCCIÓN POR PAGO A TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD	816	-	0.00	
OTRAS PROVISIONES	360	+	0.00					
<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>569</b>	<b>+</b>	<b>1800.00</b>	(-) INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO	817	-	0.00	
PAGOS DEFERIDOS	370	+	0.00	(+) COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES INCURRIDOS PARA GENERAR INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO	818	+	0.00	
OTROS PAGOS	380	+	0.00					
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>539+569+579+589</b>	<b>599</b>	<b>-</b>	<b>8598.54</b>	<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>819</b>	<b>+</b>	<b>57191.53</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>698</b>	<b>-</b>	<b>14925.61</b>	<b>PÉRDIDA SUJETA A AMORTIZACIÓN EN PERÍODOS SIGUIENTES</b>	<b>829</b>	<b>-</b>	<b>0.00</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>599+698</b>	<b>699</b>	<b>-</b>	<b>23524.15</b>				

RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL		AVALÚO	INGRESOS	GASTOS DEDUCIBLES	RENDA IMPONIBLE (INGRESOS - GASTOS DED.)
ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS					
			461	461	
			710	0.00	
INGRESOS SUJETOS A IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO			710		
LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL			711	723	0.00
POSICIÓN LIBRE (INCLuye COOPERATIVAS, INTERCAmbIO ACERCAde REPRESENTANTES Y DEMÁS TRABAJADORES AUTÓNOMOS)			712	722	0.00
ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES		703	713	723	0.00
ARRENDAMIENTO DE OTROS ACTIVOS		704	714	724	0.00
RENTAS AGRÍCOLAS		705	715	725	0.00
INGRESO POR REGALÍAS			716		
INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR			717		
RENDIMIENTOS FINANCIEROS			718		
DEVIDENDOS			719		
OTRAS RENTAS GRAVADAS			720	730	0.00
			729	739	0.00
			SUBTOTAL	739	
RENDA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA				839+829+739-739	740
SUELDO, SALARIO, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA		741	751	750	0.00
<b>SUBTOTAL BASE GRAVADA</b>			<b>749+739</b>	<b>769</b>	<b>57191.53</b>
<b>OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES</b>			<b>APLICABLE AL PERÍODO</b>		
GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN			771	600.00	
GASTOS PERSONALES - SALUD			772	3510.00	
GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN			773	3510.00	<b>TOTAL GASTOS PERSONALES</b>
GASTOS PERSONALES - VIVIENDA			774	2380.00	QUINCU DEL 7% AL 7%
GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA			775	2078.41	790
EXONERACIÓN POR TERCERA EDAD			776	0.00	13178.41

EXONERACIÓN POR DISCAPACIDAD	740	TIPO DE BENEFICIARIO	N				
	750	IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA CON DISCAPACIDAD (C.I. O PASAPORTE)					
	760	PORCENTAJE DE DISCAPACIDAD					
MONTOS DE EXONERACIÓN			777	-	0.00		
MONTOS DE EXONERACIÓN			778	-	0.00		
SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES			779	-	13176.41		
MONTOS DE EXONERACIÓN			777	-	0.00		
MONTOS DE EXONERACIÓN			778	-	0.00		
SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES			779	-	13176.41		
MONTOS DE EXONERACIÓN			777	-	0.00		
MONTOS DE EXONERACIÓN			778	-	0.00		
SUBTOTAL OTRAS DEDUCCIONES Y EXONERACIONES			779	-	13176.41		
<b>RESUMEN IMPOSITIVO</b>							
BASE IMPONIBLE GRAVADA			780-779	832	=	44613.12	
TOTAL IMPUESTO CAUSADO			830	-		4543.62	
(-) ANTICIPO PAGADO			840	-			
(1) TOTAL ANTICIPO DETERMINADO DEL EJERCICIO FISCAL DECLARADO (SUMATORIA DE LA PRIMERA CUOTA, SEGUNDA CUOTA Y SALDO DEL ANTERIOR)			(Trasládese el campo 879 de la declaración del período anterior)	841	-	4031.00	
(2) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO			830-840-841-0	842	-	512.62	
(3) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO (Aplica para Ejecicios Anteriores al 2010)			830-840-841-0	843	-	0.00	
(4) SALDO DEL ANTICIPO PRESENTE DE PAGO (EN CASO DE NO HABER CANCELADO LA TERCERA CUOTA DEL ANTICIPO, TRASLADAR EL CAMPO 873 DE LA DECLARACIÓN DEL PERÍODO ANTERIOR)			844	+		0.00	
(5) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZAN EN EL EJERCICIO FISCAL			845	-		5.68	
(6) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZAN EN EL EJERCICIO FISCAL EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA			846	-		0.00	
(7) CRÉDITO TRIBUTARIO POR DIVIDENDOS			847	-		0.00	
(8) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO			848	-		0.00	
(9) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS			849	-		0.00	
(10) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES			850	-		0.00	
(11) CRÉDITO TRIBUTARIO POR IED EN IMPORTACIONES (LISTADO BIENES OPT)			851	-		0.00	
(12) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES			852	-		0.00	
SUBTOTAL IMPUESTO A PAGAR			842-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-0	855	-	506.94	
SUBTOTAL SALDO A FAVOR			842-843-844-845-846-847-848-849-850-851-852-0	856	-	0.00	
(13) IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO			857	+		0.00	
(14) CRÉDITO TRIBUTARIO PARA LA LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA ÚNICO			858	-		0.00	
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR			859	-		506.94	
SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE			860	-		0.00	
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO (SUGERIDO PARA EL CONTRIBUYENTE)			880	-		4075.04	
ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO			(Trasládese el campo 880 de la declaración del período actual)	871+872+873	879	-	4075.04

ANTICIPO A PAGAR	PRIMERA CUOTA	871	+		2034.68											
	SEGUNDA CUOTA	872	+		2034.68											
	SALDO A LIQUIDARSE EN DECLARACIÓN PRÓXIMO AÑO	873	+		5.68											
PAGO PREVIO (Informativo)			890	+	0.00											
<b>DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)</b>																
INTERESES	897	USD	0.00	IMPUESTO	898	USD	0.00	MULTA	899	USD	0.00					
<b>VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)</b>																
TOTAL IMPUESTO A PAGAR			890-898	902	+	506.94										
INTERESES POR MOROSIDAD			903	+	5.78											
MULTA			904	+	15.21											
TOTAL PAGADO			909	=	527.93											
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO			905	USD	527.93											
MEDIANTE COMPENSACIONES			906	USD	0.00											
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO			907	USD	0.00											
MEDIANTE TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL (TBC)			925	USD	0.00											
<b>DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO CARTULARES</b>			<b>DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO DESMATERIALIZADAS</b>			<b>DETALLE DE COMPENSACIONES</b>			<b>TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL (TBC)</b>							
908	N/C No	910	N/C No	912	N/C No	916	Receid No.	918	Receid No.							
909	USD	0.00	911	USD	0.00	913	USD	0.00	917	USD	0.00	919	USD	0.00	920	0.00
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVA (Art. 101 de la L.R.T.).																
190	Cálculo de Identidad o No. de Pasaporte			1303073269	199	RUC No.			0019087361001							