



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**Sistema de Educación a Distancia**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Tesis de grado previa a la obtención del título profesional de:**

**Licenciatura en Contabilidad y Auditoría.**

**TEMA:**

**EL CONTROL INTERNO EN EL INVENTARIO DE REPUESTOS AUTOMOTRICES  
ES FUENTE DE UTILIDADES LIQUIDAS EN LA CIUDAD DE MANTA 2007. CASO  
CEDEPA S.A.**

**Autor: Bravo Mero Lenin Alberto**

**Director de Tesis: Ing. María del Carmen Balda**

**Manta – Ecuador**

**Marzo – 2010**

## **DECLARACIÓN**

“Del contenido del presente trabajo se responsabiliza el autor” LENIN BRAVO MERO

---

LENIN BRAVO MERO

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco principalmente a Dios, a su infinita fortaleza quien me ha sustentado en esta carrera y a su fuente infinita de sabiduría, a mis padres Ángel Bravo y Martina Mero por sus consejos y apoyo, a mi esposa Rosa Ana Pilligua por su apoyo moral y motivador, al Gerente Cesar Delgado Propietario de CEDEPA S.A., quien me brindó la oportunidad de superarme y aumentar mis conocimientos para así también con ellos guiar a otros en este camino, y a la sociedad.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial que me acogió en sus aulas y me dotó de los conocimientos, a mis estimados tutores, quienes con su paciencia y tesón impartieron sus conocimientos y experiencia en la profesión contable, a la Ingeniera María del Carmen Balda, Directora del trabajo de Tesis, quien me guió a través de su experiencia en el área investigativa, y a todos aquellos que de una u otra manera me ayudaron a cumplir con mi meta.

**LENIN BRAVO MERO**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo de investigación a mis Padres, esposa y amigo, quienes han estado conmigo en cada momento, a mis hijas Esther y Jemina, que son mi inspiración en todo lo que hago.

**LENIN BRAVO MERO**

# TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
 <b>CAPÍTULO I</b>	
<b>1 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>4</b>
1.1 Planteamiento del Problema.....	4
1.1.2 Formulación del Problema.....	6
1.2 Objetivos.....	6
1.2.1 Objetivo General.....	6
1.2.2 Objetivos Específicos.....	6
1.3 Justificación del Tema.....	7
1.4 Marco Referencial.....	8
1.4.1 Marco Teórico.....	8
1.4.2 Marco Conceptual.....	12
1.4.2.1 Definición de Términos Conceptuales.....	12
1.5 Hipótesis o Idea a Defender.....	19
1.6 Variables, Indicadores y Herramientas.....	20
1.6.1 Identificación de Variables.....	20
1.6.1.1 Variable Independiente.....	20
1.6.1.2 Variable Dependiente.....	20

1.7	Identificación de Indicadores.....	20
1.8	Identificación de Herramientas.....	20
1.9	Aspectos Metodológicos.....	21
1.9.1	Diseño de la Investigación.....	21
1.9.2	Métodos de la Investigación.....	21
1.9.3	Población Muestra.....	21
1.9.4	Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	22
1.9.5	Análisis de Datos.....	22
1.9.6	Difusión de los Resultados.....	22

## **CAPÍTULO II**

<b>2</b>	<b>ANTECEDENTES GENERALES DE EL ALMACEN DE VENTAS DE REPUESTOS "CEDEPA S.A."</b>	<b>23</b>
2.1	Clasificación.....	24
2.2	Estudio del área comercial automotriz de la ciudad de Manta.....	25
2.2.1	Análisis de las empresas comerciales automotrices de la ciudad de Manta....	26
2.3	La sociedad TALLERES Y SERVICIOS CEDEPA S.A.....	26
2.3.1	Aspectos generales.....	26
2.3.2	Estructura Organizacional.....	27
2.3.2.1	Organigrama Estructural.....	28

2.3.3	Análisis respecto a las responsabilidades de acuerdo a la estructura	
	Organizacional.....	29
2.3.4	Misión y Visión.....	30
2.3.5	Mercado.....	30
2.3.6	Productos dentro de su competencia.....	31
2.3.7	Análisis FODA.....	32
2.4	Políticas Internas Respecto a Responsabilidades en Bodega.....	32
2.4.1	Procedimientos y responsabilidades internas en bodega.....	32
2.4.2	Política de funciones y responsabilidades del departamento de bodega.....	35

### **CAPÍTULO III**

<b>3.</b>	<b>SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA.....</b>	<b>37</b>
3.1	Análisis de Ventas Anuales por grupos.....	37
3.2	Análisis Financiero.....	41
3.2.1	Introducción.....	41
3.2.2	Método Horizontal y el Método Vertical.....	41
3.2.2.1	Análisis Horizontal.....	41
3.2.2.2	Análisis Vertical.....	47
3.2.3	Conclusiones.....	50
3.3	Razones Financieras.....	51

3.3.1	Análisis de las Razones Financieras.....	51
3.3.1.1	Índices de Liquidez.....	51
3.3.1.1.1	Razón de Circulante o de Solvencia.....	51
3.3.1.1.2	Razón Rápida o Liquidez.....	52
3.3.1.2	Razones de administración de Activos.....	53
3.3.1.2.1	Rotación del Inventario.....	53
3.3.1.2.2	Rotación de capital de trabajo.....	54
3.3.1.2.3	Días Pendientes de Cobro.....	54
3.3.1.2.4	Rotación de la inversión en activos totales.....	54
3.3.1.3	Razones de Capital Neto.....	55
3.3.1.3.1	Capital de Trabajo Neto.....	55
3.3.1.4	Razones de administración de deudas.....	56
3.3.1.4.1	Razón de Endeudamiento.....	56
3.3.1.5	Razones de Rentabilidad.....	56
3.3.1.5.1	Rentabilidad Sobre Ventas.....	56

## CAPÍTULO IV

<b>4.</b>	<b>MÉTODOS PARA LA CONTABILIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS</b>	<b>59</b>
4.1.1	Introducción.....	59
4.1.2	NEC11.....	59



---

4.1.2.1	Alcance con relación a los inventarios.....	59
4.1.2.2	Cuantificación y costos de inventarios.....	60
4.1.2.3	Revelación de los estados financieros con relación a los inventarios.....	60
4.1.3	Ley de Régimen Tributario Interno.....	60
4.1.3.1	Deducciones del impuesto a la renta con relación a los inventarios.....	60
4.2	Valoración de inventario.....	62
4.2.1	Propósito de la valuación de inventarios.....	62
4.2.2	Técnicas de valoración de inventarios.....	64
4.2.2.1	Introducción.....	64
4.3	Modelos de Administración de Inventarios.....	76
4.3.1	Importancia de la planeación de inventarios.....	76
4.3.1.1	Costos en el control de Inventarios.....	77
4.3.2	Modelos de Inventarios Determinísticos.....	78
4.3.2.1	Modelo de Cantidad Económica a Ordenar.....	78
4.3.2.1.1	Sistema de Inventario de Demanda Determinística.....	79
4.3.2.1.2	Los Costos Básicos.....	79
4.3.2.1.3	Métodos de cálculo y de aplicación.....	80
4.3.2.1.3	Métodos de cálculo y de aplicación.....	80
4.3.2.1.3.1	Método matemático.....	80
4.3.2.1.3.2	Método gráfico.....	82

## CAPÍTULO V

### **5. PROPUESTA APLICABLE A LA EMPRESA CEDEPA S.A. 84**

5.1	Aplicación del método de valoración del Costo Actual.....	84
5.1.1	Costos en el control de inventarios.....	91
5.2	Modelos de Administración de Inventarios.....	96
5.2.1	Características claves de un modelo de Inventarios.....	104
5.2.2	Desventajas del modelo CEP o EOQ.....	105
5.3	La clasificación ABC.....	105
5.3.1	Introducción.....	105
5.3.2	El método ABC como técnica de gestión de Inventarios.....	106
5.4	Procesos para la baja de Inventarios.....	110

## CAPÍTULO VI 113

### **6. DEFINICION DE MEDIDAS DE SEGURIDAD INTERNAS PARA EL CONTROL DEL INVENTARIO 114**

6.1	Introducción.....	114
6.2	Organización de los procesos y actividades.....	114
6.2.1	Dirección.....	114
6.2.2	Organización.....	115
6.2.3	Control Interno de Inventarios.....	115
6.2.3.1	Abastecimiento.....	115

6.2.3.2	Análisis de los proveedores.....	116
6.2.3.3	Preparación de la compra.....	117
6.2.3.4	Recepción y revisión de los artículos.....	118
6.2.3.5	Estructura de los registros internos.....	119
6.2.3.5.1	Egresos de mercaderías.....	120
6.2.3.5.2	Diferencias de Inventarios.....	120
6.3	Conclusiones.....	124
6.4	Recomendaciones.....	125
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>127</b>

## ANEXOS

ANEXO I	Documentos de Constitución de La Compañía CEDEPA S.A.....	131
ANEXO II	Entrevista dirigida al gerente encargado de Talleres de Servicios CEDEPA S.A.....	135
ANEXO III	Encuesta realizada al personal de Bodega de CEDEPA S.A.....	138
ANEXO IV	Fotos de las Instalaciones de CEDEPA S.A.....	140

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro # 1	MATRICULACIÓN DE VEHICULOS POR AÑO.....	25
Cuadro # 2	VENTAS ANUALES POR GRUPOS.....	38
Cuadro # 3	PROCESO DE LA MERCADERIA EN UN PERIODO CONTABLE...	64
Cuadro # 4	VALUACIÓN DEL INVENTARIO.....	74
Cuadro # 5	CUADRO DE IMPUESTOS GENERADOS.....	75
Cuadro # 6	EL MODELO DE LA CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO.....	81
Cuadro # 7	CUADRO DE ANÁLISIS RELACIÓN PEDIDO-COSTO.....	103
Cuadro # 8	DETERMINACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN MONETARIA DE CADA ARTÍCULO EN EL VALOR TOTAL DEL INVENTARIO.....	108
Cuadro # 9	PARTICIPACIÓN DE LOS ARTÍCULOS EN PORCENTAJE DE LA VALORIZACIÓN.....	109
Cuadro # 10	SOBRANTES DE INVENTARIOS.....	121
Cuadro # 11	FALTANTE DE INVENTARIOS.....	122

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico # 1	ORGANIGRAMA DE TALLERES Y SERVICIOS CEDEPA S.A.....	28
Gráfico # 2	PROCEDIMIENTOS INTERNOS DE MOVIMIENTOS MERCADERIA.....	34

---

Gráfico # 3	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE VENTAS POR GRUPO 2005 2006 Y 2007.....	39
Gráfico # 4	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE VENTAS POR AÑO.....	40
Gráfico # 5	CANTIDAD ÓPTIMA DE PEDIDOS.....	82
Gráfico # 6	CLASIFICACIÓN DE LOS GRUPOS CEDEPA BAJO EL SISTEMA ABC.....	109
Gráfico # 7	PROCESO PARA RECEPCIÓN, ETIQUETADO Y PERCHADO DE MERCADERÍA DE BODEGA.....	118

## **RESUMEN DE LA TESIS**

### **EL CONTROL INTERNO EN EL INVENTARIO DE REPUESTOS AUTOMOTRICES ES FUENTE DE UTILIDADES LIQUIDAS EN LA CIUDAD DE MANTA 2007. CASO CEDEPA S.A.**

La investigación, se origina del problema: Ausencia de información relacionada a la rentabilidad y control interno en la comercialización de artículos y repuestos en el área automotriz en la ciudad de Manta, CEDEPA.

El propósito principal, es determinar el control interno del inventario adecuado para generar un nivel de utilidad líquida en las ventas del almacén CEDEPA S.A.

La investigación evaluó el tipo de control interno que se realiza en la empresa en cuestión, las actividades que se realizan dentro del departamento de Inventarios y de bodega, y también se indagó si se llevaba un tipo de metodología para la administración de Inventarios.

La metodología aplicada fue de observación y de campo, como técnica: la encuesta, como instrumento el cuestionario.

Como resultado destacan: Las conclusiones determinadas a través de las razones financieras puestas en práctica y el análisis de los estados financieros tanto el tipo horizontal como el vertical, con lo cual se concluye que la empresa necesita mejorar su nivel de endeudamiento, debido a que sus pasivos son altos con relación a los activos.

En la propuesta se recomienda aplicar el método de valoración de inventario como es el de costo actual, y se sugiere la aplicación de modelos de administración de inventarios como el de CLASIFICACIÓN ABC, Y EL DE CANTIDAD ÓPTIMA DE PEDIDO.

Como conclusiones relevantes, se citan: “Al analizar los estados financieros de la empresa CEDEPA S.A. se puede concluir que la cuenta de Inventarios es importante ya que representa el 51.90% es decir la mitad del total de los valores del Activo”.

“La empresa posee un alto riesgo de endeudamiento ya que el 91.00 % de sus activos le pertenecen a terceros, por lo que la empresa debe reducir este pasivo, ya que la mayoría de las ganancias obtenidas son para cancelar adeudos”.

Se maneja el Sistema GENESIS, como sistema que facilita las transacciones y operaciones diarias, lo cual le es una ventaja ya que es un sistema personalizado y adaptado a las necesidades de la empresa.

## INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Manta en los últimos siete años, el parque automotor ha crecido, en su mayoría, debido a la estabilidad que ha figurado la moneda circulante en el país como lo es el Dólar, siendo de esta manera, que hasta el 2001 el parque automotor de Manta era de 8.608 vehículos y en el 2006 el número llegó a 13,500 según estadísticas de la policía de tránsito, donde representa un aumento del 56%; muchos son nuevos, otros de segunda mano y sus precios van entre los \$1,500.00 los más antiguos hasta los \$11,000.00 o \$12,599.00 los nuevos, siendo los de la línea Chevrolet los más adquiridos.

Este excesivo y rápido crecimiento en el parque automotor, ha generado también un desequilibrio en la demanda de piezas de refacción, para el correcto funcionamiento del parque vehicular, por lo cual cada almacén o centro concesionario, ha tenido la necesidad de aumentar su inventario, para cubrir esta demanda, con lo cual a mayor inventario mayor riesgo y mayores problemas.

La necesidad de aumentar las ventas a través de vender, ha obligado a los almacenes de ventas de repuestos, a aumentar su inventario mediante los créditos otorgados por los grandes importadores de repuestos, quienes son los que abastecen en un 80% la zona de Manabí y entre ellas la ciudad de Manta.

Generando que el almacén que no posee un adecuado control del inventario, de la mercadería que entra en su bodega y no sale dentro del periodo por el cual se le concede el plazo para cancelar la deuda adquirida, genere un costo de mantenimiento por cada tiempo que pase dentro de la misma, y mucho más grave aún si no se lleva un control de inventario, donde el dueño del local no conoce lo que tiene en sus bodegas, ocasionando que se pueda sustraer fácilmente, o que cantidad de esta mercadería ya es obsoleta, o



---

está a punto de serlo, debido a que no existe un control interno adecuado, o que se solicite nuevamente, teniendo en las bodegas todavía, este producto.

Para poder conocer que mercadería existe en las bodegas, cuál se debe solicitar, cual tiene una mayor rotación, y la que genera mayor rentabilidad; se debe establecer un correcto control interno, basado en normas de contabilidad, experiencia de quienes laboran en esta área, conocimiento del mercado, y normas las cuales indiquen que se debe hacer en cada caso determinado o que dé indicios de lo que se debe hacer en casos aislados, para de esta forma evitar fraudes, mercaderías deterioradas, y que esto repercuta en las utilidades de la empresa.

# **CAPÍTULO I**

- **PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN.**

## 1 PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Planteamiento del Problema

El inventario de mercadería, en un almacén de repuestos es vital para existir, debido a que si no tiene mercadería, no vende, y si no vende, no hay ganancia, con lo cual se cumple el principio de lo que es el comercio *“La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas”*<sup>1</sup>.

El principal inconveniente de llevar un inventario, el cual represente el 78% del total de sus activos, es que representa un alto costo al momento de mantener en bodegas este número de artículos y genera dificultades como las siguientes:

- Piezas de repuestos muy variados
- Minuciosos
- Diversas marcas
- Códigos similares(numeraciones, referencias)
- Para identificarlos es necesario conocer el origen, por que de esto depende el costo, su calidad.
- Definirlos y agruparlos por su utilidad en el vehículo, etc.

Como se puede apreciar en esta parte interviene mucho el conocimiento que se tenga para identificarlos, ya que de esto depende que no se venda un producto que tenga un costo más alto, como un producto de costo medio, ya que si este fuera el caso generaría

---

<sup>1</sup> Código de Comercio Ecuatoriano.

un déficit en la utilidad del producto al confundir un producto de las mismas características pero de diferente calidad, cuyo precio varia uno de otro.

Otros inconvenientes que se presentan son:

- a) La mayoría de los almacenes de venta de piezas de repuestos no utilizan técnicas para llevar su inventario.
- b) El costo de no saber cuánto se tiene en bodega, y cuánto de esto es obsoleto, o como evitar la pérdida de mercadería, no se puede confirmar con veracidad.
- c) Al no llevar un control interno de inventario adecuado, es difícil controlar cuánto se debe invertir, en determinado periodo, y cuánto esta valuado el total de la mercadería.
- d) Al no tener inventario no se puede valorar con certeza, cuanto es mi costo de inventario, generando al final un resultado que muchas veces no está acorde con lo que existe en bodegas.
- e) Cuando no se conoce con certeza cuanto se tiene en bodega de un producto determinado, y este tiene una rotación media, puede repercutir un incumplimiento con la entrega del producto al cliente, con lo cual se origina una inconformidad en el mismo, y dando como resultado que el cliente busque en otro lugar lo que él necesita, afectando directamente a las ventas con una tendencia a la disminución de las utilidades.
- f) El tener grandes cantidades de inventario genera problemas de espacio físico, control interno, descuadres, mayor cantidad de personal, equipos y herramientas de almacenaje y movimiento.

### **1.1.2 Formulación del Problema**

¿Que deberían hacer los gerentes de los almacenes de repuestos, aumentar su inventario de forma desmesurada, o empezar a implementar estrategias y controles para bajar su volumen de inventario y que este no sea una inversión pasiva en sus activos, ocasionando pérdidas de dinero, de clientes, y de tiempo?

Como poder controlar un rango mínimo, en mercadería que no se puede vender, debido al tiempo que tiene en las bodegas, las cuales por su antigüedad, se extravían o se deterioran, siendo difícil su venta.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo General**

Determinar el control interno del inventario para generar un nivel de utilidad líquida en las ventas del almacén CEDEPA S.A.

### **1.2.2 Objetivos Específicos.**

- Conocer el orgánico funcional de CEDEPA, identificando las falencias del sistema actual S.A.
- Valorar el control interno de inventarios en la empresa, realizando un diagnóstico de la situación actual de CEDEPA, buscar alternativas que generen soluciones, técnicas y procedimientos de análisis que permitan administrar de forma eficiente el activo realizable de la empresa., y de esta manera obtener utilidades líquidas.

### 1.3 Justificación del Tema

Un inventario representa el mayor rubro en el balance general, y el costo de mercancías vendidas, son el gasto mayor en el estado de resultado, de ahí la importancia de llevar un buen control, y establecer un correcto análisis del inventario que se tiene en bodegas.

Al contar con un buen control de inventarios, beneficia principalmente al cliente, debido a que encontrará lo solicitado a tiempo, y con un costo moderado, esto beneficia a la empresa, pues obtiene confianza y genera una utilidad, también que el artículo no estará por mucho tiempo en la estantería, el cual al permanecer por tiempo prolongado representa dinero ocioso, y este a su vez es un costo representativo de acuerdo a su tiempo y esto puede ser mayor si se mantiene por un periodo más de un año, debido al fenómeno de la inflación.

Al realizar un inventario y organizarlo estamos ahorrando costos de almacenamiento por mercadería acumulada y que puede ser vendida y adoptar una política de entrega justo a tiempo para disminuir los costos tanto de bodega como servicios básicos y seguros.

Nuestra propuesta es muy dable de realizarla debido a que está disponible la capacidad de analizar el control de inventario que lleva la empresa CEDEPA S.A. y se cuenta con el apoyo de la empresa, información, espacio y tiempo necesario para llevarla a cabo.

Es importante mantener un equilibrio entre lo que demanda el cliente y lo que oferta la empresa, para esto es necesario estudiar el mercado automotriz, conocer que se debe solicitar y en que temporadas mantener stock de determinados artículos, saber cuánto dinero tenemos disponible para solicitar lo que demanda el cliente, de esta forma se

tendrá justo a tiempo la mercadería y el volumen de esta, que queda en la estantería es mínima, también no se agotaría nuestro stock ocasionando pérdida de ventas.

## **1.4 Marco Referencial**

### **1.4.1 Marco Teórico.**

Un problema de inventario existe cuando es necesario guardar bienes físicos o mercancías con el propósito de satisfacer la demanda sobre un horizonte de tiempo especificado (finito o infinito). Cada empresa debe almacenar bienes para asegurar un trabajo uniforme y eficiente en sus operaciones. Las decisiones considerando cuándo hacer pedidos y en qué cantidad, son típicas de cada problema de inventario. La demanda requerida puede satisfacerse almacenando una vez según todo el horizonte de tiempo o almacenando separadamente cada unidad de tiempo durante el horizonte.

Por lo cual la administración de inventarios genera conflictos administrativos u operativos a los cuales se debe estructurar una solución mediante sistemas de información y herramientas matemáticas confiables.<sup>2</sup>

También saber controlar su stock de mercaderías sin aumentar desmesuradamente o mantener un desabastecimiento de su mercadería, la cual le genere pérdidas de ventas o estancamiento de mercaderías esto puede controlarse, si se incluye un control de administración de inventarios, el cual debe controlar el costo total, donde incluye cuanto inventario se debe ordenar, y cuando se debe solicitar, debiendo llegar a un punto de equilibrio entre la compra de mercadería y el costo de mantenerla en bodega.<sup>3</sup>

David Anderson sostiene que “En la práctica se encuentra que la situación real de inventarios rara vez es sumamente exacta, por lo tanto en cualquier aplicación

---

<sup>2</sup> Jorge E. Burbano Ruiz (1998) Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos, Bogotá-Colombia; Editorial Mcgraw-Hill Interamericana S.A. Cap.4.

<sup>3</sup> John K. Shank & Vigay Govindarajan; (1998). Gerencia Estratégica de Costos< Grupo Editorial Norma; Cap. 2.

específica, la tarea del administrador y del científico de la administración consiste en determinar si las citadas suposiciones son lo suficientemente cercanas a la realidad para que el modelo resulte útil”.<sup>4</sup>

Es muy importante que en esta parte del activo de la empresa se tenga muy en claro qué herramientas contables son las que se van a utilizar, debido a que no todos los inventarios son iguales, ya que no es lo mismo administrar un inventario de productos comestibles, o de productos farmacéuticos, o de partes automotrices.

Lo que si hay que tener muy claro es que “Las mercaderías, son bienes materiales que el empresario industrial o comerciante destina para la venta, con el afán de satisfacer las diversas necesidades de la sociedad y obtener una ganancia”<sup>5</sup>

Como consecuencia de los cambios constantes que surgen en el ámbito empresarial surge la necesidad conceptual, metodológica y de gestión, de introducir un instrumento el cual permita influir en las estrategias en términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros en los inventarios y a su vez en las utilidades de la empresa. Esta herramienta la cual se denomina manejo y control de inventarios, debe argumentar tanto a corto como mediano plazo un ahorro de dinero.

Un sistema de inventarios manejado de forma COMPETENTE puede realizar las tareas de compra y abastecimiento en un centro de comercio, economizando recursos, y también mejorando la rapidez en la atención de los clientes, y otros riesgos como son:

- Mantener el mínimo de capital invertido

---

<sup>4</sup> David R. Anderson, Dennis J. Sweeney, Thomas A. Williams; Introducción a los Modelos Cuantitativos para Administración, grupo Editorial Iberoamericana, 1993.

<sup>5</sup> Rubén Sarmiento, Contabilidad General, Decima Edición, Editorial voluntad



- Reduce costos financieros ocasionados por decidir mantener cantidades altas de inventarios
- Reduce el nivel de fraudes, robos o daños físicos
- Evitar la pérdida de ventas por falta de mercancías
- Reduce pérdidas ocasionadas por baja de precios
- Reduce el costo de la toma de inventario anual.<sup>6</sup>

El modelo de inventarios debe incluir metas para determinar rendimientos en optimización de cuanta mercadería tener para mejorar el abastecimiento en la cual es controlar el stock sin margen de error, los costos de conservación, satisfacer la demanda anticipada y fiscalizar las bajas de inventarios (mal estado, fuera de circulación, pérdidas). Debe entenderse como una forma efectiva de encontrar un punto medio entre la poca reserva y el exceso de reserva, donde el inventario representa realmente el capital ocioso y es natural que se ejerza un control en aquellos artículos que sean responsables en el incremento en el costo del capital.

El manejo de inventarios tiene mucho que ver con la urgente necesidad de controlar un determinado número de productos que varían en precio, siendo estos influidos por precios que tienden a hacer diferentes desde bajos hasta los muy costosos.

El ritmo actual que lleva la economía del país, exige al empresario ser más preciso en sus decisiones, sobre todo si se trata de invertir, con los nuevos ajustes económicos, reformas de impuestos y actualización de la tecnología de los nuevos automotores, surge la necesidad de adquirir nuevos métodos de control de inventario, que ayude a monitorear, controlar el stock sin margen de error, los costos de conservación, satisfacer

---

<sup>6</sup> <http://html.rincondelvago.com/inventario.html> 12/03/09 23:54

la demanda anticipada y fiscalizar las bajas de inventarios (mal estado, fuera de circulación, pérdidas) y mantener un sistema donde se pueda minimizar el impacto adverso de los cambios originados por la oferta y la demanda, devaluación de la moneda o variación de precios de la materia prima; el cuál podría ser semejante al sistema muy famoso conocido como JUST IN TIME “JIT” .

*Definición Just In Time: "JIT es una concepción tendiente a eliminar los inventarios, mediante mejoras en la calidad y reducción de desperdicios. JIT considera los inventarios como resultados de deficiencias en los componentes de la producción, tales como: diseño de productos; control de calidad; selección de equipos; administración del material, etc. Al eliminar estas imperfecciones. El sistema JIT es muy adecuado para la fabricación de carácter repetitivo, en consecuencia los requerimientos de las técnicas tradicionales de control de inventario para otro tipo de procesos productivos o de servicios, continuaran por cierto tiempo." <sup>7</sup>*

---

<sup>7</sup> [www.material\\_logistica.ucv.cl/Modelo%20de%20Inventario.htm](http://www.material_logistica.ucv.cl/Modelo%20de%20Inventario.htm) 06/04/2009 23:15

## 1.4.2 MARCO CONCEPTUAL

### 1.4.2.1 Definición de Términos Conceptuales

- **Inventario Contable.**

Estado contable que permite conocer durante el periodo de explotación el volumen de existencias en stock de una empresa. En contabilidad se utilizan diferentes métodos de valoración de las existencias.

- **Valoración de inventarios.**

Las mercaderías en las empresas se valoran:

- Las compras, al precio de costo de adquisición.
- Las ventas, de acuerdo a los diferentes métodos que se apliquen.

El movimiento de las mercaderías (por artículo) se controla a través de un sistema informático que simula una tarjeta KARDEX, basándose en un sistema el cuál se detalla de la siguiente manera:

- **Método FIFO o PEPS (first in, first out; primera en entrar, primera en salir)** Por este método, las mercaderías salen de la empresa al costo de la primera adquisición, luego al costo de la siguiente y así sucesivamente hasta llegar al costo de la última adquisición.<sup>8</sup>
- **Método LIFO o UEPS (Last in, First out; última en entrar, primera en salir)** Por este método, las mercaderías salen de la empresa al costo de la última

---

<sup>8</sup> Rubén Sarmiento, Contabilidad General, Decima Edición, Editorial voluntad

mercancía ingresada, luego al costo de la anterior y así sucesivamente hasta llegar al costo de la más antigua.<sup>9</sup>

- **Método Promedio**

A través de este método, se toma las mercaderías del inventario inicial y de todas las compras realizadas hasta el momento de efectuar el cálculo; y este valor se divide para el número total de unidades del artículo.<sup>10</sup>

- **Precio de Mercado.**

Las mercaderías salen a un costo estimado igual al precio de mercado al momento en que se realiza la venta; siempre y cuando las existencias deben reponerse a medida que se realiza la venta.<sup>11</sup>

Mientras no se legisle en contrario, el método LIFO está vigente en Ecuador. Por lo menos hasta el 31 de Diciembre del 2009, fecha luego de la cual el Ecuador adoptará las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), según la Resolución No. 06.Q.ICI-004 de la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 348 del 4 de Septiembre del 2006.<sup>12</sup>

- **Reconocimiento como costo y gasto**

Cuando los inventarios son vendidos la cantidad en libros de esos inventarios debe ser reconocida como un costo en el período en que el ingreso relacionado es reconocido. La cantidad de cualquier rebaja de inventarios al valor neto realizable y

---

<sup>9</sup> Ídem

<sup>10</sup> Ídem

<sup>11</sup> Ídem

<sup>12</sup> [http://www.hansen-holm-online.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=16&Itemid=51](http://www.hansen-holm-online.com/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=51)  
21/04/09 23:45.

otras pérdidas de inventarios debe ser reconocida como un gasto en el período en que ocurre la rebaja o la pérdida.<sup>13</sup>

## **Costo de Inventarios**

- **Los costos básicos**

Teniendo como objetivo básico la formulación de modelos de control de inventarios la minimización de los costos totales de los inventarios, es necesario identificar y determinar dichos costos, como son: costos de pedido o colocación y los costos de mantenimiento o conservación del inventario, dentro de la implementación del sistema a utilizar.

- **Costos de pedidos**

Se denomina costo de pedido a los costos fijos, como los de oficina para colocar y recibir un pedido, es decir, el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento y la verificación contra entrega. Estos se expresan en términos de gastos o costos por pedido.

- **Costos de mantenimiento o conservación de inventario**

Costos de mantenimiento del inventario: Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad.

---

<sup>13</sup> Normas Ecuatorianas de Contabilidad, NEC 11

- **Costos totales**

Costos de mantenimiento del inventario: Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad.

- **Existencia**

Mercancías en inventario; stocks que utilizan para fines de emergencia y estrategia.

Existencia mínima que debe haber de un producto en el almacén la cuál determina que se debe solicitar al proveedor para que la surta.<sup>14</sup>

- **Ítem**

Denominación que se le da a cada artículo del inventario, como una señal de distinción.<sup>15</sup>

- **Control de bodega**

Serie de actividades, destinadas a evaluar acciones y toma de decisiones interrelacionadas, orientadas a tener un resultado específico.

- **Eficiencia**

Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado.<sup>16</sup>

- **Eficacia**

Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> www.monografias.com 22/02/09 22:04

<sup>15</sup> Microsoft Encarta 2008, 1993 2007 Microsoft Corporation.

<sup>16</sup> Ídem

- **Balance general**

Estado financiero que muestra la situación financiera de una entidad en un momento determinado.<sup>18</sup>

- **Estado de resultados**

Informe de todos los ingresos y gastos correspondientes a un periodo en particular.

- **Control interno**

Proceso realizado por el consejo de administración de la compañía, por los ejecutivos y otros empleados, que ofrece una seguridad razonable sobre la consecución de los objetivos en las siguientes categorías:

- Confiabilidad de los estados financieros.
- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.<sup>19</sup>

- **Clasificación ABC**

Vilfredo Pareto fue un economista italiano que notó que 80% de la riqueza estaba poseída por solo el 20% de la población. El uso del principio paretiano se ejemplifica en el hecho de que haciendo solo el 20% del trabajo genera las ventajas del 80% de su totalidad. El análisis de Pareto es una técnica formal para encontrar los cambios en inventarios que generaran los beneficios más altos. Este análisis es muy útil donde existen muchos caminos de acción compitiendo para ser seleccionados.<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Ídem

<sup>18</sup> Horngren Sundem Elliot, Introducción a la Contabilidad Financiera, séptima edición, Prentice Hall

<sup>19</sup> O. Ray whittington, Kurt Pany, Principios de auditoría, Decimocuarta Edición, Mc Graw Hill.pg.44

<sup>20</sup> [www.exa.unicen.edu.ar/catedras/inv\\_op/apuntes/ABC.pdf](http://www.exa.unicen.edu.ar/catedras/inv_op/apuntes/ABC.pdf) 30/01/2009 13:15

- **Aplicaciones del ABC para la Clasificación de inventarios**

El objetivo es clasificar los inventarios con cierta medida de importancia y asignar los esfuerzos de control respectivos. Un aspecto importante de este sistema de control de inventarios es el grado de necesidad de monitoreo. Los volúmenes de demanda y los valores unitarios varían; por lo tanto, los inventarios pueden ser clasificados de acuerdo su valor para determinar cuánto control es aplicado y así lograr la reducción de costos de ordenar y tiempo para una mayor rentabilidad y conocimientos de avances tecnológicos, teniendo como resultado alcanzar niveles óptimos de confiabilidad.

El proceso de clasificación es como sigue a continuación: Determinar el uso anual en dólares para cada artículo; es decir, la demanda anual por el costo de cada artículo, y luego ordenarlos en orden decreciente. Calcule el uso total en dólares. Calcule el porcentaje (%) de dólares usados en cada artículo. Ordene los artículos en tres clases de acuerdo al porcentaje en dólares utilizados:

A = Muy Importante, B = Moderadamente Importante, y C = Menos Importante.

**Ejemplo Numérico:** Considere un pequeño local de venta que tiene nueve tipos de productos con los siguientes costos y niveles de demanda anual:

<b>Nombre del Producto</b>	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
<b>Costo (\$100)</b>	24	25	30	4	6	10	15	20	22
<b>Demanda Anual</b>	3	2	2	8	7	30	20	6	4

Se calcula el uso anual de cada uno de los productos en términos de dólares, y luego se ubica en los valores numéricos en orden descendiente, así como se muestra en la tabla siguiente:



El uso anual total de acuerdo a sus respectivos valores es 1064.

Uso Anual por Valor ( <b>\$100</b> )	300	300	120	88	72	60	50	42	32
Nombre del Producto	P6	P7	P8	P9	P1	P3	P2	P5	P4
% de Uso Anual	28	28	11	8	7	6	5	4	3
Categoría	A		B		C				

Trabajando de arriba hacia debajo de la tabla, se determina el porcentaje de dólares gastados en cada artículo. Esta fila describe el comportamiento de la función de distribución acumulativa, donde se determina el cambio de una categoría a la siguiente.

Seleccionando los artículos en tres categorías de acuerdo al porcentaje de gastos en dólares:

A=Muy importante,

B= Moderadamente importante y,

C= Menos importante.

Conciliado el proceso de inserción del inventario a este sistema, y compararlo con un desempeño óptimo nos llevará a saber, lo que es relevante para la empresa pueda competir, conociendo sus debilidades, y poder ajustar sus costos de acuerdo a la variación del mercado. Aprovechando las oportunidades y preparándose para las variaciones.

El sistema EOQ confirma la creencia de que existe la necesidad del cambio sobre todo cuando una empresa se está extendiendo y proyectándose nuevas metas, es necesario

aplicar un sistema de control de los inventarios para el manejo eficiente de los costos, y conocer dónde invertir, sin que esto signifique descuidar otras áreas y productos.

- **Análisis horizontal**

El análisis de porcentajes en los aumentos y disminuciones de las partidas relacionadas en los estados financieros comparativos llevan el nombre de ANALISIS HORIZONTAL. El valor de cada partida en el estado más actual se compara con la partida correspondiente en uno o más estados anteriores. Se apunta la cantidad en que aumento o disminuyó la partida junto con el porcentaje de aumento o disminución.<sup>21</sup>

- **Análisis vertical.**

Se denomina análisis vertical a la comparación de cada partida de un estado financiero contra un total del mismo informe. En el análisis vertical del balance general, cada partida de activo se expresa como porcentaje total del activo; cada una de pasivo y de capital contable, como porcentaje del total del pasivo y capital contable. En el análisis Vertical del estado de resultado, cada partida se expresa como porcentaje de los ingresos o de los honorarios devengados.

## **1.5 Hipótesis o Idea a Defender**

El control interno en el inventario, llevado bajo los parámetros de regular el exceso y disminución del inventario, mejoraría la utilidad de la empresa, preparándola para situaciones difíciles como la inflación o escasez de ventas.

---

<sup>21</sup> Warren Carl S. Reeve James M. Fess Philip E., Contabilidad financiera, Traducido por Jorge Luis Blanco Publicado por Cengage Learning Editores, 2005 ISBN 9706864199, 9789706864192

## **1.6 Variables, Indicadores y Herramientas.**

### **1.6.1 Identificación de Variables**

**1.6.1.1 Variable Independiente.-** El análisis de la estructura e incidencias de las falencias administrativas en el manejo de bodega e inventario en la empresa.

**1.6.1.2 Variable Dependiente.-** El control interno eficiente reduce la pérdida o deterioro del inventario, debido al tiempo excesivo que pasa en bodegas, ocasionando pérdidas.

### **1.7 Identificación de Indicadores**

- Eficacia en los costos de la administración y control de inventarios
- Mejorar la eficacia.
- Herramientas para la toma de decisiones adecuadas en el área de inventarios.

### **1.8 Identificación de Herramientas**

- Balances de la empresa
- Razones financieras
- Reportes específicos
- Políticas empresariales establecidas
- Cuestionarios

## 1.9 Aspectos Metodológicos

### 1.9.1 Diseño de la investigación.

El diseño es explicativo, descriptivo, predictivo, observacional por lo expuesto en las variables.

### 1.9.2 Métodos de la investigación

Se utilizará los siguientes métodos de investigación:

**Método de observación científica.-** Mediante la observación directa de los movimientos y procesos de la mercadería en las bodegas de la empresa se puede identificar el método el cual se está utilizando y cuales son las deficiencias que tiene, para así de esta forma proponer alternativas de solución.

**Método Inductivo.-** Analizar la información pertinente en la administración de las bodegas, como son las existencias en bodegas, índices de errores como despachos mal realizados, e informes de ventas perdidas por falta de información en este sector.

**Método Estadístico.-** A través de la información recopilada, analizar los datos y evaluar el estado de la mercadería, clasificando por año, y evaluando de una muestra cuanta de esta es mercadería tiene mucho tiempo en bodegas.

### 1.9.3 Población Muestra:

La empresa que es objeto de investigación es una compañía de venta de repuestos automotrices, dedicada a la comercialización, distribución de piezas de refacción para vehículos multimarcas, a su vez también distribuye productos complementarios como lubricantes y aditivos.

#### **1.9.4 Técnicas e instrumentos de investigación:**

- Observación como técnica de recolección de datos
- Revisión de literatura en internet, para obtener datos actuales, los cuales brinden alternativas que sean las óptimas para las necesidades de la empresa.
- Entrevista realizada al personal que tenga relación directa con el proceso de inventarios
- Análisis de indicadores de la administración y control de inventarios.
- Análisis de los movimientos de los inventarios mediante los estados financieros de la empresa.

#### **1.9.5 Análisis de los datos:**

Los datos que se obtengan de la investigación serán analizados Cuantitativamente, basándose en herramientas de tabulación graficas de programas:

- Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint.

#### **1.9.6 Difusión de los resultados:**

Los resultados de la investigación serán expuestos de:

- Forma escrita con la presentación de la tesis previa a la obtención de la licenciatura en Contabilidad y auditoría.
- Forma oral en el grado de sustentación de dicha tesis.
- Exposición de resultados a la gerencia de la empresa en forma escrita.

## **CAPITULO II**

- **ANTECEDENTES GENERALES  
DE EL ALMACEN DE VENTA DE  
REPUESTOS “CEDEPA S.A.”**

## **2. ANTECEDENTES GENERALES DE EL ALMACEN DE VENTA DE REPUESTOS “CEDEPA S.A.”**

### **2.1 Clasificación**

En el Ecuador la entidad encargada del control y registro de la constitución de compañías es la Superintendencia de Compañías, entidad que mediante la ley de compañías ha clasificado en cinco grupos en los que pueden formarse una compañía siendo estos:

- a) Compañía en Nombre Colectivo.- En esta compañía los socios intervienen directamente en la gestión social responden personalmente de las deudas sociales, de modo ilimitado y solidario, aunque subsidiario.
- b) Compañías en Comandita por Acciones.- Conformado por socios colectivos y otros comanditarios; estos últimos no intervienen en la gestión social de la empresa y no responden sino con lo que se comprometieron a aportar a la sociedad.
- c) Compañías de Responsabilidad Limitada.- Su capital está distribuido en participaciones que no pueden denominarse acciones, y sus socios, a semejanza de los accionistas de la sociedad anónima, responden en persona de las deudas sociales.
- d) Compañías Anónimas.- El capital está dividido por acciones y sus socios no responden del cumplimiento de las deudas sociales, de las que es responsable único el patrimonio social.
- e) Compañías de Economía Mixta.- Denominadas de esta manera, ya que su capital se compone de inversión tanto del sector privado como del sector público.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 309 de la ley de compañías las instituciones del estado que pueden crear compañías de economía mixta son las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos.

## **2.2 Estudio del área comercial automotriz de la ciudad de Manta.**

En la ciudad de Manta se encuentran 14 locales de venta de repuestos automotrices, de entre ellos seis pertenecen a concesionarios de las marcas originales Hyundai, Mazda, Toyota, Nissan, Chevrolet, Kia y camiones Hino y los otros siete locales comerciales, mantienen el abastecimiento del mercado local, manteniendo dentro de su inventario mercadería genéricas de varias marcas.

En cuanto al número de vehículos en la provincia de Manabí, específicamente dentro de la ciudad de Manta encontramos que entre el año 2007 y el año 2008 existió un aumento del 24.50 % esto es 5400 vehículos más en circulación, cabe destacar que esta cifra puede variar ya que en la ciudad de Manta se matriculan vehículos que circulan fuera de la misma, siendo de esta manera, un poco impredecible saber con seguridad que cantidad de vehículos circulan dentro de la ciudad de Manta.

## **CUADRO No 1**

### **MATRICULACIÓN DE VEHICULOS POR AÑO**

<b>AÑO</b>	<b>T.VEHICULOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
2007	16,642	43.02%
2008	22,042	56.98%
<b>TOTAL</b>	<b>38,684</b>	<b>100.00%</b>
<b>DIFERENCIA 2008-2007</b>	<b>5,400</b>	<b>24.50%</b>



### **2.2.1 Análisis de las empresas comerciales automotrices de la ciudad de Manta**

Los locales de venta de repuestos automotrices ubicados en la ciudad de Manta, como son los de las concesionarias son solo locales pequeños, los cuales no mantienen mucho stock en sus bodegas, ya que son solo sucursales de empresas ubicadas en las principales ciudades del país como son Quito, Guayaquil y Cuenca; Empresas comercializadoras de vehículos principalmente más que en venta de repuestos.

Y el stock que mantienen es para satisfacer en un 70% la demanda del taller que se encarga de cubrir la garantía de los vehículos vendidos por ellos, los otros locales comerciales situados en la ciudad, solo el 60% está obligado a llevar contabilidad, su método de valoración de inventarios es el que está establecido por la ley de régimen tributario el LIFO, dentro de los cuales no manejan técnicas de inventario y hacen inventarios anuales.

Cabe recalcar que dentro de las empresas la que mantiene una mejor organización es la empresa comercial CEDEPA S.A., la cual satisface la demanda en un 60% del mercado local, donde esto ha generado la exigencia de establecer controles, para poder inspeccionar el inventario y de esta manera evitar pérdidas, daños, y costos que puedan afectar negativamente la rentabilidad de la empresa.

## **2.3 La sociedad TALLERES Y SERVICIOS CEDEPA S.A.**

### **2.3.1 Aspectos generales**

Almacenes CEDEPA es una empresa que se inició en la ciudad de Manta, año 1985, con un solo dueño, bajo la razón social de “CEDEPA” siglas que fueron tomadas del nombre del propietario Cesar Delgado Panchana, destacando por vender productos

misceláneos como pernos, tuercas, Switch de arranques, luces, bombillos, y otras cosas pequeñas, a precios módicos, luego de esto fue incorporando a su inventario la línea automotriz como repuestos de mayor valor sin perder su visión la de vender a un precio moderado, donde no exista un sobreprecio, cambiando posteriormente su nombre a “Centro de Partes Automotrices” a partir del año 2006 la empresa toma su forma legal como Sociedad Anónima denominándose “TALLER DE SERVICIOS AUTOMOTRICES CEDEPA S.A.”; la misma que se ha destacado por mantener un stock completo en todas las líneas de vehículos, abasteciendo el mercado de la provincia de Manabí, y enviando su mercadería también a otras, en la actualidad, ya dispone de un taller, y donde su visión aun no ha cambiado.

CEDEPA S.A. como mayormente se la conoce en su medio, cumple con sus obligaciones legales y tributarias hacia los organismos de control tales como:

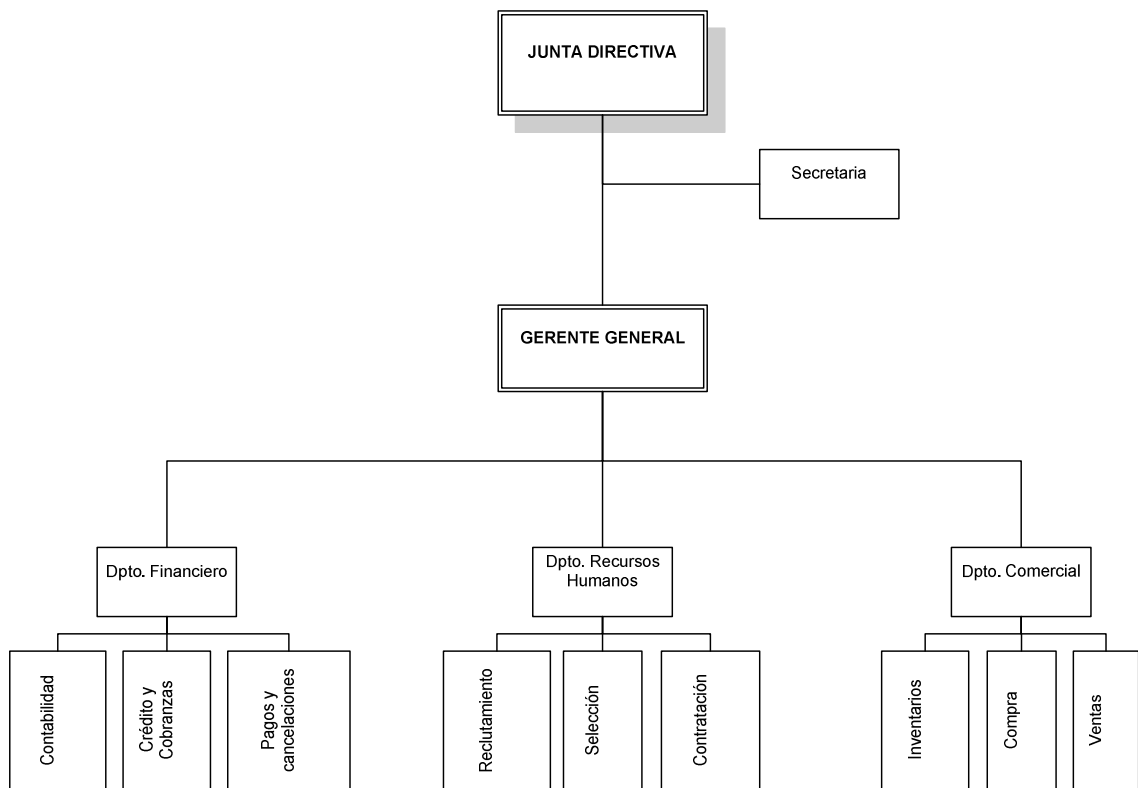
Servicio de Rentas Internas (S.R.I.), Cámara de Comercio de Manta, Superintendencia de Compañías, Municipio de Manta, Cuerpo de Bomberos.

### **2.3.2 Estructura Organizacional**

La organización interna está dada por departamentos, los cuales tienen un supervisor quien es responsable ante la gerencia general y la junta directiva.

### 2.3.2.1 Organigrama Estructural

## GRÁFICO No. 1 ORGANIGRAMA DE TALLERES Y SERVICIOS CEDEPA S.A.



Fuente Talleres de Servicios Cedepa S.A.

Autor: Lenin Bravo

### 2.3.3 Análisis respecto a las responsabilidades de acuerdo a la estructura organizacional

De acuerdo al organigrama establecido la responsabilidad de cada departamento es de la siguiente manera:

- **Junta Directiva.-** Organización principal de la empresa, es quien toma las decisiones en cuanto a la organización y puestos de trabajo, aumento de capital y otros temas políticos y económicos de la empresa.
- **Secretaria.-** Encargada e coordinar las reuniones de la directiva, y de llevar una agenda de los puntos a tratar y de organizar el material necesario para las reuniones.
- **Gerente General.-** Es el encargado de la dirección y decisión del rumbo de la empresa, recibe información de cada uno de los departamentos y a su vez retroalimenta esta información, con cada uno de ellos.
- **Departamento financiero.-** Este departamento está encargado de llevar la contabilidad, controlar los pagos a proveedores y cancelaciones de otras obligaciones con terceras personas, también está encargado de ejecutar y abrir líneas de créditos a clientes y de realizar los cobros por venta de mercaderías a crédito.
- **Departamento de Recursos Humanos.-** Este departamento se encarga de el reclutamiento, selección y contratación, del personal, a su vez se encarga del control de los procesos y coordinaciones necesarias para el flujo normal de los procesos en la empresa.

- **Departamento de Comercialización y Ventas.-** Dentro de este departamento se controla el flujo de inventarios, la compra y venta de los artículos, a el área de venta se la considera de primera línea, ya que es la que constantemente esta al contacto directo con el cliente.

El área de compras se encarga de la compra, ingreso, y administración de los artículos siendo en este lugar donde se verifica, controla la calidad de los productos, y ejecuta las devoluciones y negociaciones de las compras.

El área de inventarios efectúa los controles de existencias, baja de inventarios de productos dañados, y descuento de repuestos perdidos.

#### **2.3.4 Misión y Visión**

- **Misión**

Vender sus productos a precios moderados, satisfaciendo la necesidad del cliente, consiguiendo el producto que necesita y buscando siempre la calidad en todos ellos.

- **Visión**

Ser una empresa Líder en la venta y comercialización de repuestos, dentro y fuera de la provincia de Manabí estableciendo sus políticas bajo principios éticos y profesionales.

#### **2.3.5 Mercado**

La Compañía Cedepa S.A. fue creada principalmente como un negocio familiar siendo este un local pequeño, para venta de artículos como pernos, y partes eléctricas, posteriormente, el local fue adquiriendo acogida, por sus precios, esta oportunidad fue

aprovechada por los dueños, quienes invirtieron aumentando su mercadería, pero aun no se llevaba un control de inventarios.

Entre sus principales Clientes podemos señalar, los talleres de vehículos de la ciudad de Manta y varios de la Provincia de Manabí, también empresas como Conservas Isabel, La Fabril, entre otros, y al cliente final que acude al local para ser atendido con los artículos que necesita.

### **2.3.6 Productos dentro de su competencia**

Cedepa S.A. mantiene dentro de los productos que comercializa: piezas y repuestos para vehículos Japoneses, Americanos, Coreanos y Europeos de gasolina y diesel; los repuestos son de varias calidades, tanto originales como genéricos.

Siendo estos para reparación de Motor, Dirección, Suspensión, Eléctrico, Lubricantes, Accesorios, y en menor cantidad partes y refacciones para Camiones Diesel.

### 2.3.7 Análisis FODA

INTERNOS	EXTERNOS
<b>DEBILIDADES -</b>	<b>AMENAZAS -</b>
FALTA DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL GRUPOS DE TRABAJO EN PROCESO CONSTITUCION NO CONSTA CON MANUAL DE PROCESOS MEJORAR LA ATENCION AL CLIENTE	CRECIMIENTO DE NUEVOS ALMACENES LA COMPETENCIA
<b>FORTALEZAS +</b>	<b>OPORTUNIDADES +</b>
INFRAESTRUCTURA VENTA DE REPUESTOS VEHICULOS EN TODAS LAS MARCAS SISTEMA CONTABLE GENESIS CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO TIENE RECURSOS ECONOMICOS ATENCIÓN TELEFONICA HERRAMIENTAS DISPONIBLES	RECONOCIDO EN TODA LA PROVINCIA DE MANABÍ. ESTABILIDAD FINANCIERA

La compañía CEDEPA S.A. se ha mantenido en el mercado, gracias a sus fortalezas y oportunidades las cuales le permiten una estabilidad comercial, y también poder disminuir sus debilidades y fortalezas que la caracterizan.

## 2.4 Políticas internas respecto a responsabilidades en bodega.

### 2.4.1 Procedimientos y responsabilidades internas en bodega.

Dentro del análisis y evaluación interna realizada, cabe indicar que la empresa no cuenta con un manual escrito de procesos, por lo cual solo se basa en políticas heredadas o asignadas por los jefes departamentales, ocasionando vacíos, debilidades en la estructura interna de los procedimientos afines a este departamento.

La bodega de la empresa consta de dos unidades la principal que está en las instalaciones del almacén y la segunda que esta a una cuadra del mismo donde se ubican las reservas de mercadería.

Se encuentra bajo la responsabilidad del jefe del departamento de Inventario, en las dos bodegas hay un subjefe o responsable de la misma, y consta de 8 personas en las cuales están repartidas de la siguiente manera:

2 subjefes de las bodegas

4 personas para revisión y etiquetado de la mercadería.

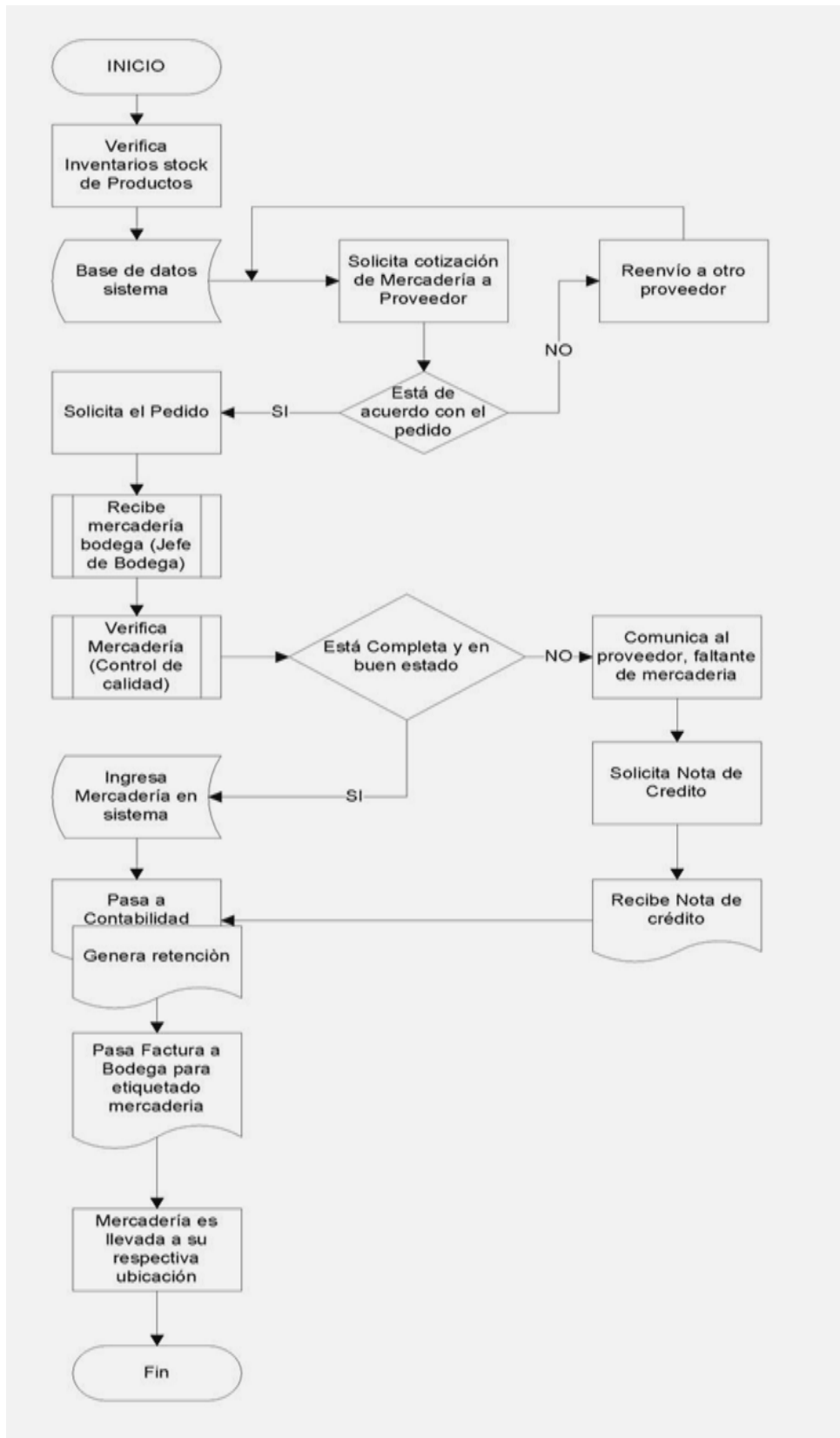
2 personas para ubicación de esta mercadería ya etiquetada.

Para explicar el proceso de ingreso de mercadería a las bodegas se expone el siguiente diagrama:



## GRÁFICO No 2

### PROCEDIMIENTOS INTERNOS DE MOVIMIENTOS MERCADERIA.



Fuente CEDEPA S.A.  
Autor: Lenin Bravo

#### **2.4.2 Política de funciones y responsabilidades del departamento de bodega.**

Dentro del marco de políticas, que sirven para asignar responsabilidades en el departamento de inventario, y subdivisiones como compra y bodegas prevalecen las siguientes:

- a. Recepción y verificación de los productos ingresados a las bodegas.
- b. Etiquetado y perchado de los productos ingresados a las bodegas.
- c. Informar al jefe encargado del departamento, si la recepción de la mercadería está en desacuerdo con las cantidades facturadas por el proveedor.
- d. Dirigir el arreglo de la ubicación y la reubicación de productos importados en bodegas, y determinar la ubicación de reservas en las bodegas.
- e. Actualizar las nuevas ubicaciones de los productos en el sistema informáticos.
- f. Realizar inventarios periódicos por muestreo en bodega.
- g. Despacho de mercadería facturadas, para ser enviadas a otras provincias.
- h. Verificación de la mercadería a ser despachada este correcto, y su embalaje este en correcto estado.
- i. Constatar que la mercadería despachada a otras provincias lleguen a su destino.
- j. Elaborar movimientos de inventarios entre las bodegas según sea el caso.
- k. Recepción de mercadería en devolución, según las condiciones establecidas para su posterior reubicación a las bodegas.

## **CAPITULO III**

- **SITUACIÓN FINANCIERA DE LA  
EMPRESA.**

### 3. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA

#### 3.1 Análisis de ventas anuales por grupos.

Con el fin de identificar los productos que tienen mayor rotación en el ciclo de ventas, se presenta el CUADRO No 2, con el volumen de ventas anuales por grupos, también el porcentaje de ventas de cada grupo en los años 2005, 2006 y 2007.

Como se puede apreciar en los cuadros y gráficos de ventas anteriores el grupo de Partes de Motor representa el 33.50% de las ventas de la empresa con un monto que supera los \$500.000 dólares anuales.

Su segundo grupo de productos de comercialización principal son: Suspensión 12.86%, Partes Eléctricas 12.76%, Partes de Transmisión 11.97%, del cual cada uno asciende a los \$200.000 dólares en ventas (del 37.59% en total) en los últimos años.

El 28.91% restante se distribuye entre los demás grupos en diferentes porcentajes, de los cuales se detalla a continuación:

Accesorios	<b>8.46%</b>
Partes de Frenos y Embragues	<b>6.77%</b>
Lubricantes, Filtros y Mangueras	<b>4.13%</b>
Partes de Dirección	<b>4.56%</b>
Rulimanes y Retenedores	<b>2.70%</b>
General	<b>1.69%</b>
Cauchos Varios	<b>0.10%</b>
Partes Freno de Aire	<b>0.02%</b>
Pegamentos/Masillas	<b>0.48%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>28.91%</b>

**CUADRO No 2**

**CEDEPA S.A.**

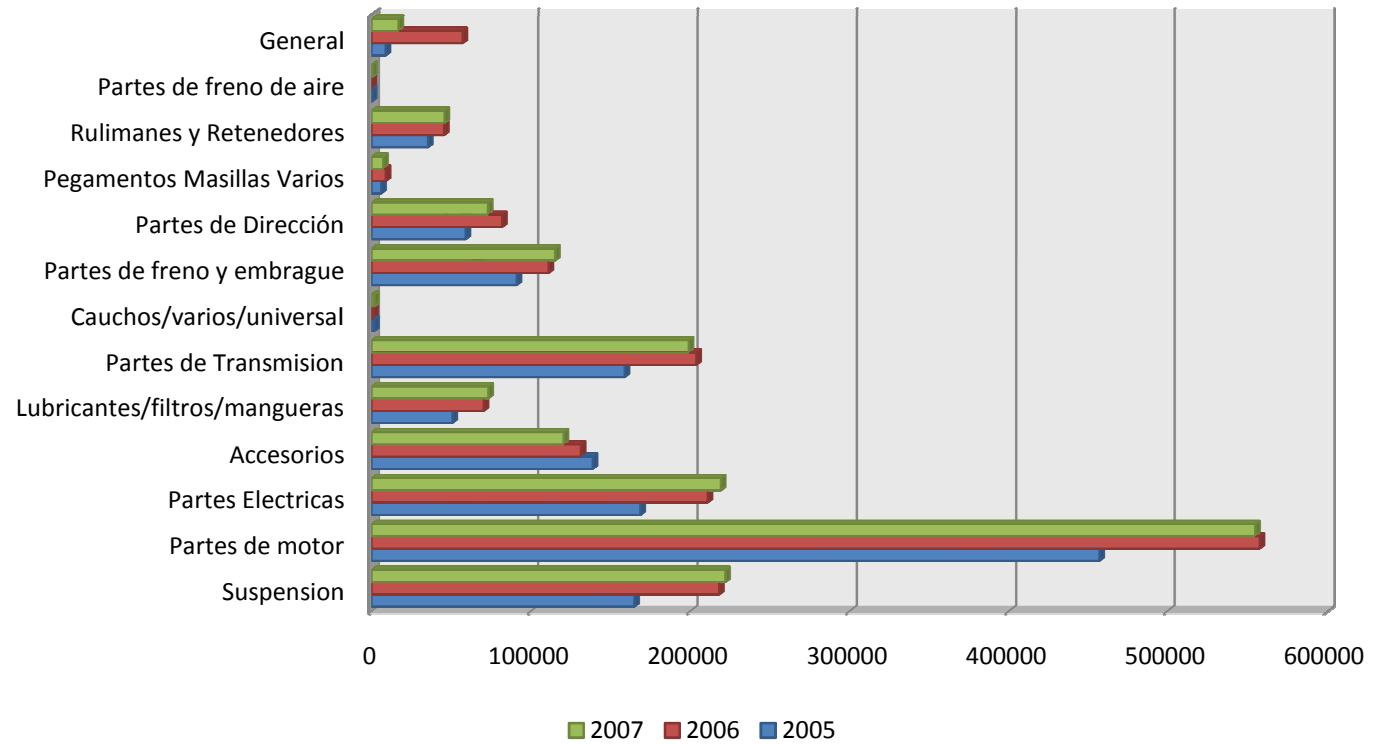
**VENTAS ANUALES POR GRUPOS**

**2005-2006-2007**

GRUPOS	2005		2006		2007		AUMENTO/DISMINUCIÓN		PROMEDIO %
	Monto USD	Porcentaje	Monto USD	Porcentaje	Monto USD	Porcentaje	2005/2006	2006/2007	2005/2006/2007
Suspensión	164988.68	12.29%	218223.19	12.84%	222,086.50	13.45%	53,234.51	3,863.31	12.86%
Partes de motor	456856.35	34.03%	557848.86	32.83%	555,050.19	33.63%	100,992.51	-2,798.67	33.50%
Partes Eléctricas	168805.64	12.57%	211013.82	12.42%	219,312.00	13.29%	42,208.18	8,298.18	12.76%
Accesorios	138900.86	10.35%	131438.02	7.73%	120,626.76	7.31%	-7,462.84	-10,811.26	8.46%
Lubricantes/filtros/mangueras	50865.16	3.79%	70494.15	4.15%	73,387.45	4.45%	19,628.99	2,893.30	4.13%
Partes de Transmisión	158976.72	11.84%	203919.73	12.00%	199,161.38	12.07%	44,943.01	-4,758.35	11.97%
Cauchos/varios/universal	1732.47	0.13%	1263.79	0.07%	1,720.84	0.10%	-468.68	457.05	0.10%
Partes de freno y embrague	91175.76	6.79%	111205.72	6.54%	115,295.94	6.99%	20,029.96	4,090.22	6.77%
Partes de Dirección	59145.98	4.41%	82051.43	4.83%	73,143.82	4.43%	22,905.45	-8,907.61	4.56%
Pegamentos Masillas Varios	6182.38	0.46%	9023.12	0.53%	7,427.12	0.45%	2,840.74	-1,596.00	0.48%
Rulimanes y Retenedores	35530.59	2.65%	45588.2	2.68%	45,878.03	2.78%	10,057.61	289.83	2.70%
Partes de freno de aire	332.33	0.02%	83.17	0.00%	514.32	0.03%	-249.16	431.15	0.02%
General	8918.35	0.66%	57213.99	3.37%	17,010.46	1.03%	48,295.64	-40,203.53	1.69%
	1,342,411.27	100.00%	1,699,367.19	100.00%	1,650,614.81	100.00%			

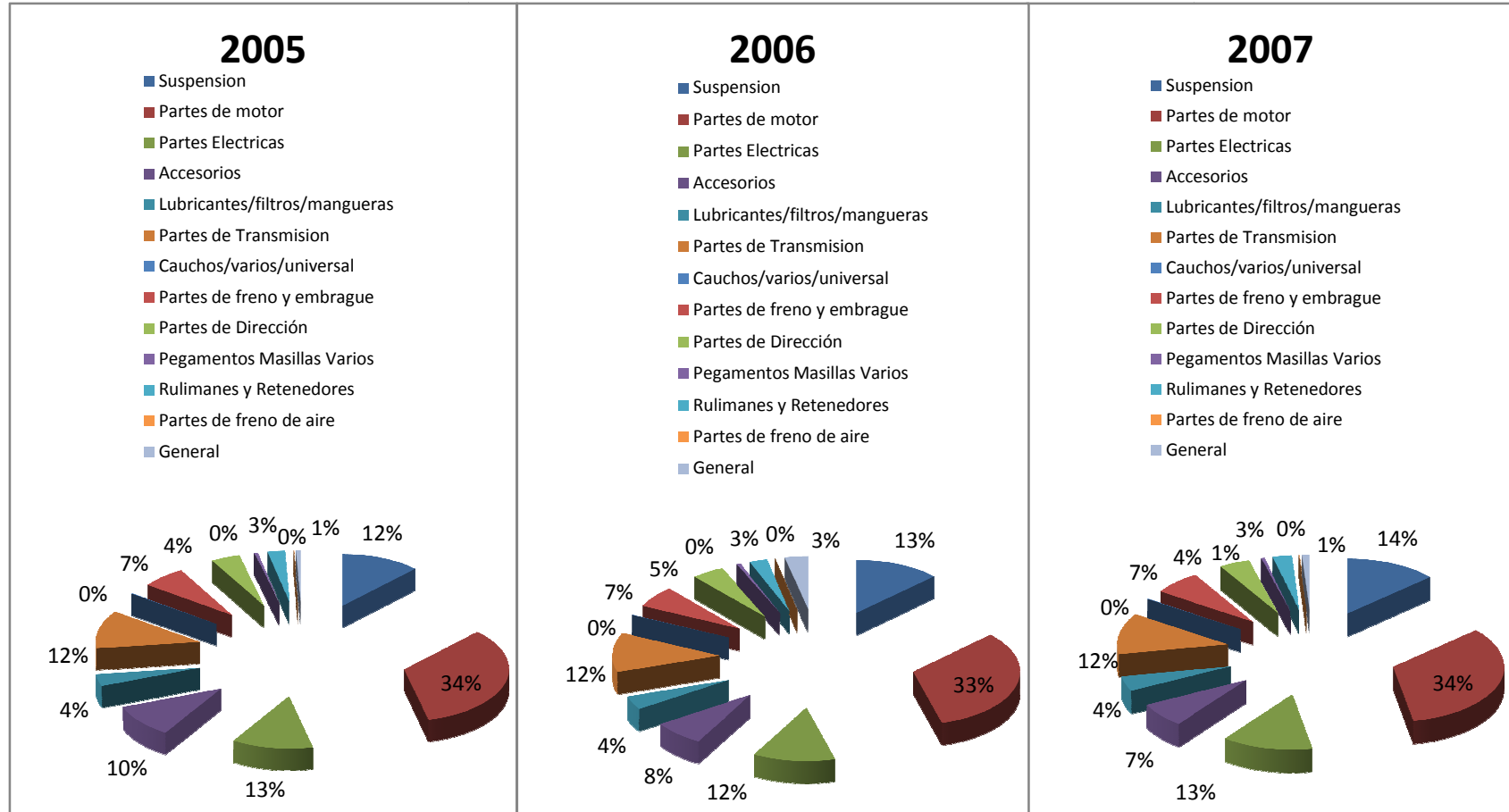
Fuente: CEDEPA S.A.  
Elaborado: Lenin Bravo

**GRÁFICO No. 3**  
**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE VENTAS POR GRUPO 2005**  
**2006 Y 2007**



Fuente: CEDEPA S.A.  
 Autor: Lenin Bravo

## GRÁFICO No 4 DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE VENTAS POR AÑO



Fuente CEDEPA S.A.  
Autor: Lenin Bravo

## **3.2 Análisis Financiero**

### **3.2.1 Introducción**

“El análisis financiero tiene como objetivo la comparación sistemática entre masas patrimoniales del activo (representativas de los recursos empleados) y del pasivo (representativas de los fondos obtenidos) con el fin de analizar el grado de compatibilidad entre ambas desde los puntos de vista de estabilidad financiera”<sup>22</sup>.

Mediante este sistema se puede realizar la planificación, organización, dirección y control, el cual se logra obtener basándose en la eficiente gestión de recursos financieros, de acuerdo con los objetivos de una empresa u organismo.

El análisis financiero es también útil para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de la inversión de un solo proyecto.

Dentro del análisis financiero encontramos dos métodos para la comparación y análisis de los balances comparándolo con otros años anteriores al evaluado, siendo estos:

### **3.2.2 Método Horizontal y el Método Vertical**

#### **3.2.2.1 Análisis Horizontal**

Mediante este método se evaluará el rendimiento de la empresa, comparando el año en análisis con un año anterior y verificar el aumento y disminución de las cuentas del balance general.

---

<sup>22</sup> José Ramón Valles Pinos, Análisis de balances, Publicado por FC Editorial, 1999



# CEDEPA S.A.

## BALANCES GENERALES

### METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

CUENTAS	VARIACIÓN			
	SALDO AL 31/12/2006	SALDO AL 31/12/2007	ABSOLUTA	RELATIVA
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
BANCO	\$ 11,635.44	\$ 42,818.62	\$ 31,183.18	268.00%
CTAS Y DOC.POR COBRAR	\$ 68,261.94	\$ 51,818.73	-\$ 16,443.21	
CTAS Y DOC.POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	\$ 29,738.05	\$ 81,525.80	\$ 51,787.75	
<b>(=)TOTAL CUENTAS POR COBRAR GENERAL</b>	<b>\$ 97,999.99</b>	<b>\$ 133,344.53</b>	<b>\$ 35,344.54</b>	<b>36.07%</b>
(-)PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-\$ 25,313.60	-\$ 483.57	\$ 24,830.03	-98.09%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 221.02	\$ 0.00	-\$ 221.02	-100.00%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA(IVA)	\$ 29,587.53	\$ 44,015.05	\$ 14,427.52	48.76%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA(L.RENTA A.C.)	\$ 6,213.41	\$ 4,658.66	-\$ 1,554.75	-25.02%
INVENTARIO DE MERCADERIA ALMACEN	\$ 331,971.49	\$ 304,160.73	-\$ 27,810.76	-8.38%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 452,315.28</b>	<b>\$ 528,514.02</b>	<b>\$ 76,198.74</b>	<b>16.85%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>				
TERRENOS	\$ 3,092.30	\$ 3,092.30	\$ 0.00	0.00%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 19,391.01	\$ 5,576.65	-\$ 13,814.36	-71.24%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 4,940.25	\$ 24,981.33	\$ 20,041.08	405.67%
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	\$ 8,623.12	\$ 6,081.08	-\$ 2,542.04	-29.48%
VEHICULOS , EQUIPO TRANSPORTE	\$ 37,472.75	\$ 29,978.20	-\$ 7,494.55	-20.00%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVO FIJO	-\$ 5,290.13	-\$ 5,082.09	\$ 208.04	-3.93%
(-)DEPRECIACION ACUM.ACCELER.DE VEHICULO EQ.TRANSP.	\$ 0.00	-\$ 7,494.55	-\$ 7,494.55	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>	<b>\$ 68,229.30</b>	<b>\$ 57,132.92</b>	<b>-\$ 11,096.38</b>	<b>-16.26%</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 68,229.30</b>	<b>\$ 57,132.92</b>	<b>-\$ 11,096.38</b>	<b>-16.26%</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>				
GASTO ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN	\$ 299.00	\$ 0.00	-\$ 299.00	-100.00%
GASTOS DE INVESTIGACIÓN, EXPLORACIÓN Y OTROS	\$ 3,929.02	\$ 1,818.33	-\$ 2,110.69	-53.72%
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 0.00	\$ 215.04	\$ 215.04	
(-)AMORTIZACION ACUMULADA	-\$ 2,409.69	-\$ 1,606.46	\$ 803.23	-33.33%
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 1,818.33</b>	<b>\$ 426.91</b>	<b>-\$ 1,391.42</b>	<b>-76.52%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 522,362.91</b>	<b>\$ 586,073.85</b>	<b>\$ 63,710.94</b>	<b>12.20%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
CTAS Y DOC.POR PAGAR	\$ 409,566.72	\$ 212,912.51	-\$ 196,654.21	-48.02%
PRÉSTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	\$ 18,201.29	\$ 124,050.94	\$ 105,849.65	581.55%
OBLIGACIONES CON LA ADM.TRIBUTARIA	\$ 5,929.20	\$ 4,104.39	-\$ 1,824.81	-30.78%

OBLIGACIONES IR POR PAGAR	\$ 2,488.20	\$ 12,276.44	\$ 9,788.24	393.39%
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 759.93	\$ 2,802.36	\$ 2,042.43	268.77%
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	\$ 2,503.59	\$ 4,460.63	\$ 1,957.04	78.17%
OBLIGACIONES PARTICIPACIONES TRABAJ.POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 1,756.38	\$ 8,665.72	\$ 6,909.34	393.39%
<b>TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 441,205.31</b>	<b>\$ 369,272.99</b>	<b>-\$ 71,932.32</b>	<b>-16.30%</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>				
CTAS Y DOC.POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	\$ 0.00	\$ 169,637.95	\$ 169,637.95	
<b>TOTAL DEL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 0.00</b>	<b>\$ 169,637.95</b>	<b>\$ 169,637.95</b>	
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>\$ 441,205.31</b>	<b>\$ 538,910.94</b>	<b>\$ 97,705.63</b>	<b>22.15%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>				
CAPITAL SUSCRITO O PATRIMONIO INSTITUCIONAL	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 0.00	0.00%
APORTES SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACION	\$ 55,468.84	\$ 7,826.85	-\$ 47,641.99	-85.89%
RESERVA LEGAL	\$ 0.00	\$ 853.36	\$ 853.36	
RESERVA FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$ 0.00	\$ 853.36	\$ 853.36	
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIO AÑOS ANT.	\$ 13,895.55	\$ 0.00	-\$ 13,895.55	-100.00%
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-\$ 223.61	\$ 0.00	\$ 223.61	-100.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO (DESPUES DE PART. E IMP.)	\$ 11,216.82	\$ 36,829.34	\$ 25,612.52	228.34%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$ 81,157.60</b>	<b>\$ 47,162.91</b>	<b>-\$ 33,994.69</b>	<b>-41.89%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 522,362.91</b>	<b>\$ 586,073.85</b>	<b>\$ 63,710.94</b>	<b>12.20%</b>

**CEDEPA S.A.**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES**

			VARIACIÓN	
	SALDO AL 31/12/2006	SALDO AL 31/12/2007	ABSOLUTA	RELATIVA
<b>INGRESOS Y GASTOS</b>				
<b>INGRESOS</b>				
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%	\$ 1,699,367.18	\$ 1,650,614.62	-\$ 48,752.56	-2.87%
OTRAS RENTAS	\$ 1,218.56	\$ 0.00	-\$ 1,218.56	-100.00%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$ 1,700,585.74	\$ 1,650,614.62	-\$ 49,971.12	-2.94%
<b>COSTOS Y GASTOS</b>			\$ 0.00	
INVENTARIO INICIAL MERCADERIA ALMACEN	\$ 119,250.04	\$ 182,635.95	\$ 63,385.91	53.15%
COMPRAS NETAS	\$ 1,460,565.85	\$ 1,380,788.62	-\$ 79,777.23	-5.46%
INVENTARIO FINAL MERCADERIA ALMACEN	-\$ 331,971.49	-\$ 304,160.73	\$ 27,810.76	-8.38%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 85,134.77	\$ 55,021.59	-\$ 30,113.18	-35.37%
APORTES A LA SEGURIDAD(INCLUIDO FONDOS DE RESERVA)	\$ 3,490.83	\$ 4,412.95	\$ 922.12	26.42%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 4,684.27	\$ 15,137.85	\$ 10,453.58	
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	\$ 1,769.30	\$ 5,105.39	\$ 3,336.09	188.55%
REMUNERACIONES A OTROS EMPLEADOS AUTONOMOS	\$ 2,374.04	\$ 0.00	-\$ 2,374.04	-100.00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 88,038.06	\$ 1,140.00	-\$ 86,898.06	-98.71%
ARRENDAMIENTO DE BIENES INM.PROPIEDAD PERS.NATURALES	\$ 28,446.42	\$ 30,000.00	\$ 1,553.58	5.46%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 3,952.28	\$ 16,894.23	\$ 12,941.95	327.46%
COMBUSTIBLES	\$ 5,045.72	\$ 3,359.28	-\$ 1,686.44	-33.42%
LUBRICANTES	\$ 20.96	\$ 0.00	-\$ 20.96	-100.00%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CONSESIONES)	\$ 713.09	\$ 3,932.16	\$ 3,219.07	451.43%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 40,550.40	\$ 69,425.99	\$ 28,875.59	71.21%
TRANSPORTE	\$ 512.49	\$ 1,263.25	\$ 750.76	146.49%
GASTOS DE GESTIÓN	\$ 6,336.62	\$ 7,738.49	\$ 1,401.87	22.12%
GASTOS DE VIAJE	\$ 0.00	\$ 1,014.35	\$ 1,014.35	
AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$ 2,898.78	\$ 4,046.09	\$ 1,147.31	39.58%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROP.MERCANTIL	\$ 20.00	\$ 103.00	\$ 83.00	
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 467.45	\$ 350.01	-\$ 117.44	
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	\$ 5,029.85	\$ 5,082.09	\$ 52.24	1.04%
DEPRECIACION ACELERADA VEHEQUIPOS TRANSP Y CAMIN	\$ 0.00	\$ 7,494.55	\$ 7,494.55	
AMORTIZACIONES (INVERSIONES E INTANGIBLES)	\$ 1,606.46	\$ 1,606.46	\$ 0.00	0.00%
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ 25,313.60	\$ 483.57	-\$ 24,830.03	-98.09%
INTERES Y COMISIONES BANCARIAS LOCALES	\$ 279.80	\$ 39,636.19	\$ 39,356.39	
OTROS GASTOS LOCALES	\$ 103,662.05	\$ 60,297.98	-\$ 43,364.07	-41.83%

IVA QUE SE CARGA AL GASTO	\$ 0.00	\$ 33.80	\$ 33.80	
PÉRDIDAS EN CARTERA	\$ 8,321.51	\$ 0.00	-\$ 8,321.51	-100.00%
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$ 1,658,191.64</b>	<b>\$ 1,592,843.11</b>	<b>-\$ 65,348.53</b>	<b>-3.94%</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 42,394.10</b>	<b>\$ 57,771.51</b>	<b>\$ 15,377.41</b>	<b>36.27%</b>
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 6,359.11	\$ 8,665.73	\$ 2,306.61	36.27%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 36,034.98</b>	<b>\$ 49,105.78</b>	<b>\$ 13,070.80</b>	<b>36.27%</b>
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 9,008.75	\$ 12,276.45	\$ 3,267.70	36.27%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 27,026.24</b>	<b>\$ 36,829.34</b>	<b>\$ 9,803.10</b>	<b>36.27%</b>

Dentro de las cuentas del activo corriente en la cuenta bancos presentan un 268.00% de variación porcentual y \$31,183.18 en términos absolutos, Si comparamos la variación porcentual de la cuenta Bancos 268.00% con la variación porcentual del activo fijo bruto - 16.26% podemos suponer que la empresa tiene prioridad por mantener el efectivo estático que por invertirlo, aunque se ve un aumento considerable en la cuenta de maquinarias y equipos del 405.67%, se debe interpretar que la empresa utilizo mayor cantidad de dinero y dio prioridad a incrementar esta cuenta ya que las otras disminuyeron su valor.

Las cuentas por cobrar presentan una variación del 36.07% es decir \$35,344.54 dólares, este incremento puede tener varias causas como por ejemplo un incremento en las ventas a crédito, alza de los insumos y por consiguiente alza en los precios de los artículos que se comercializan por lo cual surge la necesidad de realizar ventas a crédito para no tener un exceso de inventario, otro motivo puede ser la falta de decisión o imposibilidad de cobrar a los tenedores de la deuda.

El inventario tiene una disminución de \$27,810.76 dólares que es el 8.38%, lo cual indica que el inventario tiene una estabilidad ya que la variación no supera el 10%.

Las cuentas del total del pasivo se incrementan en un 22.15%, y la cuenta que mayor variación presenta es la cuenta por préstamos a accionistas locales la cual refleja un

aumento del 581.55%, el motivo de dicha variación puede ser la necesidad de invertir en un determinado momento en los activos de la empresa, y no se ha podido cancelar estos préstamos.

La empresa en el año 2007 contrajo deudas a largo plazo con proveedores locales que ascienden a \$169,637.95 obligaciones contraídas seguramente para compra de mercadería.

En cuanto a las ventas netas existe una disminución del 2.87% lo que nos indica que las ventas se lograron mantener por este año, de la misma manera los costos y los gastos también tuvieron una mínima variación con tendencia a una disminución que es del 3.94%.

### 3.2.2.2 Análisis Vertical.

Mediante este análisis, se evaluará el monto de cada cuenta del activo comparándola con el total de los activos, y sucesivamente con el pasivo y patrimonio, destacando su resultado como un primer paso de identificación y conclusión del examen a realizar.

<b>CUENTAS</b>	<b>SALDO AL 31/12/2007</b>	
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PORCENTAJES</b>
BANCO	\$ 42,818.62	7.31%
CTAS Y DOC.POR COBRAR	\$ 51,818.73	8.84%
(-)PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-\$ 483.57	-0.08%
CTAS Y DOC.POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	\$ 81,525.80	13.91%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 0.00	0.00%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA(IVA)	\$ 44,015.05	7.51%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA(I.RENTA A.C.)	\$ 4,658.66	0.79%
INVENTARIO DE MERCADERIA ALMACEN	\$ 304,160.73	51.90%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 528,514.02</b>	<b>90.18%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		
TERRENOS	\$ 3,092.30	0.53%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5,576.65	0.95%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 24,981.33	4.26%
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	\$ 6,081.08	1.04%
VEHICULOS , EQUIPO TRANSPORTE	\$ 29,978.20	5.12%
(-)DEPRECIACION ACUMULADA DE ACTIVO FIJO	-\$ 5,082.09	-0.87%
(-)DEPRECIACION ACUM.ACELER.DE VEHICULO EQ.TRANSP.	-\$ 7,494.55	-1.28%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>	<b>\$ 57,132.92</b>	<b>9.75%</b>
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>\$ 57,132.92</b>	<b>9.75%</b>
<b>OTROS ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>		
GASTO ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN	\$ 0.00	0.00%
GASTOS DE INVESTIGACIÓN, EXPLORACIÓN Y OTROS	\$ 1,818.33	0.31%
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 215.04	0.04%
(-)AMORTIZACION ACUMULADA	-\$ 1,606.46	-0.27%
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 426.91</b>	<b>0.07%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 586,073.85</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
CTAS Y DOC.POR PAGAR	\$ 212,912.51	36.33%

PRÉSTAMOS ACCIONISTAS LOCALES	\$ 124,050.94	21.17%
OBLIGACIONES CON LA ADM.TRIBUTARIA	\$ 4,104.39	0.70%
OBLIGACIONES IR POR PAGAR	\$ 12,276.44	2.09%
OBLIGACIONES CON EL IESE	\$ 2,802.36	0.48%
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	\$ 4,460.63	0.76%
OBLIGACIONES PARTICIPACIONES TRABAJ.POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 8,665.72	1.48%
<b>TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 369,272.99</b>	<b>63.01%</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
CTAS Y DOC.POR PAGAR PROVEEDORES LOCALES	\$ 169,637.95	28.94%
<b>TOTAL DEL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 169,637.95</b>	<b>28.94%</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>\$ 538,910.94</b>	<b>91.95%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
CAPITAL SUSCRITO O PATRIMONIO INSTITUCIONAL	\$ 800.00	0.14%
APORTES SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACION	\$ 7,826.85	1.34%
RESERVA LEGAL	\$ 853.36	0.15%
RESERVA FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$ 853.36	0.15%
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 0.00	0.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO (DESPUES DE PART. E IMP.)	\$ 36,829.34	6.28%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$ 47,162.91</b>	<b>8.05%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 586,073.85</b>	<b>100.00%</b>

- **ESTRUCTURA DEL ACTIVO TOTAL.-** El activo está constituido por activo corriente 90.18%, activos fijos 9.75% y activo diferido 0.07%. En este caso y por tratarse de una empresa comercial, los activos se distribuyen de una manera razonable, ya que los activos corrientes y fijos que sumados son el 99.93% están destinados a fortalecer a la empresa sirviéndole de respaldo.
- **ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO.-** Tomamos en consideración las cuentas del pasivo corriente 63.01% y patrimonio 8.05% para el análisis. La empresa posee un alto riesgo de endeudamiento ya que el 91.00 % de sus activos le pertenecen a terceros, por lo que la empresa debe reducir este pasivo, ya que la mayoría de las ganancias obtenidas son para cancelar adeudos.

- **ESTRUCTURA DEL ACTIVO CORRIENTE.**- Esta conformado por las cuentas que conforman el efectivo Bancos 7.31%, documentos por cobrar 8.84% y los inventarios 51.90%. se puede observar que la empresa mantiene la mayor parte de su activo corriente en inventarios, rubro que mientras se administre de manera adecuada se obtiene ganancias y le permiten tener efectivo en corto plazo en caso de necesitarlo.
- **ESTRUCTURA DE INGRESOS Y COSTOS.**- Para analizar esta estructura tomamos en cuenta las siguientes cuentas con sus respectivos porcentajes.

### ESTRUCTURA DE INGRESOS Y GASTOS

#### SALDO AL 31 DE DICIEMBRE 2007

INGRESOS Y GASTOS		
INGRESOS		
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%	\$1,650,614.62	100.00%
(-)COSTO DE VENTAS	<b>\$1,259,263.84</b>	76.29%
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	<b>\$391,350.78</b>	23.71%
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	<b>\$270,459.54</b>	16.39%
(-)GASTOS OPERACIONALES	<b>\$21,393.51</b>	1.30%
(-)GASTOS FINANCIEROS	<b>\$41,726.22</b>	2.53%
(=) TOTAL DE GASTOS	<b>\$333,579.27</b>	26.49%
(=)UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN LABORAL	<b>\$57,771.51</b>	3.50%
(-)15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$8,665.73	0.52%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$49,105.78	2.97%
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$12,276.45	0.74%
UTILIDAD NETA	\$36,829.34	2.23%

La utilidad bruta en ventas de 23.71% se lo considera razonable debido a que en el mercado automotriz se maneja una variedad de marcas de productos y debido al alto costo de mantener inventarios en bodegas esto ocasiona también un alto costo de ventas 76.29%.



Los gastos totales son representados por un 26.49% y que incluyen los gastos administrativos, de operacionales y financieros, este valor es representativo sobre todo si analizamos los gastos administrativos con un monto de 391,350.78 dólares que es el 16.39% lo cual puede ser ocasionado por, una mala utilización de los servicios básicos, que el espacio destinado para cumplir las labores administrativas es muy grande por lo cual el pago de arriendo es elevado, desperdicios en cuanto a material de oficina se refiere, entre otras, al descifrar la causa de ese elevado porcentaje se pueden tomar las medidas correctivas y de esta manera contribuir para que la utilidad operacional aumente y por lo tanto la utilidad neta pueda llegar a porcentajes superiores a los de la inflación como por ejemplo una utilidad del 12% en adelante.

Una utilidad de 12% significa que por cada dólar de inversión obtiene un promedio de 12 centavos de ganancia, lo cual es bajo ya que el porcentaje estimado está entre un 13 y 14%.

Los gastos operacionales 1.30% y los financieros 2,53% se encuentran dentro de los rangos esperados para esta actividad productiva.

### **CONCLUSIONES:**

Por lo antes expuesto se puede concluir que la utilidad neta obtenida no es la ideal ya que lo conveniente es que la utilidad sea superior a la del promedio que se encuentra entre el 12%, siendo la de la empresa solo un 2.23%.

La empresa durante el año 2007 ha mantenido una estructura de inversión y financiamiento un poco desequilibrada, debido a que está aumentando su activo a base de endeudamiento, siendo de esta manera que sus pasivos corrientes mantienen un porcentaje de 63.01% que es un punto de alerta para la empresa ya que puede en caso de quedarse sin disponible no tendría como responder a las deudas adquiridas y en comparación con su

activo corriente de 90.18% donde se visualiza claramente que la cuenta de inventarios sería su respaldo al momento de cubrir sus obligaciones. Las cuentas del activo corriente intervienen en la comercialización y al tener ese porcentaje nos indica que la empresa se encuentra en constante rotación de su stock.

### **3.3 Razones Financieras**

El aspecto básico de obtener las razones financieras no se centra en la obtención del número como tal, sino en la interpretación que se le de a este, ¿es bueno o malo para la organización?, ¿es demasiado alto o bajo? Y los respectivos riesgos que implica cada uno de ellos.

#### **3.3.1 Análisis de las Razones Financieras**

El análisis de las razones financieras tiene como propósito mostrar las relaciones que existen entre las cuentas de los estados financieros dentro de las empresas y entre ellas. La conversión de las cifras contables en valores relativos, o razones, nos permite comparar la posición financiera de una empresa con otra, aun si sus tamaños son significativamente diferentes.<sup>23</sup>

##### **3.3.1.1 Índices de Liquidez**

Determina la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo, cuanto más alto sea este índice determinará que la empresa es más líquida.

###### **3.3.1.1.1 Razón de Circulante o de Solvencia**

Se calcula dividiendo el activo circulante para el pasivo circulante. Mide la relación a corto plazo del capital propio con el capital ajeno y puede interpretarse como el número de

---

<sup>23</sup> Brigham F.; (2001); Fundamentos de la administración financiera; México; Editorial Mcgraw-hill Interamericana S.A.

unidades monetarias disponibles para pagar cada unidad monetaria de la deuda a corto plazo.

FORMULA:

$$\text{RAZON DE CIRCULANTE} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Razón de Circulante} = \frac{528,514.02}{369,272.99} \quad \$ 1.43$$

La empresa CEDEPA S.A. tiene \$1.43 por cada dólar que debe, lo que indica un buen indicador de solvencia a corto plazo, debido a que una relación mayor que uno es un buen indicador.

### 3.3.1.1.2 Razón Rápida o Liquidez

También conocida como prueba ácida o prueba severa, es similar a la razón de circulante, excepto el inventario en el activo, porque se supone que el inventario es el circulante con menor probabilidad de liquidez.

FORMULA:

$$\text{RAZÓN RÁPIDA} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Razón Rápida} = \frac{528514.02 - 304160.73}{369,272.99} \quad \$ 0.61$$

La empresa tiene en \$ 0.61 de forma inmediata para cubrir cada dólar de deuda corriente lo cual se interpretaría como bajo, indicándonos que la empresa debe vender su inventario para cubrir las deudas a corto plazo

### 3.3.1.2 Razones de administración de Activos

Determina la rapidez con la cual varias cuentas se pueden convertir en un ingreso o egreso de la empresa y por ende en liquidez.

Estas razones establecen la efectividad de la empresa en el empleo de los recursos, se miden a través de los índices de rotación.

#### 3.3.1.2.1 Rotación del Inventario.

A través de este índice, se indica el número de veces que la inversión ha girado en las ventas de un año.

El promedio de rotación de inventario de una empresa es de 3 veces por año.

FORMULA:

Rotación del Inventario =  $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Inventarios}}$

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\$ 1,650,614.62}{\$ 304,160.73} = 5.43$$

El resultado indica que el inventario ha rotado 5.43 veces en el año. Un nivel eficiente considerando que se espera que la mercadería rote cada 60 días.

#### 3.3.1.2.2 Rotación de capital de trabajo.

Indica el número de veces que el capital de trabajo ha girado en las ventas anualmente.

$$\text{Rotación de Capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas Netas anuales}}{\text{Capital de trabajo}}$$

$$\text{Rotación de Capital de trabajo} = \frac{\$ 1,650,614.62}{\$ 62,509.82} = 26.41$$

El resultado indica que el capital trabajo ha rotado 26.41 veces en el año, indicando que su rotación es muy alta.

### 3.3.1.2.3 Días Pendientes de Cobro

Periodo Promedio de Cobranza, este índice se utiliza para evaluar la capacidad de la empresa para cobrar sus ventas de manera oportuna.

Los días de venta pendientes de cobro representan el tiempo promedio el cual la comercializadora debe esperar para recibir efectivo después de haber efectuado una venta.

El promedio empresarial es de 30 días.

FORMULA:

$$\text{PPC} = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VENTAS PROMEDIO DIARIA}}$$

$$\text{PPC} = \frac{\$ 6,380.00}{\$ 295.00} = 21.63$$

CEDEPA S.A. tiene aproximadamente 21 días de ventas pendientes de cobro en el año 2007, lo que indica que esta a un periodo menor de promedio empresarial que es de 30 días.

### 3.3.1.2.4 Rotación de la inversión en activos totales

Este indica el número de veces que el activo total, ha girado en las ventas en el año.

FORMULA:

Rotación de los activos totales =  $\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Activos Totales}}$

$$\text{Rotación de los activos totales} = \frac{\$ 1,650,614.62}{\$ 329,132.20} = 5.02$$

El resultado indica que la inversión ha rotado 5.02 veces en el año. Un nivel eficiente considerando que se espera que la mercadería rote cada 60 días.

### 3.3.1.3 Razones de Capital Neto

#### 3.3.1.3.1 Capital de Trabajo Neto

También conocida como razón de circulante, es un índice de mayor referencia en los análisis, este índice mide la relación a corto plazo del capital propio con el capital ajeno y puede interpretarse como el número de unidades monetarias disponibles para pagar cada unidad monetaria de deuda a corto plazo.

FORMULA:

Capital de trabajo Neto =  $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$

$$\text{Capital de trabajo Neto} = \frac{\$ 42,818.62}{\$ 212,912.51} = \$ 0.20$$

La empresa tiene \$0.20 en forma inmediata para cubrir cada dólar de deudas corrientes, lo cual es muy baja, indicando que la empresa no tiene efectivo para cubrir sus deudas inmediatas.

### 3.3.1.4 Razones de administración de deudas

#### 3.3.1.4.1 Razón de Endeudamiento

También conocido como índice de capital ajeno, el cual mide el porcentaje de los activos de la empresa que corresponden a los acreedores.

FORMULA:

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\$ 538,910.94}{\$ 586,073.85} = 91.95\%$$

La empresa está financiada en un 91.95% por terceros, es decir que en el 91.95% de los activos totales de la empresa corresponde al capital ajeno.

### 3.3.1.5 Razones de Rentabilidad

#### 3.3.1.5.1 Rentabilidad Sobre Ventas

Razón que mide la utilidad bruta por cada dólar de ventas; se calcula dividiendo la utilidad bruta sobre las ventas.

FORMULA:

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas} = \frac{\$ 391,350.78}{\$ 1,650,614.62} = 0.24$$

La utilidad bruta representa el 24 % de las ventas, cifra que es baja, ya que aun falta restar los gastos.



## **CAPITULO IV**

- **METODOS PARA LA  
CONTABILIZACIÓN Y  
ADMINISTRACIÓN DE  
INVENTARIOS.**

## **4. MÉTODOS PARA LA CONTABILIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS.**

### **4.1.1 Introducción**

En el Ecuador el tratamiento contable de los inventarios está regularizado bajo las NORMAS ECUATORIANA DE CONTABILIDAD NEC11, la cual se sustenta y ha sido desarrollada bajo referencias de la Norma Internacional de Contabilidad NIC2.

### **4.1.2 NEC11**

#### **4.1.2.1 Alcance con relación a los inventarios.**

El alcance de la NEC11 consiste que esta debe ser aplicada por todas las empresas en los estados financieros preparados con el contexto del sistema de costo histórico en la contabilidad de inventarios que no sean:

- a) El trabajo en proceso que se origina bajo los contratos de construcción incluyendo contratos de servicios directamente relacionados (los que serán tratados en una norma específica sobre contratos de construcción).
- b) Instrumentos financieros.
- c) Inventarios de productores de ganado, de productos forestales y de agricultura, y de depósitos de mineral en la medida que son cuantificados a su valor neto de realización de acuerdo con prácticas bien establecidas.

#### **4.1.2.2 Cuantificación y costos de inventarios.**

Los inventarios deben ser cuantificados al valor mas bajo de su costo y su valor neto de realización. El costo de inventarios comprende todos los costos de compras, costo de conversión y otros incurridos para traer los inventarios a su presente ubicación y condición.

#### **4.1.2.3 Revelación de los estados financieros con relación a los inventarios**

Los estados Financieros deben revelar:

- a) Las políticas contables adoptadas para cuantificar inventarios, incluyendo la formula de costo usada.
- b) La cantidad total en libros de inventarios y la cantidad en libros en clasificaciones apropiadas a la empresa.
- c) La cantidad en libros de inventarios registrada a su valor neto realizable.
- d) La cantidad en libros de inventarios dados en prenda como garantía de pasivos.

También deben revelar, el costo de inventarios reconocido como un gasto durante el periodo. Los costos de operación aplicables a ingresos, reconocidos como un gasto durante el periodo aplicable según su naturaleza.<sup>24</sup>

#### **4.1.3 Ley de Régimen Tributario Interno.**

##### **4.1.3.1 Deducciones del impuesto a la renta con relación a los inventarios.**

Con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen para obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.

---

<sup>24</sup> Norma Ecuatoriana de Contabilidad (NEC 11)

En el caso de los inventarios se deben aplicar las siguientes deducciones:

- Las pérdidas comprobadas por caso fortuito, fuerza mayor o por delitos que afecten económicamente a los bienes de la respectiva actividad generadora del ingreso, en la parte que no fuere cubierta por indemnización o seguro y que no se haya registrado en los inventarios.<sup>25</sup>

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

- Mercaderías en existencia sin el respaldo de documentos de adquisición;
- No haberse registrado en la contabilidad facturas de compras o de ventas;
- Diferencias físicas en los inventarios de mercaderías que no sean satisfactoriamente justificadas.<sup>26</sup>

#### ▪ **Pérdidas**

Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su

---

<sup>25</sup> Ley de Régimen Tributario Interno, Capítulo 4 art.10 literal 5

<sup>26</sup> Ley de Régimen Tributario Interno, Capítulo 7 art.23 literal 3

delegado. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.

En el caso de desaparición de los inventarios por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable.

La falsedad o adulteración de la documentación antes indicada constituirá delito de defraudación fiscal en los términos señalados por el Código Tributario.

El Servicio de Rentas Internas podrá solicitar, en cualquier momento, la presentación de las actas, documentos y registros contables que respalden la baja de los inventarios.<sup>27</sup>

## **4.2 Valoración de inventario**

### **4.2.1 Propósito de la valuación de inventarios**

El propósito de valorar los inventarios mediante el control, es el de determinar la utilidad bruta obtenida, a través de la deducción de costos aplicables a los ingresos por ventas.

Para Determinar esta utilidad es necesario valorizar antes el inventario de la mercadería, para así después poder generar el balance general donde exista una consistencia real del activo denominado como inventarios.

Al restar a los ingresos generados por las ventas de mercadería, el costo de venta de mercadería vendida, podemos determinar la utilidad bruta de las ventas efectuadas en un ciclo comercial.

---

<sup>27</sup> Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario interno, art.25, Numeral 8 literal C

Existen dos maneras de determinar el costo de mercaderías vendidas o costo de ventas el uno es a través del sistema de inventario permanente o perpetuo o también por el sistema de Cuenta Múltiple o inventario periódico.

- **Sistema de inventario permanente o perpetuo**, el cual va determinando el costo de venta a medida que efectúa la venta, este sistema utiliza las cuentas de inventario de mercaderías, ventas y costo de ventas.
- **Sistema de Cuenta Múltiple o inventario periódico**, utiliza básicamente tres cuentas principales y dos secundarias, las que se derivan o están en función de las anteriores, entre las principales están: Mercaderías, Compras, Ventas; y las cuentas secundarias: Devolución en Compras, Devolución en ventas.

El costo de venta se determina al final del ejercicio económico separando este costo del costo mercadería disponible para la venta dando como resultado el inventario final.

Las formulas para regular la cuenta de mercaderías, determinar el costo de venta y utilidad bruta en ventas son las siguientes:

$$\text{Ventas Netas} = \text{Ventas brutas} - \text{Desc. Ventas} - \text{Dev. Ventas.}$$

$$\text{Compras Netas} = \text{Compras Brutas} - \text{Desc. Compras} - \text{Dev. Compras} + \text{Transp. Compras}$$

$$\text{Costo de Ventas} = \text{Inventario Inicial} + \text{Compras Netas} - \text{Inventario Final.}$$

$$\text{Costo de Ventas} = \text{Ventas Netas} - \text{Utilidad bruta en ventas}$$

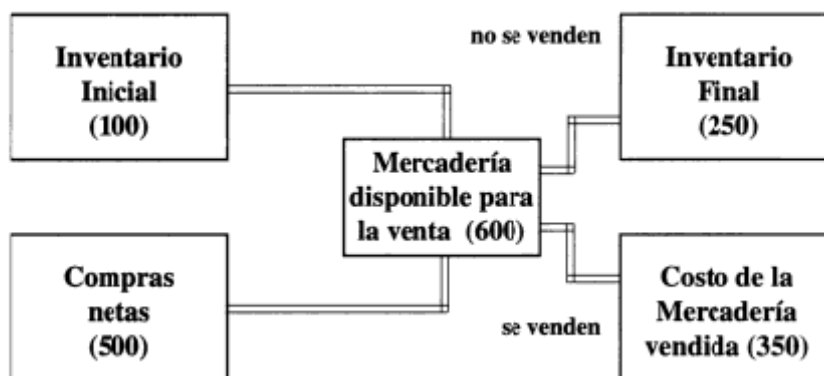
$$\text{Inventario Inicial} = \text{Merc. Disp. Venta} - \text{Compras Netas.}$$

$$\text{Utilidad Bruta en Ventas} = \text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}$$

$$\text{Utilidad Neta} = \text{Utilidad Operacional} - \text{Utilidad. Empleados} - \text{Imp. renta.}$$

## CUADRO No 3

### PROCESO DE LA MERCADERIA EN UN PERIODO CONTABLE



Fuente: Contabilidad, Análisis de Cuentas  
 Autor: Carlos Meza Vargas

#### 4.2.2 Técnicas de valoración de inventarios.

##### 4.2.2.1 Introducción.

Se han llevado a cabo técnicas de valoración de inventarios, de diversos modelos, ya que cada organización es diferente y cada una adapta los modelos más conocidos, para esto vamos a evaluar los modelos que se aplican dentro de la comercializadora CEDEPA S.A.

Cuando de un producto se adquieren lotes de mercadería en varios periodos del año, estos pueden tender a variar su costo, ya que los precios de los productos están sujetos a fluctuaciones.

El costo de inventarios debe ser asignado bajo las formulas de valoración de inventarios que en el Ecuador se valora bajo el método LIFO O UEPS (últimas entradas, primeras salidas) este método asume que las partidas de inventario que fueron compradas o

producidas a lo último son vendidas primero y después en forma consecutiva las otros artículos que fueron comprados, donde las partidas que fueron compradas primero son las que conformaran el inventario final.

El método de costo promedio ponderado donde el costo de cada artículo es determinado por el promedio al principio de un periodo y los costos de los artículos similares comprados o producidos en el mismo periodo donde la suma del costo de los dos productos y dividida para los mismos nos da un nuevo valor.

A continuación vamos a elaborar un ejercicio donde se compara el método lifo con el método de promedio ponderado, y a su vez los comparamos con el método que vamos a aplicar como propuesta que es el de costo actual.<sup>28</sup>

Datos para el ejemplo:

La empresa tiene un inventario inicial de \$1100, integrado por 10 capot de Hyundai Verna 05 /- de \$110.00 cada uno.

Realiza una compra de 15 capots a \$125.00 cada una.

Se venden 20 unidades en \$150.00 cada una al contado.

---

<sup>28</sup> Carlos Meza Vargas; Contabilidad, Análisis de cuentas; EUNED



**EMPRESA COMERCIAL CEDEPA S.A.  
KARDEX - METODO LIFO**

**ARTICULO: CAPOT HYUNDAI  
VERNA**

PRODUCTO	INGRESO			EGRESO			SALDO		
	CANT	V.UNIT.	V.TOTAL	CANT	V.UNIT.	V.TOTAL	CANT	V.UNIT.	V.TOTAL
<b>Inventario Inicial</b>	10	\$ 110.00	\$ 1,100.00				<u>10</u>	<u>\$ 110.00</u>	<u>\$ 1,100.00</u>
							10	\$ 110.00	\$ 1,100.00
<b>Compra</b>	15	\$ 125.00	\$ 1,875.00				<u>15</u>	<u>\$ 125.00</u>	<u>\$ 1,875.00</u>
<b>Venta</b>				5	\$ 110.00	\$ 550.00	5	\$ 110.00	\$ 550.00
				15	\$ 125.00	\$ 1,875.00	<u>0</u>	<u>\$ 0.00</u>	<u>\$ 0.00</u>

**CEDEPA S.A.  
LIBRO DIARIO  
METODO LIFO**

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	1			
	ALMACEN		\$ 1,100.00	
	10 capot \$110.00	\$ 1,100.00		
	CAPITAL SOCIAL			\$ 1,100.00
	Asiento de Apertura			
	2			
	ALMACEN		\$ 1,875.00	
	15 capot \$125.00	\$ 1,875.00		
	PROVEEDORES			\$ 1,875.00
	Compra de Mercancías a Crédito			
	3			
	BANCOS		\$ 3,000.00	
	VENTAS			\$ 3,000.00
	Venta de 20 unidades a \$150.00 c/u			
	4			
	COSTO DE VENTAS		\$ 2,425.00	
	ALMACEN			\$ 2,425.00
	5 capot a \$110.00 c/u			
	15 capot a \$125.00 c/u			
		TOTAL	\$ 8,400.00	\$ 8,400.00

<b>CEDEPA S.A.</b>		
<b>Estado de Resultado al 31 de Diciembre 2007</b>		
<b>METODO LIFO</b>		
Ventas Netas		\$ 3,000.00
Inventario Inicial	\$ 1,100.00	
Compras Netas	<u>\$ 1,875.00</u>	
Mercaderías disponibles para la venta	\$ 2,975.00	
Inventario Final Actualizado	<u>\$ 550.00</u>	
Costo de Ventas Actualizado		<u>\$ 2,425.00</u>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>		<b>\$ 575.00</b>

**CEDEPA S.A.**  
**BALANCE GENERAL al 31 Diciembre 20x1**

<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
Bancos	\$ 3,000.00	Proveedores	\$ 1,875.00
Almacén	\$ 550.00	<b><u>Capital Contable</u></b>	
		<b><u>Capital Contribuido</u></b>	
		Capital Social	\$ 1,100.00
		<b><u>Capital ganado</u></b>	
		Utilidad del Ejercicio	\$ 575.00
			<u>\$ 575.00</u>
<b>Activo</b>	<b>\$ 3,550.00</b>	<b>Pasivo más Capital Contable</b>	<b>\$ 3,550.00</b>

**EMPRESA COMERCIAL CEDEPA S.A.**  
**KARDEX - METODO PROMEDIO PONDERADO**

**ARTICULO: CAPOT HYUNDAI VERNA**

PRODUCTO	INGRESO			EGRESO			SALDO		
	CANT	V.UNIT.	V.TOTAL	CANT	V.UNIT.	V.TOTAL	CANT	V.UNIT.	V.TOTAL
<b>Inventario Inicial</b>	10	\$ 110.00	\$ 1,100.00				<u>10</u>	<u>\$ 110.00</u>	<u>\$ 1,100.00</u>
<b>Compra</b>	15	\$ 125.00	\$ 1,875.00				<u>25</u>	<u>\$ 119.00</u>	<u>\$ 2,975.00</u>
<b>Venta</b>				20	\$ 119.00	\$ 2,380.00	5	\$ 119.00	\$ 595.00
							-	-	-

**CEDEPA S.A.**  
**LIBRO DIARIO**  
**METODO PROMEDIO**

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	1			
	ALMACEN		\$ 1,100.00	
	10 capot \$110.00	\$ 1,100.00		
	CAPITAL SOCIAL			\$ 1,100.00
	Asiento de Apertura			
	2			
	ALMACEN		\$ 1,875.00	
	15 capot \$125.00	\$ 1,875.00		
	PROVEEDORES			\$ 1,875.00
	Compra de Mercancías a Crédito			
	3			
	BANCOS		\$ 3,000.00	
	VENTAS			\$ 3,000.00
	Venta de 20 unidades a \$150.00 c/u			
	4			
	COSTO DE VENTAS		\$ 2,380.00	
	ALMACEN			\$ 2,380.00
	20 capot a \$119.00 c/u			
		TOTAL	\$ 8,355.00	\$ 8,355.00

<b>CEDEPA S.A.</b>		
<b>Estado de Resultado al 31 de Diciembre 2007</b>		
<b>METODO PROMEDIO</b>		
Ventas Netas		\$ 3,000.00
Inventario Inicial	\$ 1,100.00	
Compras Netas	<u>\$ 1,875.00</u>	
Mercaderías disponibles para la venta	\$ 2,975.00	
Inventario Final Actualizado	<u>\$ 595.00</u>	
Costo de Ventas Actualizado		<u>\$ 2,380.00</u>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>		<b>\$ 620.00</b>

<b>CEDEPA S.A.</b>			
<b>BALANCE GENERAL al 31 Diciembre 20x1</b>			
<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
Bancos	\$ 3,000.00	Proveedores	\$ 1,875.00
Almacén	\$ 595.00	<b>Capital Contable</b>	
		<b>Capital Contribuido</b>	
		Capital Social	\$ 1,100.00
		<b>Capital ganado</b>	
		Utilidad del Ejercicio	\$ 620.00
			<u>\$ 620.00</u>
<b>Activo</b>	<b>\$ 3,595.00</b>	<b>Pasivo más Capital Contable</b>	<b>\$ 3,595.00</b>

**EMPRESA COMERCIAL CEDEPA S.A.**

**KARDEX - METODO COSTO ACTUAL**

**ARTICULO: CAPOT HYUNDAI VERNA**

CONCEPTO	UNIDADES			COSTO		VALORES		
	INGRESOS	EGRESOS	EXIST.	UNITAR.	ACTUAL	DEBE	HABER	SALDO
Inventario Inicial	10		10	\$ 110.00		\$ 1,100.00		\$ 1,100.00
Compra	15		25	\$ 125.00		\$ 1,875.00		\$ 2,975.00
Ajuste Actualización			25		\$ 125.00	\$ 150.00		\$ 3,125.00
Venta		20	5		\$ 125.00		\$ 2,500.00	\$ 625.00
						-	-	-

## Determinación de la actualización de almacén:

Existencia en el inventario inicial antes de la compra: 10 unidades

Precio de las unidades en el inventario inicial	\$ 110.00
Precio de costo (compra) actual	\$ 125.00
<u>Actualización Unitaria</u>	\$ 15.00

Actualización del almacén: 10 unidades x \$15.00 = \$150.00

**CEDEPA S.A.**  
**LIBRO DIARIO**  
**METODO COSTO ACTUAL** 1/2

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	1			
	ALMACEN		\$ 1,100.00	
	10 capot \$110.00	\$ 1,100.00		
	CAPITAL SOCIAL			\$ 1,100.00
	Asiento de Apertura			
	2			
	ALMACEN		\$ 1,875.00	
	15 capot \$125.00	\$ 1,875.00		
	PROVEEDORES			\$ 1,875.00
	Compra de Mercancías a Crédito			
		PASAN	\$ 2,975.00	\$ 2,975.00

**CEDEPA S.A.**  
**LIBRO DIARIO**  
**METODO COSTO ACTUAL**

2/2

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
		VIENEN	\$ 2,975.00	\$ 2,975.00
	2a			
	ALMACEN POR ACTUALIZACION		\$ 150.00	
	INFLACION EN ALMACEN			\$ 150.00
	Ajuste para reconocer la actualización de 10 unidades de \$110.00 a \$125.00 c/u			
	3			
	BANCOS		\$ 3,000.00	
	VENTAS			\$ 3,000.00
	Venta de 20 unidades a \$150.00 c/u			
	4			
	COSTO DE VENTAS		\$ 2,500.00	
	ALMACEN			\$ 2,500.00
	20 capot a \$125.00 c/u			
		TOTAL	\$ 8,625.00	\$ 8,625.00

**CEDEPA S.A.**  
**MAYORIZACION GENERAL**  
**METODO COSTO ACTUAL**

asiento	<b>ALMACEN</b>	asiento		<b>CAPITAL SOCIAL</b>	asiento
1	\$ 1,100.00	4		\$ 1,100.00	1
2	\$ 1,875.00			\$ 1,100.00	
	\$ 475.00				

asiento	<b>PROVEEDORES</b>	asiento		<b>BANCOS</b>	asiento
	\$ 1,875.00	2		\$ 3,000.00	3
	\$ 1,875.00			\$ 3,000.00	

asiento	<b>VENTAS</b>	asiento		<b>COSTO DE VENTAS</b>	asiento
	\$ 3,000.00	3		\$ 2,500.00	4
	\$ 3,000.00			\$ 2,500.00	

asiento	<b>ALMACEN POR ACTUALIZACION</b>	asiento		<b>INFLACION EN ALMACEN</b>	asiento
2a	\$ 150.00			\$ 150.00	2a
	\$ 150.00			\$ 150.00	

<b>CEDEPA S.A.</b>		
<b>Estado de Resultado al 31 de Diciembre 2007</b>		
<b>METODO COSTO ACTUAL</b>		
Ventas Netas		\$ 3,000.00
Inventario Inicial	\$ 1,100.00	
+ Actualización Inventario Inicial	<u>\$ 150.00</u>	
= Inventario Inicial Actualizado	\$ 1,250.00	
+ Compras Netas	<u>\$ 1,875.00</u>	
= Mercaderías disponibles Actualizadas	\$ 3,125.00	
- Inventario Final Actualizado	\$ 625.00	
= Costo de Ventas Actualizado		<u>\$ 2,500.00</u>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>		<b>\$ 500.00</b>

<b>CEDEPA S.A.</b>					
<b>BALANCE GENERAL al 31 Diciembre 2007</b>					
<u>Activo</u>			<u>Pasivo</u>		
<u>Circulante</u>			<u>Circulante</u>		
Bancos	\$ 3,000.00		Proveedores		\$ 1,875.00
Almacén	\$ 475.00		<u>Capital Contable</u>		
Almacén por actualización	<u>\$ 150.00</u>	\$ 625.00	<u>Capital Contribuido</u>		
			Capital Social	\$ 1,100.00	
			<u>Capital ganado</u>		
			Utilidad del Ejercicio	\$ 500.00	
			Inflación en Almacén	\$ 150.00	\$ 650.00
					\$ 1,750.00
<b>Activo</b>		<u>\$ 3,625.00</u>	<b>Pasivo más Capital Contable</b>		<b>\$ 3,625.00</b>



## CUADRO No 4 VALUACIÓN DEL INVENTARIO

CEDEPA S.A.

COSTO

Estado de Resultado al 31 de Diciembre 2007	ACTUAL	LIFO	PROMEDIO
Ventas Netas	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Inventario Inicial	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00
Actualización Inventario Inicial	\$ 150.00	0	0
Inventario Inicial Actualizado	\$ 1,250.00	0	0
Compras Netas	\$ 1,875.00	\$ 1,875.00	\$ 1,875.00
Mercaderías disponibles Actualizadas	\$ 3,125.00	\$ 2,975.00	\$ 2,975.00
Inventario Final Actualizado	\$ 625.00	\$ 550.00	\$ 595.00
Costo de Ventas Actualizado	\$ 2,500.00	\$ 2,425.00	\$ 2,380.00
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>\$ 500.00</b>	<b>\$ 575.00</b>	<b>\$ 620.00</b>

Fuente: CEDEPA S.A.

Elaborado: Lenin Bravo

Como se puede apreciar en el cuadro # 4 se especifica el cálculo de la utilidad del ejercicio, donde se refleja una variación del 15% en relación de la utilidad calculada bajo el método del costo Actual y el del método Lifo, y a su vez la relación de la utilidad del costo actual con el método promedio es de un 24% mayor el método promedio.

Lo cual indica que el método del costo actual, refleja una utilidad más baja, en relación a los dos métodos adicionales, por los cuales la comercializadora regula sus costos, de aplicar el método de costo actual, en este tipo de mercado donde el valor de los artículos constantemente tiene un nivel de inflación a veces mínimo, ya que la mayoría de los mismos son importados y su precio varía de acuerdo a las políticas económicas del lugar de origen de los mismos, fenómenos sujetos conocidos como inflación, aumento del costo de la materia prima, escases de los artículos y otros.

Esto ayudaría a minimizar el impacto de tener que invertir más para comprar el mismo número de productos, ya que al actualizar a costo actual el inventario y venderlo a un precio con costo actualizado genera un valor de seguridad para poder seguir comprando y la liquidez no sea inconveniente para mantener abastecido el stock.

## CUADRO No 5

<b>CUADRO DE IMPUESTOS GENERADOS CEDEPA S.A.</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO ACTUAL</b>	<b>LIFO</b>	<b>PROMEDIO</b>
15% participación empleados	\$ 75.00	\$ 86.25	\$ 93.00
25% imp. A la renta	\$106.25	\$122.19	\$131.75
Imp. A total activo S.I.Cia. 1.00 ‰	\$3.62	\$3.55	\$3.60
Imp. A total activo corriente Municipio 1.50 ‰	\$5.44	\$5.33	\$5.39
Anticipo Imp. A la Renta 0.40 ‰	\$1.45	\$1.42	\$1.44
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 191.76</b>	<b>\$ 218.74</b>	<b>\$ 235.18</b>

Bajo la metodología del Costo Actual, refleja una disminución en el punto de impuestos, esto no quiere decir que cuyo fin sea de evadirlos sino de enfocarlos de otra manera, ya que analizando bajo el método PROMEDIO el costo se asigna y divide a todas las unidades ocasionando que cuyo costo afecte a todas las unidades, en el método LIFO va quedando solo los precios anteriores, pero en el método del costo actual se actualiza toda la mercadería con el costo actual reflejando un valor real del costo del mercado, esto genera pues una reducción en la utilidad, y de forma comparativa, el valor a pagar es menor, que en los otros métodos.

Para obtener los valores obtenidos en el cuadro No 5, se calculan sacando el 15% a la utilidad del Estado de Resultado, y de la diferencia entre la (Utilidad Bruta- 15% participación trabajadores) se le calcula el 25%, luego del valor del Balance General se obtiene los otros impuestos calculando el 1 por mil para la Superintendencia de la Compañía del total de los activos, para el Municipio el 1.5 por mil del total solo del activo corriente, y como anticipo de impuesto a la Renta 0.40 por mil del total de los activos, como lo detalla a continuación

**Imp. A total activo Superintendencia Compañía (S.I.Cia.) 1.00 ‰**

$$\$3625 * (1/1000) = \$3.62$$

**Imp. A total activo corriente Municipio 1.50 ‰**

$$\$3625 * (1.5/1000) = \$5.44$$

**Anticipo Imp. A la Renta 0.40 ‰**

$$\$3625 * (0.40/1000) = \$1.45$$

### **4.3 Modelos de Administración de Inventarios.**

#### **4.3.1 Importancia de la planeación de inventario.**

El mantener inventario almacenados para la venta, puede determinar el tener la mercadería disponible en el tiempo oportuno y con el menor costo posible, el mantener un inventario excesivo puede generar altos costos de mantenimiento y de conservación, a su vez esto genera problemas de espacio físico, control interno, descuadres, mayor cantidad de personal, equipos herramientas de almacenaje y movimiento.

Dentro de los objetivos que implica un eficiente control de los inventarios consiste en tener la cantidad adecuada de mercadería, para evitar inventarios des-balanceados que ocasionen en determinado momento un alto volumen de una mercadería y la carencia de otra.

Dentro de las generalidades en el control de los inventarios como objetivos generales podemos exponer los siguientes:

- Mantener el mínimo de capital invertido
- Reduce costos financieros ocasionados por decidir mantener cantidades altas de inventarios
- Reduce el nivel de fraudes, robos o daños físicos
- Evitar la pérdida de ventas por falta de mercancías

- Reduce pérdidas ocasionadas por baja de precios
- Reduce el costo de la toma de inventario anual.

A continuación se expone determinados métodos sugeridos para este tipo de mercado:

#### **4.3.1.1 Costos en el control de inventarios**

- **Costo de compra ( C )**

El costo de compra es el precio unitario de un artículo adquirido de fuente externa o proveedor, y debe ser registrado en nuestro costo de inventario como tal.

- **Costos de Colocación de Pedidos o de Adquisición. (K)**

La empresa para adquirir la mercadería y que esta llegue a las bodegas debe generar los siguientes costos, como son los de transporte, comunicación, control, verificación y ubicación de los mismos.

- **Costo de Mantenimiento y conservación (H)**

Son aquellos costos por lo que efectiviza la empresa por la acción de mantener ciertos niveles de bienes en inventarios.

Los rubros que se incluyen en los costos de mantenimiento o conservación son: personal capacitado para el mantenimiento, y reparaciones de las instalaciones para el almacenamiento de los bienes que conforman el inventario, seguro de los bienes, impuestos, iluminación, obsolescencia, depreciación, la empresa ha fijado los costos de mantenimiento entre el 20 y el 24%.

La naturaleza del problema en el control de inventarios consiste en hacer y recibir pedidos de determinados volúmenes, repetidas veces y a intervalos determinados.

Considerando estos antecedentes bien se puede manifestar que, la forma de administrar inventarios desde el punto de vista financiero, debe solucionar en forma adecuada y clara los problemas relacionados en cuanto comprar, cuando comprar y cuanto tener.<sup>29</sup>

Está claro que desde el punto de vista financiero el problema radica en resolver con gran aproximación los cuestionamientos que permiten deducir el manejo de los inventarios, en lo referente a la periodicidad en que se debe realizar la formulación de pedidos, a los volúmenes que debe contener o conformar cada pedido, así como las existencias que conviene financieramente mantener.

#### **4.3.2 Modelos de inventarios Determinísticos.**

##### **4.3.2.1 Modelo de cantidad económica a ordenar (EOQ)**

Es primordial en cualquier modelo de inventario saber decidir:

Qué cantidad de artículos debe pedirse donde expresa en términos de lo que llamaremos Cantidad Económica de Pedido (Economic Order Quantity-EOQ). Ella representa la cantidad óptima a ordenar cada vez que se realice un pedido y puede variar con el tiempo, dependiendo de la situación que se considere. Cuánto deben pedirse que dependa del tipo de sistema de inventarios detallados a continuación:

- a) Si se requiere revisión periódica en intervalos de tiempo iguales, por ejemplo: cada semana, cada mes, etc., el tiempo para adquirir un nuevo pedido, suele coincidir con el inicio de cada intervalo de tiempo.

---

<sup>29</sup> Eco. Barreno Luis; Unidad didáctica de estudios de administración de abastecimientos; Universidad Tecnológica Equinoccial.

- b) Si se requiere revisión continua, el nivel de inventario al cual debe colocarse un nuevo pedido, suele ser especificado como punto para un nuevo pedido.

En consecuencia, se puede expresar la solución del problema general de inventarios como:

**Caso revisión periódica:** Recepción de nuevo pedido de la cantidad especificada por EOQ en intervalos iguales de tiempo.

**Caso revisión continúa:** Cuando el nivel de inventario llegue al punto para un nuevo pedido, se coloca el pedido, de tamaño igual al EOQ.

El modelo general de inventarios parece ser bastante simple, entonces, ¿porqué existen variedad de modelos que van desde el empleo del simple cálculo a refinadas aplicaciones de programación dinámica y matemática? La respuesta radica en la demanda: Sí la demanda del artículo es determinista o probabilística.

#### **4.3.2.1.1 Sistema de inventario de demanda determinista**

- a) Estática: en el sentido que la tasa de consumo permanezca constante durante el transcurso del tiempo.
- b) Dinámica: donde la demanda se conoce con certeza, pero varía al período siguiente.

#### **4.3.2.1.2 Los costos básicos**

Teniendo como objetivo básico la formulación de modelos de control de inventarios la minimización de los costos totales de los inventarios, es necesario identificar y determinar dichos costos, como son: costos de pedido o colocación y los costos de mantenimiento o conservación del inventario, dentro de la implementación del sistema a utilizar.

- **Costos de pedidos**

Se denomina costo de pedido a los costos fijos, como los de oficina para colocar y recibir un pedido, es decir, el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento y la verificación contra entrega. Estos se expresan en términos de gastos o costos por pedido.

- **Costos de mantenimiento o conservación de inventario**

Costos de mantenimiento del inventario: Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad.

- **Costos totales**

Costos de mantenimiento del inventario: Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad.

#### **4.3.2.1.3 Métodos de cálculo y de aplicación**

La cantidad económica de pedido puede calcularse por dos métodos principalmente, uno de tipo gráfico y otro de tipo matemático, a continuación se presentan sus fundamentos.

##### **4.3.2.1.3.1 Método matemático**

Como se expreso anteriormente la cantidad económica de pedido es aquella que minimiza la función de costo total, matemáticamente este costo mínimo total se presenta cuando el costo de pedido y el costo de mantenimiento son iguales. La fórmula para calcular la CEP es:

$$CEP = \sqrt{2RS / C}$$

Donde:

R = Cantidad de unidades requeridas por periodo.

S = Costo de pedido.

C = Costo de mantenimiento de inventario por unidad de periodo.

La cantidad económica de pedido ayuda a la gestión financiera por su naturaleza frente a las decisiones que toma el administrador financiero.

Con el siguiente ejemplo se puede apreciar las bases de su implantación.

## CUADRO No 6

### EL MODELO DE LA CANTIDAD ECONÓMICA DE PEDIDO

Cantidad de pedido (unidades)	Número de pedido	Costo por pedido	Costo anual de pedido	Inventario promedio	Costo mantenimiento de inventario por unidad por año	Costo anual de mantenimiento	Costo total
R		S	(2) * (3)	(1) ÷ 2	C	(5) * (6)	(4) + (7)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1600	1	\$50	\$50	800	\$1	\$800	\$850
800	2	\$50	\$100	400	\$1	\$400	\$500
400	4	\$50	\$200	200	\$1	\$200	\$400
200	8	\$50	\$400	100	\$1	\$100	\$500
100	16	\$50	\$800	50	\$1	\$50	\$850

Tomada del artículo "El Modelo de la Cantidad Económica de Pedido" Giovanni E. Gómez.

Aplicando la fórmula de la cantidad económica de pedido se tiene:

$$CEP = \sqrt{2 * 1600 * 50 / 1} \quad CEP = 400 \text{ unidades}$$

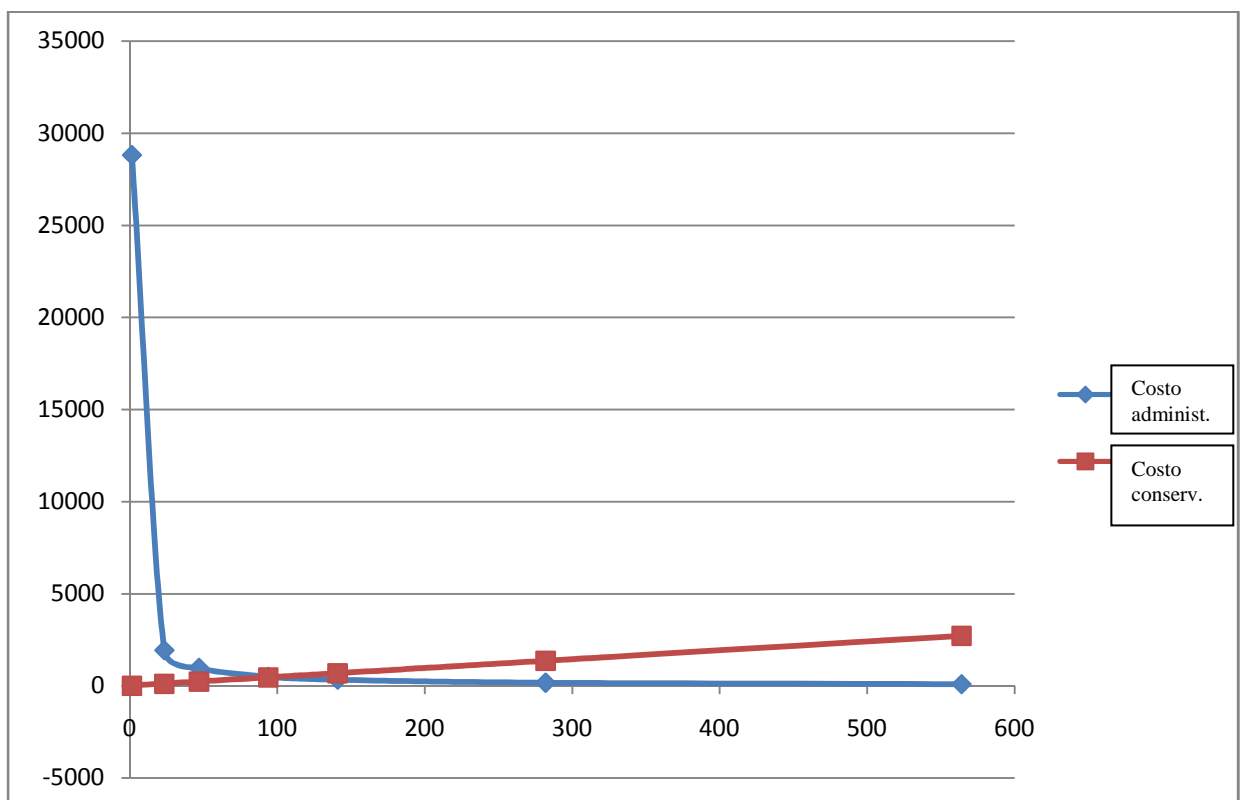


Como se muestra en la tabla, el costo total mínimo se presenta en un pedido por una cantidad de 400 unidades, en consecuencia esta es la cantidad económica de pedido.

#### 4.3.2.1.3.2 Método gráfico

La cantidad económica de pedido se puede encontrar gráficamente representando montos de pedido sobre el eje x y los costos sobre el eje y, como puede figurarse en la grafica 1, los datos fueron tomados del Cuadro No 6.

**GRAFICO No 5**  
**CANTIDAD ÓPTIMA DE PEDIDOS**



**Autor: Lenin Bravo**

## **CAPITULO V**

- **PROPUESTA APLICABLE A LA  
EMPRESA CEDEPA S.A.**

## 5. PROPUESTA APLICABLE A LA EMPRESA CEDEPA S.A.

A continuación exponemos un ejercicio con diferentes casos para el método de valoración del costo actual.

### 5.1 Aplicación del Método de Valoración del Costo Actual

- Asiento de apertura, según balance general al 1 de Enero 2008

Bancos	\$3000.00
Almacén	\$ 475.00
Actualización almacén	\$ 150.00
Proveedores	\$1875.00
Capital social	\$1100.00
Utilidad del Ejercicio	\$ 500.00
Inflación en almacén	\$ 150.00

- Durante el ejercicio realiza una compra de 4 unidades a \$102 c/u al contado.

#### Gastos sobre compras:

- Compra 10 capots a crédito con un precio de costo de \$127 c/u
- Los gastos de compras importaron la cantidad de \$82.00 que se pagaron de contado

#### Devoluciones sobre compras

- Compramos 15 unidades a crédito a 130.00 c/u

- De la compra anterior devolvemos a los proveedores 5 unidades, cuyo importe acreditan a nuestra cuenta.
- Devolvemos a los proveedores 6 unidades de las adquiridas en el asiento número 3 a un precio de costo de \$127 cuyo importe acreditan a nuestra cuenta.
- Los proveedores nos conceden rebajas a nuestro adeudo por \$50.00

#### Devoluciones sobre ventas

- Vendemos 18 unidades de contado en \$170 cada una
- Los clientes nos devuelven 8 unidades, cuyo importe les pagamos de contado

#### Rebajas sobre ventas

- Concedemos a los clientes rebajas sobre ventas por \$90.00 que pagamos en efectivo

### DESARROLLO

#### CEDEPA S.A. KARDEX - METODO COSTO ACTUAL

##### ARTICULO: CAPOT HYUNDAI VERNA

CONCEPTO	UNIDADES			COSTO		VALORES		
	INGR.	EGRESOS	EXIST.	UNITAR.	ACTUAL	DEBE	HABER	SALDO
Inventario Inicial	5		5	\$125.00		\$ 625.00		\$ 625.00
Compra	4		9	\$102.00		\$ 408.00		\$ 1,033.00
Ajuste			9		\$125.00	\$ 92.00		\$ 1,125.00
Compra	10		19	\$127.00		\$ 1,270.00		\$ 2,395.00
Ajuste			19		\$127.00	\$ 18.00		\$ 2,413.00
Compra	15		34	\$130.00		\$ 1,950.00		\$ 4,363.00
Ajuste			34		\$130.00	\$ 57.00		\$ 4,420.00
Dev. compra		5	29		\$130.00		\$ 650.00	\$ 3,770.00
Dev. compra		6	23		\$130.00		\$ 780.00	\$ 2,990.00
Venta		18	5		\$130.00		\$ 2,340.00	\$ 650.00
Dev. venta	8		13	\$130.00	\$130.00	\$ 1,040.00		\$ 1,690.00

**CEDEPA S.A.**  
**LIBRO DIARIO**  
**METODO COSTO ACTUAL**

FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	1			
	BANCOS		\$ 3,000.00	
	ALMACEN		\$ 475.00	
	ACTUALIZACION ALMACEN		\$ 150.00	
	PROVEEDORES			\$ 1,875.00
	CAPITAL SOCIAL			\$ 1,100.00
	UTILIDAD EJERCICIO			\$ 500.00
	INFLACION ALMACEN			\$ 150.00
	Asiento de apertura.			

**Compras a precios de costo menor**

- Durante el ejercicio realiza una compra de 4 unidades a 102 c/u al contado.

**Determinación de la actualización de almacén:**

**Existencia en el inventario inicial antes de la compra: 10 unidades**

Precio de las unidades en el inventario inicial	\$ 125.00
Precio de costo (compra) actual	<u>\$ 102.00</u>
<b>Actualización Unitaria</b>	<b>-\$ 23.00</b>

Actualización del almacén: 4 unidades x \$23.00 = \$92.00

	2			
	ALMACEN		\$ 408.00	
	4 unidades a \$102.00	\$ 408.00		
	BANCOS			\$ 408.00
	Compra mercancías de contado			
	3			
	ACTUALIZACION ALMACEN		\$ 92.00	
	INFLACIÓN ALMACEN			\$ 92.00
	Ajuste para reconocer la actualización			
	de 4 unidades de \$102.00 c/u a \$125.00			

Este ajuste es necesario aplicarlo cuando algún proveedor, con el fin de incrementar sus ventas, nos ofrece mercaderías a un precio inferior al que tenemos registrado en nuestro kardex, esto quiere decir que la baja del costo de los productos no representa que el precio del producto ha disminuido en el mercado simplemente es una compra de oportunidad por lo tanto no se debe registrar las existencias valuadas de conformidad con el precio de la compra sino que será actualizado al precio de la compra ajustado anteriormente.

### Gastos sobre compras:

- Compra 10 capots a crédito con un precio de costo de \$127 c/u
- Los gastos de compras importaron la cantidad de \$82.00 que se pagaron de contado

### Determinación de la actualización de almacén:

#### Existencia en el inventario inicial antes de la compra: 10 unidades

Precio de las unidades en el inventario inicial	\$ 125.00
Precio de costo (compra) actual	\$ 127.00
<u>Actualización Unitaria</u>	<u>\$ 2.00</u>

Actualización del almacén: 9 unidades x \$2.00 = \$18.00

	4			
	ALMACEN		\$ 1,270.00	
	10 unidades a \$127.00	\$ 1,270.00		
	PROVEEDORES			\$ 1,270.00
	Compra mercancías a crédito			
	5			
	ACTUALIZACION ALMACEN		\$ 18.00	
	INFLACIÓN ALMACEN			\$ 18.00
	Ajuste para reconocer la actualización			
	de 9 unidades de \$125.00 c/u a \$127.00			
	6			
	GASTOS COMPRAS		\$ 82.00	
	BANCOS			\$ 82.00
	Registro gastos en compras			

Los gastos sobre compras se registran en una cuenta independiente, denominada gastos en compras, y se la considera al final del ejercicio como un gasto de operación. Esta política es congruente con la empleada en un gran número de empresas que registran sus adquisiciones a precio de costo, y los costos incidentales los tratan como gastos del periodo.<sup>30</sup>

Y lo expuesto por Pyle, White y Larson: “Sin embargo, al valorar el inventario, la mayoría de las empresas no toman en consideración los costos incidentales relacionados con la adquisición de la mercancía. Valúan los inventarios exclusivamente sobre la base de sus precios de factura y consideran los costos incidentales de compra de los artículos como gastos del periodo en que surgieron”.<sup>31</sup>

### **Devoluciones sobre compras**

Con relación a esta operación pueden presentarse dos casos, uno en el que el proveedor al que le devolvemos sea el último al que le compramos la mercancía, es decir, que el precio actual corresponde al mismo proveedor.

- Compramos 15 unidades a crédito a 130.00 c/u
- De la compra anterior devolvemos a los proveedores 5 unidades, cuyo importe acreditan a nuestra cuenta.

### **Determinación de la actualización de almacén:**

#### **Existencia en el inventario inicial antes de la compra: 10 unidades**

Precio de las unidades en el inventario inicial	\$ 127.00
Precio de costo (compra) actual	\$ 130.00
<b>Actualización Unitaria</b>	<u>\$ 3.00</u>

<sup>30</sup> Romero López, Álvaro Javier, Principios de Contabilidad, McGraw-Hill.

<sup>31</sup> Ídem.

Actualización del almacén: 19 unidades x \$3.00 = \$57.00

	7			
	ALMACEN		\$ 1,950.00	
	15 unidades a \$130.00	\$ 1,950.00		
	PROVEEDORES			\$ 1,950.00
	Compra mercancías a crédito			
	8			
	ACTUALIZACION ALMACEN		\$ 57.00	
	INFLACIÓN ALMACEN			\$ 57.00
	Ajuste para reconocer la actualización de 19 unidades de \$127.00 c/u a \$130.00			
	9			
	PROVEEDORES		\$ 650.00	
	ALMACEN			\$ 650.00
	5 unidades a \$130.00			
	Registro de la devolución compra			

Como segundo caso se refiere a la situación que después de haber realizado otras compras de mercancías, se realiza una devolución a un proveedor al que se había adquirido anteriormente un compra, en este caso se carga a la cuenta proveedores al precio de costo de adquisición, con abono a la cuenta de almacén a precio de costo actual y la diferencia a la cuenta de inflación en almacén.

- Devolvemos a los proveedores 6 unidades de las adquiridas en el asiento número 3 a un precio de costo de \$127 cuyo importe acreditan a nuestra cuenta.
- Los proveedores nos conceden rebajas a nuestro adeudo por \$50.00



	10			
	PROVEEDORES		\$ 762.00	
	INFLACION EN ALMACÉN		\$ 18.00	
	ALMACEN			\$ 780.00
	6 unidades a \$130.00			
	Registro de la devolución compra			
	11			
	PROVEEDORES		\$ 50.00	
	REBAJAS COMPRAS			\$ 50.00
	Registro rebajas compras			

Las rebajas en compras representan bonificaciones sobre el precio de costo mas no salidas de mercaderías, por lo tanto se le da el mismo trato de los gastos en compras.

### **Devoluciones sobre ventas**

En el caso de la venta se la efectúa de la forma normal, de la misma manera la devolución, entrada a almacén al precio de costo actual.

- Vendemos 18 unidades de contado en \$170 cada una
- Los clientes nos devuelven 8 unidades, cuyo importe les pagamos de contado

	12			
	BANCOS		\$ 3,060.00	
	VENTAS			\$ 3,060.00
	Registro de la venta de contado			
	13			
	COSTO VENTAS		\$ 2,340.00	
	ALMACEN			\$ 2,340.00
	18 unidades a \$130.00			
	Registro de la venta de mercancías			
	a precio de costo actual.			
	14			
	DEVOLUCION VENTAS		\$ 1,360.00	
	BANCOS			\$ 1,360.00
	Registro devolución ventas			
	15			
	ALMACEN		\$ 1,040.00	
	8 unidades a \$130.00 c/u	\$ 1,040.00		
	COSTO VENTAS			\$ 1,040.00
	Registro de la devolución venta			
	a costo actual.			

### Rebajas sobre ventas

Las rebajas sobre ventas representan bonificaciones sobre el precio de ventas, por lo que no afectan la cuenta almacén, por esto que su registro debe hacerse de la manera tradicional.

- Concedemos a los clientes rebajas sobre ventas por \$90.00 que pagamos en efectivo

	16			
	DESCUENTO VENTAS		\$ 90.00	
	BANCOS			\$ 90.00
	Registro del descuento ventas			

**CEDEPA S.A.**  
**MAYORIZACION GENERAL**  
**METODO COSTO ACTUAL**

asiento	BANCOS		asiento	asiento	ALMACEN		asiento
1	\$ 3,000.00	\$ 408.00	2	1	\$ 625.00	\$ 650.00	9
12	\$ 3,060.00	\$ 82.00	6	2	\$ 408.00	\$ 780.00	10
		\$ 1,360.00	14	4	\$ 1,270.00	\$ 2,340.00	13
		\$ 90.00	16	7	\$ 1,950.00		
	\$ 6,060.00	\$ 1,940.00		15	\$ 1,040.00		
	\$ 4,120.00				\$ 5,293.00	\$ 3,770.00	
					\$ 1,523.00		

asiento	ACTUALIZACIÓN ALMACEN		asiento	asiento	PROVEEDORES		asiento
1	\$ 150.00			9	\$ 650.00	\$ 1,875.00	1
3	\$ 92.00			10	\$ 762.00	\$ 1,270.00	4
5	\$ 18.00			11	\$ 50.00	\$ 1,950.00	7
8	\$ 57.00				\$ 1,462.00	\$ 5,095.00	
	\$ 317.00					\$ 3,633.00	

asiento	CAPITAL SOCIAL		asiento	asiento	UTILIDAD EJERCICIO		asiento
		\$ 1,100.00				\$ 500.00	1
						\$ 177.23	25a
						\$ 677.23	

asiento	INFLACION ALMACEN		asiento	asiento	TRANSPORTE COMPRAS		asiento
10	\$ 18.00	\$ 150.00	1	6	\$ 82.00	\$ 82.00	21a
		\$ 92.00	3				
		\$ 18.00	5				
		\$ 57.00	8				
	\$ 18.00	\$ 317.00					
		\$ 299.00					

asiento	REBAJAS COMPRAS		asiento
22a	\$ 50.00	\$ 50.00	11

asiento	VENTAS		asiento
17a	\$ 1,360.00	\$ 3,060.00	12
18a	\$ 90.00		
19a	\$ 1,300.00		
20a	\$ 310.00		
	\$ 3,060.00	\$ 3,060.00	

asiento	COSTO VENTAS		asiento
13	\$ 2,340.00	\$ 1,040.00	15
		\$ 1,300.00	19a
	\$ 2,340.00	\$ 2,340.00	

asiento	DEVOLUCION VENTAS		asiento
14	\$ 1,360.00	\$ 1,360.00	17a

asiento	DESCUENTO VENTAS		asiento
16	\$ 90.00	\$ 90.00	18a

asiento	PERDIDAS Y GANANCIAS		asiento
21a	\$ 82.00	\$ 310.00	20a
		\$ 50.00	22a
23a	\$ 41.70		
24a	\$ 59.07		
25a	\$ 177.23		
	\$ 360.00	\$ 360.00	

asiento	15% P. TRABAJADORES POR PAGAR		asiento
		\$ 41.70	23a

asiento	I.RENTA POR PAGAR		asiento
		\$ 59.07	24a

	17a			
	VENTAS		\$ 1,360.00	
	DEVOLUCION VENTAS			\$ 1,360.00
	Para cerrar devolución Ventas			
	18a			
	VENTAS		\$ 90.00	
	DESCUENTO VENTAS			\$ 90.00
	Para cerrar descuento ventas			
	19a			
	VENTAS		\$ 1,300.00	
	COSTO VENTAS			\$ 1,300.00
	cerrar costo de ventas			
	20a			
	VENTAS		\$ 310.00	
	PÉRDIDAS Y GANANCIAS			\$ 310.00
	Para cerrar la cuenta Ventas			
	21a			
	PÉRDIDAS Y GANANCIAS		\$ 82.00	
	GASTOS COMPRAS			\$ 82.00
	Para cerrar cuenta gastos compras			
	22a			
	REBAJAS COMPRAS		\$ 50.00	
	PÉRDIDAS Y GANANCIAS			\$ 50.00
	Para cerrar cuenta rebajas compras			
	23a			
	PÉRDIDAS Y GANANCIAS		\$ 41.70	
	15% P. TRABAJADORES POR PAGAR			\$ 41.70
	Contabilización de utilidad empleados			
	24a			
	PÉRDIDAS Y GANANCIAS		\$ 59.07	
	25% I.RENTA POR PAGAR			\$ 59.07
	Contabilización de impuesto a la renta			
	25a			
	PÉRDIDAS Y GANANCIAS		\$ 177.23	
	UTILIDAD EJERCICIO			\$ 177.23

<b>CEDEPA S.A.</b>			
<b>Estado de Resultado al 31 de Diciembre 2008</b>			
<b>VENTAS TOTALES</b>			\$ 3,060.00
Devoluciones en ventas	\$ 1,360.00		
Descuento en ventas	\$ 90.00	\$ 1,450.00	
<b>Ventas Netas</b>			<b>\$ 1,610.00</b>
Inventario Inicial	\$ 475.00		
Actualización Inventario Inicial	\$ 150.00		
<b>Inventario Inicial Actualizado</b>		<b>\$ 625.00</b>	
Compras Totales	\$ 3,628.00		
Actualización compras totales	\$ 167.00		
Compras Totales Actualizadas	\$ 3,795.00		
Devoluciones sobre Compras	\$ 1,430.00		
<b>Compras Netas Actualizadas</b>		<b>\$ 2,365.00</b>	
<b>Mercancías disponibles actualizadas</b>		<b>\$ 2,990.00</b>	
Inventario final	\$ 1,523.00		
Actualización Inventario final	\$ 167.00		
Inventario final actualizado		<b>\$ 1,690.00</b>	
<b>Costo ventas actualizado</b>			<b>\$ 1,300.00</b>
Utilidad bruta			\$ 310.00
Otros ingresos y otros gastos			
Descuentos en compras		\$ 50.00	
Transporte en compras		\$ 82.00	-\$ 32.00
<b>Utilidad antes de Participaciones e Impuestos</b>			<b>\$ 278.00</b>
15% utilidad trabajadores		\$ 41.70	
25% Impuesto a la renta		\$ 59.08	\$ 100.78
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>			<b>\$ 177.23</b>

<b>CEDEPA S.A.</b>					
<b>BALANCE GENERAL al 31 Diciembre 2008</b>					
<u>Activo</u>			<u>Pasivo</u>		
<u>Circulante</u>			<u>Circulante</u>		
Bancos		\$ 4,120.00	Proveedores		\$ 3,633.00
Almacén	\$ 1,523.00		15% utilidad trabajadores		\$ 41.70
Almacén por actualización	<u>\$ 167.00</u>	\$ 1,690.00	25% Impuesto a la renta		<u>\$ 59.07</u>
					\$ 3,733.77
			<u>Capital Contable</u>		
			<u>Capital Contribuido</u>		
			Capital Social		\$ 1,100.00
			<u>Capital ganado</u>		
			Utilidad del Ejercicio 20x0	\$ 500.00	
			Utilidad del Ejercicio 20x1	\$ 177.23	
			Inflación en Almacén	\$ 299.00	\$ 976.23
					\$ 2,076.23
			<u>Pasivo más Capital</u>		
<u>Activo</u>		<u>\$ 5,810.00</u>	<u>Contable</u>		<u>\$ 5,810.00</u>

Al evaluar este proceso completo de demostración se comprueba que este modelo de costo actual constituye un muy buen método para la valuación actualizada de los inventarios y el costo de ventas cuando este es aplicado en operaciones a valores históricos.

Precisamente aquí es donde cobra mayor valor este paradigma, ya que los inventarios, el costo de ventas, y los mayores con los que se realiza la actividad principal para obtener ingresos y ganancias se los valoriza a precios actuales, con lo que la utilidad estaría más congruente con la realidad, valores actualizados del almacén y los efectos de una variación sobre este renglón principal de los estados financieros.<sup>32</sup>

## 5.2 Modelo de Administración de Inventarios

Suponiendo que CEDEPA S.A. comercializa un motor de arranque, y registra la demanda histórica mensual las siguientes cantidades a un proveedor. El jefe de almacén ha tomado la decisión de realizar un estudio detallado de los costos de inventario correspondiente a la

<sup>32</sup> Javier Romero López; Contabilidad Superior; Mc Graw Hill

venta de este producto, con el propósito de determinar la política para la toma de decisiones para el futuro de cuánto y cuando ordenar para reabastecer el almacén.

Lo primero que se debe hacer es revisar la información histórica de la demanda durante el año.

<b>MENSUAL</b>	
	<b>Demanda(unidades)</b>
<b>ENERO</b>	30
<b>FEBRERO</b>	45
<b>MARZO</b>	48
<b>ABRIL</b>	51
<b>MAYO</b>	46
<b>JUNIO</b>	52
<b>JULIO</b>	50
<b>AGOSTO</b>	47
<b>SEPTIEMBRE</b>	45
<b>OCTUBRE</b>	51
<b>NOVIEMBRE</b>	47
<b>DICIEMBRE</b>	49
<b>TOTAL</b>	<b>561</b>
<b>Promedio de unidad mensual</b>	46.75

Como se puede apreciar la información histórica no muestra una tendencia absolutamente regular. Sin embargo, dado que la variación es relativamente baja, se puede extraer la media, es decir 47 unidades por mes, por lo tanto la tasa constante válida para el ejemplo será de 47 unidades de los componentes por mes.

Muchas veces en la práctica se encuentra que la situación real de inventarios rara vez es sumamente exacta, por lo tanto en cualquier aplicación específica la tarea del



administrador consiste en determinar si las citadas suposiciones son lo suficientemente cercanas a la realidad para que el modelo resulte útil.<sup>33</sup>

La decisión de cuanto ordenar está sujeta por la selección de cantidad de pedido, lo que determina un equilibrio entre mantener nivel mínimo de inventarios y realizar pedidos frecuentes. En conclusión de lo descrito si se toma la decisión de realizar pedidos en grandes cantidades el costo de mantenimiento puede ser excesivamente alto y por otro lado si se decide realizar pedidos de pequeñas cantidades, el número de pedidos será muy elevado por lo que también incidirá en el costo.

Con el fin de estructurar un equilibrio entre ambas alternativas aparentemente conflictivas, es necesario desarrollar un modelo matemático, que exponga que el costo de orden o pedido y el de conservación o mantenimiento sumados sean los menores posibles.

Una vez identificados estos datos la demanda total anual, los costos de pedidos de adquisición y los costos de mantenimiento o conservación, se puede llegar a determinar la cantidad óptima de pedidos aplicando las siguientes fórmulas:

### **Costo de pedido o adquisición**

Costo anual de Pedidos  $CP = \frac{D}{Q} * K$

Donde:

D = a la demanda total anual

Q = a la cantidad de pedido

K = al costo por pedido

---

<sup>33</sup> Anderson D.; Sweeney; Williams Thomas; Introducción a los Modelos Cuantitativos para Administración.

### Costo anual de Conservación

$$CM = \frac{1}{2}Q * H$$

Donde:

$$\frac{1}{2}Q = \text{inventario promedio}$$

H = es igual al costo de mantenimiento por unidad

### Costo total anual es igual a:

$$CT = \frac{D}{Q} * K + \frac{1}{2} * Q * H$$

Derivando en función de Q tenemos:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 * D * K}{H}}$$

En el ejemplo CEDEPA S.A. necesita tener 47 unidades del motor de arranque por mes en su inventario, para esto el encargado de bodega necesita como y cuando hacer pedidos para asegurar el stock en sus bodegas y a su mismo tiempo mantener el costo tan bajo como sea posible.

Para aplicar el modelo se considera la siguiente información adicional:

- Los registros anteriores indican que la demanda ha sido relativamente constante a 47 unidades por mes y por tanto puede considerarse determinística.
- El proveedor se ha comprometido a satisfacer los pedidos en 1 semana (es decir tiempo guía L = 1 semana).

- El déficit no está permitido.
- Un costo fijo de \$80 para cubrir los costos de colocar un pedido, pagar los cargos de entrega; etc.
- Un costo de compra de \$40 por unidad sin descuento de cantidad.
- Una tasa de transferencia de 24% por año (es decir,  $i = 0.24$ ) para reflejar el costo de almacenar el artículo en un área especial, así como el costo de oportunidad del dinero invertido en el inventario ocioso.
- Para esto necesitamos unificar la información en término de un periodo común, para el ejemplo consideraremos un año.

Con esta información los datos útiles son:

**D** = Demanda anual  $D = 47 * 12 = 564$

**L** = Tiempo guía  $L = 1 \text{ semana} = 1/52 \text{ de año}$

**i** = Tasa de transferencia anual de  $i = 0.24$

**K** = Costo de pedido  $K = \$80 \text{ por pedido.}$

**C** = Costo de compra  $C = \$40 \text{ por unidad.}$

**H** = Costo de conservación anual  $H = i * C = 0.24 * 40 = \$9.6 \text{ por unidad al año.}$

## Cantidad Óptima de pedido

### Formula

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 * D * K}{H}}$$

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 * 564 * 80}{9.6}}$$

$Q^* = 96.95$  Motores de Arranque al mes es la cantidad económica a pedir.

### Costo de Cantidad Óptima

$$\text{Costo de organización} = \frac{D}{Q^*} * K = \frac{564}{97} * 80 = 465.15$$

$$\text{Costo de conservación} = \frac{Q^*}{2} * H = \frac{97}{2} * 9.6 = 465.6$$

Costo total = costo de organización + costo de conservación

$$\text{Costo total} = 465.15 + 465.60 = 930.75$$

### Número Promedio por pedidos anuales.

#### Formula

$$\frac{D}{Q^*} = \frac{564}{97} = 5.81$$

Lo cual indica que de acuerdo a la cantidad óptima, se deben realizar 6 pedidos en promedio al año.

### **Tiempo entre Pedidos**

$$\frac{Q}{D^*} = \frac{97}{564} * 360 = 61.91$$

Los pedidos deberán realizarse cada 61 días.

### **Punto de Nuevos Pedidos**

$$L * D = \frac{1}{52} * 564 = 10.84 \text{ unidades.}$$

Cuando el inventario del artículo alcance un nivel de 11 unidades, debe colocarse un nuevo pedido de 97 motores de arranque.

Los costos de administración y conservación tienden a variar de acuerdo a las diferentes cantidades solicitadas y mantenidas en el inventario, para demostrar esto lo evaluaremos en la siguiente tabla:

## CUADRO No 7

### CUADRO DE ANÁLISIS RELACIÓN PEDIDO-COSTO

Estrategia de pedido	Cantidad Q	Costo de Administración K	Costo de conservación H	Costo total	# de pedidos
Diarios	1.56666667	28800	7.5199	28807.52	360
Quincenal	23.5	1920	112.7985	2032.7985	24
Mensual	47	960	225.597	1185.597	12
Bimensual	94	480	451.194	931.194	6
Trimestral	141	320	676.791	996.791	4
Semestral	282	160	1353.582	1513.582	2
Anual	564	80	2707.164	2787.164	1

Elaborado: Lenin Bravo

Para la primera estrategia

$$Q = 564/360 = 1.56666$$

$$\text{Costo de administración} = \frac{D}{Q} * K = \frac{564}{1.56666} * 80 = 28,800.23$$

$$\text{Costo de conservación} = \frac{Q}{2} * H = \frac{1.56666}{2} * 9.6 = 7.519$$

Costo total = Costo de administración + costo de conservación

$$\text{Costo total} = 28,800 + 7.519 = 28,807.52$$

### 5.2.1 Características claves de un modelo de Inventarios

“El inventario pertenece a uno y tan solo un artículo

El inventario se abastece por lotes en vez de remplazarse continuamente

La demanda es determinística y ocurre a una tasa constante conocida de (D) unidades por período.

El tiempo guía (L) es determinístico y se conoce (por ejemplo, L = 2 semanas significa que un pedido colocado hoy llega al inventario 2 semanas después).

El déficit no está permitido. Es decir, siempre debe haber suficiente inventario a la mano para satisfacer la demanda.

Los pedidos ocurren en una cantidad fija ( $Q^*$ ) cuando el inventario llega a un cierto punto hay que realizar nuevos pedidos (R). La implantación de esta política de reordenamiento requiere, por tanto, la comprobación regular de inventario para determinar cuánto se alcanza el nivel R. Los valores apropiados tanto de ( $Q^*$ ) como de (R) se escogen para obtener un costo total mínimo global basado en los siguientes componentes.

Un costo de pedidos fijos de \$K por pedido

Un costo de compra de \$C por unidad, sin importar el número de unidades pedidas (es decir, no existen ningún descuento de cantidad).

Una tasa de transferencia (i) (es decir, el costo de conservación de  $H = (i * C)$  por cada unidad en inventario por período.

Los costos de déficit son irrelevantes por que los déficit no se permiten.”<sup>34</sup>

### **5.2.2 Desventajas del modelo CEP o EOQ**

El modelo de cantidad económica de pedido tiene ciertos defectos que son directamente imputables a las presunciones en las cuales se basa, entre los más notables se encuentran:

La suposición de un ritmo constante de utilización y renovación instantánea de existencias es bastante dudosa.<sup>35</sup>

La mayoría de empresas mantienen existencias de protección como salvaguarda para un aumento inesperado en la demanda o entregas lentas.<sup>36</sup>

Es muy complicado conocer con anterioridad la demanda anual de artículos.

Aunque se presentan estos defectos estructurales, el modelo proporciona mejores bases a quien toma las decisiones dentro de la empresa.

Aunque normalmente el administrador financiero no está directamente relacionado con la utilización de esta metodología, debe saber sus fundamentos y utilización, ya que esta debe presentarse en la información respecto a los costos financieros.

## **5.3 La Clasificación ABC**

### **5.3.1 Introducción**

El rubro de inventarios es uno de los dolores de cabeza más grandes en las compañías, el tener grandes cantidades de inventario genera problemas de espacio físico, control interno,

---

<sup>34</sup> Jorge E. Burbano Ruiz y Alberto Ortiz Gómez, Presupuestos

<sup>35</sup> [www.material\\_logistica.ucv.cl/Modelo%20de%20Inventario.htm](http://www.material_logistica.ucv.cl/Modelo%20de%20Inventario.htm) 06 ABRIL 2009

<sup>36</sup> Giovanni E. Gómez; El modelo de la cantidad económica de pedidos.



descuadras mayor cantidad de personal, equipos, herramientas de almacenaje y movimientos.

De aquí a que debe aplicarse controles cíclicos mediante un sistema de ABC, A conteos frecuentes para los ítem complicados, caros y de alta rotación, B conteos recurrentes para los ítems de riesgo intermedio y C conteos mínimos para los demás ítems.

### **5.3.2 El método ABC como técnica de gestión de Inventarios**

Un aspecto importante para el análisis y la administración de un inventario es determinar qué artículos influyen en mayor parte del valor del mismo - midiéndose su uso en dinero - y si justifican su consecuente inmovilización monetaria.

Estos artículos no deben ser prioritariamente ni los de mayor precio unitario, ni los que se consumen en mayor proporción, sino aquellos cuyas valorizaciones (precio unitario x consumo o demanda) constituyen porcentajes elevados dentro del valor del inventario total.

La gestión de los inventarios mediante el método ABC, tiene su sustento en la teoría del matemático del siglo XIX Vilfredo Pareto cuya teoría sostiene que el 80% de los resultados de cualquier proceso suele ser generado por el 20% de las causas, de ahí que en la mayoría de los casos sucede que, aproximadamente el 20% del total de los artículos, representan un 80% del valor del inventario, mientras que el restante 80% del total de los artículos inventariados, alcanza el 20% del valor del inventario total.<sup>37</sup>

Según este método, se clasifican los artículos en clases, generalmente en tres (A, B o C), permitiendo dar un orden de prioridades a los distintos productos:

**ARTICULOS A:** Los más importantes a los efectos del control.

---

<sup>37</sup> William F. Bohan; El poder oculto de la Productividad, Grupo editorial Norma

**ARTICULOS B:** Aquellos artículos de importancia secundaria.

**ARTICULOS C:** Los de importancia reducida.

La designación de las tres clases es arbitraria, pudiendo existir cualquier número de clases. También el porcentaje exacto de artículos de cada clase varía de un inventario al siguiente. Los factores más importantes son los dos extremos: unos pocos artículos significativos y un gran número de artículos de relativa importancia. Esta relación empírica formulada por Vilfredo Pareto, ha demostrado que la clasificación ABC puede ser una herramienta muy útil y sencilla de aplicar a la gestión empresarial. Permite concentrar la atención y los esfuerzos sobre las causas más importantes de lo que se quiere controlar y mejorar.

El método o gráfico ABC puede ser aplicado a:

- Las ventas de la empresa y los clientes con los que se efectúan las mismas (optimización de pedidos).
- El valor de los stocks y el número de ítems de los almacenes.
- Los costos y sus componentes.
- Los beneficios de la empresa y los artículos que los producen (determinar aquellos productos que, teniendo una alta influencia en el mercado -facturación-, disponen de baja rentabilidad; detectar por prioridades aquellos productos que, teniendo una baja influencia- comercialización-, disponen de alta rentabilidad).

A continuación se desarrollará un caso con determinados con los grupos de la empresa y esto permitirá visualizar como se determinan las tres zonas ABC.

## CUADRO No 8

### DETERMINACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN MONETARIA DE CADA ARTÍCULO EN EL VALOR TOTAL DEL INVENTARIO.

	( 1 )	( 2 )	( 3 )	( 4 )
<b>GRUPOS</b>	<b>% PART.DE C/ART.</b>	<b>Consumo Valorización</b>	<b>% consumo total</b>	
Suspensión	7.69	222,086.50	13.4547745	
Partes de motor	7.69	555,050.19	33.6268757	
Partes Eléctricas	7.69	219,312.00	13.2866856	
Accesorios	7.69	120,626.76	7.30798968	
Lubricantes/filtros/mangueras	7.69	73,387.45	4.44606758	
Partes de Transmisión	7.69	199,161.38	12.0658908	
Cauchos/varios/universal	7.69	1,720.84	0.10425449	
Partes de freno y embrague	7.69	115,295.94	6.98503002	
Partes de Dirección	7.69	73,143.82	4.43130763	
Pegamentos Masillas Varios	7.69	7,427.12	0.44996082	
Rulimanes y Retenedores	7.69	45,878.03	2.77945101	
Partes de freno de aire	7.69	514.32	0.0311593	
General	7.69	17,010.46	1.03055297	
	100	1,650,614.81	100	

Fuente CEDEPA S.A.

Elaborado: Lenin Bravo

**Columna n° 1:** Corresponde a la denominación del grupo.

**Columna n° 2:** Equivale a los porcentajes de participación de cada artículo en la cantidad total de artículos. Para este caso, el inventario constituido por 13 grupos, cada grupo representa el 7.69% dentro del total ( $100\% / 13 \text{ grupos.} = 7.69\%$ )

**Columna n° 3:** Representa la valorización de cada grupo. Para obtenerla, se multiplica el precio unitario por el consumo. Al pie de la columna obtenemos el valor del inventario de los 13 grupos.

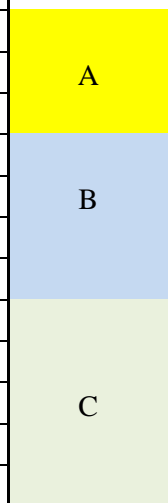
**Columna n° 4:** Se identifica el porcentaje que representa cada una de las valorizaciones en el valor total del inventario.

Ahora se deben reordenar las columnas 1 y 4, tomando las participaciones de cada grupo en sentido decreciente, lo que dará origen al siguiente cuadro:

### CUADRO No 9

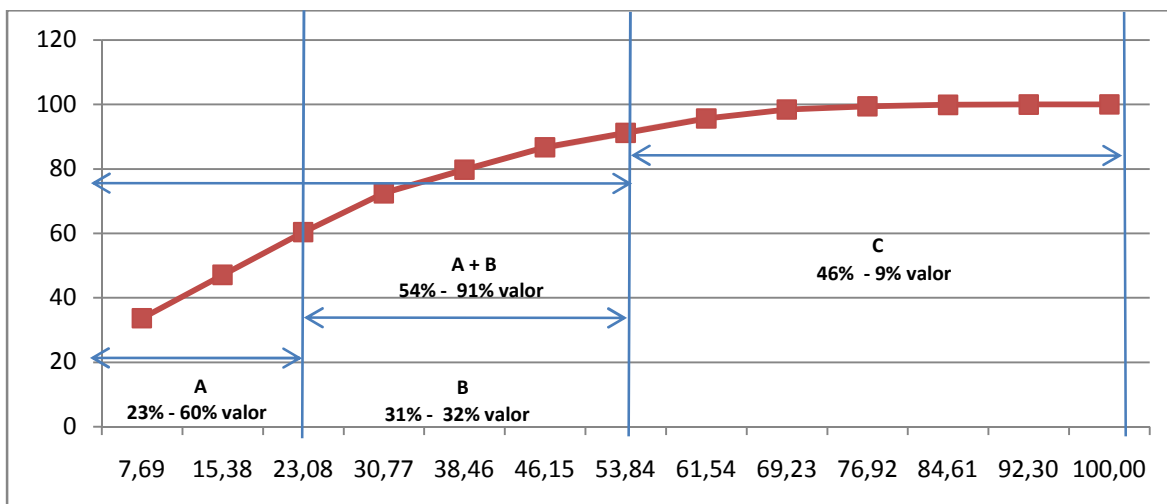
#### PARTICIPACIÓN DE LOS ARTÍCULOS EN PORCENTAJE DE LA VALORIZACIÓN

GRUPOS	% PART.DE C/ART.	% consumo total	% partic. acum.	% valor acum.
Partes de motor	7.692	33.63	7.69	33.63
Suspensión	7.692	13.45	15.38	47.08
Partes Eléctricas	7.692	13.29	23.08	60.37
Partes de Transmisión	7.692	12.07	30.77	72.44
Accesorios	7.692	7.31	38.46	79.75
Partes de freno y embrague	7.692	6.99	46.15	86.73
Lubricantes/filtros/mangueras	7.692	4.45	53.84	91.18
Partes de Dirección	7.692	4.43	61.54	95.61
Rulimanes y Retenedores	7.692	2.78	69.23	98.39
General	7.692	1.03	76.92	99.42
Pegamentos Masillas Varios	7.692	0.45	84.61	99.87
Cauchos/varios/universal	7.692	0.10	92.30	99.97
Partes de freno de aire	7.692	0.03	100.00	100.00
	100	100		



### GRAFICO No 6

#### CLASIFICACIÓN DE LOS GRUPOS CEDEPA BAJO EL SISTEMA ABC



A partir de los datos del cuadro 4 y la gráfica se puede observar que unos pocos grupos son los de mayor valorización. Si solo se controlaran estrictamente los tres primeros, se estaría controlando aproximadamente el 25% del valor del inventario.

Asignamos la zona A para estos grupos. Controlando también los 4 grupos siguientes, se estaría controlando, en forma aproximada, el 91% del valor del inventario. (Zona B). Y el otro 46% justifica el valor del 9% del valor restante. (Zona C)

La asignación de las zonas A, B y C en la gráfica que se está analizando se realizó en función del alto % de valorización de los tres primeros artículos (33,63%, 13,45% y 13,29%, respectivamente).

## **Conclusiones**

Si bien cada almacén tiene distintos tipos de curvas ABC, lo importante es recordar que: Para los artículos A es necesario utilizar un estricto sistema de control, debiendo ser revisado continuamente los niveles de existencias y una marcada atención para la exactitud de los registros, al mismo tiempo que se deben evitar sobre-stocks.

Para los artículos B, para esta zona se debe llevar a cabo un control administrativo intermedio.

Para los artículos C, a esta zona se utilizará un control menos rígido y podría ser suficiente una menor exactitud en los registros. Se podría utilizar un sistema de revisión periódica para tratar en conjunto las órdenes surtidas por un mismo proveedor.<sup>38</sup>

## **5.4 Procesos para la baja de Inventarios.**

Los productos se dan de baja de inventarios por las siguientes razones:

---

<sup>38</sup> Ing. Tomás A. R. Fucci; El grafico ABC como técnica de gestión de inventarios.

- Por haber cumplido su tiempo de vida útil.
- Por ser obsoletos debido a que ya no son comerciales.
- Por defecto, o mala calidad, y por lo cual no se pudo reclamar la respectiva garantía.
- En cualquiera de estos casos, el proceso es el mismo, ya que en cualquiera de ellos es un gasto que debe de ser registrado en los libros contables, y de esta manera debe de ajustarse este tipo de consecuencias, donde se mantiene una cuenta de activo denominada “INVENTARIO DE MERCADERIA MAL ESTADO U OBSOLETA”, la misma que se le carga los valores de inventarios antes de ser retirados completamente del activo, lo cual se haría luego de haber sido notificado y procesado como lo demanda la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Ejemplo:

- Al final de realizar el inventario, se determina que existe mercadería en mal estado, por un valor de \$200.00.

**CEDEPA S.A.**  
**LIBRO DIARIO**

<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>REF</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	1			
	INVENTARIO DE MERCADERIA MAL ESTADO		\$ 200.00	
	INVENTARIOS			\$ 200.00
	Para registrar mercadería en mal estado, antes de ser dada de baja.			
	GASTO BAJA DE INVENTARIOS		\$ 200.00	
	INVENTARIO DE MERCADERIA MAL ESTADO			\$ 200.00
	Ajuste de inventario, artículos en mal estado.			

También se debe de ajustar el kardex por la salida de los productos a los cuales se ha retirado del inventario, y se deberán justificar mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario interno, art.25, Numeral 8 literal C

## **CAPITULO VI**

- **DEFINICIÓN DE MEDIDAS DE SEGURIDAD INTERNAS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS.**



## **6. DEFINICION DE MEDIDAS DE SEGURIDAD INTERNAS PARA EL CONTROL DEL INVENTARIO.**

### **6.1 Introducción**

La forma de llevar el control en los inventarios de cada empresa varía de acuerdo a las políticas internas y al medio en que se desenvuelve, ya que debido a la dirección del gerente, la toma de decisiones internas, las aptitudes de cada colaborador influyen en la forma de ser de la empresa.

Es importante reconocer que los controles básicos, y la metodología de hacerlo no cambian en la forma solo en el fondo, ya que dentro de la importancia en el control se ejecuta desde que la persona que ingresa los artículos de los inventarios, no debe ser la que efectúa la salida de los mismos.

Efectuar un control de forma periódica en los puntos de mayor vulnerabilidad, puede predecir los futuros errores y corregirlos a tiempo, debido a que los inconvenientes no corregidos a tiempo, tiene un peso mayor mientras mas distante es la diferencia de tiempo en que deba corregirlo, ocasionando mayores gastos de tiempo y dinero.

### **6.2 Organización de los procesos y actividades**

#### **6.2.1 Dirección**

Toda empresa está formada por un equipo de personas que en muchos casos poseen diferentes valores y actitudes, lo cual los hace diferentes, por lo tanto, para manejar las relaciones humanas, los directivos deben poseer las habilidades necesarias para así poder evaluar a el equipo de personas.

Deben buscar maneras de incentivar el equipo de trabajo, no preferentemente debe de hacerlo con dinero, debido a que cuando no haya como seguir sosteniendo esta forma de incentivo, va a efectuar un desanimo en el equipo de trabajo, lo mejor es hacer uso de la virtud de escuchar, para así conocer las necesidades de cada empleado.

Una parte importante en la empresa es tener una visión compartida, es decir hacer que el personal de la empresa se sienta comprometido con el fin de la empresa, y que sus actos reflejen lo que la empresa tiene como visión, esto se logra con mucha comunicación, un buen programa de incentivos.

### **6.2.2 Organización**

Es la estructura sobre la cual se sostiene la empresa, es el conjunto de políticas, niveles jerárquicos, obligaciones y responsabilidades, asignadas a cada división de la empresa, donde cada empleado interviene en distintas partes de un mismo proceso, ya sea en conjunto o de forma individual.

Para ejecutar de forma coordinada cualquier transacción, es necesario conocer que hace cada quien, y como debe hacerlo, para esto ello un organigrama es una fuente importante para conocer los procesos y los niveles, estos deben ser de tipo general, como exclusivos de cada departamento.

### **6.2.3 Control Interno de Inventarios.**

#### **6.2.3.1 Abastecimiento.**

La adquisición de artículos para el abastecimiento del inventarios debe estar sujeta a una necesidad, en este caso es la de satisfacer y brindar un servicio al cliente y obtener un lucro, es importante en la actualidad y esto es una necesidad imperiosa la de tener un

sistema completo de información y una amplia variedad de procedimientos de operación estándar para realizar actividades.

- La adquisición de la mercadería para abastecer el almacén debe estar asignada a una persona o a un grupo de personas, seccionados por grupos de artículos, para así poder cubrir gran parte de la demanda de bodega, y al asignar a determinada persona un grupo específico, se evita la compra de mercadería repetida o mal solicitada, y así disminuir el costo de elaborar muchas devoluciones en compras por este motivo.
- No todo lo que ofertan los proveedores es necesario comprar, aprovechar estas oportunidades implica saber que dicha mercadería, va a poder salir, sin la necesidad de castigar el precio, o que esto vaya a repercutir en el presupuesto mensual de las compras.

#### **6.2.3.2 Análisis de los proveedores**

La capacidad de reconocer, y hacer una buena adquisición de mercadería está en la relación cliente-proveedor, ya que existen factores que ejercen positivamente o negativamente en el flujo de las transacciones de compras entre ambas partes.

Es muy común que algunas empresas soliciten proformas de la mercadería a adquirir, en una cantidad mínima de tres cotizaciones para proceder a un análisis de las mismas en cuanto a precios, ofertas, condiciones de pago, tiempo de entrega, la calidad de los artículos. En la mayoría de los casos no se ha establecido un formato para la compra de estos artículos.

### 6.2.3.3 Preparación de la compra

Una vez analizado las cotizaciones, se procede a la solicitud de la compra de los productos, a través de la emisión de la orden de compra, la cual en determinados casos se intercambia con la orden de pedido que emite el proveedor, respaldando en si la compra, dejando en detalle un acuerdo de la mercadería a comprar, las condiciones de pago, en otros casos cuando la compra se realiza por teléfono, se emite una orden vía fax, o correo electrónico a la cual deberá realizarse el respectivo seguimiento.

Toda empresa debe tener un formato para sus órdenes de compra, pero aunque su diseño puede variar entre uno y otro formato e incluso en el número de copias, los requerimientos son generales e indispensables en cualquiera de ellas:

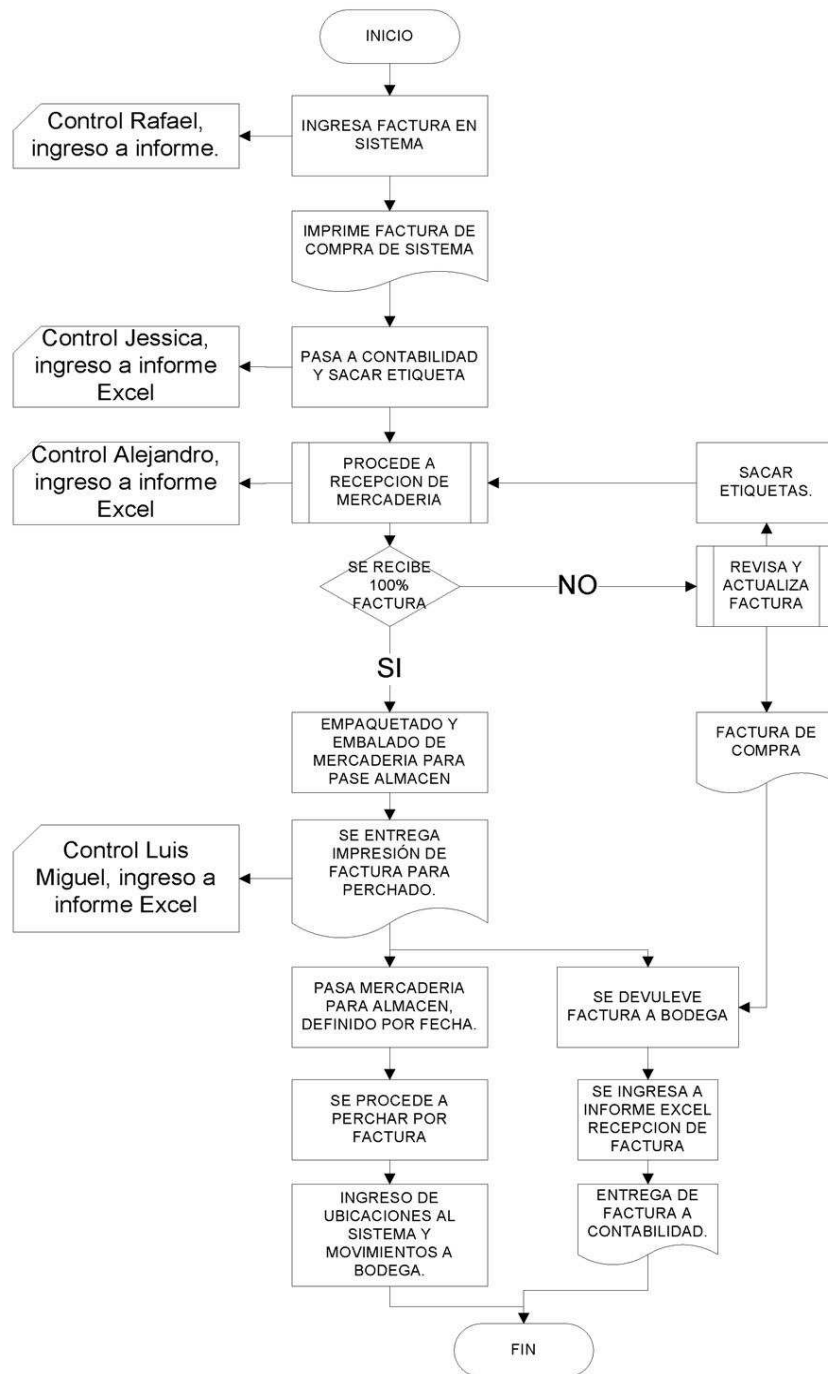
- Número de serie
- Fecha de emisión
- Nombre y dirección de la empresa que recibe la orden
- Listado de los productos donde incluye cantidad y descripción de los productos
- Precio y términos de pago.

Una vez enviada la orden de compra bien sea por vía fax, correo electrónico, o entregada personalmente al agente representante de ventas del proveedor elegido, se realiza el seguimiento para que el proveedor realice la entrega de la mercadería solicitada bajo las condiciones acordadas y el tiempo de entrega establecido.

6.2.3.4 Recepción y revisión de los artículos

## GRÁFICO No 7

PROCESO PARA RECEPCION, ETIQUETADO Y PERCHADO DE MERCADERIA DE BODEGA



Fuente CEDEPA S.A.

Autor: Lenín Bravo

Para esta labor se ha asignado un departamento específico el cual es el de bodega. La mercadería que es solicitada al proveedor llega junto con una guía de remisión la cual es entregada al transportista, y este hace llegar a las bodegas del almacén dicha mercadería, la cual es verificada con la factura, verificando la calidad, cantidad, y condiciones de pago.

En determinados casos al momento de la revisión de esta mercadería, se encuentran inconsistencias en la entrega, como faltantes, mercaderías en mal estado, en cualquiera de estos casos se requieren informes completos que van desde el proveedor mismo hasta el departamento de compras.

Una vez efectuado este control pasa a ingresar al sistema la mercadería que llega y se efectúa la devolución por el faltante, y se procede a cancelar la mercadería, restando la mercadería que no está conforme al pedido, esta mercadería la cual no coincide con el pedido y es devuelta o que no llegó, se sustenta bajo una nota de crédito emitida por el proveedor, y del total de la factura se restan las notas de crédito, y se cancela la diferencia, a los proveedores.

Es necesario poner en contexto, que todos los procesos realizados en el flujo de la mercadería, está enlazado con la contabilidad a través de un sistema contable, que ejecuta los diarios e informes contables, de forma automatizada, y a través del cual se emiten los pagos a los proveedores, ya que esta información una vez ingresada desde el departamento de bodega es el departamento de contabilidad quien se encarga de emitir los pagos, y de retroalimentar información con la ingresada por el departamento de bodegas.

#### **6.2.3.5 Estructura de los registros internos**

El punto clave en una estructura del control interno de inventarios, consiste en llevar registros de movimientos los cuales pueden derivarse del traslado o movimiento realizado

por diversos motivos para los cuales se debe identificar dos tipos de egresos, ya que como ingreso solo se puede definir a la compra de dicha mercadería.

#### **6.2.3.5.1 Egresos de mercaderías**

En esta parte es importante destacar dos tipos de movimientos uno es interno, es decir la salida de mercaderías por concepto de transferencia a otras sucursales, o traslados entre bodegas ya que se tiene mercaderías almacenadas en bodegas específicas para este uso y las salidas externas de productos que van a los clientes o a las organizaciones por ventas.

#### **6.2.3.5.2 Diferencias de Inventarios**

La toma de inventarios físicos es una herramienta muy importante, y por sobretodo obligatorio, debe realizarse como mínimo una vez al año, para comparar lo que se tiene en libros y lo que se tiene en bodega.

Cuando se realiza la toma de inventario físico es muy usual encontrar diferencias, cuando los controles se hacen bajo periodos cortos, las diferencias son mínimas, a medida que el periodo entre uno y otro inventario el valor de las diferencias pueden aumentar, mucho más si el artículo a inventariar tiene una rotación alta, cuando se detectan diferencias en “MAS” o en “MENOS” con relación a las cantidades registradas en la demostración del corte cuenta otorgado por contabilidad y el informe de existencias.

Una vez efectuada la toma de inventarios, y de haber constatado las diferencias existentes, si estas suman, deberán sumarse a los valores registrados en libros y en bodegas, en caso contrario de existir faltantes se debe descontar a las personas responsables de dicha mercadería.

Ejemplo de sobrante de mercadería:

Al finalizar el inventario del año 2007 se detecta un sobrante de \$500 en mercaderías una vez ajustados los inventarios, la forma de contabilizarlos se explica a continuación.

## CUADRO No 10

### SOBRANTES DE INVENTARIOS

GRUPOS	SOBRANTES	FALTANTES
Partes de Motor	\$ 200.00	
Accesorios		\$ 100.00
Rulimanes	\$ 50.00	
Suspensión		\$ 50.00
Partes de transmisión	\$ 350.00	
Lubricantes, filtros	\$ 50.00	
	\$ 650.00	\$ 150.00
<b>DIFERENCIA</b>	<b>\$ 500.00</b>	

Fuente: Cedepa S.A.  
Autor: Lenin Bravo

INVENTARIOS	DIFERENCIA DE INVENTARIOS
\$ 650.00    \$ 150.00	\$ 500.00

ASIENTO CONTABLE				
FECHA	DETALLE	REF	DEBE	HABER
	INVENTARIOS		\$ 650.00	
	Partes de Motor	\$ 200.00		
	Rulimanes	\$ 50.00		
	Partes de transmisión	\$ 350.00		
	Lubricantes, filtros	\$ 50.00		
	INVENTARIOS			\$ 150.00
	Accesorios	\$ 100.00		
	Suspensión	\$ 50.00		
	DIFERENCIA DE INVENTARIOS			\$ 500.00
	Por ajuste de inventarios			
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 650.00</b>	<b>\$ 650.00</b>



En la contabilización se aplica el siguiente proceso ya que además de que esto debe ser ajustado en los kardex de cada producto, y a su vez en cada categoría, el proceso debe de realizarse en la contabilidad; el resultado del inventario es un sobrante de \$500.00, pero esto es en la suma de todo el inventario, este valor se obtiene de la diferencia en las categorías que conforman el mismo, como lo demuestra el cuadro No 6 donde el valor que sobra es de \$650.00 y también resulta un faltante de \$150.00, y la diferencia de esta operación son los \$500.00 que hay de sobrante.

## CUADRO No 11

### FALTANTE DE INVENTARIOS

GRUPOS	SOBRANTES	FALTANTES
Partes de Motor	\$ 50.00	
Accesorios		\$ 100.00
Rulimanes	\$ 50.00	
Suspensión		\$ 80.00
	\$ 100.00	\$ 180.00
<b>DIFERENCIA</b>		<b>\$ 80.00</b>

INVENTARIOS	
\$ 100.00	\$ 180.00

Diferencia de Inventarios	
\$ 80.00	\$ 80.00

C x C Empleados	
\$ 80.00	

<b>ASIENTO CONTABLE</b>				
<b>FECHA</b>	<b>DETALLE</b>	<b>REF</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
	1			
	INVENTARIOS		\$ 100.00	
	Partes de Motor	\$ 50.00		
	Rulimanes	\$ 50.00		
	DIFERENCIA DE INVENTARIOS		\$ 80.00	
	INVENTARIOS			\$ 180.00
	Accesorios	\$ 100.00		
	Suspensión	\$ 80.00		
	Por ajuste de inventarios			
	2			
	C x C Empleados		\$ 80.00	
	DIFERENCIA DE INVENTARIOS			\$ 80.00
	Para cobro de faltante inventario			
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 260.00</b>	<b>\$ 260.00</b>

Si al terminar el análisis, el resultado obtenido es un faltante se procede a efectuar dos asientos de ajuste, el primero para cargar a la cuenta “Diferencias de Inventarios” y luego se descarga de esta cuenta para cargar a la “Cuenta por cobrar Empleados” para realizar el respectivo cobro del faltante a las personas responsables del control de inventarios.

De acuerdo a la encuesta realizada al personal de bodega el 90% de las preguntas fueron positivas, conforme a los controles en cuanto a movimiento de mercaderías y control de las toma de inventarios físicos.

### 6.3 Conclusiones

- Al analizar los estados financieros de la empresa CEDEPA S.A. se puede concluir que la cuenta de Inventarios es importante ya que representa el 51.90% es decir la mitad del total de los valores del Activo.
- La empresa posee un alto riesgo de endeudamiento ya que el 91.00 % de sus activos le pertenecen a terceros, por lo que la empresa debe reducir este pasivo, ya que la mayoría de las ganancias obtenidas son para cancelar adeudos.
- Una utilidad de 12% significa que por cada dólar de inversión obtiene un promedio de 12 centavos de ganancia, lo cual es bajo ya que el porcentaje estimado está entre un 13 y 14%.

La utilidad neta obtenida no es la ideal ya que lo conveniente es que la utilidad sea superior a la del promedio que se encuentra entre el 12%, siendo la de la empresa solo un 2.23%.

- El inventario es importante en una empresa comercial tanto como la administración que se le dé como en el stock que se disponga, ya que de acuerdo a los análisis efectuados a CEDEPA, mantener un nivel alto de stock afecta directamente el endeudamiento de la empresa, y en cuanto a el nivel de rotación de inventario la evaluación es positiva ya que tiene una rotación de 5 veces en el año, y si el inventario que se mantiene en bodegas es alto, los costos también lo serán, relacionando directamente en la utilidad de la empresa.
- Aunque se conocen las políticas y procesos para los controles de inventarios, no existe un manual escrito donde indiquen los procesos.

- Es importante que la capacitación del personal en cuanto a Inventarios sea constante, ya que un conocimiento técnico en cuanto a este tipo de activos genera positivamente una acción eficiente y disminuye desperdicios de tiempo y controles.
- En cuanto al método de valuación de inventarios se utiliza el método lifo, y al utilizar un tipo de contabilización de tipo de Inventario Permanente, genera información actualizada, y su existencias pueden ser verificadas a la fecha.
- El tratamiento contable que se aplica a la cuenta inventarios cumple con las expectativas, aunque necesita soportarse bajo libros auxiliares y la incorporación de controles internos ya expuestos.
- CEDEPA cuenta con una importante demanda en ventas, lo cual ocasiona que se formen cuellos de botella, por lo cual ha optado por establecerse en un nuevo edificio el cual está construyéndose, bajo el esquema de mejor atención, con lo cuál está enfocada la empresa, busca fortalecer la relación con los clientes, obteniendo a su vez mantenerse como líder y buscar expandirse.
- Se maneja el Sistema GENESIS, como sistema que facilita las transacciones y operaciones diarias, lo cual le es una ventaja ya que es un sistema personalizado y adaptado a las necesidades de la empresa.

#### **6.4 Recomendaciones**

- Al definir un tipo de método para la administración del inventario, es importante tener en cuenta que no es posible aplicar un solo método a todo el cuerpo del inventario, sino que debe ser una dinámica entre varios métodos los cuales, definimos como el METODO DE CANTIDAD ECONOMICA DE PEDIDO,

CEDEPA S.A. al administrarse bajo un sistema informático de contabilidad, sería importante efectuar cálculos y formulas los cuales le permitan establecer existencias de Máximos y Mínimos basados en la formulas ya expuestas.

- También es importante para una efectiva administración de los artículos y para la toma y evaluación del inventario sería factible efectuarlos bajo el método de la clasificación ABC, este método sería ideal, para poder definir que porcentaje de mercadería debe tener un seguimiento periódico, el cual se podría definir como los de mayor rentabilidad o los de categoría A, que deben estar efectuándose controles de Inventarios trimestrales y con esto se reduce el nivel de la toma de Inventario a final de Año.
- Lo cual generaría una menor cantidad productos a ser inventariados a final de año, logrando de esta manera que el inventario se lo pueda hacer anualmente, ya que un punto importante y fuerte es de que toda las bodegas se encuentran seccionadas y enumeradas por perchas y secciones con lo cual se logra un mejor control interno del inventario.
- Actualmente el método de Valoración de Inventarios utilizado es el Método LIFO, pero debido a que la mayoría de los productos que la empresa comercializa son importados y ante la inestabilidad que ocasiona la debilidad de la moneda en circulación, se recomienda utilizar el método de Costo Actual, ya que este ayuda a soportar las variaciones de costos entre un y otra importación.

## BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

- Código de Comercio Ecuatoriano
- Jorge E. Burbano Ruiz (1998) Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos, Bogotá-Colombia; Editorial Mcgraw-Hill Interamericana S.A. Cap.4.
- John K. Shank & Vigay Govindarajan; (1998). Gerencia Estratégica de Costos< Grupo Editorial Norma; Cap. 2.
- David R. Anderson, Dennis J. Sweeney, Thomas A. Williams; Introducción a los Modelos Cuantitativos para Administración, grupo Editorial Iberoamericana, 1993.
- Rubén Sarmiento, Contabilidad General, Decima Edición, Editorial voluntad
- Normas Ecuatorianas de Contabilidad, NEC 11
- Microsoft Encarta 2008, 1993 2007 Microsoft Corporation.
- Horngren Sundem Elliot, Introducción a la Contabilidad Financiera, séptima edición, Prentice Hall
- Warren Carl S. Reeve James M. Fess Philip E., Contabilidad financiera, Traducido por Jorge Luis Blanco Publicado por Cengage Learning Editores, 2005 ISBN 9706864199, 9789706864192.
- Brigham F.; (2001); Fundamentos de la administración financiera; México; Editorial Mcgraw-Hill Interamericana S.A.
- Jorge E. Burbano Ruiz y Alberto Ortiz Gómez, Presupuestos

- José Ramón Valles Pinos, Análisis de balances, Publicado por FC Editorial, 1999 ISBN 8489786860, 9788489786868.
- O. Ray whittington, Kurt Pany, Principios de auditoría, Decimocuarta Edición, Mc Graw Hill.pg.44.
- Ley de Régimen Tributario Interno, Capitulo 4 art.10 literal 5.
- Ley de Régimen Tributario Interno, Capitulo 7 art.23 literal 3.
- Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario interno, art.25, Numeral 8 literal C.
- Carlos Meza Vargas; Contabilidad, Análisis de cuentas; EUNED.
- Romero López, Álvaro Javier, Principios de Contabilidad, McGraw-Hill
- Everett E. Adam, Jr administración de la producción y operaciones.
- Eco. Barreno Luis; Unidad didáctica de estudios de administración de abastecimientos; Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Giovanni E. Gómez; El modelo de la cantidad económica de pedidos
- Anderson D.; Sweeney; Williams Thomas ; Introducción a los Modelos Cuantitativos para Administración
- Mercedes Bravo Valdivieso, Contabilidad General, 5ta edición
- Carlos Olavarria Arangusen, Decisiones en Administración de Inventarios,
- Robert H. Bock, Plantación y control de la producción.

- David R. Anderson, Dennis J. Sweeney, Thomas A. Williams Kamlesh Mathur, Daniel Solow, Introducción a los modelos cuantitativos para administración
- Investigación de Operaciones, El Arte de la Toma de Decisiones. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. México 1996.
- Administración de Cadenas de Aprovisionamiento, Como Construir una Ventaja Competitiva Sostenida, Charles C. Poirier. México 1999.
- Peter C. Bien hecho en América, McGraw-Hill, 1991.
- Noori, H., Radford, R.-Administración de Operaciones y Producción: Calidad Total y Respuesta Sensible Rápida, 1997 Mc Graw Hill, Colombia
- Hosseim Arsham., Toma de decisiones con periodos de tiempo crítico en economía y finanzas.
- Ing. Tomás A. R. Fucci; El grafico ABC como técnica de gestión de inventarios

## **INTERNET**

- [www.exa.unicen.edu.ar/catedras/inv\\_op/apuntes/ABC.pdf](http://www.exa.unicen.edu.ar/catedras/inv_op/apuntes/ABC.pdf) 30/01/2009 13:15
- [www.hansen\\_holm\\_online.com/index/php?option=com\\_content&task=view&id=16&Itemid=51](http://www.hansen_holm_online.com/index/php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=51) 21/02/2009 23:45
- [www.monografias.com](http://www.monografias.com) 22/02/09 22:04
- [home.ubalt.edu/ntsbarsh/stat-data/Forecasts.htm#rparetoabc](http://home.ubalt.edu/ntsbarsh/stat-data/Forecasts.htm#rparetoabc) 05/04/09 23:04
- [www.material\\_logistica.ucv.cl/Modelo%20de%20Inventario.htm](http://www.material_logistica.ucv.cl/Modelo%20de%20Inventario.htm) 06/04/09 23:15
- [www.material\\_logistica.ucv.cl/Modelos%20Deterministas.htm](http://www.material_logistica.ucv.cl/Modelos%20Deterministas.htm) 06/04/09 23:45



- [www.material\\_logistica.ucv.cl/Modelo%20estoc%20Elstico%20de%20un%20solo%20art%20EDcalo\(CPE\).htm](http://www.material_logistica.ucv.cl/Modelo%20estoc%20Elstico%20de%20un%20solo%20art%20EDcalo(CPE).htm) 07/04/09 00:30
- [www.investigacion-operaciones.com/Curso\\_inv-Oper\\_carpeta/Clase17\\_II.pdf](http://www.investigacion-operaciones.com/Curso_inv-Oper_carpeta/Clase17_II.pdf) eq con desc 09/05/09 23:15
- [html.rincondelvago.com/inventario.html](http://html.rincondelvago.com/inventario.html) 12/03/09 23:54


# **ANEXO I**

Manta, 14 de Mayo del 2005.

Señor:  
Cesar Delgado Panchana  
Ciudad. -

Cúpleme llevar a su conocimiento que, la Junta General Extraordinaria y Universal de Accionistas de la Compañía TALLERES DE SERVICIOS AUTOMOTRICES CEDEPA S.A. en su sesión celebrada el 13 de Mayo del presente año, tuvo el acierto de elegirlo GERENTE GENERAL de la misma, por un periodo de CINCO años, debiendo ejercer usted la representación legal de la compañía.

La empresa TALLERES DE SERVICIOS AUTOMOTRICES CEDEPA S.A. se constituyó mediante escritura pública celebrada el cuatro de Marzo del 2005, ante el Notario Público Cuarto del Cantón Manta Doctor Simón Zambrano Vences, e inscrita en el mismo año ante el Registrador Mercantil de este cantón.

  
Ab. Daniel Rafino Falconi  
Secretario Ad-hoc

Acepto el cargo de GERENTE GENERAL de la compañía TALLERES DE SERVICIOS AUTOMOTRICES CEDEPA S.A. para lo cual he sido elegido. Manta catorce de Mayo del dos mil cinco.

  
Sr. Cesar Efrén Delgado Panchana C.C. 170733093-0; Calle 105 y  
Av. 105; Fono: 2620214



INSCRITO EN EL LIBRO RESPECTIVO  
FOLIO 297  
T. 2005-000 298  
NO. 13  
Mayo 13 del 2005  
Firma: Cesar Efrén Delgado Panchana  
C.C. 170733093-0  
L.M. Cantón Manta



**SRI**  
...le hace bien al país!

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**  
**SOCIEDADES**

**NUMERO RUC:** 1391732171001

**RAZON SOCIAL:** TALLERES DE SERVICIOS AUTOMOTRICES CEDEPA S.A.

**NOMBRE COMERCIAL:** CEDEPA S.A.

**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS

**REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION:** DELGADO PANCHANA CESAR EFREN

**CONTADOR:** CEDEÑO MACIAS FANNY YANETT

---

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 18/05/2005      **FEC. CONSTITUCION:** 18/05/2005

**FEC. INSCRIPCION:** 30/05/2005      **FECHA DE ACTUALIZACION:** 10/06/2009

---

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS

---

**DIRECCION PRINCIPAL:**  
Provincia: MANABI Cantón: MANTA Parroquia: TARQUI Calle: AV. 105 Número: S/N Intersección: CALLE 105 Y 103 Referencia ubicación: DIAGONAL A LA FERRETERIA LUDEPA Telefono Domicilio: 052829214

---

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- \* DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACION MENSUAL DE IVA

---

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 003

**JURISDICCION:** REGIONAL MANABI MANABI

**ABIERTOS:** 1

**CERRADOS:** 2

*[Firma]*

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

*[Firma]*

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

**Usuario:** SMXA010798      **Lugar de emisión:** MANTA/AVENIDA 5. ENTRE      **Fecha y hora:** 10/06/2009

Página 1 de 2





**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES**

**NUMERO RUC:** 1391732171001  
**RAZON SOCIAL:** TALLERES DE SERVICIOS AUTOMOTRICES CEDEPA S.A.

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.** 18/05/2005  
**NOMBRE COMERCIAL:** ALMACEN CEDEPA S.A. **FEC. CIERRE:**  
**FEC. REINICIO:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.  
**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**  
Provincia: MANABI Cantón: MANTA Parroquia: TARQUI Calle: AV. 105 Número: S/N Intersección: CALLE 105 Y 106  
Referencia: DIAGONAL A LA FERRETERIA LUDEPA Telefono Domicilio: 052620214

**No. ESTABLECIMIENTO:** 002 **ESTADO:** CERRADO **FEC. INICIO ACT.** 18/05/2005  
**NOMBRE COMERCIAL:** TALLERES CEDEPA S.A. **FEC. CIERRE:** 10/06/2009  
**FEC. REINICIO:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
MANTENIMIENTO Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES.  
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.  
**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**  
Provincia: MANABI Cantón: MANTA Parroquia: TARQUI Calle: AV. 105 Número: S/N Intersección: CALLE 105 Y 106  
Referencia: DIAGONAL A LA IGLESIA EL ROSARIO Telefono Domicilio: 052620214

**No. ESTABLECIMIENTO:** 003 **ESTADO:** CERRADO **FEC. INICIO ACT.** 18/05/2005  
**NOMBRE COMERCIAL:** CEDEPA S.A. **FEC. CIERRE:** 10/06/2009  
**FEC. REINICIO:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES, REFRIGERANTES Y PRODUCTOS DE LIMPIEZA, PARA VEHICULOS AUTOMOTORES.  
**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**  
Provincia: MANABI Cantón: MANTA Parroquia: TARQUI Calle: AV. 105 Número: S/N Intersección: CALLE 105 Y 106  
Referencia: DIAGONAL A LA IGLESIA EL ROSARIO Telefono Domicilio: 052620214

X   
**HRMA DEL CONTRIBUYENTE**

  
**SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

**Usuario:** SMXA010758 **Lugar de emisión:** MANTA/AVENIDA 5. ENTRE **Fecha y hora:** 10/06/2009

# **ANEXO II**



## ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE ENCARGADO DE TALLERES DE SERVICIOS CEDEPA S.A.

### 1.- Está la comercializadora obligada a llevar Contabilidad.

Sí, está Obligada a lleva Contabilidad.

### 2.- Indique el tipo de valoración de inventarios.

El Inventario está valorizado bajo el método LIFO, últimas entradas primeras salidas.

### 3.- ¿Lleva usted un control anual de inventarios en mal estado?

Si, este es tomado a medida que se detecta un artículo en malas condiciones, y al evaluar que no se puede solucionar el problema, y tampoco exigir la garantía, es dado de baja para ser clasificado como un producto en mal estado.

### 4.- Tiene Pérdidas de inventarios si la respuesta es si, clasifíquela en alta, baja, o media.

Si, al ser el inventario muy variado, si existen pérdidas de Inventarios, y las clasificaría como bajas.

### 5.- Indique el periodo con el que efectúa inventarios.

Bimensual

Trimestral

Semestral

Anual

Otros ( X )

Debido al volumen de mercadería y a la alta demanda de ventas, y que para elaborar inventarios en este mercado, deben ser personas especializadas en el mercado automotriz, es difícil hacerlo, y se lo hace cada dos años.

### 6.- ¿Qué medidas ha tomado actualmente para controlar eficientemente su inventario de mercadería?

Principalmente se hace seguimientos de productos hasta la venta.

Para certificar que los productos se reciban completamente cuando llegan, existen dos filtros, uno es quien recibe la mercadería y otro es quien ubica en la estantería el producto.

Cuando se detecta un faltante, inmediatamente se investiga que pudo suceder, hasta llegar a una conclusión, en caso de detectarse como extraviado se descuenta del departamento de Ventas, o en su caso de bodega, dependiendo de donde haya sido el faltante.

**7. Evalué usted el nivel de conocimiento del personal encargado de Bodega en:**

Muy Bueno ( )

Bueno ( X )

Regular ( )



# **ANEXO III**

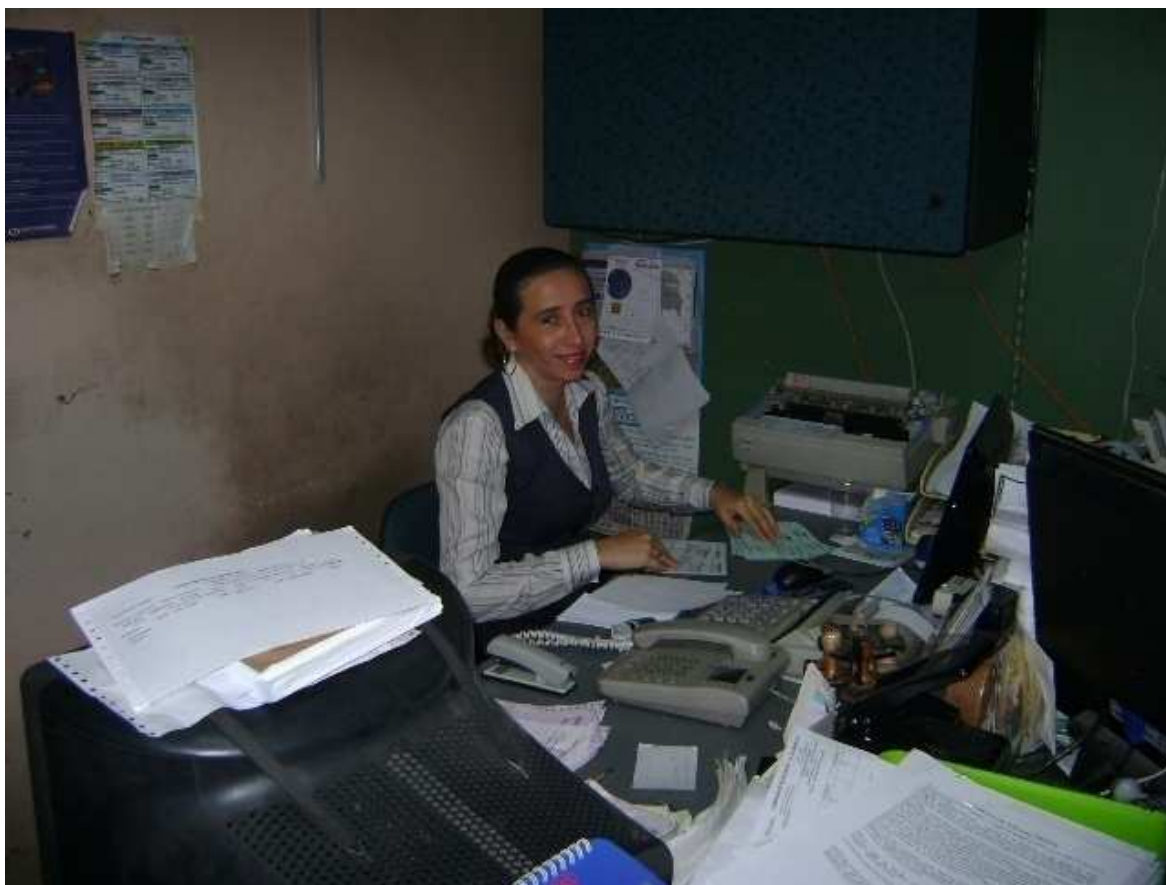


## ENCUESTA REALIZADA AL PERSONAL DE BODEGA DE LA EMPRESA CEDEPA S.A.

	<b>PREGUNTAS</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>NO APLICA</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<b>1</b>	¿Existe alguna creación de reservas con las cuales se puedan cubrir pérdidas en los inventarios, (robos, por daños, incendios)?		X		
<b>2</b>	¿Se conservan para futuras inspecciones las hojas originales de los recuentos físicos practicados por los empleados de la compañía?	X			
<b>3</b>	¿Se han establecido sistemas de doble revisión de las anotaciones en el inventario, en lo referente a cantidades?	X			
<b>4</b>	¿Se almacenan las existencias de una manera ordenada y sistemática?	X			
<b>5</b>	¿Se lleva un control en las notas de salida?	X			
<b>6</b>	¿Se registran las salidas en el inventario haciendo referencia a las requisiciones y órdenes de embarque despachados por los almacenistas?	X			
<b>7</b>	¿Se controlan adecuadamente los materiales todos de baja, para evitar robos, usos o disposición no autorizada por descuido en su guarda y manejo?	X			
<b>8</b>	¿Comparan los almacenistas las cantidades recibidas contra los informes de entrada?	X			
<b>9</b>	¿Notifica el almacenista encargado de llevar el inventario acerca de que mercancías haya sustituido o entregado en cantidades diferentes a la solicitada?	X			

# **ANEXO IV**

- **ÁREA ADMINISTRATIVA Y RECEPCIÓN**



- **ÁREA DE MOSTRADOR Y BODEGAS**



- **ÁREA DE BODEGA Y PERCHAS**









- EDIFICIO ACTUAL DE ALMACEN CEDEPA S.A.



- **NUEVO EDIFICIO CEDEPA**

