



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÒGICO BOLIVARIANO DE  
TECNOLOGÌA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL, ADMINISTRATIVA  
Y CIENCIAS**

**Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:  
TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DE LA ROTACION DE LA CUENTA INVENTARIOS DE LA  
COMPAÑÍA “SHOES ALVARITO S.A.”**

**Autora: Delgado Ramírez Janina Elizabeth**

**Tutora: MSC. Adolfo Carreño Acosta**

**Guayaquil, Ecuador**

**2017**

## **DEDICATORIA**

Le dedico este trabajo a Dios por haberme fortalecido día a día y no desmayar antes los obstáculos que se presentan en mi camino y alcanzar mis metas.

A mi madre por hacerme ver la vida de una forma diferente y confiar en mis decisiones.

A mis compañeros de clase, con los que he compartido grandes momentos.

A todos mis familiares, por su apoyo.

En especial a mi padre Carlos Alberto Delgado Valverde por haberme proporcionado la mejor educación y lecciones de vida.

**Delgado Ramírez Elizabeth Janina**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco primeramente a Dios por haberme bendecido y llenarme de sabiduría y entendimiento para culminar esta carrera.

Agradecer a mis padres y hermanos quienes me han apoyado y aconsejado incondicionalmente.

A Jefferson David León quien nunca dudo de mi esfuerzo en cada paso que daba para cumplir mis metas, quien me subió la moral cuando me quise dar por vencida gracias por confiar en mis decisiones.

Gratitud al Instituto Tecnológico Bolivariano que me abrió las puertas y me dio la oportunidad de poder formarme como profesional.

A los docentes del Instituto Tecnológico Bolivariano responsables de mi formación académica y del éxito adquirido porque ellos forman parte de mi logro.

Al tutor Adolfo Carreño a quien ha sabido guiarme y dándome las pautas necesarias para hacer mi trabajo de tesis con éxito para poder graduarme.

Esta tesis, si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas han sido un soporte muy fuerte en momentos de angustia y desesperación.

Delgado Ramírez Janina Elizabeth



## **CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

### **CERTIFICO:**

Que he analizado el proyecto de investigación con el tema: **Análisis de la rotación de la cuenta inventarios de la compañía “SHOES ALVARITO S.A.”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de:

### **TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

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

**Egresada:**

**Delgado Ramírez Janina Elizabeth**

**Tutora:**

**MSC. Adolfo Carreño Acosta**

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE  
TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, \_\_\_\_\_ en calidad  
de autor(a) con los derechos patrimoniales del presente trabajo de  
titulación

\_\_\_\_\_, de la modalidad de \_\_\_\_\_ realizado en el  
Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de  
la culminación de los estudios en la carrera de \_\_\_\_\_,  
de conformidad con  
el *Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS  
CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN* reconozco a favor de  
la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el  
uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines  
estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo/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. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN  
SUPERIOR*.

\_\_\_\_\_  
Nombre y Apellidos del Autor

\_\_\_\_\_  
Firma

No. de cedula: \_\_\_\_\_

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

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

CERTIFICO:

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

---

**Nombre y Apellidos del Colaborador  
CEGESCYT**

---

**Firma**



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

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

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

**TEMA:**

Análisis de la rotación de la cuenta inventarios de la compañía  
"SHOES ALVARITO S.A."

**Autora: Janina Elizabeth Delgado Ramírez**

**Tutora: MSC.Adolfo Carreño**

**RESUMEN**

**Ecuador es un territorio que está en desarrollo en sus campos productivos, entre los cuales, la renovación es una herramienta que está a la vanguardia dentro de lo que respecta el marketing.**

**En el presente estudio se ha aplicado la investigación tanto documental como vivencial (observación) para poder analizar cada uno de los rubros que se involucran en el desarrollo de las actividad de la empresa.**

**Hemos corroborado que la cuenta inventarios de las compañías dedicadas a la comercialización de calzado constituyen el corazón del negocio.**

**Por un lado tenemos que el exceso de inventarios puede ocasionar perdidas debido a que su rotación es baja esto dará como resultado perdidas que afectan directamente al capital de trabajo, por otro lado cuanto más fácil y rápido se puedan convertir los activos que posea la**

**empresa en dinero, esta gozara de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus compromisos.**

**Este proyecto se basa en el análisis de la rotación de la cuenta inventarios de la compañía Shoes Alvarito S.A. El propósito de la investigación es verificar el índice de rotación de la empresa para establecer mejoras en las políticas de ventas.**

**Inventario**

**Rotación de inventario**

**Políticas de venta**



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA**

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

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

**TEMA:**

Análisis de la rotación de la cuenta inventarios de la compañía  
"SHOES ALVARITO S.A."

**Autora: Janina Elizabeth Delgado Ramírez**

**Tutora: MSC.Adolfo Carreño**

### **ABSTRACT**

**Ecuador is a territory that is developing in its productive fields, among which, renovation is a tool that is at the forefront of marketing.**

**In the present study, both documentary and experiential (observation) research has been applied to analyze each of the items that are involved in the development of the company's activity.**

**We have corroborated that the inventories account of companies dedicated to the commercialization of footwear are the heart of the business.**

**On the one hand we have that excess inventories can cause losses because their turnover is low this will result in losses that directly affect working capital, on the other hand, the easier and faster the assets that**

**the company possesses can be converted into money, it will enjoy greater ability to pay to meet its commitments.**

**This project is based on the analysis of the rotation of the inventories account of the company Shoes Alvarito S.A. The purpose of the investigation is to verify the turnover rate of the company to establish improvements in sales policies.**

**Inventory**

**Inventory rotation**

**Selling Policies**

## ÍNDICE GENERAL

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Certificación de la aceptación del tutor.....	iv
Resumen.....	vii
Abstract.....	ix
Índice general.....	xi
Índice de figura .....	xiii
Índice de cuadro.....	xiii

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA

##### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto .....	1
Situación conflicto .....	2
Delimitación del problema.....	3
Formulación del problema.....	3
Variables de Investigación .....	3
Evaluación del problema.....	3
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
Objetivos General .....	4

Objetivos Específicos.....	5
JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN .....	5

**CAPITULO II**  
**MARCO TEÓRICO**  
**FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

Antecedentes históricos .....	7
Antecedentes referenciales.....	155
FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	16
Variable de la investigación .....	34
Definiciones conceptuales .....	35

**CAPITULO III**  
**METODOLOGÍA**

PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	377
DISEÑO DE LA INVESTIGACION .....	39
TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	40
TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN .....	41
PROCEDIMIENTOS O PASOS A SEGUIR LA INVESTIGACIÓN.....	41

## **CAPITULO IV**

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

DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA TOTACION DE INVENTARIOS Y LA POLITICAS DE VENTAS DE LA EMPRESA SHOES ALVARITO. ....	49
PLAN DE MEJORA.....	51
CONCLUSIONES .....	59
RECOMENDACIONES.....	60
ANEXO .....	61
BIBLIOGRAFIA.....	65

## **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura 1:

Organigrama empresarial.....	40
------------------------------	----

## **ÍNDICE DE CUADRO**

Contenido:

Cuadro 1 Políticas de ventas actuales y propuesta de mejoras... ..	56
--	----



# **CAPITULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **PLATEAMIENTO DEL PROBLEMA**

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

Los inventarios de una compañía están constituidos por sus materias primas, sus productos en proceso, los suministros que utiliza en sus operaciones y los productos terminados. Una empresa suele mantener un número mínimo de stock para hacer frente a aumentos de demanda, de la misma forma que también tiene que disponer del material necesario para continuar.

El exceso de inventario es uno de los problemas más comunes en empresas que almacenan stock para la venta (la gran mayoría), y no es otra cosa que la acumulación de stock en nuestros almacenes más allá de un nivel apropiado y que en la mayor parte de las ocasiones se estima de una forma bastante elemental. Esta acumulación de inventario no deseada se le denomina exceso de stock o sobre stock y se corresponde con productos cuya rotación es baja, hasta llegar a ser nula.

En épocas recientes, debido fundamentalmente a la crisis que ha afectado a gran parte de los sectores económicos, se ha demostrado que un exceso de inventario provoca grandes problemas financieros a las empresas. El inventario forma parte de los activos de la empresa. Por lo tanto, la posesión de los mismos incrementa el valor de ésta. Pero estos activos están para su rápida salida a los mercados para los cuáles fueron adquiridos. Si esto no se produce, el equilibrio financiero de la empresa se deteriora.

En pocas palabras, acumular producto en nuestros almacenes conlleva una serie de costes, que dependiendo de su magnitud, puede ser más que contraproducente.

Adicionalmente, el inventario es uno de los activos más grandes existentes en una empresa, y aparece reflejado tanto en el balance general como en el estado de resultados: En el Balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultados, el inventario final se resta del costo de las mercancías disponibles para la venta, determinándose el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

### **Situación conflicto**

La empresa Shoes Alvarito presenta inconvenientes con sus inventarios debido a:

- No hay demanda para el producto lo cual nos genera menos ganancias la utilidad baja y afecta el capital de trabajo debido a que no existen de ventas que permitan una buena gestión e los inventarios.
- La insuficiencia de inventarios ocasiona disminución de las ventas y pérdida de clientes.
- No se realiza la respectiva verificación de rotación de los inventarios no se sabe si hay baja rotación lo cual conlleva a problemas de liquidez.
- El desorden en bodegas ocasiona pérdidas y daños de la mercadería.
- De los expuesto anteriormente podría expresar que si no se toman medidas ante esta situación la empresa tendrá consecuencias en sus inventarios lo cual afectara al capital de trabajo.

## **Delimitación del problema**

**Campo:** Contabilidad

**Área:** Inventarios

**Aspecto:** Índice de rotación de los inventarios, políticas de ventas.

**Periodo:** Año 2017

**País:** Ecuador

**Provincia:** Guayaquil

**Cantón:** Guayas

**Sector:** Centro de la ciudad

## **Formulación del problema**

¿Cómo determinar el índice de rotación de inventarios para establecer políticas de venta de la empresa shoes alvarito S.A al cierre del año 2016?

## **Variables de Investigación**

Variable Independiente: Índice de rotación de inventarios.

Variable Dependiente: Políticas de venta.

## **Evaluación del problema**

- **Delimitado:** La población lo conforma los empleados de la empresa shoes alvarito , el periodo de la investigación está comprendido el año 2016 proyectar el índice de rotación de los

inventarios de la empresa para mejorar los costes de almacenaje y evitar afectar al capital de trabajo.

- **Viable:** Los inventarios se determinan dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo, verificando de esta manera la salida de mercadería.
- **Relevante:** Es de suma importancia el control de los inventarios debido al aumento de mercadería estancada realizaremos un estudio que permita mejorar la rotación de inventarios.
- **Factible:** Es un proyecto factible por q cuenta con el apoyo del gerente y personal que labora en la empresa par al verificación de la rotación de inventarios puede establecer mejoras.
- **Claro:** El problema planteado está redactado en forma precisa es coherente y fácil de comprender.
- **Evidencia:** En la problematización se identifica la necesidad de un estudio de la rotación de los inventarios para determinar el índice de ventas de la empresa.

## **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Objetivos General**

Determinar el índice de rotación de la cuenta inventarios para establecer mejoras en las políticas de ventas.

## **Objetivos Específicos**

- Fundamentar desde la teoría la rotación de los inventarios y su incidencia en la gestión de las ventas.
- Diagnosticar el proceso actual en la determinación del índice de rotación de los inventarios y el cumplimiento de los niveles de venta.
- Proponer un plan de mejoras a través de políticas de ventas para beneficiar el proceso de toma de decisiones.

## **Justificación eh importancia de la investigación.**

Según Sampieri se pueden tomar algunos aspectos como referencia para ver si realmente se justifica la investigación o no. Ellos son:

**Conveniencia:** La investigación tiene como finalidad lograr que los almacenes shoes alvarito determine el índice de rotación para establecer mejoras en las políticas de ventas. Esto ayudará a que la empresa logre mayores ingresos en sus ventas.

**Relevancia social:** En este proyecto los beneficiados serán los inversionistas de la empresa shoes alvarito, porque se mejorará el nivel de rotación cuando se realice mejoras en las ventas también que aseguran puestos de trabajo de quienes colaboraren la actualidad en shoes alvarito y abriendo la posibilidad de la creación de nuevos puestos de trabajo, ya que un control de inventarios aumenta en los niveles de ventas y por lo tanto el crecimiento de la empresa.

Los inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes para su posterior comercialización. Representa el activo mayor en el balance general; y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son generalmente el gasto mayor en el estado de resultados. En últimas, Los inventarios son inversiones realizadas por la organización para obtener rentabilidad. Por tal motivo, es tan importante su óptimo análisis.

**Implicaciones prácticas:** Ayudara a que un producto no permanezca en el inventario más tiempo de lo necesario. El objetivo es lograr lo que se conoce como inventarios cero, donde en bodega sólo se tenga lo necesario para cubrir los pedidos de los clientes y de esa forma no tener recursos ociosos representados en inventarios que no rotan o que lo hacen muy lentamente.

**Valor teórico:** Con la investigación se espera conocer que los resultados que no existían antes se presenten a través de la aplicación del índice de rotación de inventarios mejorar el proceso de toma de decisiones.

**La utilidad metodológica:** Con la investigación se crea un nuevo instrumento que permite conocer cuál es la situación actual de la rotación de las ventas.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

##### **Antecedentes históricos**

El concepto de inventario hoy en día es un término cotidianamente utilizado, dentro de las empresas sin importar su tamaño o giro, pero desde cuándo se puede hablar de la aparición de este concepto y es que desde tiempos inmemorables pueblos de la antigüedad como los Egipcios solían almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en épocas de sequía y escasez, de esta forma surge el dilema de llevar un registro, distribución y cuidado de los recursos, para hacer frente a la travesía de sobrevivir.

Con el paso del tiempo y hacia la Segunda Guerra Mundial, con el surgimiento de grandes y complejas computadoras nacen los primeros sistemas para la planificación de inventario y material.

Para el final de los años 50, los sistemas de inventarios como medio de la planificación del requerimiento de material bélico y como gran parte de los adelantos y modernidades de hoy en día, se transformaron su uso en las guerras, para hallar cabida en los sectores productivos, en especial en los Estados Unidos de Norte América.

Con el adelanto tecnológico y diversificado surgieron sistemas para manejo de inventarios, incrementando el número de empresas que hacían uso de estas herramientas. En el país el surgimiento de empresa o ventas de

Artículos con fines. En la actualidad, el control de inventarios reviste gran importancia para las empresas que deben aumentar su productividad para mantenerse competitivas. Aunque hoy existen tendencias para que las empresas reduzcan al mínimo sus inventarios, existen razones relacionadas con la productividad global de la empresa y con los niveles de servicio ofrecidos a los clientes que justifican ciertos niveles de existencias.

Los inventarios son una especie de "amortiguador" de los procesos de producción y distribución, que permiten disponer de insumos o de productos terminados en las cantidades necesarias y en los momentos oportunos. Según la práctica actual, lo ideal es que las mercancías en tránsito no lleguen antes, para no acumularse y provocar inventarios y movimientos en almacén, ni después, para no dar lugar a interrupciones de los procesos de producción o distribución. Para toda empresa, el interés en reducir los niveles de inventario radica en abatir sus costos financieros debidos a la inmovilización de capital en mercancías, así como los costos de almacenamiento, seguros e impuestos, entre otros.

Además, el costo de inventario de los fabricantes ha crecido por los altos niveles de servicio que los comercializadores exigen a sus proveedores. Este fenómeno se acentúa cuando los detallistas y grandes distribuidores mantienen inventarios bajos que precisan elevados niveles de servicio para evitar la falta de existencia en los puntos de venta final.

Dentro de este esquema, los costos de inventario tienden a ser trasladados en cadena al fabricante, el cual, a su vez, los transmite a sus proveedores.

## **Evolución del Inventario**

El inventario comenzó en la antigüedad, cuando los pueblos, debido a las épocas de escasez, deciden almacenar grandes cantidades de alimentos, para hacer frente a ellas; así se idea un mecanismo de control para su reparto.

### **70'S**

- Mantener un inventario suficiente con el fin de no parar ningún proceso ni agotar un producto terminado.
- Se tenían altos márgenes de rentabilidad y se justifica tener altos niveles de inventario, con dos elementos a favor:
  - Altos índices de inflación.
  - Restricción a las importaciones.

### **80'S**

- Se pensaba en tener un inventario suficiente e imprimirle cierta dinámica.
- Se empezó a hablar de flujo de inventarios.
- Ya se calculaba el índice de rotación de inventarios ( $\text{Ventas (Consumo)} / \text{Valor Inventario Promedio}$ ) y posteriormente la velocidad del inventario.
- Incluso, se llegó a estudiar la forma de tener cero inventarios

### **90'S**

- Se compra con más facilidad y los índices de inflación son bajos.
- Algunas empresas se aceleraron e incrementaron sus niveles de inventarios.
- Se acrecentó el problema que hoy tienen muchas organizaciones: Excesos de inventarios.

## **Actualmente**

- Mayor conciencia de lo que cuesta comprar para almacenar.
- Nadie quiere cargar con los costos de almacenamiento del inventario.
- Las empresas se preparan para recibir las mercancías con el fin de pasarlas rápidamente a los eslabones siguientes es en la cadena.

## **Evolución de la Rotación de Inventario**

Se plantea que la evolución de la rotación de inventario históricamente ha tenido un declive en las empresas y luego un proceso de crecimiento. En el gráfico se muestra la evolución tenida por dos empresas de Estados Unidos:

Se asocia el inicio del incremento del indicador a la adopción de las filosofías gerenciales modernas en las empresas.

Se plantea que el punto de inflexión en la serie histórica ocurrió en los distintos países en épocas distintas:

- En Japón ocurrió en los años 1960 con la calidad total y el sistema de producción de Toyota.
- En los Estados Unidos en 1975.
- En Europa hasta mediados de los años 1980.

En todos los casos este cambio de tendencia se ha logrado transformando la filosofía gerencial, cuyo detonante histórico fue el surgimiento y difusión del sistema de producción japonés, inicialmente achacado a la cultura nipona. Con el tiempo, occidente comprendió que había surgido una nueva forma de

producir y distribuir y a partir de ahí se generaron no sólo aplicaciones, sino nuevas innovaciones en esa línea.

- Se plantea que junto a la rotación de inventarios, la satisfacción del cliente constituye los principales indicadores para proporcionar una métrica para valorar a las empresas.
- "Debemos comprender que éstos indicadores representan una métrica acumulada. Como tales, sólo pueden ser observados, no manejados. Los objetivos apropiados de la administración son las causas radicales: cómo están diseñados los productos y procesos, cómo se capacita a la fuerza de trabajo, cómo se usa la información para aislar los contratiempos, cómo se trata a los proveedores y a los clientes, etc." (p.13)

La rotación de inventarios indica la eficiencia de la empresa para manejar el nivel de inventarios. Una rotación baja puede indicar que los inventarios de la empresa son demasiado grandes, representando un uso ineficiente de los activos. Una rotación alta demuestra que los productos se venden rápidamente y el costo de almacenamiento es bajo.

### **Evolución de las Ventas**

En sus inicios, el ser humano simplemente subsistía. La recolección, la pesca y la cacería eran su principal fuente de alimentos. Desconocía el arte y técnica de la producción agrícola. No parece haber existido intercambio comercial durante esta época, debido a la lejanía entre los diferentes grupos humanos. La poquísima densidad de población humana, a su vez, no propiciaba dicha actividad.

Al nacer las primeras familias, se generaron los primeros conglomerados sociales. Ello condujo al desarrollo de la agricultura. Los historiadores estiman haberse dado este salto en el Periodo Neolítico, la segunda etapa de la Edad de Piedra, hace aproximadamente 8.000 – 10.000 años. Se inventaron las primeras herramientas agrícolas. En forma paralela, se inicia la cría de animales como una forma de asegurar el aprovisionamiento de carne, sin depender de la cacería. Igualmente se aprovechó la fuerza física de los animales de tiro.

Los seres humanos comenzaron a acumular excedentes de producción. Nace el Trueque, o Permuta, una forma de intercambio bastante primitiva, la cual les permitía dedicar su esfuerzo al cultivo más fácil y natural para cada asentamiento humano. Mediante esta modalidad, cada participante entregaba parte del producto de su trabajo, a cambio de una parte del producto del trabajo de otro participante. Éste es un invento tan antiguo como la rueda, la cual a su vez habrá facilitado el transporte de mercancías.

Durante la Edad Media, comienza un muy incipiente desarrollo comercial en los países europeos. Inicialmente, los productos agrícolas no eran frecuentemente vendidos, sino se entregaban al señor feudal. Éste era el dueño tácito de todos los bienes producidos en su comarca, a cambio de protección militar a sus vasallos.

Se da en la segunda mitad del siglo XVIII una expansión económica importantísima a nivel de todo el globo terráqueo. El invento de la máquina de vapor fue el catalizador de la industria y el transporte y hasta la producción agrícola mecanizada.

La primera mitad del Siglo XX, con dos guerras mundiales, un periodo entreguerras marcado por el descalabro bursátil de Wall Street y la Gran

Depresión, golpeó a las empresas productoras al caer vertiginosamente los niveles de consumo, y con ello los precios. Algunos fabricantes, especialmente estadounidenses, vieron una tabla de salvación en la Segunda Guerra Mundial, pues el gobierno de su país abocó virtualmente toda la producción industrial al abastecimiento de sus tropas en los campos de batalla. Ello coadyuvó a sostener ocupada su fuerza laboral.

Si una o dos décadas atrás, la demanda superaba la oferta en casi cualquier producto, ya el mundo había dado un giro de ciento ochenta grados. Los consumidores comparaban calidades y precios. Elegían lo más adecuado a sus expectativas, quedando mucho inventario rezagado, lo cual se tradujo en pérdidas cuantiosísimas para los fabricantes.

Ahora los consumidores tienen acceso a cantidades enormes de información. Si se quiere, existe actualmente una sobreoferta informativa, la cual en lugar de coadyuvar en la toma de decisiones, muchas veces la entorpece. En adición, los compradores están mucho más educados, por lo cual los vendedores no podrán manipularlos con los argumentos tradicionales, ni siquiera con las “técnicas de venta” comúnmente enseñadas en el Siglo XX.

La evolución de las ventas, como parte de la Estrategia de Comunicación de una Empresa, en el último tiempo ha tenido un cambio de enfoque significativo con una mayor orientación a los clientes, es decir, una mayor preocupación en la detección de las necesidades actuales de los consumidores y futuras tendencias de consumo.

Actualmente, la venta se ha profesionalizado, lo que exige una mayor preparación de la persona que la desarrolla respecto de las características técnicas y ventajas competitivas en relación a la competencia de sus productos y servicios, lo que ha llevado a que los vendedores sean asesores,

desarrollando una acción consultiva en la cual el vendedor debe determinar las necesidades reales de sus clientes, buscando productos y/o servicios que definitivamente le generen un valor real a sus clientes.

Esto ha llevado a que la venta se haya profesionalizado y a que las personas que se dedican a este rubro deban estar mejor capacitadas en las especificaciones técnicas y cualitativas de sus productos y/o servicios. Esto implica ser capaces de destacar las ventajas competitivas en relación a la competencia existente en el mercado.

El gran desafío para las empresas es lograr que los vendedores establezcan lazos a largo plazo con sus clientes, a través de procesos de fidelización, lo que ha llevado a que las empresas hayan tenido que desarrollar acciones que permiten asegurar la continuidad de sus volúmenes de venta a través de beneficios y descuentos a sus clientes por el hecho de pertenecer a un Club de Socios y mejoras en los servicios de postventa. Este último es un ejemplo de algunos de los sistemas de trabajo que han implementado grandes tiendas

Para terminar, destaco los futuros desafíos de las ventas en una época en que la tecnología y algunas técnicas de marketing pretenden desplazar la función de ventas, lo que llevará a que el vendedor no sólo se preocupe de la venta puntual de un producto y/o servicio, sino, además, con su presencia personal, de asegurar un mejor servicio permitiendo establecer una relación a largo plazo con sus clientes.

## **Antecedentes referenciales**

El inventario está constituido por bienes que han sido adquiridos por una organización y que serán vendidos posteriormente a sus clientes obteniendo por ello una utilidad. Esta partida forma parte del capital de trabajo porque las empresas, por lo general, deben invertir en este tipo de bienes para tenerlos disponible en el momento en que los requiera su clientela. **(CANTUN, 1989)**Gerardo Guajardo Cantú 1989 pág. 260)

“El análisis de rotación de inventarios permite una mirada detallista y ayuda en los esfuerzos para controlar el inventario inflado. Después de todo, la lenta rotación de inventarios conlleva un mayor riesgo de obsolescencia de los artículos que se mantiene dentro de este, perjudicando la obtención del beneficio económico esperado“(inventoryanalysis.info2012)

La rotación de inventario facilita entre otros determinar qué tiempo tarda en venderse el mismo, mientras más alta sea la rotación significa que permanece menos tiempo almacenado, por otro lado, una baja rotación se asocia a menudo a la demasía de inventario, a un excesivo mantenimiento de existencias y la presencia de inventario muerto, asimismo conlleva a problemas de liquidez generando presión en aumento sobre el capital de trabajo . **(HAORNGRE, pág. 312)**

**(CANTU, págs. 260-270)** para una empresa es de vital importancia conocer de manera permanente la situación de su capital de trabajo, de manera que le permita contar con los recursos necesarios en el momento oportuno, cuanto más fácil y rápido se puedan convertir los activos que posea la empresa es dinero gozara de mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas y compromisos.

**(FELGUERES, pág. 124)** La rotación para cada producto determina el aumento o reducción que deben sufrir los inventarios para colocarlos al nivel requerido por el presupuesto de ventas.

**(MIGUEL, 2002)** Menciona que. Se define por inventario al registró documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a una persona o empresa, hecho con orden y precisión. Por extensión, se denomina inventario a la comprobación y recuento, cuantitativo y cualitativo de las existencias físicas en sí misma y con las teorías documentadas. (p.4)

Con el fin de registrar y controlar los inventarios las empresas adoptan los sistemas pertinentes para evaluar sus existencias de mercancías con el fin de fojas volumen de producción y ventas.

## **FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

### **Constitución Política del Ecuador**

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará las personas trabajadas el pleno respecto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

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

beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y 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 equitativo, 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 Latinoamérica e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz y 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, 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, domesticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren en buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos a los de la naturaleza; alentará 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 sustentó 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 hombre 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.

### **Política comercial**

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Art. 305.- La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Art. 307.- Los contratos celebrados por el Estado con personas naturales o jurídicas extranjeras llevarán implícita la renuncia de éstas a toda reclamación diplomática, salvo contrataciones que correspondan al servicio diplomático.

**(VIVIR, 2013 2017)Plan nacional del buen vivir 2013-2017.**

### **OBEJETIVO 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva**

Una democrático productivo, solidario y sostenible basada en la economía del conocimiento, para la promoción de la transformación de las estructuras de producción, es una aspiración histórica.

La constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático productivo, solidario y sostenible , basado en la distribución igualitaria y de los beneficios del desarrollo” en el que los elementos de transformación productiva se orienten a incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas , la acumulación del conocimiento , la inserción estratégica en la economía mundial y la producción

complementaria en la integración regional , a asegurar la soberanía alimentaria a incorporar valor agregado con eficiencia y dentro de los límites biofísicos de la naturaleza , lograr un desarrollo equilibrado e integrado de los territorios , a propiciar el intercambio justo en mercados y el acceso a recursos productivos y a evitar la dependencia de importación de alimentos.

**Fortalecer la economía popular y solidaria eps y la micro, pequeñas y medianas empresas –mipymes –en la estructura productiva**

- a) Establecer mecanismo para la incorporación de la micro ,pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente a los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos .
- b) Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.
- c) Fortalecer el mecanismo para reducir los márgenes de intermediación de la producción y comercialización en el mercado local.
- d) Ampliar la capacidad innovadora, fomentar el desarrollo científico y tecnológico, y la capacitación especializada, para mejorar la diversificación y los niveles de inclusión y competitividad.
- e) Impulsar el acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia, en el marco de un modelo de gestión que integre a todo el sistema financiero nacional.
- f) Fortalecer e impulsar el crecimiento adecuado del sector financiero popular y solidario, articulado a las iniciativas de desarrollo territorial productivo y de servicios.

- g) Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de la micro, pequeñas y mediana unidades productivas.
- h) Implementar un sistema integrado de información para el sector productivo y de servicios, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas unidades de producción.
- i) Fomentar, incentivar y apoyar la generación de seguros productivos solidarios de manera articulada, al sistema de protección y seguridad social.

### **Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios**

Art. 11.- Facturas.- Se emitirán y entregarán facturas con ocasión de la transferencia de bienes, de la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con impuestos, considerando lo siguiente:

- a) Desglosando el importe de los impuestos que graven la transacción, cuando el adquirente tenga derecho al uso de crédito tributario o sea consumidor final que utilice la factura como sustento de gastos personales;
- b) Sin desglosar impuestos, en transacciones con consumidores finales; y,
- c) Cuando se realicen operaciones de exportación.

Art. 18.- Requisitos pre impreso para las facturas, notas de venta, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, notas de crédito y notas de débito.- Estos documentos deberán contener los siguientes requisitos pre impreso:

1. Número, día, mes y año de la autorización de impresión del documento, otorgado por el Servicio de Rentas Internas.

2. Número del registro único de contribuyentes del emisor.

3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere.

4. Denominación del documento.

5. Numeración de quince dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:

a) Los tres primeros dígitos corresponden al número del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes;

b) Separados por un guión (-), los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,

c) Separado también por un guión (-), constará el número secuencial de nueve dígitos.

Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los nueve dígitos antes de iniciar la nueva numeración.

6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda.

7. Fecha de caducidad del documento, expresada en día, mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas.

8. Número del registro único de contribuyentes, nombres y apellidos, denominación o razón social y número de autorización otorgado por el Servicio de Rentas Internas, del establecimiento gráfico que realizó la impresión.

9. Los destinatarios de los ejemplares. El original del documento se entregará al adquirente, debiendo constar la indicación “ADQUIRENTE”, “COMPRADOR”, “USUARIO” o cualquier leyenda que haga referencia al adquirente. Una copia la conservará el emisor o vendedor, debiendo constar la identificación “EMISOR”, “VENDEDOR” o cualquier leyenda que haga referencia al emisor. Se permitirá consignar en todos los ejemplares de los comprobantes de venta la leyenda: original-adquirente/copia-emisor, siempre y cuando el original se diferencie claramente de la copia.

Tratándose de facturas que, de conformidad con el Código de Comercio, sean de aquellas consideradas como “facturas comerciales negociables”, se emitirán junto con el original, una primera y una segunda copia, debiendo constar en el original y en la segunda copia la leyenda “no negociable”, toda vez que la primera copia será la única transferible. El original será entregado al adquirente y la segunda copia será conservada por el emisor.

Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, en las copias adicionales a la que corresponda al emisor deberá consignarse, además, la leyenda “copia sin derecho a crédito tributario”. Igual leyenda se hará constar en la primera copia de las facturas comerciales negociables.

10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: “Contribuyente Especial” y el número de la resolución con la que fueron calificados. En el caso de

contribuyentes especiales que a la fecha de su designación tuviesen comprobantes de venta vigentes en inventario, podrán imprimir la leyenda de “Contribuyente Especial” y el número de resolución con el cual fueron calificados mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si por cualquier motivo perdieran la designación de “Contribuyente Especial”, deberán dar de baja todos aquellos documentos con la leyenda indicada;

11. Los contribuyentes que se inscriban en el Régimen Simplificado deberán imprimir en los comprobantes de venta autorizados para este régimen la leyenda: “Contribuyente RISE o Contribuyente Régimen Simplificado”. Si estos contribuyentes, a la fecha de su inscripción, mantuviesen otros comprobantes de venta vigentes, deberán darlos de baja siguiendo el procedimiento establecido en este reglamento.

Si por cualquier motivo fueran excluidos del régimen simplificado, los contribuyentes deberán dar de baja todos aquellos documentos autorizados para dicho régimen.

12. Las personas naturales y las sucesiones indivisas, que de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación, estén obligadas a llevar contabilidad deberán imprimir en los comprobantes de venta la frase: “Obligado a Llevar Contabilidad”. En el caso de personas naturales y sucesiones indivisas que al inicio del ejercicio impositivo tuviesen comprobantes de venta vigentes, podrán imprimir la leyenda de “Obligado a Llevar Contabilidad” mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación los contribuyentes dejasen de ser obligados a llevar contabilidad, deberán dar de baja todos aquellos documentos que contengan la leyenda antes indicada.

Art. 19.- Requisitos de llenado para facturas.- Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:

1. (Reformado por el Art. 1 del D.E. 539, R.O. 407-3S, 31-XII-2014; y, por el Art. 1 del D.E. 580, R.O. 448, 28-II-2015).- Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda "CONSUMIDOR FINAL", no siendo necesario en este caso tampoco consignar el detalle de lo referido en los números del 4 al 7 de este artículo;

2. Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando la cantidad y unidad de medida, cuando proceda. Tratándose de bienes que están identificados mediante códigos, número de serie o número de motor, deberá consignarse obligatoriamente dicha información.

En los casos en que se refiera a envíos de divisas al exterior, se deberá indicar el valor transferido al exterior y si la transacción se encuentra exenta del impuesto a la salida de divisas, junto con la razón de exención.

3. Precio unitario de los bienes o precio del servicio.

4. Valor subtotal de la transacción, sin incluir impuestos.

5. Descuentos o bonificaciones.

6. Impuesto al valor agregado, señalando la tarifa respectiva.

7. En el caso de los servicios prestados por hoteles bares y restaurantes, debidamente calificados, la propina establecida por el Decreto Supremo No. 1269, publicado en el Registro Oficial No. 295 del 25 de agosto de 1971. Dicha propina no será parte de la base imponible del IVA.

8. En el caso de que se refiera a servicios para efectuar transferencias de divisas al exterior, prestados por agentes de percepción del impuesto a la salida de divisas, se consignará el impuesto a la salida de divisas percibido.

9. En el caso de las ventas efectuadas por los productores nacionales de bienes gravados con el ICE, se consignará el impuesto a los consumos especiales por separado.

10. Importe total de la transacción.

11. Signo y denominación de la moneda en la cual se efectúa la transacción, únicamente en los casos en que se utilice una moneda diferente a la de curso legal en el país.

12. Fecha de emisión.

13. Número de las guías de remisión, cuando corresponda.

14. Firma del adquirente del bien o servicio, como constancia de la entrega del comprobante de venta.

Cada factura debe ser totalizada y cerrada individualmente, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva. En el caso de facturas emitidas por sistemas computarizados autorizados por el Servicio de Rentas Internas, que tuvieran más de una página, deberá numerarse cada

una de las páginas que comprende la factura, especificando en cada página el número de la misma y el total de páginas que conforman la factura.

Art. 20.- Requisitos de llenado para facturas comerciales negociables.- Las facturas comerciales negociables cumplirán los requisitos señalados en el artículo anterior y los que correspondan para su constitución como título valor, acorde con las disposiciones del Código de Comercio y demás normas aplicables conforme a lo dispuesto por las entidades reguladoras.

### **NIFF para la PYMES**

El objetivo de los estados financieros con propósitos de información general de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una gama amplia de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. El objetivo de la sección 13 es prescribir el tratamiento contable de los inventarios además de las exigencias informativas. Un tema fundamental en la contabilización de inventarios es de importe del costo que debe reconocer como un activo y diferirse hasta que dichos costos se carguen a los resultados (por lo general cuando se reconocen los ingresos correspondientes). Esta sección proporciona una guía para la determinación del costo y sus posteriores reconocimientos como un gasto, lo que incluye cualquier rebaja en el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. Una entidad para medir los costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.

Alcance de esta sección

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

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

### **Notas**

Los inventarios son activos .Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

- a) Productos terminados: activos mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones.
- b) Trabajo en proceso: activos en proceso de producción con vistas a esa venta
- c) Bienes fungibles: activos en forma de materiales que se consumirán en el proceso productivo.
- d) Materia prima: activos en forma de materiales que se consumirán en el proceso productivo.

Se calcula que los bienes fungibles y las materias primas se consumirán en el ciclo de operación normal de la entidad.

Los productos terminados se mantienen principalmente para negociar.

Los inventarios son activos corrientes.

Medición de los inventarios

Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta

Costos de los inventarios

Una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de adquisición, costos de transformación y otros costos incurridos para dar a los inventarios su condición y ubicación actuales

#### Costos de adquisición

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

### **Notas**

Costos de inventario = costos de adquisición más costos de transformación más costos.

Costos de adquisición= precio de compra más aranceles de importación más otros impuestos ( no recuperables en su naturaleza ) más otros costos directos.

Costos de transformación= costos directo más costos indirectos (costos indirectos de producción distribuidos).

Los costos de producción no distribuidos no forman parte del costo del inventario. Son reconocidos como un gasto en la determinación de resultados del periodo en el que se incurrieron.

### **Deterioro del valor de los inventarios**

Requieren que una entidad evalúe al final de cada periodo sobre el que se informa si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperables (por ejemplo por daños obsolescencia o precio de venta decrecientes). Si una partida o grupos de partidas de inventarios está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor.

### **Clasificación**

Los inventarios son activos que se mantienen para la venta en el curso normal de las operaciones, en el proceso de producción con vistas a esa venta o en forma de materiales o suministros que se consumirán en el proceso productivo o en la prestación de servicios. En la mayoría de los casos, se presentan pocas dificultades para determinar si un activo es una partida del inventario. Sin embargo se necesita un juicio profesional importante para clasificar algunas partidas del inventario.

- Por lo general, las piezas de repuesto se clasifican como inventarios. Sin embargo, las piezas de repuesto principales se consideran propiedad planta y equipo cuando una entidad espera utilizarlas durante más de un periodo. De forma similar, si las piezas de repuesto solo pueden ser utilizada con relación a una partida de propiedades, planta y equipo, se consideran propiedad.
- Los terrenos o edificios adquiridos con intenciones mixtas pueden clasificarse como inventarios; propiedad de inversión; o propiedades, planta y equipo. Además, se debe realizar una reclasificación cuando cambian el fin por el que se mantiene una propiedad fija.

## **Medición**

Una entidad medirá los inventarios al importe menos entre el coste y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta. En la mayoría de los casos, se presentan pocas dificultades al medir el coste de inventario. Sin embargo, se necesita un juicio profesional importante para medir algunas partidas del inventarios.

Por ejemplo, podría requerirse juicio profesionales para lo siguiente:

- Determinar en el punto hasta cual se incluyen los costos indirectos y otros costos en el inventario.
- Determinar la capacidad normal para la distribución de costos indirectos fijos.
- Determinar el importe de ciertas partidas de costos indirectos fijos
- Diferenciar entre los niveles de desperdicios normales y anormales
- Determinar la base más adecuada para distribuir el costo de los productos conjuntos, en especial cuando no existe un mercado para los productos conjuntos en el punto de separación y en el caso de múltiples producción conjunta en diferentes etapas.

Se pensó que en sus comienzos “los inventarios son fuente de algunos de los problemas de contabilidad más difíciles, tanto en la teoría como en la práctica. Aunque existe un criterio bastante firme en relación con el tema de los inventarios, todavía hay muchos puntos en los que no existe palpablemente criterio establecido. Individual y colectivamente, los contadores se han preocupado en forma considerable, y seguirán preocupándose, por los asuntos relativos a los inventarios, y parece que constantemente se están abriendo nuevos campos teóricos. Hasta cierto

punto, seguirá esta situación mientras los negocios continúen desarrollándose y convirtiéndose en más complejos cada día, y en tanto los precios de las mercancías continúen cambiando. Una economía dinámica en el campo empresarial no puede producir una teoría de contabilidad estática”.

El objetivo de la NIC 2 es prescribir el tratamiento contable para los inventarios. Suministra orientación para la determinación del costo de los inventarios y para el reconocimiento subsiguiente como gastos, incluyendo cualesquiera retiros a valor realizable neto. También ofrece orientación sobre las fórmulas de costo que se usan para asignar los costos a los inventarios.

En nuestro país el surgimiento de empresa o ventas de artículos con fines lucrativos se remontan a la época prehispánica en donde se instalaban en espacios abiertos donde se comercializaban metales pretales preciosos, especies, alimentos, ropa y mercancía para rituales religiosos.

En cuanto al sistema de almacenamiento del inventario, se colocaba la mercancía en montones o se guardaba en bodegas localizadas en la parte trasera de los comercios, de tal forma que los empleados y/o vendedores, tenían que desplazarse para entregar los pedidos solicitados por los clientes.

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes.

Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente mas grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías

disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles

Para una empresa mercantil el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta en el curso regular del comercio; es decir la mercancía vendida se convertirá en efectivo dentro de un determinado periodo de tiempo. El termino inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial, y los productos terminados

de un fabricante), los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo sujetos a depreciación, o los artículos que al usarse serán así clasificados.

## **Variable de la investigación**

**Variable Independiente:** Índice de rotación de inventarios

El índice de rotación de inventario, también conocido como el índice de rotación de existencias, es una de las figuras clave que se utilizan para evaluar la eficiencia de una empresa en el manejo de los productos que fabrica o compra para revender. Como cualquier métrica calculada usando la información de los estados financieros.

Como regla general, cuanto mayor sea el índice de rotación de inventario, más eficiente y rentable es la empresa. Una relación alta significa que la empresa está llevando a cabo un bajo nivel de inventario promedio en relación a las ventas. Sostener el inventario significa tener dinero invertido en acciones. Este dinero es prestado y conlleva un cargo por intereses, o es dinero que podría haber ganado interés en un banco. Por otra parte, los elementos de inventario llevan los costes de almacenamiento, y conllevan el riesgo de contraer mal estado, romperse, ser robados, o simplemente pasar de moda.

**Variable dependiente:** Políticas de venta

Las políticas sirven como guía para tomar decisiones programadas. Éstas proveen guías para encauzar el pensamiento del gerente en una dirección específica.

A diferencia de las reglas, las políticas establecen parámetros para quienes toman las decisiones, en lugar de señalar específicamente lo que se debe o no se debe de hacer.

## **Definiciones conceptuales**

**Inventario:** Es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado antes, los inventarios se realizaban por medio físico (se escribían en un papel)

- Es detallada porque se especifican las características de cada uno de los elementos que integran el patrimonio.
- Es ordenada porque agrupa los elementos patrimoniales en sus cuentas correspondientes y las cuentas es sus masas patrimoniales.
- Es valorada porque se expresa el valor de cada elemento patrimonial en unidad monetaria.

**Rotación de inventarios:** La rotación de inventarios o rotación de existencias es uno de los parámetros utilizados para el control de gestión de la función logística o del departamento comercial de una empresa el número de veces que se han renovada las existencias (de un artículo, de una materia prima) durante un periodo, normalmente un año.

Este valor constituye un buen indicador sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos de la gestión del stock y de las prácticas de compra de una cifra ya que varía de un sector a otro las empresas fabricantes suelen tener índices de rotación entre 4 a 5 los grandes almacenes procuran llegar a 8 y los hipermercados pueden llegar a 25 en algunos artículos de alimentación.

### **Rotación de inventarios:**

Rotación= Costo de bienes vendidos / Inventarios promedio.

**Costo de bienes vendidos:**

Inventario inicial

(+) Compras del periodo

(+) Fletes sobre compras

(+) Otros gastos relacionados a las compras

(-) Descuentos y devoluciones sobre compras

(-) Inventario final

= Costo de ventas

**Inventario promedio:**

Inventarios inicial en enero más Inventarios final en diciembre/2.

**Políticas de ventas:**

Política: “guía en la cual se establecen parámetros para la toma de decisiones”

- Las políticas sirven como guía para tomar decisiones programadas.
- Éstas proveen guías para encauzar el pensamiento del gerente en una dirección específica.
- A diferencia de las reglas, las políticas establecen parámetros para quienes toman las decisiones, en lugar de señalar específicamente lo que se debe o no se debe de hacer

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLOGICO**

#### **PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

SHOES ALVARITO es una empresa ecuatoriana con más de 20 años de experiencia en el mercado , uno de los líderes en la venta de calzado dentro del nivel socio económico medio bajo - bajo, y que cuenta con varios locales dentro de la ciudad de Guayaquil, la mayoría ubicados en el sector comercial de la ciudad, como su matriz en Eloy Alfaro y Calderón, sus sucursales; Villamil (sector comercial de la bahía), Pedro Carbo y Colón, Clemente Ballén, 9 de Octubre (Centro de la ciudad), y Parque California II.

#### **NUESTRA MISIÓN**

Innovar siempre, creando nuevas y mejores maneras de servir a los comerciantes y a la comunidad, haciendo posible el que alcancen sus sueños, personales y de consumo y servicio.

#### **NUESTRA VISIÓN**

Crear nuevos sueños siempre. Ser una empresa que sueña, que cree en los sueños de sus clientes, socios y colaboradores, y los convierte en realidad.

#### **Valores corporativos**

- **Lealtad:** Debemos cuidar que no se debiliten nuestras relaciones de trabajo, siendo fieles, y cuidando nuestra organización.

- **Honestidad:** Nuestro comportamiento debe ser socialmente responsable, mostrando, respeto, imparcialidad, sinceridad y apego a las reglas de la compañía.
- **Respeto:** Acoplarse a las normas establecidas, buscando el bien común sin ofender a nadie o que sientan afectada su integridad
- **Colaboración:** El logro de nuestros objetivos requiere que todos los integrantes de la organización participemos haciendo contribuciones de manera individual y en equipo para la realización y mejora de los procesos.

### **Compromiso con el cliente**

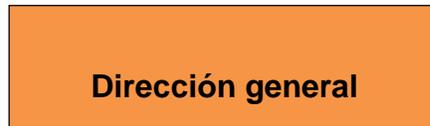
La empresa orientara su acción hacia el cliente, satisfaciendo sus necesidades y expectativas, ofreciéndole un producto de excelente calidad.

### **Objeticos de calidad**

Para Calzado shoes alvarito nuestros objetivos de la Calidad es de vital importancia cumplir con los siguientes requisitos:

- Disminuir las quejas y reclamos
- Aumentar la satisfacción del cliente
- Mejorar la competencia del personal
- Mejorar continuamente
- Mejorar la calificación de los proveedores
- Nos aseguramos que los proveedores cumplen los requisitos de la organización en cuanto a calidad, precio, y tiempo de entrega.

## Organigrama empresarial



Finanzas	Recursos humanos	Producción	Comercialización
Contabilidad general	Coordinación	Compras	Control de inventarios
Departamento de finanzas	Staff o paf	Control de calidad	Publicidad y promoción
		Marketing	Ventas
		Precios	

Realizado por Delgado Ramírez Janina

## DISEÑO DE LA INVESTIGACION

### Investigación cuantitativa

(Cauas, 2006) Utiliza la recolección y el análisis de datos contestando preguntas de investigación en la exactitud numérica, con el uso de estadísticas para constituir con exactitud, patrones de comportamiento en una población.

(Ponce Cáceres Vicente, 2009) 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.

### **Investigación cualitativa**

(Palacio, 2006) La metodología cualitativa, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible.

(Ponce Cáceres Vicente, 2009) “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”

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.

## **TIPO DE INVESTIGACIÓN**

### **La investigación descriptiva**

(Eumed, 2017) Es aquel proceso que se interesa, por describir, explicar la influencia, importancia, las causas o factores que intervienen en una determinada realidad.

Cotrina, (2009) utiliza el método de análisis, logra caracterizar un objetivo de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades.

Combinada con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar , agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio . Al igual que la investigación que hemos descrito anteriormente, puede servir de base para investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad.

### **Investigación explicativa**

Torres (2006) “En una investigación, el investigador se plantea como objetivos estudiar el porqué de las cosas, los hechos, los fenómenos o las situaciones, a estas investigación se les denomina explicativas.”

Cotrina, (2009) se requiere la combinación de los métodos analíticos y sintéticos, en conjugación con el deductivo y inductivo, se trata de responder a dar cuenta de los porqué del objeto que se investiga.

## **TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **Procedimientos o pasos a seguir de la investigación. Como se elaboran las políticas de ventas.**

#### **Definición de política:**

Manera de alcanzar objetivos. "Es un plan permanente que proporciona guías generales para canalizar el pensamiento administrativo en direcciones específicas.

Documento que incluye las intenciones o acciones generales de la administración que es probable que se presenten en determinadas circunstancias.

Las políticas son la actitud de la administración superior. Las políticas escritas establecen líneas de guía, un marco dentro del cual el personal operativo pueda obrar para balancear las actividades y objetivos de la dirección superior según convenga a las condiciones del organismo social.

**Objetivo de políticas:**

Presentar una visión de conjunto de la organización para su adecuada organización.

Precisar expresiones generales para llevar a cabo acciones que deben realizarse en cada unidad administrativa.

Proporcionar expresiones para agilizar el proceso decisorio.

Ser instrumento útil para la orientación e información al personal.

Facilitar la descentralización, al suministrar a los niveles intermedios lineamientos claros a ser seguidos en la toma de decisiones.

Servir de base para una constante y efectiva revisión administrativa.

**Importancias de las políticas:**

Su importancia radica en que representa un recurso técnico para ayudar a la orientación del personal y también ayuda a declarar políticas y procedimientos, o proporcionar soluciones rápidas a los malos entendimientos y a mostrar cómo puede contribuir el empleado al logro de los objetivos del organismo.

También ayuda a los administradores a no repetir la información o instrucciones.

### **Ventajas de políticas:**

Las políticas escritas requieren que los administradores piensen a través de sus cursos de acción y predeterminen que acciones se tomarán bajo diversas circunstancias.

Se proporciona un panorama general de acción para muchos asuntos, y solamente los asuntos poco usuales requieren la atención de altos directivos.

Se proporciona un marco de acción dentro del cual el administrador puede operar libremente.

Las políticas escritas ayudan a asegurar un trato equitativo para todos los empleados.

Las políticas escritas generan seguridad de comunicación interna en todos los niveles.

El manual de políticas es fuente de conocimiento inicial, rápido y claro, para ubicar en su puesto nuevos empleados.

### **Políticas Generales:**

Abarcan todo el organismo social, incluye como elemento primario todas aquellas disposiciones generales como tipo fijo, las cuales en forma unilateral las establece cada área a efectos de sus propias responsabilidades y autoridad funcional.

### **Contenido de Políticas**

Un manual no debe contener más que los apartados estrictamente necesarios para alcanzar los objetivos del manual previstos y mantener los controles indispensables.

## **Objetivos de las de políticas de venta**

El índice es una lista de aportaciones en el manual. Es decir es un esquema al que se le pueden añadir números o letras del alfabeto como referencia.

## **Introducción**

Este apartado debe incluir una breve introducción del manual de políticas. Tiene como propósito explicar al usuario del manual lo que es el documento, que se pretende cumplir a través de el, su alcance, como usar este manual y cuando se harán las revisiones y actualizaciones.

## **Alcance**

Debe enfocarse a una explicación breve sobre la que abarca el manual de políticas.

## **Revisiones y actualizaciones**

Indica con quien debe hacerse contacto para señalar cambios o correcciones, o hacer recomendaciones respecto al manual de políticas.

## **Declaraciones de Políticas.**

En este apartado se deberán presentar por escrito, de manera narrativa las políticas por cada una de las unidades administrativas de que se trate.

## **Desarrollo de políticas.**

Para llevar a cabo la declaración de políticas se sugiere el siguiente método:

Formular una lista de políticas, por función operacional (Finanzas, personal, auditoría interna, etc.), aplicable al organismo social que se trate.

Discutir la lista de políticas con los responsables de cada función operacional para:

- Determinar una lista de las políticas que realmente se requieren definir.
- Precisar los límites a que llegarán las políticas.
- Determinar una prioridad de políticas para ser desarrolladas.
- Presentar un borrador de las políticas y discutir las con los responsables del departamento correspondiente para su aceptación o modificación respectiva.
- Aprobación de las políticas por la dirección superior.
- Integrar las políticas al manual conforme éstas vayan siendo aprobadas.

**Propósito.** Describir de manera general y concisa el fin que se pretende lograr con el establecimiento de una política.

**Definición.** Precisar los conceptos básicos que se invocan en la política.

**Contenido.** Describir en orden numérico y de acuerdo a su importancia los lineamientos específicos necesarios para la aplicación de la política.

**Responsables de su observación.** Enunciar la(s) unidades orgánicas que deben observar las prácticas de la política.

### **Preparación de Políticas de ventas.**

El paso inicial para preparar las políticas de ventas. Es determinar lo que se desea lograr.

Una vez determinados los objetivos, habrá que ponerlos por escrito; cada tipo de manual tiene sus razones de ser, Además todos los manuales administrativos tienen un propósito en común: "Obtener mejores resultados".

Posteriormente se iniciará la elaboración en sí del manual, iniciándose el procesamiento de la información, es decir; la integración propiamente de proceso de elaboración.

## **Técnicas e instrumentos de la investigación**

### **Recolección de datos**

#### **Instrumentos análisis documental**

Rodríguez Miguel (2002) menciona que: Se define inventarios al registro documental de los bienes cosas pertenecientes a una persona o empresa, hecho con orden y precisión. Por extensión se denomina inventarios a la comprobación y recuento, cuantitativo y cualitativo de las existencias físicas en sí misma y con las teorías documentadas (p.4).

Con el fin de registrar y controlar los inventarios las empresas adoptan los sistemas pertinentes para evaluar sus existencias de mercancías con el fin de fijar su posible volumen de producción y ventas.

De acuerdo con Bock ,Robert,(2003)menciona que: Proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa. Colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de coste o pérdidas de los mismos. Permitiendo satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa a las cuales debe permanecer constantemente adaptado. Por lo tanto la gestión de inventarios debe ser atentamente controlada y vigilada (p.3).

Meltom Technologies(2001) El termino ventas tiene múltiples definiciones, dependiendo del contexto en el que se maneje. Una definición general es cambio de productos y servicios por dinero. Desde el punto de vista legal, se trata de la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Desde el punto de vista contable y financiero la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados.

La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la

cantidad de veces que realicen esta actividad de lo bien que lo hagan y de cuan rentable les resulte hacerlo.

La American Marketing Asociación, (2010) define la venta como “El proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador)”.

El Diccionario de Marketing de Cultur S.A (2011) define a la venta como “Un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero “También incluye en su definición que “La venta puede considerarse como un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor pretende influir en el comprador”.

## CAPITULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### DIAGNOSTICAR LA SITUACION ACTUAL DE LA ROTACION DE INVENTARIOS Y LAS POLITICAS DE VENTAS DE LA EMPRESA SHOES ALVARITO

Valores acreditados por la empresa shoes alvarito:

▪ **Resultado de los estados financieros del año 2015**

Inventario inicial	=\$20.000
Compras del periodo	=\$40.000
Fletes sobres compras	=\$2.000
Otros gastos relacionados a las compras	=\$4.500
Descuentos y devoluciones sobres compras	=\$1.400
Inventario final	=\$10.000
Inventario inicial de enero	=\$20.000
Inventario final de diciembre	=\$10.000

**De acuerdo al diagnóstico realizado con los valores del año 2015 tenemos que los inventarios rotaron 3 veces al año.**

#### Aplicación de formulas

##### Costo de bienes vendidos:

Inventario inicial	=\$20.000
(+) Compras del periodo	=\$40.000

(+) Fletes sobre compras	= \$2.000
(+) Otros gastos relacionados a las compras	= \$4.500
(-) Descuentos y devoluciones sobre compras	= \$1.400
(-) Inventario final	= \$10.000
Costo de ventas	<b>= \$55.100</b>

### **Inventario promedio:**

Inventarios inicial en enero más Inventarios final en diciembre/2.

$$= \$20.000 + \$10.000 / 2 = \mathbf{\$15.000}$$

Días de inventario = 365 / rotación de inventario

$$= 365 / 3.67 = 99.36$$

### **Rotación de inventarios:**

Rotación = Costo de bienes vendidos / Inventarios promedio.

$$= \$55.100 / \$15.000 = \mathbf{3.67}$$

Aplicando la fórmula se puede observar que el inventario rota 3.67 al año lo cual no es conveniente para la empresa.

Observación: Si en el transcurso del año ellos aplicarían la rotación de inventarios tendrían estadísticas exactas para saber si su inventario rota o está estancado.

## Valores acreditados por la empresa shoes alvarito:

### ▪ Resultado de los estados financieros del año 2016

Inventario inicial	= \$10.000
Compras del periodo	= \$65.000
Fletes sobres compras	= \$2.500
Otros gastos relacionados a las compras	= \$6.200
Descuentos y devoluciones sobres compras	= \$1.550
Inventario final	= \$16.000
Inventario inicial de enero	= \$10.000
Inventario final de diciembre	= \$16.000

**De acuerdo al diagnóstico realizado con los valores del año 2016 tenemos que los inventarios rotaron 5 veces al año.**

### Aplicación de formulas

#### Costo de bienes vendidos:

Inventario inicial	= \$10.000
(+) Compras del periodo	= \$65.000
(+) Fletes sobre compras	= \$2.500
(+) Otros gastos relacionados a las compras	= \$6.200
(-) Descuentos y devoluciones sobres compras	= \$1.550
(-) Inventario final	= \$16.000
Costo de ventas	<b>= \$66.150</b>

#### Inventario promedio:

Inventarios inicial en enero más Inventarios final en diciembre/2.

$$=\$10.000+\$16.000/2=\$13.000$$

Días de inventario= 365/rotación de inventario

$$=365/5.09=71.73$$

### **Rotación de inventarios:**

Rotación= Costo de bienes vendidos / Inventarios promedio.

$$=\$66.150/\$13.000=5.09$$

Aplicando la formula se puede observar que el inventario roto 5.09 al año lo cual no es conveniente para la empresa.

Observación: En los valores acreditados se puede observar que realizaron más compras en el transcurso del año 2016 lo cual ayudo a las ventas.

La empresa Shoes Alvarito tiene que realizar una rotación de inventarios cada 2 meses para observar si su inventario está saliendo o está estancado esto ayudara a que la empresa sepa invertir y saber que producto se vende con más rapidez.

### **Plan de mejoras**

Shoes alvarito tiene como políticas de ventas aceptar las siguientes tarjetas de crédito:

- Visa, Master Card y American Express.
- Depósito bancario a través de Banco Bolivariano y Banco Pacifico.

Pero al momento de realizar una comprar no utilizan estos métodos indican que le pago es en efectivo lo cual al cliente lo confunde.

Shoes Alvarito S.A. se reserva el derecho de solicitar documentos a clientes, (Identificación oficial con fotografía, comprobante de domicilio, copia de tarjeta bancaria), como medio de validación al proceso de compra de

artículos a través de su página web pero al generar una compra es necesario que en la base de datos de la empresa se mantenga la información del cliente.

La confirmación de su compra por internet de Shoes Alvarito S.A. , no implica la aceptación de su transacción, hasta una vez que el banco haya validado el cargo. En caso de tener algún problema con tu pedido te será comunicado por correo electrónico o vía telefónica.

### **Disponibilidad de artículos.**

Toda nuestra mercancía está sujeta a existencia, por lo que podrá proceder la cancelación del pedido y la devolución de sus cargos en caso de no contar con el artículo adquirido al realizar estas ventas generas ventas y anulaciones de ventas debido a que en su página ofrecen el cazado pero no las tallas disponibles por lo cual al cliente al realizar una compra tiene que llamar a matriz para verificar si tienen tallas disponibles esto genera incomodidad al cliente.

### **Precios y promociones.**

- Los precios publicados en la página web de Shoes Alvarito S.A. son exactamente iguales a los exhibíos en las boutiques de Shoes Alvarito S.A. a nivel nacional.
- Las promociones son exclusivas para la compra en página web y pueden cambiar sin previo aviso.
- Las promociones únicamente se aplican si eres cliente registrado GV.
- Convenios especiales solo para línea regular, no aplica con otras promociones o convenios.

- Cliente Frecuente: 10% descuento y en mes de cumpleaños 15%.
- Clientes Frecuentes Emerson: 15% descuento.
- Bancos Bolivariano y Pacifico: tarjetas débito / crédito 10% descuento.
- Ciudadanos de Oro: 10% descuento.
- Puntos Populares: cambio de puntos tarjeta popular.
- Membership Rewards American Express: 20% descuento.
- Tasa Cero: a 3 meses 5% descuento a partir de 250.00 en compras.
- 

### **Envíos de pedidos**

El tiempo de entrega es de 6 días hábiles a nivel nacional y este inicia a partir de la confirmación del pago por parte del banco lo cual será notificado al Cliente por correo electrónico en un periodo máximo de 24 horas.

Si eres cliente registrado GV el envío no tiene ningún costo.

Con el fin de ofrecerte mayor seguridad en tu entrega, toda nuestra mercancía viaja asegurada.

Al momento de la entrega en tu domicilio, le será solicitada a la persona que reciba la mercancía una identificación oficial (credencial de elector ó pasaporte), por lo que te pedimos tener este documento a la mano en la entrega de tu compra.

Shoes Alvarito S.A., a través de la empresa contratada para sus envíos, se compromete a entregarte la mercancía en el tiempo establecido. En caso de recibirlo fuera de este tiempo puede solicitar la cancelación de su pedido.

### **Empaque y envoltura para regalo.**

La mercancía será empacada sin cargo para el cliente.

Adicionalmente podrás elegir envoltura para regalo como se muestra exhibido en nuestra página web sin cargo.

Como complemento para tus regalos, podrás seleccionar una tarjeta de felicitación y añadir un mensaje personal sin costo.

Para más información consulta nuestra página web.

### **Cambios y devoluciones.**

Podrás solicitar el cambio o devolución de tu mercancía cuando el artículo solicitado no sea de tu entera satisfacción y se realice dentro de los primeros 5 días de haber recibido tu orden, así mismo este se encuentre en buen estado, tanto la mercancía como el empaque de la misma.

Para solicitar un cambio o devolución, enviar un mail a [atnweb@shoesalvarito.com.mx](mailto:atnweb@shoesalvarito.com.mx) con tus datos de facturación y la siguiente información, en el caso de que sea cambio físico, mencionar el motivo y las especificaciones del nuevo artículo solicitado, en caso de devolución mencionar el motivo.

Si eres cliente registrado GV, cualquier envío no te generara costo alguno. Al momento de recibir tu solicitud, ya sea por cambio o devolución, se te enviara a tu correo electrónico una guía pre-pagada.

En caso de devolución una vez recibida y revisada la mercancía por personal de GV, si es que esta se encuentra en perfecto estado, se procederá al abono del importe de la mercancía devuelta a la tarjeta de crédito con la cual pagaste ese producto, en caso de haber sido por medio de depósito bancario

se solicitaran los datos de la cuenta a dónde quieres que se te deposite tu reembolso.

Cuadro 1 Políticas de ventas actuales y propuesta de mejoras

COLUMNA	POLITICAS ACTUALES VENTAS	PROPUESTA DE POLITICAS Y OBSERVACION
1	Los descuentos otorgados al distribuidor son calculados automáticamente por el sistema, de acuerdo al volumen de compra generado por el cliente.	Realizar descuentos por grandes cantidades de pedido es una buena estrategia pero también se podría dar descuento a los clientes con más frecuencias de compras.
2	Los clientes de nuevo ingreso deberán de pagar en efectivo sin excepción alguna.	Si el cliente es nuevo y él quiere proceder con una cancelación con tarjeta se realizara las ventas siempre y cuando el cliente mantenga todos los documentos necesarios para realizar la comprar.

3	Se mantendrá en perchas todo el stop de productos para la debida observación del cliente	Implementar un sistema del control de la rotación de los inventarios para la verificación de los productos más vendidos y que mantengan más productividad.
4	Podrás solicitar el cambio o devolución de tu mercancía cuando el artículo solicitado no sea de tu entera satisfacción y se realice dentro de los primeros 5 días de haber recibido tu orden, así mismo este se encuentre en buen estado, tanto la mercancía como el empaque de la misma.	<p>Analizar sus políticas de ventas actuales realizar mejoras.</p> <p>Las políticas tienen que ser rediseñarse para mejorar la ventas al cliente la imagen de la empresa</p>
	Los precios publicados en la	Facilitar al cliente un catálogo

5	<p>página web de Shoes Alvarito S.A. son exactamente iguales a los exhibíos en las boutiques de Shoes Alvarito S.A. a nivel nacional.</p>	<p>de producto</p> <p>Actualizar su sistema para la verificación de stop de productos.</p>
6	<p>Convenios especiales solo para línea regular, no aplica con otras promociones o convenios.</p>	<p>Incrementar una tarjeta solo para clientes shoes alvarito donde puedan ampliar su pago.</p>
7	<p>Si eres cliente registrado como cliente shoes alvarito el envío no tiene ningún costo.</p>	<p>Especificar en la página de shoes alvarito las promociones por ser cliente shoes</p>
8	<p>Nuestro proveedores nos mantendrán actualizado con</p>	<p>Realizar mejoras con los</p>

	<b>el cambio versátil de la moda</b>	<b>proveedores de calzado.</b>
9	<b>No se realizara cambios ni devoluciones si el cliente pierde la factura</b>	<b>Al momento de realizar una venta enviar a su correo el gasto generado en el local así si se pierde la factura y desean realizar cambios que haya una constancia.</b>
10	<b>Los empleados atenderán al cliente amablemente para un mejor servicio.</b>	<b>Que los empleados de local sepan las políticas de ventas para mejorar la calidad de servicio</b>

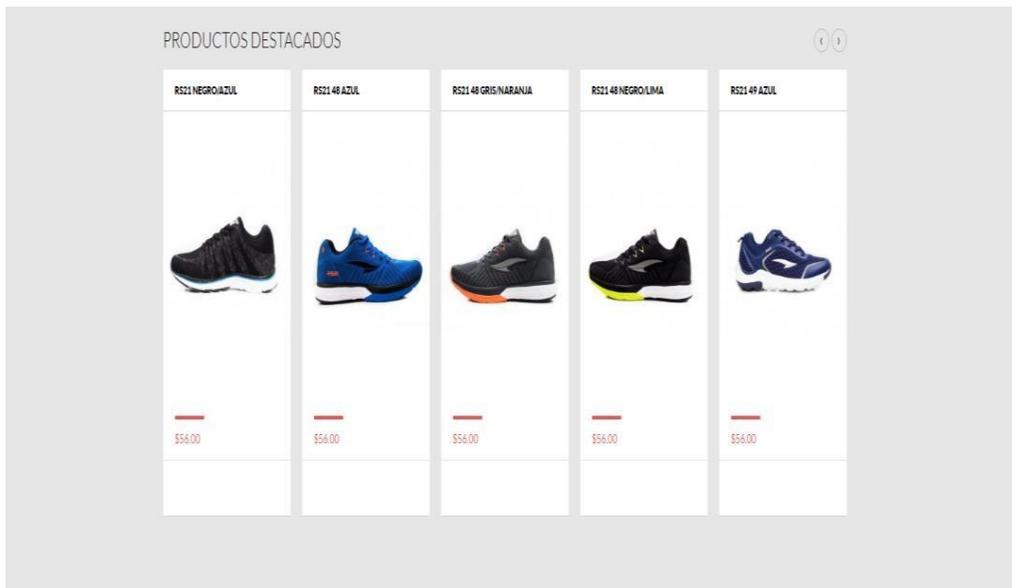
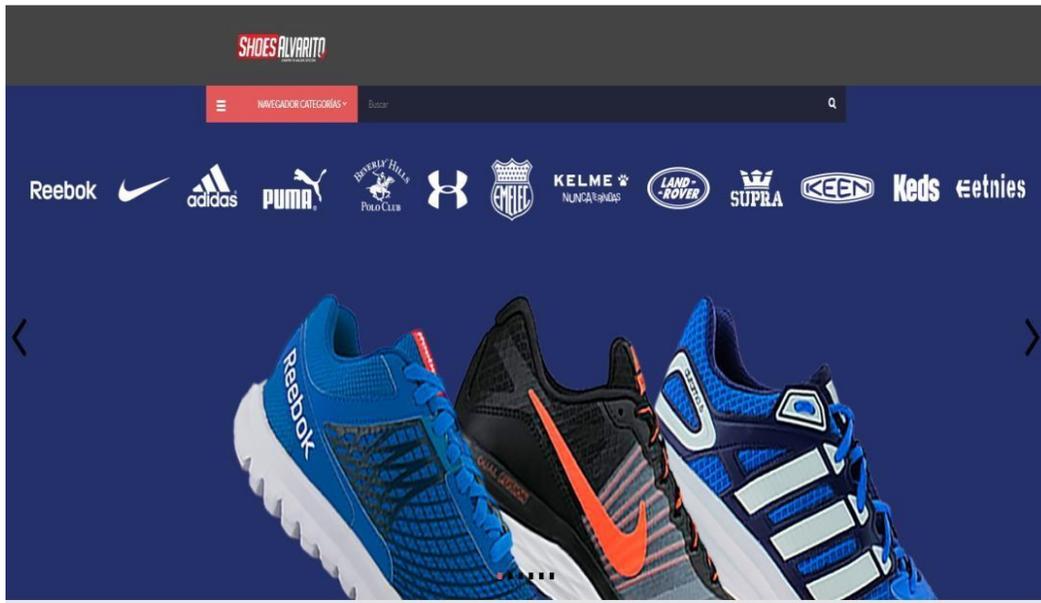
## CONCLUSIONES

- Como resultado de la investigación presentada, es posible concluir que existe incidencia en la gestión de ventas debido a la mala rotación de inventarios ya que la aceptación de un producto nuevo y nacional está condicionado a la relación calidad – precio y su efectividad.
- Sus dos puntos a mejorar son el determinar la rotación de sus inventarios y el cumplimiento de las políticas de venta.,requieren de una mejora para que sus niveles de ventas obtenga el logro que esperaban se tendrá que verificar sus productos para que el calzado no tenga que ingresar a promociones para ser vendido.
- Con lo investigado se puede observar que almacenes Shoes Alvarito busca expansión de mercado, llegar a los consumidores mediante un buen servicio de ventas e impulsar el crecimiento económico de la empresa.
- En síntesis lo que busca almacenes shoes alvarito es crecimiento económico y reconocimiento a nivel empresarial debido a que Ecuador tiene mucha gestión de negociación externa por crecer y desarrollar.

## RECOMENDACIONES

- Dar la correcta capacitación al personal de ventas, como por ejemplo la atención correcta a los clientes, ya que ellos son los que están vinculados directamente a los mismos.
- A su vez considerar, que para mejorar el nivel de ventas (consumo), se tendrá que tomar decisiones financieras con respecto a los precios y promociones, porque como ya se dijo, almacenes shoes alvarito está enfocado a los consumidores de nivel económico medio-bajo. esto ayudaría a desplazar a la competencia.

## ANEXO:





SOMOS SU TIENDA DEPORTIVA PREFERIDA.  
SIEMPRE TU MEJOR OPCIÓN.  
RECUERDA COMPARA Y LLEVATE TODO

SISTEMA DE FACTURACION ELECTRONICA

Estimado Cliente obtener sus documentos

DESCARGUE SUS COMPROBANTES

**CLICK AQUI**

## CONTACTO

### DIRECCIÓN

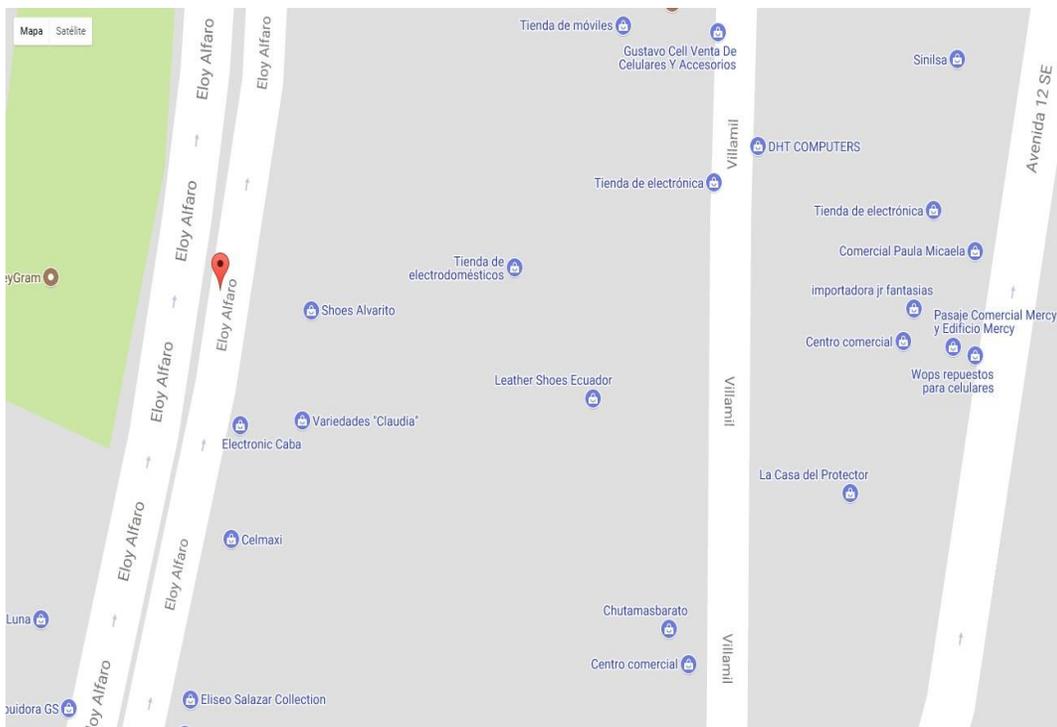
Eloy Alfaro y Calderón (La Bahía),

### SUCURSALES

TELÉFONO: 04 - 2327312

✉ Email: info@shoesalvarito.com

Síganos en





## SHOES ALVARITO

There are no products listed under this brand.

### MARCAS

- > Marathon Sports
- > Adidas
- > Lotto
- > Bassil
- > Oceano Center - OCC
- > Umbro
- > El Nacional
- > Astro
- > Ecu-Andino Hats
- > Gorras
- > **View all brands**

### EQUIPOS

- > Selección Ecuador
- > Barcelona
- > Emelec
- > Liga de Quito
- > El Nacional
- > Deportivo Cuenca
- > Otros

### NUESTRO BLOG

**Your first blog post!**  
 Welcome to your blog! A blog is a great place to share details on your ...

### BOLETINES

Nombre:

Email:



Connect with us:   

[HOME](#) | [CANAL YOUTUBE](#) | [CONTÁCTANOS](#) | [CONTACT US](#) | [ENVÍOS Y DEVOLUCIONES](#)

All prices are in USD. Copyright 2017 Tienda Futbol Ecuador. Mapa de sitio | Shopping Cart Software by BigCommerce



---

**SHOES**  
**ALVARITO** ✓

---

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Paginas web**

<http://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml#ixzz4t3bj>

[UsMD](#)

<http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec030es.pdf>

[https://www.unicef.org/ecuador/Plan\\_Nacional\\_Buen\\_Vivir\\_2013-2017.pdf](https://www.unicef.org/ecuador/Plan_Nacional_Buen_Vivir_2013-2017.pdf)

<https://www.facilcontabilidad.com/medicion-de-los-inventarios-niif-ejercicio-practico/>

<http://www.estatusmx.com/politicas.html>

<https://www.gerencie.com/rotacion-de-inventarios.html>

<http://destinonegocio.com/ec/gestion-ec/aprende-a-calcular-la-rotacion-de-inventarios-de-tu-negocio/>

<https://definicion.de/venta/>

[https://es.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9cnicas\\_de\\_venta](https://es.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9cnicas_de_venta)

### **Libros**

**(JIMENEZ, pág. 71)**

**(BERNAL, 1998)**

**(CERVERA, 2012 JUNIO )**

**(R, 2005 OCTUBRE )**

**(VASCONEZ, 2004)**





Factura: 002-002-000020968



20170901021D01763

**DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20170901021D01763**

Ante mí, NOTARIO(A) KARLA LILIANA TRONCOZO HASING de la NOTARÍA VIGÉSIMA PRIMERA , comparece(n) JANINA ELIZABETH DELGADO RAMIREZ portador(a) de CÉDULA 0925967093 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 CLAUSULA DE AUTORIZACION PARA LA PUBLICACION DE TRABAJOS DE TITULACION, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), 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 Notaria, no asume responsabilidad alguna. - Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 1 DE DICIEMBRE DEL 2017, (15:24).

JANINA ELIZABETH DELGADO RAMIREZ  
CÉDULA: 0925967093



NOTARIO(A) KARLA LILIANA TRONCOZO HASING  
NOTARÍA VIGÉSIMA PRIMERA DEL CANTÓN GUAYAQUIL





**REPÚBLICA DEL ECUADOR**

Dirección General de Registro Civil, Identificación y Cedulación



Dirección General de Registro Civil,  
Identificación y Cedulación



## CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD



**Número único de identificación:** 0925967093

**Nombres del ciudadano:** DELGADO RAMIREZ JANINA ELIZABETH

**Condición del cedulao:** CIUDADANO

**Lugar de nacimiento:** ECUADOR/PICHINCHA/QUITO/SAN BLAS

**Fecha de nacimiento:** 23 DE JULIO DE 1995

**Nacionalidad:** ECUATORIANA

**Sexo:** MUJER

**Instrucción:** SUPERIOR

**Profesión:** ESTUDIANTE

**Estado Civil:** SOLTERO

**Cónyuge:** No Registra

**Fecha de Matrimonio:** No Registra

**Nombres del padre:** DELGADO VALVERDE CARLOS ALBERTO

**Nombres de la madre:** RAMIREZ JANINA ALEXANDRA

**Fecha de expedición:** 2 DE MARZO DE 2016

Información certificada a la fecha: 1 DE DICIEMBRE DE 2017

Emisor: CARLOS ANDRES MORENO QUIMI - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 21 - GUAYAS - GUAYAQUIL

N° de certificado: 178-074-47706



178-074-47706

Ing. Jorge Troya Fuertes

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación





## INFORMACIÓN ADICIONAL DEL CIUDADANO

NUI: 0925967093

Nombre: DELGADO RAMIREZ JANINA ELIZABETH

### 1. Información referencial de discapacidad:

Mensaje: LA PERSONA NO REGISTRA DISCAPACIDAD

1.- La información del carné de discapacidad es consultada de manera directa al Ministerio de Salud Pública - CONADIS en caso de inconsistencias acudir a la fuente de información

Información certificada a la fecha: 1 DE DICIEMBRE DE 2017

Emisor: CARLOS ANDRES MORENO QUIMI - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 21 - GUAYAS - GUAYAQUIL

N° de certificado: 174-074-47708



174-074-47708



REPUBLICA DEL ECUADOR  
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL  
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CEDULA-DE No. 092596709-3

CIUDADANIA  
APELLIDOS Y NOMBRES  
DELGADO RAMIREZ  
JANINA ELIZABETH  
LUGAR DE NACIMIENTO  
PICHINCHA  
QUITO  
SAN BLAS  
FECHA DE NACIMIENTO: 1995-07-23  
NACIONALIDAD ECUATORIANA  
SEXO F  
ESTADO CIVIL SOLTERO





INSTRUCCIÓN SUPERIOR PROFESIÓN / OCUPACIÓN ESTUDIANTE E3333V2222

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE DELGADO VALVERDE CARLOS ALBERTO

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE RAMIREZ JANINA ALEXANDRA

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN GUAYAQUIL 2016-03-02

FECHA DE EXPIRACIÓN 2026-03-02

001189786

LA TRONCO HAS

Guayaquil - Ecuador

NOTARIA VIGESIMA PRIMERA

DIRECTOR GENERAL FIRMA DEL REGISTRADO

CERTIFICADO DE VOTACIÓN  
ELECCIONES GENERALES 2017  
2 DE ABRIL 2017

004 JUNTA No.

004 - 322 NÚMERO

0925967093 CEDULA

DELGADO RAMIREZ JANINA ELIZABETH APELLIDOS Y NOMBRES

GUAYAS PROVINCIA CIRCUNSCRIPCIÓN 3

GUAYAQUIL CANTÓN ZONA 1

TARQUI PARROQUIA




CNE CONSEJO NACIONAL ELECTORAL

ECUADOR ELIGE CON TRANSPARENCIA

ELECCIONES 2017 GARANTIZAMOS TU DECISION

CIUDADANA (O):

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE LISTED SUFRAGÓ EN LAS ELECCIONES GENERALES 2017

ESTE CERTIFICADO SIRVE PARA TODOS LOS TRAMITES PUBLICOS Y PRIVADOS

SECRETARÍA DE LA JRV

R.P. IGA.1.342

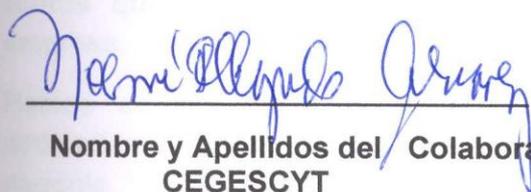
ESPACIO EN BLANCO

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

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

CERTIFICO:

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

  
Nombre y Apellidos del Colaborador  
CEGESCYT



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA



### **CERTIFICACIÓN DE LA ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

#### **CERTIFICO:**

Que he analizado el proyecto de investigación con el tema: **Análisis de la rotación de la cuenta inventarios de la compañía "SHOES ALVARITO S.A."**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación 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:**

**Delgado Ramírez Janina Elizabeth**

**Tutora:**

**MSC. Adolfo Carreño Acosta**