



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,
ADMINISTRACIÓN Y CIENCIA**

CARRERA: TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

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

TEMA:

**Propuesta de un plan de mejoras al proceso de rotación de
inventario en el Mini 14 filial sur**

Autora: Siavichay Cañar Jenniffer Stefania

Tutora: PhD. Tolozano Benites Elena

Guayaquil, Ecuador

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo lo dedicó principalmente a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres, quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar a través de sus sabios consejos. A mi tía que siempre ha formado una parte muy dentro de mi vida pues siempre me ha acompañado sin importar el contexto.

A mi novio, quien me ha apoyado en todo este tiempo en que he realizado mis estudios y por la constante motivación que me brindo.

Siavichay Cañar Jenniffer Stefania

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme permitido estar aquí.

Al Instituto Tecnológico Bolivariano por haberme brindado una oportunidad de terminar mis estudios.

A mi tutora PhD. Tolozano Benites Elena por ser quien nos guía y nos apoya en todo momento.

A cada uno de los docentes que aportaron a nuestra formación.

Siavichay Cañar Jenniffer Stefania



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor (a) 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: “Propuesta de un plan de mejoras al proceso de rotación de inventario en el Mini 14 filial sur” y problema de investigación: ¿Cómo optimizar el proceso de rotación de inventario para incrementar la rentabilidad en el Mini 14 de la filial sur, del grupo Corporación El Rosado S.A.?, presentado por Siavichay Cañar Jenniffer Stefania 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:

Siavichay Cañar Jenniffer Stefania

Tutora:

PhD. Tolozano Benites Elena

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

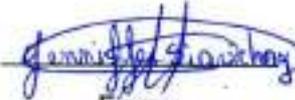


Yo, Siavichay Cañar Jenniffer Stefania, en calidad de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación "Implementar un plan de mejoras al proceso de rotación de inventario en el Mini 14 filial sur", de la modalidad de Semi-presencial realizado en el Instituto Superior Tecnológico 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 ORGANICO 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/autorizamos 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. 114 de la *LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR*.

Siavichay Cañar Jenniffer Stefania

No. De cedula: 0930268107


Firma


Ab. Néstor Augusto Alvarado
NOTARIO SUPLENTE DE LA
NOTARIA SÉPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL



Factura: 001-003-000014104



20190901007D00588

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20190901007D00588

Ante mí, NOTARIO(A) SUPLENTE NARDO AUGUSTO ALVARADO de la NOTARÍA SÉPTIMA EN RAZÓN DE LA ACCIÓN DE PERSONAL 15040-DP09-2019-JS, comparece(n) JENNIFFER STEFANIA SIAVICHAY CAÑAR portador(a) de CÉDULA 0930288107 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN DE LA SEÑORITA JENNIFER STEFANIA SIAVICHAY CAÑAR, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), 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. GUAYAQUIL, a 12 DE NOVIEMBRE DEL 2019. (15:48).


JENNIFFER STEFANIA SIAVICHAY CAÑAR
CÉDULA: 0930288107




NOTARIO(A) SUPLENTE NARDO AUGUSTO ALVARADO

NOTARÍA SÉPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL

AP 15040-DP09-2019-JS
Ab. Nardo Augusto Alvarado
NOTARIO SUPLENTE
DEL CANTÓN GUAYAQUIL

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnología (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



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO:
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**Propuesta de un plan de mejoras al proceso de rotación de
inventario en el Mini 14 filial sur**

Autora: Siavichay Cañar Jenniffer Stefania

Tutora: PhD. Tolozano Benites Elena

RESUMEN

La filial Mini 14 del grupo Corporación el Rosado S. A., presentaba falencias en el proceso de rotación de inventario que afectaba a la rentabilidad de la empresa. El propósito del estudio fue elaborar un plan de mejoras al proceso de rotación de inventario para incrementar la rentabilidad. La fundamentación se realizó desde la teoría de la Contabilidad Financiera haciendo énfasis en la rotación de los inventarios y su relación con la rentabilidad. Para el diagnóstico se aplicaron los tipos de investigación descriptivo, explicativo y correlacional conjuntamente con las técnicas de observación y del análisis documental. Entre las conclusiones del estudio la más relevante es que el indicador de margen neto de utilidad nos presenta que durante el periodo 2019 no muestra utilidad alguna en comparación al periodo anterior que nos muestra que tuvo 0,03 centavos de utilidad. Como alternativa de solución se plantea un plan de mejoras que consiste de realizar una planificación.

Inventario

Rotación

Rentabilidad



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y
CIENCIAS PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO:
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**Propuesta de un plan de mejoras al proceso de rotación de
inventario en el Mini 14 filial sur**

Autora: Siavichay Cañar Jenniffer Stefania

Tutora: PhD. Tolozano Benites Elena

ABSTRACT

The Mini 14 subsidiary of the Corporation el Rosado S.A. group presented flaws in the inventory turnover process that affected the profitability of the company. The purpose of the study was to develop an improvement plan for the inventory rotation process to increase profitability. The foundation was made from the theory of Financial Accounting, emphasizing the rotation of inventories and their relationship with profitability. For the diagnosis, descriptive, explanatory and correlational research types were applied together with the techniques of observation and documentary analysis. Among the conclusions of the study, the most relevant is the net profit margin indicator shows us that during the 2019 period it does not show any profit compared to the previous period that shows us that it had 0.03 cents of profit. As an alternative solution, an improvement plan is proposed, consisting of planning.

Inventory

Rotation

Cost effectiveness

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACION DEL TUTOR.....	iii
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN.....	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT.....	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE FIGURA	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiv
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
Ubicación del problema de un contexto.....	1
Situación conflicto.....	2
Delimitación del problema	2
Formulación del problema	2
Evaluación del problema	3
Objetivos de la investigación	3
Objetivo general	3
Objetivos específicos.....	3
Justificación de la investigación.....	4
CAPÍTULO II.....	5
MARCO TEÓRICO	5
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	5
Antecedentes históricos.....	5

Antecedentes referenciales	7
Fundamentación legal	30
Variables de la investigación	32
Definiciones conceptuales	33
CAPÍTULO III.....	36
MARCO METODOLÓGICO.....	36
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	36
Diseño de la investigación	42
Tipos de investigación	42
Procedimiento de la investigación.....	44
CAPÍTULO IV	45
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	45
Plan de mejoras	58
Conclusiones	62
Recomendaciones	62
BIBLIOGRAFÍA	63
ANEXOS.....	65
Anexo 1	65
Mapa satelital del sector sur de Los Esteros.....	65
Anexo 2	65
Exterior de la empresa filial Mini 14	65
Anexo 3	66
Interior de la empresa Filial Mini 14	66
Anexo 4	66
Colaboradores de la filial Mini 14	66
Anexo 5	67
Bodega de la empresa filial Mini 14	67

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1: Herramientas de un inventario	6
Figura 2: Organigrama comercial.....	37
Figura 3: Plantilla total de los trabajadores	38
Figura 4: Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional	40
Figura 5: Proveedores	41
Figura 6: Inventario.....	51
Figura 7: Segmento Ocupacional.....	53

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Áreas y funciones.....	39
Cuadro 2: Estados financieros 2018	45
Cuadro 3: Estado de resultado integral.....	47
Cuadro 4: Estado financiero 2019.....	48
Cuadro 5: Estado de resultado integral 2019.....	50
Cuadro 6: Inventario	51
Cuadro 7: Mercadería	52
Cuadro 8: Capital social.....	53
Cuadro 9: Utilidad por acción.....	54
Cuadro 10: Rotación de inventario.....	54
Cuadro 11: Margen de utilidad Bruta	55
Cuadro 12: Margen de utilidad operativa	55
Cuadro 13: Margen neto de utilidades	56
Cuadro 14: Rendimiento sobre los activos (ROA)	57
Cuadro 15: Rendimiento sobre el patrimonio (ROE).....	58
Cuadro 16: Plan de mejoras	60
Cuadro 17: Cronograma de actividades	61

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema de un contexto

“La rotación de inventario determina el tiempo necesario para completar el inventario, es decir, para vender” (Gerencie, 2018, p. 3).

Pricing (2019), señala que:

La alta rotación de inventario es positiva ya que el producto se vende relativamente rápido sin la oportunidad de deterioro. Esto puede ser el resultado de una buena gestión de inventario, pero también puede indicar que los niveles de existencias son insuficientes y la demanda sigue siendo insatisfecha. (p.1)

Gerencie (2019), al respecto, señala que:

Cuanto más corto sea el período de retención de los bienes en el almacén, menor será el capital de trabajo invertido en inventarios. Un factor negativo en las finanzas de la compañía son los inventarios no rotativos, que casi no se venden. No es rentable almacenar un producto por el costo de oportunidad que representa durante un mes o más. (p. 3)

Definición (2014) menciona que: “La rentabilidad desde un punto de vista financiero depende de los beneficios logrados por recursos específicos durante un período de tiempo determinado. El concepto, también conocido como ROE, generalmente se refiere a las ganancias que obtienen los inversores” (p. 1).

Este es el caso de la filial Mini 14, siendo un almacén de autoservicio está teniendo problemas en el nivel de rotación de inventario que puede ocasionar problemas de rentabilidad.

Situación conflicto

La empresa Mini 14, dedicada a la venta al por mayor y menor de mercadería, en la actualidad presenta problemas en el nivel de rotación de inventario en lo que refiere:

- 1) Incremento de inventarios dañados o caducados.
- 2) Falencia de registros de la entrada y salida de la mercadería de la bodega.
- 3) Excesos de inventarios.

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

Delimitación del problema

Campo: Financiero

Área: Proceso de rotación del inventario

Aspecto: Incremento de la rentabilidad

Contexto: Mini 14

Cantón: Guayaquil

Provincia: Guayas

Año: 2019

Formulación del problema

¿Cómo optimizar el proceso de rotación de inventario para incrementar la rentabilidad en el Mini 14 de la filial Sur, del grupo Corporación El Rosado S.A, ubicado en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en el periodo 2019?

Variable independiente: Proceso de rotación de inventario

Variable dependiente: Rentabilidad

Evaluación del problema

El proyecto de la investigación se caracteriza como se establece cumple con ciertas características, la cuales se detallan a continuación:

Relevante: Este trabajo se enfatiza en el estudio de proceso de rotación de inventario ya que esto afecta dentro de las empresas significativamente a la rentabilidad.

Coherente: Fundamenta desde la teoría financiera la relación lógica que existe entre el proceso de rotación de inventario y la rentabilidad.

Claro: La redacción de este trabajo se expresa de una manera directa, sin tener que acudir a ningún tipo de desvío y así permitir un buen entendimiento intelectual del plan de mejoras al proceso de rotación de inventario.

Viable: Este proyecto es viable debido a que la empresa necesita reducir los inventarios dañados y caducados obteniendo una mayor rentabilidad, y se da dicha viabilidad desde lo administrativo y lo técnico.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Elaborar un plan de mejoras al proceso de rotación de inventario para incrementar la rentabilidad de la filial Mini 14 del grupo Corporación El Rosado S.A.

Objetivos específicos

- Fundamentar desde la teoría financiera la relación que existe entre el proceso de rotación de inventario y la rentabilidad.

- Establecer la situación actual del proceso de rotación de inventario de la filial Mini 14 del grupo Corporación El Rosado S.A.
- Identificar las falencias del proceso de rotación del inventario para diseñar el plan de mejoras en la filial Mini 14 del grupo Corporación el Rosado S.A.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El volumen de negocios es importante para la empresa, ya que es un indicador de la realidad de los ingresos de la empresa y la organización de los costos operativos (si los costos están controlados). Puede ser muy costoso para la compañía mantener un inventario que no se vende.

Este proyecto tiene un impacto práctico, ya que se lleva a cabo con el objetivo de analizar la rotación del inventario de la empresa, utilizando indicadores financieros para determinar el impacto que tiene en los resultados económicos.

El beneficio metodológico radica en los tipos y técnicas de investigación utilizados en el diagnóstico del proceso de rotación de inventario de la subsidiaria Mini 14 del grupo Corporación El Rosado SA, donde se identifican las deficiencias y que surgirán más adelante. Diseñar el plan de mejora.

Tiene una gran relevancia social, basada en el Plan Nacional para una Buena Vida, y este proyecto presenta una oportunidad importante para que la comunidad examine con precisión qué complicaciones están ocurriendo actualmente en los estudiantes, maestros y la implementación de un plan de mejora.

Otra contribución de este trabajo es el hecho de que su implementación abre posibilidades para mejorar los procedimientos de control y gestión para los estudiantes de la carrera universitaria.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos

Los antecedentes históricos del tema, sea en tiempo, lugar o contexto, son los que han antecedido al estudio en años, épocas.

Gestiopolis (2015) asevera que:

El inventario se usa comúnmente en los negocios de hoy, independientemente de su tamaño o ingresos. Desde entonces, sin embargo, hemos podido hablar sobre la aparición de este término, y desde la antigüedad eran personas mayores como los egipcios que almacenaban grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en tiempos de sequía y escasez, manteniendo así el dilema de mantener registros, Distribuir y administrar recursos para hacer el viaje a la supervivencia. En América, tendría una historia con los pueblos incas en la dirección de 2500 AC. Dado que han creado una herramienta llamada Quipu, que se considera un remanente de inventarios para su uso en registros, censos, cálculos de cosecha, reservas de producción agrícola, cantidades de productos mineros, etc.

Con el tiempo y en la dirección de la Segunda Guerra Mundial, con el surgimiento de computadoras grandes y complejas, surgen los primeros sistemas de inventario y planificación de materiales

A fines de la década de 1950, el sistema de inventario se estaba modificando como una herramienta de planificación para la necesidad de material de guerra y, tanto de la modernidad actual y los avances en la guerra, que una disminución en los sectores era productiva en el espacio en los Estados Unidos de América del Norte.

En Ecuador, la creación de un negocio o la venta de artículos con fines de lucro se remontan a la época prehispánica, cuando se establecieron en campo abierto para comercializar metales preciosos, especias, ropa, alimentos y bienes para rituales religiosos. En cuanto al sistema de almacenamiento, los productos se almacenaron en pilas o almacenes en la parte posterior de las tiendas para que los empleados y / o vendedores tuvieran que mudarse para entregar los pedidos solicitados por la Comisión

A medida que avanzaba la tecnología, surgieron varios sistemas para la gestión de inventario. Por lo tanto, hay un software especial para la gestión de inventario de una empresa. Esto varía según el tipo de negocio o la vida útil del programa en particular para mencionar algunos Inventario Pro, Inventario Organizar control de inventario para pequeñas empresas, gestión de inventario y gestión de inventario, entre otros, para aumentar el número de empresas que utilizan estas herramientas. (p. 1)



Figura 1: Herramientas de un inventario
Fuente: Santos Ricardo

Antecedentes referenciales

Fundamentos de la Contabilidad Financiera

La contabilidad nos permite el registro, clasificación e interpretación de los hechos que ocurren a la empresa y que tienen trascendencia en su patrimonio. A continuación se citan algunos autores:

Según el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados, menciona que: “La contabilidad es el arte de captar, clasificar y resumir significativamente dinero, operaciones y eventos que son al menos de naturaleza financiera, así como interpretar sus resultados.”

“La contabilidad tiene varias funciones, pero su objetivo principal es proporcionar, cuando sea apropiado, caso por caso, información basada en registros técnicos de las operaciones realizadas por un organismo público o privado” (Redondo, A., 2001, p.2).

“La contabilidad es el arte de interpretar, medir y describir la actividad económica”(Montero, 2016, p.1).” La contabilidad es el lenguaje con el que los empresarios pueden medir y presentar los resultados alcanzados en el ejercicio, la situación financiera de las empresas, el cambios en la posición financiera y / o flujo de caja” (Catacora y Fernando, 1998, p.1).

La regularidad de la contabilidad refleja los cambios en los activos con el fin de mantener un control estrecho sobre las transacciones al tiempo que proporciona al comerciante todos los datos posibles para utilizar como punto de referencia para las decisiones que se tomarán en la empresa.

Básicamente, hay dos tipos de contabilidad entre los tipos de contabilidad:

- Contabilidad general: también llamada externa o financiera. El objetivo es presentar la posición financiera de la empresa en el balance y el cálculo del resultado general (a través del estado de resultados).

- Contabilidad analítica: también llamada costos o costos internos. Sus objetivos son calcular los costos y márgenes de los diversos productos, servicios y áreas de actividad, evaluar las existencias del producto terminado y el proceso de fabricación, y determinar la rentabilidad de las diferentes unidades organizativas o áreas de actividad.
- Contabilidad financiera: la contabilidad financiera es un departamento de contabilidad financiera que se encarga de la recopilación, clasificación y presentación de informes de las diversas transacciones presupuestadas por una entidad económica.

Las siguientes definiciones se pueden utilizar para ampliar el concepto de contabilidad financiera:

Alcarria (2008) menciona lo siguiente: La contabilidad financiera es la rama de la contabilidad general responsable de recopilar, clasificar, registrar, resumir e informar las valiosas transacciones financieras realizadas por una entidad económica. Su tarea principal es llevar la vida económica de una empresa históricamente. También se conoce como contabilidad externa o general y, junto con la contabilidad administrativa y la contabilidad de costos, forma la estructura contable típica de una organización.

Mallo y Polido (2002) menciona que la contabilidad financiera:

Es un sistema de información que permite medir el desarrollo de la propiedad o activos y los resultados o ingresos periódicos de la empresa mediante el registro sistemático de las transacciones realizadas en sus actividades económicas y financieras que conducen a la preparación de las cuentas anuales, preparado de acuerdo con principios contables y estándares de valoración uniformes que permiten interpretarlos y compararlos por parte de operadores económicos interesados en saber cómo funciona la empresa (p.13).

Alcarria (2002) menciona lo siguiente: Contabilidad, cuyo objetivo es preparar y preparar información contable para usuarios externos. Esta información está sujeta a una regulación externa (gobierno, asociaciones profesionales, etc.) "(p.16).

Otro autor señala que el objetivo de la contabilidad financiera es reunir toda la información necesaria para crear un informe económico en la empresa y, por lo tanto, presentar los beneficios y las ganancias.

Y según Galindo (2002), la contabilidad financiera tiene dos objetivos básicos:

1. Conozca la situación económica y financiera de la empresa y las ganancias que obtiene. La situación financiera tiene que ver con los activos corporativos.
2. Registre las operaciones que la compañía está haciendo para crear almacenamiento de nivel empresarial a nivel económico (p.17).

Los principios contables

Los principios de contabilidad se aplican a todos los tipos de contabilidad, incluida la contabilidad financiera. Como resultado, las empresas desarrollan su proceso contable y están incluidas en la legislación NIC o NIFF, de conformidad con la legislación nacional, o por asociaciones profesionales, las más comunes:

- Prudencia: solo se tienen en cuenta los servicios realizados a la fecha del balance.
- Principio de una empresa en funcionamiento: se considera que la gestión de la empresa tiene una duración prácticamente ilimitada, de modo que los principios contables no tienen como objetivo la valoración del patrimonio con el fin de la venta o liquidación parcial o total.
- Principio de registro: los hechos económicos deben registrarse cuando nacen los derechos u obligaciones que surgen.

- Principio del precio de compra: Los activos y derechos de la empresa se expresan al costo o al costo de adquisición.
- Principio distintivo: la asignación de ingresos y gastos debe basarse en el flujo real de bienes y servicios dentro de la empresa, independientemente del momento de los pagos o recuperaciones.
- Principio de correlación de ingresos y gastos: El resultado del año se compone de los ingresos del período, neto de los gastos incurridos en la generación de esos ingresos. Además, deben tenerse en cuenta los beneficios y pérdidas que no están directamente relacionados con el negocio de la compañía.
- Principio de no liquidación: En ningún caso se compensarán las partidas de los activos y pasivos del balance o las partidas de ingresos y gastos de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Principio de unidad: Los criterios para contabilizar los eventos económicos deben mantenerse durante un período de tiempo más largo. Si se cambian durante un ejercicio, esta situación debe reflejarse en su memoria e indicar los efectos cualitativos y cuantitativos de la variación.
- Principio de importancia relativa: la aplicación no estricta de uno de los principios de contabilidad puede permitirse si su importancia relativa no es relevante en términos cuantitativos.

Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2) Existencias

1. El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra

directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

2. El alcance de esta Norma será de aplicación a todas las existencias, excepto a:
 - a) La obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados (véase la NIC 11, Contratos de construcción);
 - b) los instrumentos financieros; y
 - c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41, Agricultura).

3. Esta Norma no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por:
 - a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.
 - b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

4. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se valoran por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se hayan recogido las cosechas agrícolas o se hayan extraído los minerales, siempre que su

venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando exista un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esas existencias se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

5. Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia o bien por cuenta de terceros. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlas en un futuro próximo y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio o un margen comercial. Cuando esas existencias se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta, quedarán excluidas únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

Definiciones

6. Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Existencias son activos:

- a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación;
- b) en proceso de producción de cara a esa venta; o
- c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios.

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

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

7. El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta.
8. Entre las existencias también se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes, y también los terrenos u otras inversiones inmobiliarias que se tienen para ser vendidos a terceros. También son existencias los productos terminados o en curso de fabricación 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, las existencias incluirán el coste de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso ordinario correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos ordinarios).

Valoración de las existencias

9. Las existencias se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable.

Coste de las existencias

10. El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costes de adquisición

11. El coste de adquisición de las existencias 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 costes 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 coste de adquisición.

Otros costes

12. En el cálculo del coste de las existencias, se incluirán otros costes, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costes indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos.

13. Son ejemplos de costes excluidos del coste de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

- a) Las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costes de producción;
- b) los costes de almacenamiento, a menos que esos costes sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior;
- c) los costes indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a las existencias su condición y ubicación actuales; y
- d) los costes de venta.

14. En la NIC 23 Costes por intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costes financieros se incluirían en el coste de las existencias.

15. Una entidad puede adquirir existencias con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Coste de las existencias para un prestador de servicios.

16. En el caso de que un prestador de servicios tenga existencias, las valorará por los costes que suponga su producción. Estos costes se componen fundamentalmente de mano de obra y otros costes del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costes indirectos distribuibles. La mano de obra y los demás costes relacionados con las ventas, y con el personal de administración general, no se incluirán en el coste de las existencias, pero se contabilizarán como gastos del ejercicio en el que se hayan incurrido. Los costes de las existencias de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costes indirectos no distribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios.

Sistemas de valoración de costes

17. Los sistemas para la determinación del coste de las existencias, tales como el método del coste estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al coste. Los costes estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

18. El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la valoración de existencias, cuando haya un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable utilizar otros métodos de cálculo de costes. En este método, el coste de las existencias se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de las existencias que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Valor neto realizable

19. El coste de las existencias puede no ser recuperable en caso de que las mismas estén dañadas, si han devenido parcial o totalmente obsoletas, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el coste de las existencias puede no ser recuperable si los costes estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el coste sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no se valorarán en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

20. Generalmente, la rebaja del valor hasta alcanzar el valor neto realizable, se calculará para cada partida de las existencias. En algunas circunstancias, sin embargo, podría resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de existencias relacionadas con la misma línea de productos, que tengan propósitos o usos finales similares, se produzcan y vendan en la misma área geográfica y no puedan ser, por razones prácticas, evaluadas separadamente de otras partidas de la misma línea. No será apropiado realizar las rebajas del valor a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de las existencias, por ejemplo sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todas las existencias en

una actividad o segmento geográfico determinados. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costes en relación con cada servicio para el que se espere cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

21. Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar las existencias. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costes relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del ejercicio.
22. Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen las existencias. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de existencias que se tienen para cumplir con los contratos de venta o de prestación de servicios, se basará en el precio que figura en el contrato en cuestión. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en existencias, el valor neto realizable del exceso se determinará sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes. Estas provisiones o pasivos contingentes se tratarán contablemente de acuerdo con la NIC 37 Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes.
23. No se rebajará el valor de las materias primas y otros suministros, mantenidos para su uso en la producción de existencias, para situar su importe en libros por debajo del coste, siempre que se espere que los productos terminados a los que se incorporen sean vendidos al coste o

por encima del mismo. Sin embargo, cuando una reducción, en el precio de las materias primas, indique que el coste de los productos terminados excederá a su valor neto realizable, se rebajará su importe en libros hasta cubrir esa diferencia. En estas circunstancias, el coste de reposición de las materias primas puede ser la mejor medida disponible de su valor neto realizable.

24. Se realizará una evaluación del valor neto realizable en cada ejercicio posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja del valor, hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el valor neto realizable como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, se revertirá el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el coste y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencias, que se contabilicen por su valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, esté todavía en existencias de un ejercicio posterior y su precio de venta se haya incrementado.

Reconocimiento como un gasto

25. Cuando las existencias sean enajenadas, el importe en libros de las mismas se reconocerá como un gasto del ejercicio en el que se reconozcan los correspondientes ingresos ordinarios. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en las existencias, se reconocerá en el ejercicio en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se reconocerá como una reducción en el valor de las existencias, que hayan sido reconocidas como gasto, en el ejercicio en que la recuperación del valor tenga lugar.
26. El coste de ciertas existencias puede ser incorporado a otras cuentas de activo, por ejemplo las existencias que se empleen como componentes de los trabajos realizados, por la entidad, para los

elementos del inmovilizado material. El valor de las existencias distribuido a otros activos de esta manera, se reconocerá como gasto a lo largo de la vida útil de los mismos.

Información a revelar

27. En los estados financieros se revelará la siguiente información:

- a) las políticas contables adoptadas para la valoración de las existencias, incluyendo la fórmula de valoración de los costes que se haya utilizado;
- b) el importe total en libros de las existencias, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- c) el importe en libros de las existencias que se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta;
- d) el importe de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio;
- e) el importe de las rebajas de valor de las existencias que se haya reconocido como gasto en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- f) el importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se haya reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por existencias en el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 34;
- g) las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- h) el importe en libros de las existencias pignoradas en garantía del cumplimiento de deudas.

28. La información acerca del importe en libros de las diferentes clases de existencias, así como la variación de dichos importes en el ejercicio, resultará de utilidad a los usuarios de los estados financieros. Una clasificación común de las existencias es la que distingue entre mercaderías, suministros para la producción, materias primas, productos en curso y productos terminados. Las existencias de un prestador de servicios pueden ser descritas, simplemente, como productos en curso.

29. El importe de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio, denominado generalmente coste de las ventas, comprenderá los costes previamente incluidos en la valoración de los productos que se hayan vendido, así como los costes indirectos no distribuidos y los costes de producción de las existencias por importes anómalos. Las circunstancias particulares de cada entidad podrían exigir la inclusión de otros costes, tales como los costes de distribución.
30. Algunas entidades adoptan un formato para la presentación del resultado del ejercicio en el que se presentan los importes diferentes a la cifra de coste de las existencias reconocido como gasto durante el ejercicio. Según este formato, la entidad presentará un análisis de los gastos mediante una clasificación basada en la naturaleza de estos gastos. En este caso, la entidad revelará los costes reconocidos como gastos de materias primas y consumibles, costes de mano de obra y otros costes, junto con el importe del cambio neto en las existencias para el ejercicio.

Inventario

Gestiopolis (2004) menciona que:

El inventario es un conjunto de activos físicos tangibles y existentes que están fácilmente disponibles para consumo (materia prima), conversión (productos en progreso) y para la venta. También puede definir el inventario como una acumulación de materiales (primas, productos en progreso, productos terminados o artículos de mantenimiento) que luego se utilizarán para satisfacer la demanda futura. (p.1)

Y de acuerdo con Eppan, (2000) “los inventarios se definen como vacíos almacenados hasta su uso.” (p.364).

Las características de un inventario son las siguientes:

- Se detalla porque identifica todas las características de todos los activos que conforman los activos de la persona, la empresa o la comunidad.
- Se ordena porque agrupa todos los elementos que componen los activos en sus respectivas cuentas, y estos a su vez en sus activos.
- Se evalúa porque a cada artículo se le asigna un valor expresado en unidades monetarias.

Inventario de Mercadería: en el sentido contable Gestiopolis (2006), señala que inventarios “son los activos tangibles de la empresa adquiridos con el fin de disponer de ellos como la actividad principal de una empresa comercial que forma parte de sus activos” (p.16).

Horngren, Harrison y Bamber, (2002) menciona que: El inventario es el activo más importante de la empresa. Los gerentes y propietarios deben centrarse en la mejor manera de vender inventario como parte de su administración comercial (p. 10).

Se interpreta de las definiciones dadas por los autores citados que el inventario de mercadería es uno de los activos de la empresa más importante donde se registran los bienes adquiridos con la finalidad de poner a la venta y producto de dicha comercialización obtener un lucro o ganancia.

Rentabilidad

Pérez, Gardey (2014) define la rentabilidad como la condición de rentabilidad y la capacidad de obtener ingresos (ganancias, ganancias, ganancias, ganancias). Por lo tanto, la rentabilidad está vinculada a la generación de ganancias de una inversión particular.

En general, la rentabilidad se refiere a las ganancias económicas obtenidas mediante el uso de recursos específicos. Generalmente se expresa como un porcentaje.

Fernández (2014) menciona lo siguiente: La rentabilidad es el beneficio económico de una actividad empresarial que implica el suministro de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que impulsa el desarrollo de las corporaciones y las empuja a la innovación constante, a buscar nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc.

La rentabilidad se calcula sobre la base del capital total o capital invertido y se expresa como un porcentaje. Por ejemplo, si un capital de cien mil dólares en un año genera una ganancia de diez mil dólares, se habla de una rentabilidad del diez por ciento anual.

Gabernet (2012) menciona que la importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo, ya que nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos limitados, la rentabilidad es la medida que le permite elegir entre varias opciones. Esta no es una medida absoluta, ya que implica riesgos. Una persona solo tiene un mayor riesgo si puede lograr una mayor rentabilidad. Por lo tanto, es importante que la política económica de un país fortalezca sectores rentables.

Razones financieras

Ospina, (2018) menciona que las razones financieras:

Se utilizan en contabilidad y finanzas para evaluar la situación económica de la empresa. También se conocen como indicadores financieros. Son parte del análisis financiero. Las razones financieras se basan en los estados financieros de la empresa. Son extremadamente importantes porque permiten un análisis exhaustivo de la empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones. También ayudan en la toma de decisiones, por otro lado, indicadores que permiten comparaciones entre períodos para derivar cambios en el comportamiento económico (p. 20).

Las razones financieras, se clasifican en 4 grandes grupos:

- Ratios de liquidez
- Ratios de endeudamiento
- Ratios de rentabilidad
- Ratios de operación

Cabe señalar en las cifras de rotación de inventario y rentabilidad que el trabajo se ha observado en este único estudio.

Para los análisis financieros de esta investigación se utilizaran, el indicador de rotación de inventario y los ratios de rentabilidad.

Rotación del inventario

Sánchez y Galán, (2008) menciona que: La rotación de inventario es una práctica de marketing y una alineación estratégica que consiste en controlar los productos desde el punto de vista logístico hasta la renovación del inventario.

Romero (2006) menciona que la rotación del inventario:

Mida qué tan rápido se venden los bienes. Esta información ayuda al emprendedor a tomar decisiones. A su vez, nos permiten comprender ciertas cosas cuando necesitamos ajustar el precio del producto, cambiar los datos de compra y realizar promociones. Es importante cambiar las existencias, especialmente para productos temporales como la moda, ya que estos cambian constantemente y muchos de estos productos pueden significar existencias sin vender, lo que lleva a pérdidas financieras en el negocio.

Gestiopolis (2010), señala que:

Una consecuencia del análisis del resultado de un inventario es la pérdida de valor, entendida como el valor del producto, que ya no se vende debido al deterioro causado por el período de exceso, por

daños durante su manipulación y / o almacenamiento, por descomposición, por robo o por un control insuficiente de su inventario. (p.3)

Retos (2016) menciona que: “La rotación del almacén se utiliza para controlar la función logística de una empresa en el departamento comercial y tiene en cuenta los tiempos en que los inventarios se renovaron creando inventarios en un período de tiempo determinado” (p. 1).

Considerando lo anterior la rotación de inventario según Retos (2016) señala que:

Este sistema generalmente evalúa la competitividad, los beneficios de la empresa y su posición en la industria en general. En general, la rotación de inventario se utiliza como un indicador del estado positivo de la compañía, ya que mide la cantidad de bienes vendidos antes de que expiren. La mala gestión del almacén puede generar problemas, como por ejemplo, para productos con bajas ventas. Esta situación negativa es fácil de evitar y lo único que debe hacer es no dejarse llevar por la intuición o la convicción del proveedor, sino llevar a cabo una verificación cuidadosa de los productos que se reemplazarán y reemplazarán, de que ya hay suficientes unidades para que en ningún momento encuentre escasez de bienes, ya que esto podría resultar en la pérdida de la clientela previamente adquirida, y eso beneficia a la competencia porque puede no satisfacer las necesidades del cliente.

Por el contrario, no acumule productos excedentes que se dañen y se retiren de la venta, ya que se perdería el capital invertido. Para crear una buena estrategia de rotación de existencias, se deben considerar varios factores, tales como: Por ejemplo, cada producto almacenado debe estar presente en respuesta a una estrategia deliberada y debe ser rastreado para lograr un objetivo, que generalmente son las ventas, en Para obtener un beneficio. También

es importante que ningún producto se estanque y permanezca en stock por más tiempo del necesario, o que, por el contrario, esto sea menos tiempo de lo planeado y encuentre una brecha de soporte para este producto. Por lo tanto, es importante que el producto esté en el inventario cuando el cliente lo necesite. Para mejorar el manejo de bienes, se definen cuatro etapas de la venta de bienes:

1. Venta de productos de temporada: cuando comienza la recepción de un determinado producto, comienza esta fase, que interesa más al vendedor porque el producto se puede vender a un precio más alto porque es una novedad y también es nuevo. Un producto de temporada se vuelve más demandado, por lo que puede permanecer un mayor margen de beneficio.
2. Ventas o promociones: después de la temporada, los productos no vendidos se ofrecen en promociones especiales mediante la aplicación de descuentos al precio de venta, lo que reduce el margen de beneficio.
3. Liquidación de almacén: ofrece descuentos aún mayores que en el período anterior para finalizar el inventario de un producto en particular aún almacenado después de las fases anteriores.
4. Venta de acciones residuales: si todavía hay productos en el almacén después de las promociones y la compensación de inventario, se buscan otras empresas o intermediarios con la intención de emitirlos a todos los inventarios restantes, aunque en esta etapa el margen que se puede extraer es una ventaja, Es bastante inferior. (pp. 2-3)

Lokad (2012) menciona que:

La rotación del inventario indica con qué frecuencia el almacén debe ser reemplazado dentro de un cierto período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más utilizados en la gestión de inventario, ya que refleja la eficacia general de la cadena de suministro desde el proveedor hasta el cliente. Este indicador

puede calcularse para cualquier tipo de stock (materiales y suministros, trabajo en progreso, productos terminados o todos juntos) y usarse tanto para el minorista como para el fabricante. (p. 1)

Teóricamente, las empresas podrían trabajar sin inventario. Sin embargo, muchas empresas necesitan almacenar bienes. La rotación del inventario, que indica el costo de los bienes vendidos sobre el inventario promedio, indica la tasa a la que se vende el inventario. Se calcula de la siguiente manera.

Rotación de inventario=

$$\frac{\text{Costo de las mercancías vendidas}}{\text{Inventario Promedio}} = \frac{\text{Costos de las mercancías Vendidas}}{(\text{Inv. Inicial} + \text{Inv. Final}) / 2}$$

Es común que la rotación del inventario se calcule para períodos anuales y que la cantidad correspondiente del costo de los bienes vendidos sea la de todo el año. El stock promedio se calcula a partir del stock inicial y el stock final. Se prefiere que esta relación sea alta y su aumento generalmente indica una mayor utilidad.

Lokad (2019) menciona que:

La baja rotación de existencias a menudo se asocia con un exceso de existencias, un exceso de existencias y la presencia de existencias muertas (existencias no móviles). Las bajas ventas también conducen a problemas de liquidez, lo que aumenta la presión sobre el capital de trabajo.

La alta rotación de inventario es generalmente positiva ya que los productos se venden rápidamente. Esto puede ser el resultado de una buena gestión de inventario, pero también puede indicar una situación de stock de seguridad inadecuado.

Las decisiones estratégicas de adquisición, como la elección de proveedores locales o remotos, tienen un impacto significativo en las ventas porque generalmente están estrechamente relacionadas con el tiempo de entrega. (p. 1)

Lifeder (s.f.) señala que:

La manipulación de mercancías debe comparar productos y empresas similares. Por ejemplo, la rotación de automóviles en un concesionario de automóviles puede ser mucho más lenta que la de los productos de consumo a granel vendidos en un supermercado.

Para la mayoría de los minoristas, una excelente tasa de rotación es de tres a cuatro revoluciones por año. Idealmente, la tasa de rotación del inventario debería ser la tasa de reemplazo de un artículo en particular. Intentar manipular la rotación de inventario con descuentos puede reducir significativamente la rentabilidad. (p. 1)

Razones financieras de rentabilidad

Gestipolis (2011) menciona que: “Las razones financieras para la rentabilidad son aquellas que le permiten evaluar las ganancias de la empresa en relación con las ventas, activos o inversiones de los propietarios.” (p. 1).

En general, se utilizan los siguientes:

El margen de beneficio bruto mide el porcentaje restante de cada dólar de ventas después de que la compañía ha pagado sus activos. Cuanto mayor sea el margen de beneficio bruto, mejor (ya que el costo relativo de los bienes vendidos es menor). El margen de beneficio bruto se calcula de la siguiente manera:

Margen de utilidad bruta = $(\text{ventas} - \text{costo de venta} / \text{ventas})$

Margen de utilidad bruta = $\text{Utilidad bruta} / \text{ventas}$

El margen de beneficio operativo mide el porcentaje restante de cada dólar de ventas, después de deducir todos los costos y gastos menos intereses, impuestos y dividendos sobre acciones preferentes. Representa el "beneficio puro" obtenido con cada dólar vendido.

El ingreso operativo es "puro", ya que mide solo las ganancias operativas e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de las acciones preferentes. Un margen de beneficio operativo alto es preferible. El margen de beneficio operativo se calcula de la siguiente manera:

Margen de utilidad operativa = Utilidad antes de impuestos / ventas

El margen de beneficio neto es el "resultado final" de hacer negocios. El margen de beneficio neto representa la participación en los beneficios generados por las ventas y otros ingresos. El margen de ganancia neta toma ganancias como un porcentaje de las ventas (y otros ingresos). Como varía con el costo, también muestra qué tipo de gestión de control tiene sobre la estructura de costos de la compañía. Se calcula de la siguiente manera:

Margen de utilidad neta = Utilidad neta después de impuestos / ventas
Totales

El retorno de la inversión (ROA) tiene en cuenta la cantidad de recursos necesarios para respaldar las operaciones. El retorno de la inversión demuestra la efectividad de la administración en la generación de ganancias de los activos disponibles y puede ser la medida más importante del desempeño individual. Se calcula de la siguiente manera:

ROA = Utilidad neta después de impuestos / Activos totales

Para explotar completamente el ROA, debemos dividirlo en las partes que lo componen. El ROA se compone de dos componentes principales: el margen de beneficio neto de la empresa y los activos totales.

ROA = Margen de utilidad neta x Rotación de los activos totales

Las rotaciones de activos totales indican qué tan eficientemente se utilizan los activos para respaldar la venta. Se calcula de la siguiente manera:

Rotación de activos totales = Ventas anuales / Total de activos

Entonces se tiene que:

ROA = (Utilidad neta después de impuestos / Ventas Totales) x (Ventas anuales / total de activos)

El retorno de la inversión (ROE) es una medida del desempeño general de la empresa. El retorno de la inversión (ROE) es monitoreado de cerca por los dividendos corporativos debido a su relación directa con las ganancias, el crecimiento y las ganancias de los inversores.

El Retorno de la Inversión (ROI), como a veces se lo llama, mide el retorno de los accionistas de la compañía deduciendo la ganancia del capital de los accionistas:

ROE = Utilidad neta después de impuesto / Capital de los accionistas

Al igual que el ROA, el rendimiento del capital (ROE) se puede dividir en sus componentes. En realidad, el ROE no es más que una extensión del ROA. Introducir las decisiones financieras de la compañía en el análisis de desempeño.

La medida de ROE extendida indica hasta qué punto el apalancamiento financiero (o "apalancamiento lucrativo") puede aumentar los rendimientos de los accionistas. El uso de la deuda en la estructura de capital significa, de hecho, que el ROE es siempre mayor que el ROA. La pregunta es cuánto. En lugar de utilizar la versión abreviada del ROE, es decir, la ecuación anterior, podemos calcular el ROE de la siguiente manera:

$ROE = ROA \times \text{Multiplicador de capital}$

$\text{Multiplicador de capital} = \text{Activos totales} / \text{Total del capital de los accionistas}$

Las ganancias o ganancias por acción, UPA o GPA, ganancias por acción (GPA) de la compañía son importantes para los accionistas y la administración actuales o futuros. Como se mencionó anteriormente, los GPA representan el monto en dólares ganado durante el período por cada acción ordinaria en circulación. Las ganancias por acción se calculan de la siguiente manera:

$\text{Ganancias por acción} = \text{Ganancias disponibles para los accionistas comunes} / \text{Número de acciones comunes en circulación}$

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Constitución Política del Ecuador

Art. 276.- El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los frutos del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno, estable.
3. Fomentar la participación y el control social, con reconocimiento de las diversas identidades y promoción de su representación equitativa, en todas las fases de la gestión del poder público.
4. Recuperar y conservar la naturaleza y mantener un ambiente sano y sustentable que garantice a las personas y colectividades el acceso permanente y de calidad al agua, aire y suelo, y a los beneficios de los recursos del subsuelo y del patrimonio natural.
5. Garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana e impulsar una inserción estratégica en el contexto

internacional, que contribuya a la paz a un sistema democrático y equitativo mundial.

6. Promover un ordenamiento territorial equilibrado y equitativo que integre y articule las actividades socioculturales, administrativas, económicas y de gestión, y que coadyuve a la unidad del Estado.
7. Proteger y promover la diversidad cultural y respetar sus espacios de reproducción e intercambio; recuperar, preservar y acrecentar la memoria social y el patrimonio cultural.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivara aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentara la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 333.- Se reconoce como labor productiva el trabajo no remunerado de auto sustento y cuidado humano que se realiza en los hogares.

El Estado promoverá un régimen laboral que funcione en armonía con las necesidades del cuidado humano, que facilite servicios, infraestructura y horarios de trabajo adecuados; de manera especial, proveerá servicios de cuidado infantil, de atención a las personas con discapacidad y otros necesarios para que las personas trabajadoras puedan desempeñar sus actividades laborales; e impulsará la corresponsabilidad y reciprocidad de hombres y mujeres en el trabajo doméstico y en las obligaciones familiares. La protección de la seguridad social se extenderá de manera progresiva a las personas que tengan a su cargo el trabajo familiar no remunerado en el hogar, conforme a las condiciones generales del sistema y la ley.

Art. 334.- El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

1. Evitar la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, promover su redistribución y eliminar privilegios o desigualdades en el acceso a ellos.
2. Desarrollar políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción.
3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y soberanía energética, generar empleo y valor agregado.
5. Promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

Plan Nacional del Buen Vivir

Objetivo 9. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera, se establece que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable independiente: proceso de rotación de inventario

Lokad (2012) menciona que:

La rotación del inventario indica con qué frecuencia el almacén debe ser reemplazado dentro de un cierto período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más utilizados en la

gestión de inventario, ya que refleja la eficacia general de la cadena de suministro desde el proveedor hasta el cliente. (p. 1)

Variable dependiente: rentabilidad

Fernández (2014) menciona que: La rentabilidad es el beneficio económico de una actividad comercial que implica el suministro de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que impulsa el desarrollo de las corporaciones y las empuja a la innovación constante, a buscar nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc.

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Estrategia: Es una filosofía de trabajo proactivo y sociable que se basa en probabilidades y riesgos para la amplia participación y compromiso de la fuerza laboral que promueve el cambio y la creatividad. No se trata de conocer y utilizar los beneficios internos y externos y contrarrestar las desventajas, sino de promover el establecimiento de objetivos desafiantes y realistas basados en una sucesión lógica de estrategias y tácticas que produzcan beneficios tangibles e intangibles. (Chacón, 1999).

Logística: Función operativa clave que cubre todas las actividades requeridas para adquirir y administrar materias primas y componentes, y para manejar productos terminados, empaquetarlos y distribuirlos a los clientes (Ferrel, Flores, Ramos, 2007).

Remanente: Cuenta de pasivo contingente que pertenece al grupo de resultados solicitados y que contiene los beneficios comerciales restantes después de la aprobación de los estados financieros y la distribución de los resultados, ya que estos no han sido asignados o asignados específicamente a otra cuenta. Se pagará por el importe adeudado a la cuenta de resultados (Ámez, 2003, p.234).

Escasez: La ausencia o insuficiencia de algo. Insuficiente oferta para satisfacer la demanda del mercado o viceversa. El término en la economía

se refiere a la falta de bienes, recursos, etc., esto condiciona el desarrollo normal de la actividad económica (Ámez, 2003, p. 92).

Obsolescencia: Depreciación de un activo inmovilizado generado por el desarrollo técnico. Situación en la que se encuentran ciertos equipos pertenecientes al aparato de producción de las empresas, que, aunque se adquirieron recientemente, se vuelven rápidamente obsoletos, envejecen desde un punto de vista económico a pesar de que tienen un aspecto físico correcto y están acelerando en valor (Ámez, 2003, p.176).

Recepción de mercadería: Es un proceso en el que los productos terminados de fábricas y almacenes se apilan en el carro para que los estibadores preparen los medios de transporte para comenzar la descarga, según la variedad de productos. Si la persona responsable de ingresar al almacén verifica que la documentación contiene la autorización para ingresar los productos, el gerente del almacén verifica la disponibilidad del espacio en módulos e identifica el área en la que se almacenan los productos de acuerdo con las áreas delimitadas para cada producto. (Correa, 2009).

Indicadores de gestión: Un indicador de gestión son datos que reflejan las consecuencias de las acciones tomadas en el pasado dentro de una organización. La idea es que estos indicadores formen la base de las acciones que se tomarán en el presente y en el futuro. (Pérez, Merino, 2011).

Bodega: Un lugar con espacio suficiente para el almacenamiento de todo tipo de bienes.

Ratios financieros: El concepto de ratios financieros, también conocidos como indicadores financieros, son cantidades relativas de dos números tomados de los estados financieros de una empresa. Por lo general, se utiliza con fines contables para analizar la situación financiera general de una empresa (García, 2018).

Venta: Es el acto y el efecto de transferir la propiedad de algo a otra persona después del pago de un precio acordado.

Estados financieros: También se conocen como estados financieros, informes financieros o estados financieros. Reflejan la contabilidad de una empresa y muestran su estructura económica. Las actividades financieras realizadas dentro de la empresa durante un determinado período se incluyen en los estados financieros anuales (Sevilla, 2016).

Proveedor: Considera que es una persona o una empresa que suministra suministros a otra empresa para utilizarlos en su actividad económica (Banda, 2016, p, 34).

Proceso: conjunto de actividades sistematizadas que se realizan o tienen lugar con un fin.

Estado de resultado: Estado financiero que permite juzgar los resultados de operaciones de una empresa en un periodo, a través de la utilidad o pérdida neta del ejercicio. Muestra los ingresos, devoluciones, costos, gastos y la utilidad o pérdida resultante en el período.

Stock: El vocablo inglés stock se utiliza habitualmente en nuestro idioma y se refiere al conjunto de existencias que forman parte de un almacén. De hecho, es habitual hablar del stock de almacén. Se trata de un conjunto de bienes destinados normalmente a la venta y que temporalmente se encuentran custodiados en un recinto habilitado especialmente (Navarro, 2015).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

La filial “Mini 14” con Ruc # 0990004196001 ubicada en la parroquia Ximena, sector Esteros Sur, inicia su actividad comercial el 6 de Diciembre 2013, en la actualidad es la encargada de la comercialización al por menor de productos plaguicidas de uso doméstico, industrial o en salud pública. Distribuidora de alimentos, bebidas aditivos alimentarios o combinados, productos cosméticos, higiénicos de uso doméstico, productos alimenticios supermercado comisariato.

Nombre de la empresa: Filial “Mini 14” del grupo Corporación el Rosado S.A.

Fecha, ley o resolución en que fue aprobada o constituida: Permiso de funcionamiento ARCSA-2019-9.0-0000219

Objetivo social: Mini, es un nuevo concepto de almacenes de barrio, cuyo objetivo es satisfacer las necesidades diarias de las familias de cada sector ofreciendo variedad de productos, a mini precios. Disponible en la página web: <https://www.elrosado.com/home/MiniInternaG>

Misión: Somos una cadena de supermercados medianos para servir a nuestros clientes con productos de calidad, con precios competitivos, y especialmente con la actitud de nuestra gente orientada a crear un ambiente familiar y agradable.

Visión: Seremos reconocidos por ser la cadena de supermercados medianos más familiar en su relación con los clientes creando un espacio de encuentro amigable y respetuoso para el abastecimiento del hogar de

cada familia. Disponible en la página web:
<https://www.elrosado.com/home/MiniInternaG>

Slogan: Mini todo a mini precios.

Valores:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Respeto y tolerancia
- Puntualidad
- Compromiso
- Innovación

Organigrama comercial

La gerencia general es la encargada de la representación de la empresa, también es conocida como director general es la cabeza principal de la filial el cual coordina con los supervisores para que cada área se maneje con prolijidad ya que está familiarizado con el propósito de alcanzar sustentabilidad en la filial.

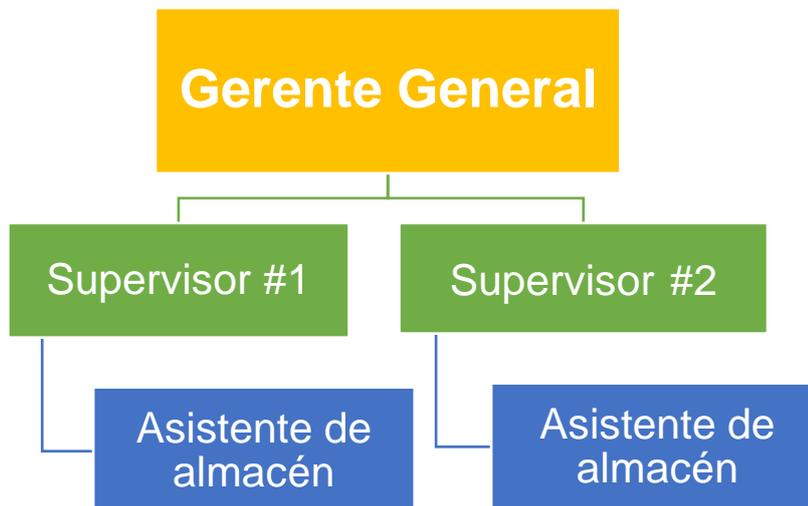


Figura 2: Organigrama comercial
Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Plantilla total de trabajadores

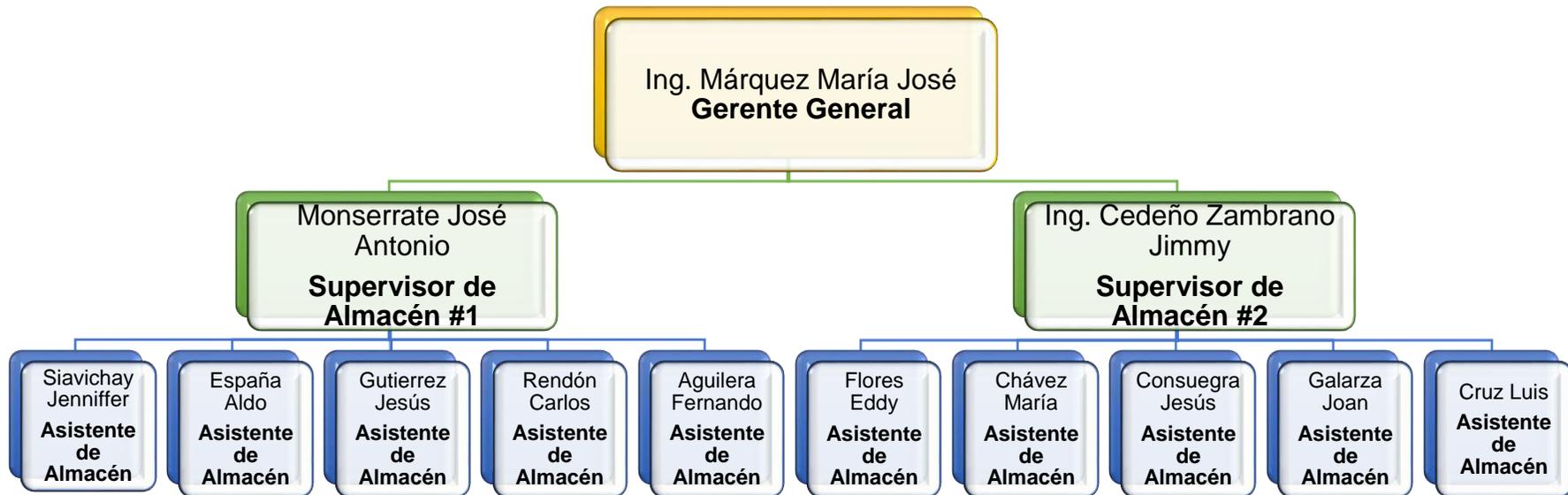


Figura 3: Plantilla total de los trabajadores
Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Área y funciones

La filial “Mini 14” esta encabezada por la gerencia general, derivando ocupación a todos los colaboradores que se divide en el área administrativa, área de cajas, área de frío, áreas de juguetería, área comisariato, área de riostore, área de bodega.

Cuadro 1 **Areas y funciones**

Áreas	Funciones
Área administrativa	Encargada de encargada de realizar pedidos de mercadería, recibir proveedores, ingreso de despachos, y recepción de documentos de cobro.
Área de cajas	Enargada de realizar todos los cobros de la mercadería.
Área de frío	Encargada de revisar la temperatura de los congeladores y rotar la mercadería.
Área de juguetería	Encargada de mantener el stock de acuerdo a la temporada del año.
Área comisariato	Encargada de mantener una buena rotación de mercadería y mantener un stock surtido.
Área de riostore	Encargada de mantener la mercadería en buen estado disponible para la venta.
Área de bodega	Encargada de mantener limpia, ordenada y siempre tratar de dejar la menor mercadería posible.

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional

En la actualidad el almacén esta ubicado al Sur de la provincia de Guayaquil, el cual esta compuesta por comodas instalaciones para poder ejercer nuestras funciones, se divide en tres areas principales, una es la bodega en la cual se almacenan las existencias y se realiza la recepción de productos, oficina donde se maneja el area administrativa y contable, un área de muestra de los productos donde se efectuan las ventas, el almacén tiene un total de 13 trabajadores capacitados para cumplir funciones específicas.

Trabajador	Cargo	Secciones
Márquez María José	Gerente General	Administración
Monserate José Antonio	Supervisor	Administración y bodega
Cedeño Zambrano Jimmy	Supervisor	Administración y bodega
Gutierrez Jesús Flores Eddy	Asistente de almacén	Frío, legumbres, snack y licores.
Siavichay Jenniffer Chávez María	Asistente de almacén	Cajas registradora, juguetes.
Cruz Luis España Aldo	Asistente de almacén	Detergente, ferrisariato, jugos.
Galarza Joan	Asistente de almacén	Leches, cereales, Cajas registradora y pan.
Consuegra Jesús Aguilera Fernando	Asistente de almacén	Granos, azucar, conservas y aceites.
Rendón Carlos	Asistente de almacén	Fideos, caja registradora y galletas

Figura 4: Cantidad de trabajadores por categoría ocupacional
Elaborado por: Gerente #1 Monserate José

Proveedores

La filial “Mini 14”, consta de una amplia lista de proveedores que ofrece una gama de productos tanto nacionales e internacionales con el fin de abastecer y cumplir las necesidades del cliente, esta es una parte muy importante para la filial ya que esto proporciona movimientos en los inventarios a continuación tenemos una lista de los proveedores más importantes de la filial.



Figura 5: Proveedores
Elaborado por: Siavichay Jennifer

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Cuantitativo: “Es una investigación normativa que con el uso de la estadística y el análisis de los datos pretende establecer leyes generales. Procede de los métodos de investigación de las ciencias físico natural de perspectiva positiva” (Ponce, 2009).

Cualitativo: “Es una investigación interpretativa que genera teorías, hipótesis, y que se refiere a un sujeto en particular en los que los resultados deben ser sometidos a la triangulación para evitar la subjetividad del investigador” (L. Gürtler, 2007).

La investigación se basara con un modelo Cualí-Cuanti porque permite conocer los hechos, procesos, estructura en su totalidad, estimular la realización de ajustes, especificar las características principales y las fases para la realización de la investigación.

Tipos de investigación

Investigación descriptiva: (Arias, 2006) “Se Es la manera para elegir los tipos esenciales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de dicho objeto” (p.25).

Se emplea la investigación descriptiva ya que permite identificar los falencias en el proceso de rotación de inventario, unido a técnicas e instrumentos de investigación que complementan el análisis del procedimiento que emplea actualmente la empresa.

Investigación correlacional: “Los examina las asociaciones de correlación, pero no causal relaciones, donde un cambio en un factor afecta directamente a cambio de otro factor” (Bernal, 2006, p12).

La investigación correlacional permite relacionar dos tipos de variables a partir del problema que se planteó en la investigación, ¿Cómo optimizar el proceso de rotación de inventario para incrementar la rentabilidad en el Mini

14 de la filial sur, del grupo Corporación El Rosado, ubicado en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas, en el periodo 2019? Las variables que relacionaremos en la investigación son, proceso de rotación de inventario y rentabilidad.

Investigación explicativa: “En una investigación, el investigador intenta investigar las razones de las cosas, hechos, fenómenos o situaciones. Esta investigación se llama explicativa” (Arias, 2012, p.26).

Mediante la investigación explicativa y partiendo de las falencias identificadas en el proceso de rotación de los inventarios se profundiza en cada una de ellas para establecer cuáles son las causas y finalmente encontrar la causa raíz que servirá como base orientadora para plantear la posible alternativa de solución a la problemática planteada en el Mini 14 de la filial sur, del grupo Corporación El Rosado.

Observación: Sierra y Bravo (1984), la define como: “La inspección e investigación que el investigador realiza con sus propios sentidos, con o sin la ayuda de ayudas técnicas, sobre cosas o hechos de interés social, tal como son u ocurren espontáneamente” (p.9).

Dalen y Meyer (1981) “Creen que la observación juega un papel muy importante en cualquier investigación, ya que es uno de sus elementos básicos”.

Se aplicará la técnica de observación ya que mediante esta técnica podremos observar los hechos del proceso de rotación de inventarios y así poder recopilar la mayor cantidad de información para poder registrarla para su posterior análisis.

Análisis documental: Courrier (1976), ve el análisis documental como la esencia de la función de documentación, ya que es el análisis que pone el documento en contacto con el usuario a través de una serie de operaciones intelectuales complejas, siendo el resultado la presentación del documento

en forma comprimida y diferente del original. Afecta en su concepción sobre el análisis interno de los documentos en su doble aspecto de indexación y resumen (p.178).

En la realización de esta investigación se analizan los documentos proporcionados por la filial que son los estados financieros y el estado de resultado integral de los periodos 2017, 2018 y 2019, utilizando los indicadores financieros que son: la rotación de inventario y los indicadores de rentabilidad, que permiten establecer la rotación del inventario y estimar la rentabilidad actual de la empresa.

PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Establecer la situación actual del proceso de rotación de inventario de la filial Mini 14 del grupo Corporación El Rosado S.A.

1. Recopilar información financiera de los años 2017, 2018 y 2019.
2. Determinar los indicadores financieros para su respectivo análisis.

Identificar las falencias del proceso de rotación del inventario para diseñar el plan de mejoras en la filial Mini 14 del grupo Corporación el Rosado S.A.

1. La venta de productos de temporada.
2. Las rebajas o promociones tras el periodo de temporada.
3. Liquidación de stock.
4. La venta de remanente.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Establecer la situación actual del proceso de rotación de inventario de la filial Mini 14 del grupo Corporación El Rosado S.A.

Cuadro 2 Estados financieros 2017 - 2018

EMPRESA "MINI 14"				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Expresada en miles)				
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 - 2018				
	2017	%	2018	%
Activo				
Activo corriente				
Efectivo en caja y banco	\$ 16.576,00	3%	\$ 61.855,00	10%
cuentas por cobrar comerciales	\$ 6.883,00	1%	\$ 8.317,00	1%
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$ 104.273,00	17%	\$ 96.800,00	16%
impuestos por recuperar	\$ 1.086,00	0%	\$ 3.540,00	1%
otras cuentas por recuperar	\$ 2.759,00	0%	\$ 3.924,00	1%
Inventarios	\$ 122.948,00	20%	\$ 130.478,00	21%
Gastos pagados por anticipados	\$ 624,00	0%	\$ 638,00	0%
Total activo corriente	\$ 255.149,00		\$ 305.552,00	
Activo no corriente:				
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$ 215.307,00	35%	\$ 192.568,00	31%
Propiedades y equipo	\$ 87.163,00	14%	\$ 67.371,00	11%
Activos intangibles	\$ 61.878,00	10%	\$ 49.152,00	8%
Otros activos	\$ 751,00	0%	\$ 883,00	0%
Total activos no corriente	\$ 365.099,00		\$ 309.974,00	
Total activo	\$ 620.248,00	100%	\$ 615.526,00	100%

Pasivo				
Pasivo corriente				
Obligaciones financieras	\$ 16.567,00	5%	\$ 24.085,00	6%
Préstamos bancarios	\$ 43.614,00	12%	\$ 52.596,00	14%
Emisión de obligaciones	\$ 26.229,00	7%	\$ 37.075,00	10%
Cuentas por pagar a proveedores	\$ 168.026,00	46%	\$ 132.919,00	35%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	\$ 4.974,00	1%	\$ 11.692,00	3%
Otras cuentas por pagar	\$ 11.677,00	3%	\$ 10.300,00	3%
Impuestos por pagar	\$ 5.842,00	2%	\$ 7.085,00	2%
Beneficios a empleados	\$ 11.227,00	3%	\$ 10.741,00	3%
Intereses por pagar	\$ 466,00	0%	\$ 527,00	0%
Total pasivo corriente	\$ 288.622,00		\$ 287.020,00	
Pasivo no corriente				
Obligaciones financieras	\$ 9.106,00	2%	\$ 38.029,00	10%
Emisión de obligaciones	\$ 26.593,00	7%	\$ 31.882,00	8%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	\$ 21.185,00	6%	\$ 2.922,00	1%
Beneficio a empleados	\$ 18.234,00	5%	\$ 20.532,00	5%
Impuesto a la renta diferido	\$ 1.946,00	1%	\$ 2.748,00	1%
Total pasivo no corriente	\$ 77.064,00		\$ 96.113,00	
Total pasivo	\$ 365.686,00	100%	\$ 383.133,00	100%
Patrimonio				
Capital social	\$ 127.719,00	50%	\$ 127.719,00	55%
Aportes para futura capitalización	\$ 10.500,00	4%	\$ -	0%
Reservas	\$ 80.007,00	31%	\$ 64.334,00	28%
Utilidades retenidas	\$ 36.336,00	14%	\$ 40.340,00	17%
Total patrimonio	\$ 254.562,00	100%	\$ 232.393,00	100%
Total pasivo y patrimonio	\$ 620.248,00		\$ 615.526,00	

Fuente: Siavichay Jennifer

Estado de resultado

La filial "Mini 14" nos proporcionó su estado de resultado lo que nos da información relevante sobre la situación financiera de la filial.

Cuadro 3

Estado de resultado integral

EMPRESA "MINI14"		
Estado de resultado integral		
Al 31 de Diciembre 2017 - 2018		
	2017	2018
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 998.583,00	\$ 1.004.459,00
Otros ingresos	\$ 45.607,00	\$ 59.153,00
Ingresos financieros	\$ 7.429,00	\$ 6.831,00
Total ingresos	\$ 1.051.619,00	\$ 1.070.443,00
Costos y gastos		
Costo de venta	\$ (779.474,00)	\$ (798.117,00)
Gastos administrativos	\$ (226.842,00)	\$ (221.862,00)
Gastos financieros	\$ (12.049,00)	\$ (17.677,00)
Total costos y gastos	\$ (1.018.365,00)	\$ (1.037.656,00)
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 33.254,00	\$ 32.787,00
Impuesto a la renta	\$ (10.362,00)	\$ (8.957,00)
Utilidad neta	\$ 22.892,00	\$ 23.830,00

Fuente: Siavichay Jenniffer

Estado financiero

La filial "Mini 14" nos proporcionó su estado financiero al 31 de Agosto del 2019 lo que nos da información relevante sobre la filial.

EMPRESA "MINI 14"		
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA		
AL 31 DE AGOSTO DEL 2019		
Activo		
Activo corriente		
Efectivo en caja y banco	\$ 54.422,00	9%
cuentas por cobrar comerciales	\$ 7.295,00	1%
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$ 72.036,00	12%
impuestos por recuperar	\$ 1.253,00	0%
otras cuentas por recuperar	\$ 5.885,00	1%
Inventarios	\$ 111.311,00	19%
Gastos pagados por anticipados	\$ 665,00	0%
Total activo corriente	\$ 252.867,00	
Activo no corriente:		
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$ 212.372,00	36%
Propiedades y equipo	\$ 74.820,00	13%
Activos intangibles	\$ 52.927,00	9%
Otros activos	\$ 817,00	0%
Total activos no corriente	\$ 340.936,00	
Total activo	\$ 593.803,00	100%

Pasivo		
Pasivo corriente		
Obligaciones financieras, porción corriente	\$ 20.708,00	6%
Préstamos bancarios	\$ 40.653,00	12%
Emisión de obligaciones	\$ 35.789,00	10%
Cuentas por pagar a proveedores	\$ 115.937,00	33%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	\$ 2.853,00	1%
Otras cuentas por pagar	\$ 10.482,00	3%
Impuestos por pagar	\$ 7.133,00	2%
Beneficios a empleados	\$ 6.651,00	2%
Intereses por pagar	\$ 1.126,00	0%
Total pasivo corriente	\$ 241.332,00	
Pasivo no corriente		
Obligaciones financieras	\$ 47.583,00	14%
Emisión de obligaciones	\$ 34.451,00	10%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	\$ 757,00	0%
Beneficio a empleados	\$ 20.632,00	6%
Impuesto a la renta diferido	\$ 2.081,00	1%
Total pasivo no corriente	\$ 105.504,00	
Total pasivo	\$ 346.836,00	100%
Patrimonio		
Capital social	\$ 127.719,00	52%
Aportes para futura capitalización	\$ 10.500,00	4%
Reservas	\$ 92.598,00	37%
Utilidades retenidas	\$ 16.150,00	7%
Total patrimonio	\$ 246.967,00	100%
Total pasivo y patrimonio	\$ 593.803,00	

Fuente: Siavichay Jenniffer

Estado de resultado

La filial "Mini 14" nos proporcionó su estado de resultado lo que nos da información relevante sobre la situación financiera de la filial cabe aclarar que en el periodo 2019 solo esta hasta el 31 de Agosto.

Cuadro 5 **Estado de resultado integral 2019**

EMPRESA "MINI 14"	
Estado de resultado integral	
Al 31 de Agosto del 2019	
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 925.698,00
Otros ingresos	\$ 51.625,00
Ingresos financieros	\$ 6.365,00
Total ingresos	\$ 983.688,00
Costos y gastos	
Costo de venta	\$ (735.685,00)
Gastos administrativos	\$ (219.003,00)
Gastos financieros	\$ (17.350,00)
Total costos y gastos	\$ (972.038,00)
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 11.650,00
Impuesto a la renta	\$ (9.291,00)
Utilidad neta	\$ 2.359,00

Fuente: Siavichay Jenniffer

Breve caracterización de los inventarios

Al 31 de Diciembre del 2017 - 2018 y al 31 de agosto del 2019, los saldos de inventarios se forman de la siguiente manera:

Cuadro 6 Inventario

	2017	2018	2019
Mercaderías	\$ 109.629,00	\$ 116.303,00	\$ 102.252,00
Importaciones de tránsito	\$ 7.590,00	\$ 6.802,00	\$ 3.106,00
Materiales	\$ 5.729,00	\$ 7.373,00	\$ 5.953,00
Total	\$ 122.948,00	\$ 130.478,00	\$ 111.311,00

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

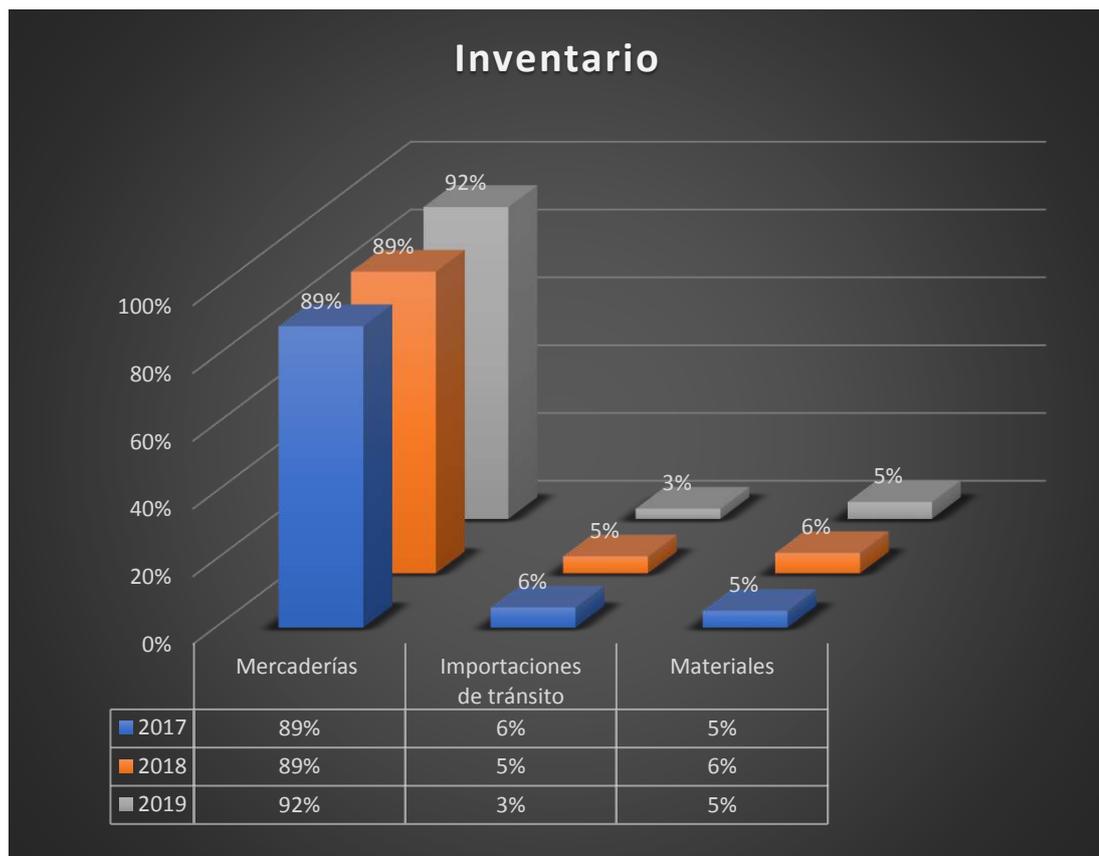


Figura 6: Inventario
Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Al observar el cuadro 6, se establece como está distribuido el inventario de la filial:

El inventario está compuesto en su mayoría por mercadería durante el periodo 2017 - 2018 y 2019, las importaciones de tránsito refleja un aumento en el periodo 2018 y en el 2019 nuestro que tiene el mismo nivel que el periodo 2017 aunque cabe recalcar que el periodo 2019 solo ha transcurrido 8 meses.

La información por mercadería es la siguiente:

Cuadro 7

Mercadería

	2017	2018	2019
Supermercado	\$ 41.028,00	\$ 41.559,00	\$ 40.775,00
Ferrisariato	\$ 25.263,00	\$ 39.287,00	\$ 30.437,00
Río Store	\$ 22.552,00	\$ 17.822,00	\$ 16.127,00
Juguetería	\$ 18.193,00	\$ 15.833,00	\$ 13.587,00
Otros	\$ 2.593,00	\$ 1.802,00	\$ 1.326,00
Total	\$ 109.629,00	\$ 116.303,00	\$ 102.252,00

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Al observar el cuadro 7, se establecer lo siguiente:

En el período 2017, 2018 y 2019 refleja que la mercadería es su mayor parte está compuesta por productos de supermercado, en los segmentos de río store y juguetería en el periodo 2018 nos muestra que hay un aumento en comparación al periodo 2017, en el periodo 2019 tenemos un incremento en comparación con el periodo 2017, pero teniendo en cuenta que solo han transcurrido 8 meses y que aún no ha pasado los meses fuerte para esos segmentos como son navidad y año nuevo.

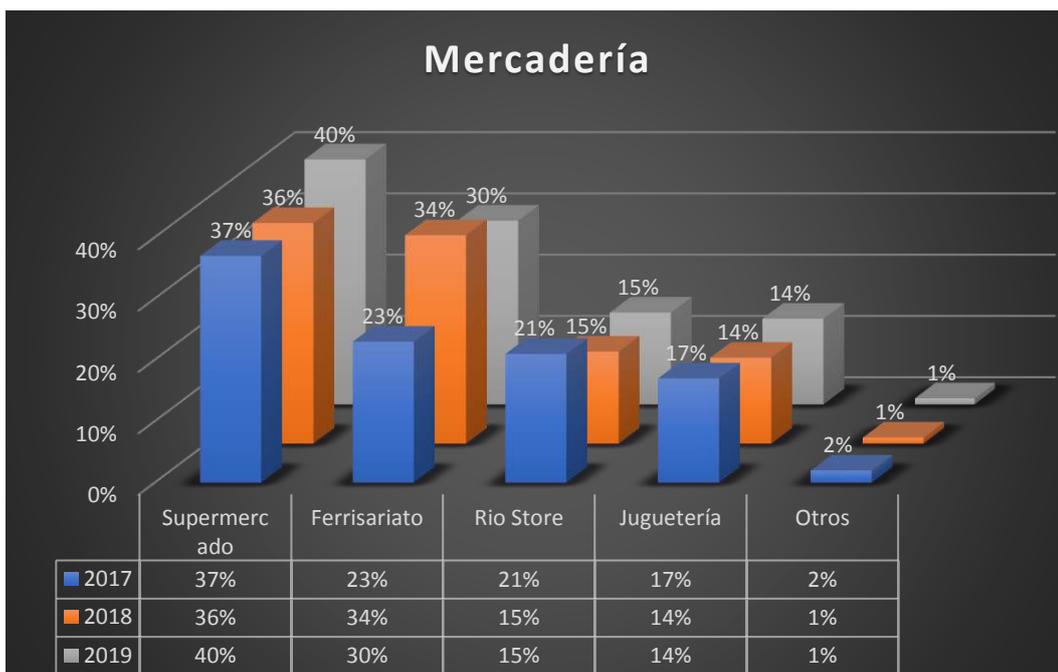


Figura 7: Segmento Ocupacional
Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Análisis de indicadores financieros

Cuadro 8 Rotación de inventario

Ratios	Fórmula	2017	2018	2019
				(8 meses)
Rotación de inventario	$\frac{\text{Costos de ventas}}{(\text{Inv. Inicial} + \text{Inv. Final}) / 2}$	6 Veces	7 Veces	6 Veces
Días de inventario	$\frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$	62 Días	55 Días	36 Días

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El indicador de rotación de inventario nos muestra que durante el periodo 2017 el inventario se vendió 6 veces durante todo el año (cada 62 días), es decir se convierte 6 veces en efectivo durante todo el año también nos

indica que contaría con stock suficiente para afrontar las ventas durante 62 días, en el periodo 2018 el inventario se vendió 7 veces en el año, es decir se convierte 7 veces en efectivo también nos indica que contaría con stock suficiente para afrontar las ventas durante 55 días y durante el periodo 2019 se vendió 6 veces el inventario y contaría con stock suficiente para afrontar las ventas durante 36 días, cabe mencionar que este periodo solo se consideró hasta el 31 de Agosto a comparación de periodos anteriores.

Ratios de rentabilidad

Cuadro 9 Margen de utilidad Bruta

Ratios	Formula	2017	2018	2019
Margen de utilidad bruta	$\frac{\text{(ventas - costo de venta)}}{\text{ventas}}$	22%	20%	20%

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El indicador me margen de utilidad bruta nos muestra que durante el periodo 2017 tuvo una utilidad del 22%, es decir 0,22 centavos es ganancia bruta que ya cubrió costos directos y durante los periodos 2018 y 2019 tuvo un porcentaje de utilidad del 20% una vez cubierto el costo de ventas, es decir que por cada dólar que se genera en ventas 0.20 centavos es ganancia bruta que ya cubrió costos directos cabe mencionar que en el periodo 2019 aún no ha transcurrido el año completo solo ha transcurrido 8 meses.

Cuadro 10 Margen de utilidad operativa

Ratios	Formula	2017	2018	2019
Margen de utilidad operativa	Utilidad antes de impuesto (EBIT) / ventas	3%	3%	1%

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El indicador de margen de utilidad operativa nos presenta que en la filial durante los periodos 2017 y 2018 tuvo un porcentaje de utilidad del 3%, es decir que por cada dólar que se genera en ventas, 0.03 centavos es la utilidad lograda una vez cubiertos los gastos en los que incurrió, en el periodo 2019 nos muestra un porcentaje de utilidad del 1%, es decir que por cada dólar que se genere en ventas, 0.01 centavos es ganancia para la filial después de haber cubierto su costo de ventas y gastos operativos, la utilidad lograda es menor a comparación del periodo anterior pero hay que tomar en cuenta que solo han transcurrido 8 meses.

Cuadro 11 Margen neto de utilidades

Ratios	Formula	2017	2018	2019
Margen neto de utilidades	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ventas}}$	2%	2%	0%

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El indicador de margen neto de utilidad nos presenta que durante los periodos 2017 y 2018 tuvo 2% de utilidades respecto de las ventas, es decir que por cada dólar que se genera en ventas, 0,03 centavos es ganancia para la filial una vez cubiertos los costos y gastos, durante el periodo 2019, no obtuvo ganancia, después de haber cubierto todo los costos de ventas, gastos operativos depreciaciones e impuestos y no cuenta con dinero para el pago de dividendos o reinversión esto puede cambiar debido a que aún no se han transcurrido los 12 meses del año.

Cuadro 12 Rendimiento sobre los activos (ROA)

Ratios	Formula	2017	2018	2019
Rendimiento sobre los activos (ROA)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	4%	4%	0%

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El indicador de rendimiento sobre los activos mide la eficiencia de la filial en la utilización de los activos. Durante los periodos 2017 y 2018 la filial nos muestra una eficiencia del 4%, es decir que por cada dólar que se invierte en activos, se obtiene como utilidad 0,04 centavos, en el periodo 2019 nos muestra que no genera utilidad, nos muestra que en comparación a periodos anterior hay una diferencia, cabe mencionar que en este periodo solo han transcurrido 8 meses.

Cuadro 13 Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

Ratios	Formula	2017	2018	2019
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	9%	10%	0%

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El indicador de rendimiento sobre el patrimonio nos muestra la rentabilidad obtenida por los fondos propios del dueño comprometidos con la filial. Durante el periodo 2017 nos muestra un 9% de rentabilidad obtenida por los fondos propios del dueño, es decir por cada dólar que se invierte en patrimonio se obtiene una ganancia de 0,09 centavos, en el periodo 2018 nos muestra un 10% de rentabilidad, es decir por cada dólar que se invierte en patrimonio se obtiene una ganancia de 0,10 centavos por cada dólar que se invierte en patrimonio y durante el periodo 2019 no se muestra rentabilidad debido a que solo se está considerando 8 meses.

Cuadro 14

Comparación de rotación de inventario / ROE

Ratios	2017	2018	2019
Rotación de inventario	6 veces	7 veces	6 veces
Días de inventario	62 días	55 días	36 días
ROE	9%	10%	0%

Elaborado por: 1 Siavichay Cañar jennifer

En el cuadro 14 nos muestra que durante el periodo 2017 y 2018 la rotación de inventario aumento y a su vez aumento la rentabilidad lo que nos refleja que si existe una relación, que a medida de que la rotación de inventario aumenta el número de veces, también aumenta su rentabilidad y disminuye el nivel de días de inventario lo que para la empresa este reflejaría que no incurre en costos de almacenamiento en bodega. Cabe mencionar que durante el periodo 2019 no se puede hacer una comparación precisa debido a que en el periodo solo se ha considerado 8 meses (243 días) a diferencia de los periodos anteriores (365 días).

PLAN DE MEJORAS

Cuadro 15

Plan de mejoras

Oportunidad de mejoras: mejorar la rotación de inventario de la Filial Mini 14 del Grupo Corporación “El Rosado S.A.”					
Metas: incrementar la rentabilidad.					
Responsable: Siavichay Cañar Jenniffer Stefania (Asistente de almacén), Supervisor 1 y Supervisor 2.					
¿QUÉ?	¿QUIÉN?	¿CÓMO?	¿POR QUÉ?	¿DÓNDE?	¿CUÁNDO?
Planificar las cuatro fases que comprende la venta de un producto: Venta de los productos de temporada; Rebajas o promociones; Liquidación de stock; Ventas de remanentes.	Siavichay Cañar Jenniffer Stefania Supervisor 1 Supervisor 2	Realizando un cronograma de actividades que se deben de realizar en cada una de las cuatro fases de la ventas del producto.	Para lograr ir mejorando la rotación de los inventarios y por consiguiente la rentabilidad	Área de: Supermercado Rio Store Ferrisariato Juguetería Otros	Continuamente

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

Para lograr mejorar la rotación de inventarios se implementan cuatro fases de venta de los inventarios:

- Venta de productos de temporada: son productos con ciclos de vida limitados, como: B. ropa de moda y artículos de vacaciones. Cuando comienza la fase de almacenamiento, se refleja el interés del vendedor. Debe pensar en cómo lograr que los clientes compren a los precios más altos. Además, deben determinar cuándo y en qué medida se deben bajar los productos para lograr un mayor margen de beneficio.
- Ventas o promoción: son herramientas que fomentan la compra de un producto o servicio. Esta herramienta se aplica después de la temporada, cuando el producto no vende el margen de beneficio.
- Almacenamiento: si los productos que no se vendieron en períodos anteriores se ofrecen con grandes descuentos para completar los productos que aún se almacenan en el almacén después de las fases anteriores.
- Venta de stock residual: si el producto permanece en el almacén, aunque ha pasado por la etapa de promoción de ventas y liquidación del almacén, se buscan otros intermediarios para entregar el producto restante, incluso si esto implica un bajo margen de beneficio.

Cronograma

Cuadro 16

Cronograma de actividades

N°	Fases	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1	Venta de productos de temporada											
2	Rebajas o promociones											
3	Liquidación de stock											
4	Venta de remanentes											

Elaborado por: Siavichay Jenniffer

El cronograma de actividades mostrado en el cuadro 15 nos indica cómo se va a organizar al personal, por motivo de la temporada de carnaval en Marzo del 2019 el grupo 1 va hacer el encargado de armar las exhibiciones con la mercadería correspondiente mientras que el grupo 2 en los meses de Abril y Mayo se van a encargar de las rebajas y promociones de los productos de temporada de carnaval, el grupo 3 se va a encargar de 2 fases ya que el grupo está conformado por más personal, las fases de liquidación de stock y venta de remanentes y así con el organigrama expuesto anteriormente se cumple con las cuatro fases para tener una mejor rotación.

Cuadro 17

Responsables

Colaboradores	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Siavichay Jenniffer	Líder		
España Aldo			
Gutiérrez Jesús			
Rendón Carlos		Líder	
Aguilera Fernando			
Flores Eddy			
Chávez María			Líder
Consuegra Jesús			
Galarza Joan			
Cruz Luis			

Elaborado por: Siavichay Cañar Jenniffer

El personal de la filial se lo va a dividir en 3 grupos como se muestra en cuadro 16, cada grupo tendrá un líder el cual va ser el encargado de dirigir al resto del grupo y de pasar un informe al supervisor encargado, con el objetivo de realizar cada una de las cuatro fases de la venta de mercadería.

Recursos Materiales:

La filial nos proporciona todos los suministros para ejecutar el plan de mejoras.

CONCLUSIONES

- Se fundamentó desde el marco teórico la relación que existe entre el proceso de rotación de inventario y la rentabilidad.
- Se utilizó la técnica de observación ya que mediante la cual se pudo observar los hechos del nivel de rotación de inventarios.
- Se utilizó el análisis documental que nos ayudó a interpretar los indicadores financieros estudiados en esta investigación.
- Se diseñó un plan de mejoras con la aprobación de los supervisores de almacén que se propone de aplicar en el proceso de rotación de inventario, esto establece en esta investigación que el problema se origina en que no se hace de manera apropiada y no se ubica al personal idóneo en cada uno de los segmentos, posteriormente a esto se evidencia que no existe un debido seguimiento de cada área.

RECOMENDACIONES

- Realizar un cronograma para conseguir una mejor rotación de inventario para adoptar o mejorar algunas fases de venta de las mercaderías.
- Realizar un análisis periódico de la rotación de inventarios.
- Se recomienda tener un calendario con las fechas de las temporadas más relevantes para así gestionar con anticipación el pedido de la mercadería de temporada.

BIBLIOGRAFÍA

Amaya, M., & Cevallos, M. J. (2012). Universidad de Cuenca. Obtenido de Facultad de ciencias económicas y administrativas

Análisis de indicador de rotación de inventario (en línea). Gerencie.com. Disponible en <https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html> Consultado en noviembre de 2010.

Arias, F. (2012). Introducción a la metodología científica 6ta edición. Caracas: Episteme C.A.

Arias, F. (2012). Introducción a la metodología científica 6ta edición. Caracas: Episteme C.A.

Definición de rentabilidad financiera (en línea). Definiciones. Disponible en <https://definicion.de/rentabilidad-financiera/> consultado en enero del 2014.

Desarrollo, S. N. (2013). Plan Nacional del Bien Vivir del Ecuador 2013 - 2017. Recuperado el 25 de Julio de 2017, de <http://www.buenvivir.gob.ec/versiones-plan-nacional>

Gerencie. (2018). Rotación de inventario (en línea). *Contabilidad*. Recuperado de <https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>

Gestiopolis (2002). ¿Qué es inventario? Tipos, utilidad, contabilización y valuación (en línea). *Contabilidad*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-inventario-tipos-utilidad-contabilizacion-y-valuacion/>

Gestiopolis (2010). Procedimientos contables para el control de los inventarios de la empresa (en línea). *Contabilidad*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/procedimientos-contables-para-el-control-de-inventarios-de-la-empresa/>

Gestiopolis (2015). Importancia del control de inventarios en las empresas (en línea). *Contabilidad*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-control-de-inventarios-en-las-empresas/>

Gitman, Lawrence J. y Joehnk, Michael. Fundamentos de inversiones, Editorial Pearson Educación, (2009).

Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. Principios de administración financiera, Editorial Pearson Educación, (2012).

Horngren, C. T., Harrison Sr., C., & Simth Bamber, L. (2003). Contabilidad (Quinta ed.). México: Pearson Prentice Hall.

Horngren, Harrison, Bamber. Contabilidad. México, Quinta Edición Editorial Pearson Educación, (2002).

Lokad (2019). Rotación del inventario (ciclos Del inventario) (en línea). Recuperado de <https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>

Naddor, E., "Inventory Systems", Editorial John Wiley & Sons, Baltimore, 1995

Narasimhan, M., y Billington, "Planeación de la Producción y Control de Inventario", Editorial Prentice Hall, México, 1996

Razones financieras de rentabilidad (en línea). GestioPolis.com Experto, (2002). Disponible en <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-razones-financieras-de-rentabilidad/>.

Rotación de inventario (en línea). Pricing.cl. Disponible en <https://www.pricing.cl/contenido/GI/rotaciondeinventario.html> consultado en febrero (2018).

ANEXOS

Anexo 1



Mapa satelital del sector sur de Los Esteros

Anexo 2



Exterior de la empresa filial Mini 14

Anexo 3



Interior de la empresa Filial Mini 14

Anexo 4



Colaboradores de la filial Mini 14

Anexo 5



Bodega de la empresa filial Mini 14

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del centro de Gestión de la Información Científica y Transferencia de Tecnología (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.**

Richard San Lucas Vanegas

Nombre y Apellidos del Colaborador
CEGESCYT



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor (a) 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: "Propuesta de un plan de mejoras al proceso de rotación de inventario en el Mini 14 filial sur" y problema de investigación: ¿Cómo optimizar el proceso de rotación de inventario para incrementar la rentabilidad en el Mini 14 de la filial sur, del grupo Corporación El Rosado S.A.?, presentado por Siavichay Cañar Jenniffer Stefania 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:

Siavichay Cañar Jenniffer Stefania



Tutora:

PhD. Tolozano Benites Elena