

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Sistema de Educación a distancia

CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Tesis de grado previa la obtención del título de:

Licenciada en Contabilidad y Auditoria

Tema:

DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL Y GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA LA FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA” 2013

Autor:

Gardenia Patricia Guerrero García

Director de Tesis: Msc. Mario Ganchala

Santo Domingo – Ecuador

Octubre, 2014

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Extensión Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Mediante la presente tengo a bien informar que el trabajo investigativo realizado por la señora: **Gardenia Guerrero** , cuyo tema es: **DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL Y GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA LA FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA” 2013”**, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.

Atentamente.

Msc. Mario Ganchala

AUTORIA DE TESIS.

Autor: GARDENIA GUERRERO

Institución: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.

**Título de Tesis: DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL Y
GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA LA
FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA”
2013**

Fecha: Octubre, 2014

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad del autor/a.

DEDICATORIA.

Este trabajo está dedicado principalmente a Dios, por ser la guía y fortaleza en mi camino para continuar cuando he estado a punto de caer ya que gracias a la fe en Él se puede lograr lo que se desee.

También a mis Padres por ser un pilar fundamental en mi vida, quienes me enseñaron a ser persistente y a no decaer nunca.

A mi esposo por estar siempre a mi lado y apoyarme en todos los retos que me he planteado.

A mis hijos por ser la alegría y mi razón de seguir adelante.

A todos ellos lo dedico

Gardenia Guerrero

AGRADECIMIENTO.

Mis más sinceros agradecimientos a la Universidad así como a los maestros que supieron guiarme en mi formación profesional y gracias a sus enseñanzas puedo alcanzar esta meta.

Al director de tesis Master Mario Ganchala, a los Ingenieros Pablo Dávila y Fernando Borja por ser una guía fundamental en este proceso; y que sin su ayuda no hubiese podido culminar este trabajo de titulación.

A la propietaria de la farmacia Glenda Guerrero por darme la oportunidad y el apoyo de pertenecer a este grupo de trabajo.

Gardenia Guerrero

INTRODUCCIÓN

En todas las empresas comerciales e industriales mantener una adecuada gestión de inventarios es importante, ya que este juega un papel fundamental en la rentabilidad de los negocios.

Actualmente en las microempresas es necesario realizar un ciclo contable en el que se establezcan normas y políticas para todas las áreas de las empresas y en especial las que mantienen mayores riesgos y controles.

El sector farmacéutico es uno de los más prósperos del país debido que se han aliado para manejar de manera adecuada ciertos gastos administrativos y de ventas que antes los manejaba cada farmacia de manera individual ; peros existen ciertas falencias dentro de estas como La ausencia de un adecuado manejo de inventario el mismo que afecta el nivel de stock

Por lo que este proyecto se lo realizó con la finalidad de diseñar un sistema contable para un mejor control de inventarios en la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida 2013 el mismo que está distribuido de la siguiente manera:

En el Capítulo I se hace referencia al problema donde se estipula la situación conflicto, se delimita el tema así como también se justifica y se determina el objetivo de la empresa;

En el Capítulo II se conoce las teorías que son fuente de información para la investigación tales como los inventarios y sus tipos;

En el Capítulo III Se establece la metodología que se va a utilizar en la investigación así como la población y la muestra objeto de estudio

En el Capítulo IV y V se desarrolla los resultados producto de la investigación y se realiza la discusión de los mismos mediante análisis cuantitativos y cualitativos.

En el Capítulo VI se establece la propuesta realizada en función de la investigación realizada

Y finalmente se desarrollan las conclusiones y recomendaciones.

INDICE GENERAL.

PORTADA	i
INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS.....	ii
AUTORIA DE TESIS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INTRODUCCIÓN.....	vi
INDICE GENERAL.....	vii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema.....	14
1.1.1. Análisis Crítico.....	14
1.1.2. Prognosis	15
1.2. Formulación del Problema.....	15
1.3. Interrogantes de la Investigación.....	15
1.4. Delimitación de la Investigación	16
1.5. Justificación.....	16
1.6. Objetivos	17
1.6.1. Objetivo General	17
1.6.2. Objetivos Específicos	17

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Fundamentación teórica y legal.....	18
2.1.1. Importancia de los Inventarios.....	18
2.1.2. Empresa.....	19
2.1.3. Contabilidad	19
2.1.4. Tipos de contabilidades.....	20
2.1.5. Inventarios.....	22

2.1.6.	Política de la administración de inventario.....	23
2.1.7.	Clases de inventario.....	23
2.1.8.	Control de Inventario.....	24
2.1.9.	Control de Abastecimiento o compras.....	25
2.1.10.	Reaprovisionamiento periódico.....	26
2.1.11.	Costos.....	27
2.1.12.	Logística de inventarios.....	27
2.1.13.	Modelo de Inventarios.....	28
2.1.14.	Manejo de Inventarios.....	29
2.1.15.	Sistema Revisión Periódico.....	29
2.1.16.	Sistema Revisión Continua.....	30
2.1.17.	Métodos de control de inventarios.....	30
2.1.17.1.	Método Últimos en Entrar Primeros en Salir (UEPS).....	30
2.1.17.2.	Método Primeros en Entrar Primeros en Salir (PEPS).....	31
2.1.17.3.	Método de precios promedios.....	31
2.2.	Marco legal.....	32
2.2.1.	Normas internacionales de información financiera N° 2 (NIIF 2) Existencias.....	32
2.2.1.1.	Objetivo.....	32
2.2.1.2.	Alcance.....	32
2.2.1.3.	Definiciones.....	34
2.2.1.4.	Valoración de las existencias.....	35
2.2.1.5.	Coste de las existencias.....	35
2.2.1.6.	Costes de adquisición.....	35
2.2.1.7.	Sistemas de valoración de costes.....	35
2.2.1.8.	Fórmulas del coste.....	36
2.3.	Hipótesis.....	37
2.3.1.	Variables de la Investigación.....	37
2.3.2.	Operacionalización de las variables.....	38

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1.	Modalidad de investigación básica	39
3.1.1.	Investigación Bibliográfica o Documental	39
3.1.2.	Investigación De Campo	40
3.2.	Tipos de investigación	40
3.3.	Población y muestra	40
3.4.	Métodos de investigación	41
3.5.	Fuentes y técnicas para la recolección de la información	42
3.5.1.	Fuentes primarias de información.....	42
3.6.	Mecanismo de recolección de información	43
3.7.	Mecanismo de procesamiento de la información	43

CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.	Análisis e interpretación de los resultados.....	45
----	--	----

CAPITULO V DIAGNÓSTICO

5.1.	Análisis FODA.....	57
5.1.1.	Fortalezas	57
5.1.2.	Debilidades	57
5.1.3.	Oportunidades.....	58
5.1.4.	Amenazas	58
5.2.	Análisis del Entorno.....	58
5.2.1.	Matriz de factores internos EFI.....	58
5.2.2.	MATRIZ EFE.....	59
5.2.3.	Análisis del control interno.....	60
5.3.	Análisis de los inventarios	62

CAPITULO VI

LA PROPUESTA

6.1.	Datos Informativos:	68
6.2.	Antecedentes	68
6.3.	Misión.....	71
6.4.	Visión	71
6.5.	Valores Corporativos	72
6.6.	Antecedentes	72
6.7.	Administración.....	73
6.7.1.	Organigrama	74
6.8.	Ciclo del control de inventarios.....	79
6.8.1.	Adquisición.....	79
6.8.1.2.	Políticas de adquisición.....	80
6.8.1.3.	Políticas de Ventas al Contado.....	80
6.8.1.4.	Políticas de Ventas a Crédito	80
6.8.1.5.	Proceso de adquisición, selección, negociación y evaluación de proveedores.....	81
6.8.2.	Sistema de inventario	83
6.8.2.1.	Evaluación de proveedores	85
6.8.3.	Reaprovisionamiento o almacenamiento.....	86
6.8.3.1.	Estrategia de reaprovisionamiento.....	86
6.8.3.2.	Políticas de reaprovisionamiento.....	86
6.8.3.3.	Proceso de reaprovisionamiento de recepción y almacenamiento de mercadería.....	87
6.8.4.	Servicio al cliente	88
6.8.4.1.	Políticas de Servicio al Cliente	89
6.8.4.2.	Estrategias de Servicio al Cliente	89
6.9.	Proceso de manejo	89
6.9.1.	Procedimientos.....	89
6.9.2.	Control	90
6.9.3.	Evaluación.....	90
6.9.4.	Reabastecimiento.....	91
6.10.	Guía de procedimientos	91
6.10.1.	Capacitación al personal de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.....	91
6.10.2.	Políticas Generales	92

6.11.	Plan Operativo.....	93
6.12.	Ejercicio propuesto.....	94
6.12.1.	Plan de cuentas con NIIF'S	94

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1.	CONCLUSIONES	115
7.2.	RECOMENDACIONES	116
	BIBLIOGRAFÍA.....	117

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N. 1	38
Cuadro N. 2	41
Cuadro N. 3	45
Cuadro N. 4	46
Cuadro N. 5	47
Cuadro N. 6	48
Cuadro N. 7	49
Cuadro N. 8	50
Cuadro N. 9	51
Cuadro N. 10	52
Cuadro N. 11	53
Cuadro N. 12	54
Cuadro N. 13	56
Cuadro N. 14	59
Cuadro N. 15	60
Cuadro N. 16	61
Cuadro N. 17	62
Cuadro N. 18	66
Cuadro N. 19	70
Cuadro N. 20	93
Cuadro N. 21	94
Cuadro N. 22	112
Cuadro N. 23	112
Cuadro N. 24	113
Cuadro N. 25	113
Cuadro N. 26	113
Cuadro N. 27	114
Cuadro N. 28	114

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N. 1	45
Gráfico N. 2	46
Gráfico N. 3	47
Gráfico N. 4	48
Gráfico N. 5	49
Gráfico N. 6	50
Gráfico N. 7	51
Gráfico N. 8	52
Gráfico N. 9	53
Gráfico N. 10	54
Gráfico N. 11	69
Gráfico N. 12	74
Gráfico N. 13	79
Gráfico N. 14	82
Gráfico N. 15	84
Gráfico N. 16	85
Gráfico N. 17	88

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

La farmacia “Cruz Azul SDO Villa Florida 2013”, no cuenta con estructuras administrativas que permiten el desarrollo eficiente y coordinado de las actividades.

El sistema contable es de gran importancia en los comercios ecuatorianos. Ya que cada día se exige más una organización, sistematización y análisis de los proyectos que llevamos a cabo; y más aún en los negocios de producción, comercialización y distribución de productos y/o servicios.

El desarrollo de un sistema de control y gestión de inventarios en la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida es de mucha importancia porque permitirá conocer los reportes diarios de existencia de mercaderías (medicamentos).

1.1.1. Análisis Crítico

En la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida, se realizan declaraciones mensuales de IVA y retenciones en la fuente, pero no se cuenta con un adecuado sistema de información contable, lo que hace que exista gran incertidumbre en cuanto a un adecuado manejo de inventarios y la toma de decisiones, debido a que no se realizan balances que nos permita determinar sus ingresos y gastos en el ejercicio económico.

El principal problema que enfrenta la empresa es cómo diseñar y llevar a cabo una estrategia efectiva para el control y gestión de inventarios de la farmacia que ayude a mitigar las consecuencias que se presenta ante el ineficiente manejo que actualmente mantiene. Con base a esta problemática, la presente investigación se enfoca en dar soluciones a corto plazo presentando acciones como la optimización

de la gestión inventarios, los sistemas de información que hacen posible que el proveedor la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida preste un servicio integral a sus clientes.

Uno de los ejes principales para alcanzar el éxito que todo empresario busca, es el de contar con estrategias de la logística en el sector, interrelacionar las áreas funcionales de esta empresa, dar a conocer diferentes modelos de control de inventarios. Esto será el objeto de estudio para dar una solución clara y aplicable, para mejorar las ventas de la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.

1.1.2. Prognosis

Esta investigación es realizable en la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida, porque se generaría una alternativa de solución en cuanto al mejoramiento de manejo de inventario. Si la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida continúa con un inadecuado manejo de la gestión de inventarios esto podría generar pérdida en sus ventas. Al no mejorar este aspecto, se puede llegar al punto de no conocer a ciencia cierta la verdadera rentabilidad de la farmacia. Ya que solo se trabajan con supuestos que se han adquirido a través del tiempo.

1.2. Formulación del Problema

¿Cómo mejoraríamos el diseño de un Sistema de Control y Gestión de Inventarios de medicamentos/medicinas para la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida?

1.3. Interrogantes de la Investigación

- ¿De qué forma ha afectado a la farmacia el no tener un sistema contable?
- ¿Cuáles serían los puntos críticos en la gestión de inventarios de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida?
- ¿De qué manera se beneficiará la farmacia al aplicar este Sistema?
- ¿Cómo la aplicación del nuevo diseño de Inventarios influye en la eficiencia y

rentabilidad de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida?

1.4. Delimitación de la Investigación

Campo:	Contabilidad
Área:	Gestión de inventario
Aspecto:	Logística de inventario
Límite espacial:	Farmacia Cruz Azul
Límite temporal:	De marzo 2013 a diciembre 2013 debido a que la farmacia empezó sus labores desde el mes de marzo de 2013

1.5. Justificación

En la actualidad analizando las exigencias y necesidades del mercado, las empresas deben utilizar técnicas, modelos y herramientas de gestión para crear estrategias de comercialización apropiadas para que sus ventas incrementen. Los acelerados cambios tecnológicos que se están produciendo en las empresas, la farmacia tiene la necesidad e importancia de aplicar de forma adecuada un sistema de control para el inventario, que ayudará a dar solución al problema y permitirá mejorar el ambiente de trabajo.

El sistema contable es de gran importancia en toda organización productiva. El cambiante mundo de hoy exige cada día más una organización, sistematización y análisis de los proyectos que llevamos a cabo; y más aún en los negocios de producción, comercialización y distribución de productos y/o servicios.

El desarrollo de un sistema de control de inventarios en la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida es de mucha importancia porque nos va a permitir conocer el nivel económico en que se encuentra y como se refleja.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Proponer un sistema de control de inventario para la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida realizando compras oportunas en función de las ventas de productos farmacéuticos, con el fin de disponer información oportuna .

1.6.2. Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de la situación actual que vive la empresa estos momentos con el fin de identificar los factores que afectan positiva y negativamente a la empresa en el área de inventarios.
- Formular un método para la clasificación de los productos de la Farmacia utilizando técnicas herramientas útiles para el manejo de control de inventario.
- Diseñar el sistema de control de inventario a través de una metodología que permita proporcionar información oportuna para que el trabajo del inventario se realice de manera eficiente y eficaz.
- Planificar la difusión del sistema de control de inventarios, mediante cursos de capacitación a los empleados con el propósito de que se utilice este proceso para facilitar las labores de la empresa.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1. Fundamentación teórica y legal

2.1.1. Importancia de los Inventarios

La gestión de compras radica en la generación de los inventarios que requiere la empresa para su operación, mantener una adecuada gestión de inventarios implica que se implementen medidas que son necesarias para mantener la seguridad y control administrativo-contable, con el propósito de preservar su integridad física ante los riesgos propios de su operación.

El sistema de inventarios de la empresa garantiza a los clientes la calidad del servicio deseado, mantiene niveles más bajos posibles el capital inmovilizado en inventarios y gestiona la función con los costos más bajos para la empresa. (Soriano Soriano , 2005, Pág. 89-90)

La administración de inventario, en general, se centra en cuatro aspectos básicos:

- Cuántas unidades deberían ordenarse o producirse en un momento dado.
- En qué momento deberían ordenarse o producirse el inventario.
- Que artículos del inventario merecen una atención especial.
- Puede uno protegerse contra los cambios en los costos de los artículos del inventario. (Aldáz, 2009, Pág. 36)

Este permite hacer frente a la competencia, si la empresa no satisface la demanda del cliente se ira con la competencia, esto hace que la empresa no solo almacene inventario suficiente para satisfacer la demanda que se espera, sino una cantidad adicional para satisfacer la demanda inesperada.

2.1.2. Empresa.

Es la entidad u organización se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar con la producción y comercialización de bienes y/o servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades de la sociedad. (Sarmiento 2008 pag.2)

Existen empresas industriales, comerciales, bancarias, agrícolas, mineras, hoteleras, financieras, de transporte de servicios, etc.

Empresas de producción.- Aquí se desarrollan actividades, mineras, pesqueras, agropecuarias, elaboración de productos, etc. Los productos son vendidos a intermediarios o al consumidor final.

Empresas de comercio.- Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos y artículos en menor o mayor cantidad dependiendo de su capital; en cierto modo actúan como intermediarios entre los productores y los consumidores.

Empresas de servicios.- Abarcan la realización de una tarea sugerida, como la reparación y mantenimiento de electrodomésticos, de vehículos, maquinas, imprenta, etc.

2.1.3. Contabilidad

“Es la ciencia el arte y la técnica que permite el registro, clasificación, análisis e interpretación de las transacciones que se realiza en una empresa con el objeto de conocer su situación económica y financiera al término de un ejercicio económico o periodo contable” (Bravo 2009 pág. 125)

Se puede conceptualizar a la Contabilidad como un campo especializado de las ciencias administrativas, que se sustenta en el principio y procedimientos generalmente aceptados, destinados a cumplir con los objetivos de análisis; registro

y control de las transacciones en operaciones realizadas por una empresa o institución en funcionamiento, con las finalidades de informar e interpretar la situación económica y financiera y los resultados operacionales alcanzados en cada periodo o ejercicio contable, durante toda la existencia permanente de la entidad. La contabilidad es la esencia misma de analizar, controlar y registrar cada una de las transacciones comerciales, financieras y de servicios de una empresa, la información que precisa la contabilidad debe ser entregada de forma oportuna, detallada y veraz para la toma de decisiones.

2.1.4. Tipos de contabilidades

- **Contabilidad Financiera**

Este tipo de contabilidad nace de la necesidad de presentar estados contables a terceros, como podrían ser inversores, accionistas u organismos públicos. También surge la necesidad de que la información presentada sea homogénea y estandarizada. Por ello este tipo de contabilidad se centra en la elaboración de Estados contables para terceros y no tanto para la gestión empresarial. (Guajardo Cantú , 2010, Pág 23)

- **Contabilidad Fiscal**

La contabilidad fiscal es un tipo de contabilidad que se basa en los criterios fiscales establecido por las leyes de cada país. En ellas se define como se debe realizar la contabilidad fiscal. Obviamente la contabilidad Fiscal presenta una enorme importancia para los contables y Empresarios ya que este tipo de contabilidad es el que regula como se deben de preparar los registros e informes de los cuales dependerá la cuantía de impuestos a pagar. (SARMIENTO, 2008, Pág. 13)

- **Contabilidad de Gestión**

La contabilidad de gestión o directiva (interna) es el tipo de contabilidad que

se contraponen a la contabilidad Financiera (externa). Para poder profundizar empezaremos haciendo un repaso sobre el nacimiento y la evolución con el transcurso de los años. Si tenemos en cuenta las investigaciones de Robert Kaplan, La contabilidad de Gestión nace como un tipo de contabilidad al principio del siglo XIX a raíz de la creciente complejidad en las organizaciones o empresas. (SARMIENTO, 2008, Pág. 32)

- **Contabilidad de costes**

La contabilidad de costes es en relación con los tipos de contabilidad la que se ocupa de clasificar y recopilar la información sobre los costes corrientes que se generan en una empresa. Dentro de la contabilidad de costes quedan agrupados el diseño tratamiento y gestión de los costes. La contabilidad de costes se puede centrar en departamentos actividades regiones o productos. (Guajardo Cantú , 2010, Pág 34)

- **Contabilidad administrativa**

La contabilidad Administrativa es el tipo de contabilidad que se adapta a las necesidades de cada uno de los niveles administrativos. Se refiere en particular al fondo y a la forma que tienen que tener los informes internos que redacta el contable de la empresa. Este tipo de contabilidad se centra básicamente en los aspectos internos de la empresa y la información recopilada no debería salir de la empresa. Los informes de la contabilidad financiera también son utilizados por la dirección y los propietarios de la empresa para juzgar y evaluar los resultados y estrategias de la empresa. De este modo se pueden comparar el pasado presente y futuro de la compañía. (Guajardo Cantú , 2010, Pág. 36)

- **Contabilidad por Actividades**

La contabilidad basada en las actividades es el tipo de contabilidad que une la

contabilidad administrativa y la contabilidad de costes. Ya que la contabilidad basada en las actividades se ocupa de operar y clasificar las cuentas de cada una de las actividades con el objetivo de mejorar la productividad de la organización. (Guajardo Cantú , 2010, Pág 36)

- **Contabilidad Pública**

La contabilidad Pública es el tipo de contabilidad que se ocupa de desarrollar los procesos de información y control de las actividades de la administración pública. Por lo tanto la contabilidad pública gestiona los gastos y las recaudaciones tributarias de todos los organismos del estado. (Guajardo Cantú , 2010, Pág 37)

2.1.5. Inventarios

El Control Interno de Inventarios comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas adoptados en una empresa para salvaguardar sus mercaderías, verificar la exactitud y seguridad de los datos de los inventarios, desarrollar la eficacia de las operaciones y fomentar la adhesión a la política administrativa prescripta.(Cholvis, 2012, Pág. 78)

El control interno de inventarios se relaciona con las políticas y procedimientos diseñados por la empresa con el fin de impedir: La sustracción de los productos, embarques no autorizados, recuentos falsos para cubrir faltantes, adulteración de requisiciones de materiales, valorización incorrecta de inventarios.

El control interno de inventarios supervisa las fases que debe cumplir la empresa para controlar sus inventarios como estrategia empresarial para cumplir sus metas a corto y largo plazo.

“La administración de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las

cantidades de unidades a ordenar”. (Aldáz, 2009, Pág. 36)

2.1.6. Política de la administración de inventario

- *Establecer relaciones exactas entre las necesidades probables y los abastecimientos de los diferentes productos.*
- *Definir categorías para los inventarios y clasificar cada mercancía en la categoría adecuada.*
- *Mantener los costos de abastecimiento al más bajo nivel posible.*
- *Mantener un nivel adecuado de inventario.*
- *Satisfacer rápidamente la demanda.*
- *Recurrir a la informática. (Aguilar 2009 Pág. 50)*

Las políticas que se establecen para administrar inventarios sirven para tener un reglamento sobre las políticas de administración de los inventarios para lo cual se establece relaciones entre los abastecimientos, las necesidades que las empresas tienen en ciertos periodos.

Las empresas deben tener políticas de inventarios para no saturarse de productos que pueden sufrir algún tipo de problema ya sea por abastecimiento o alguna otra acción que pueda representar pérdida para la empresa.

2.1.7. Clases de inventario

Dentro de las clases de inventarios se encuentran los siguientes:

- ***Inventario en tránsito.*** *Es el inventario que se encuentra en el camino entre dos estaciones.*
- ***Inventario para especulación.*** *Materiales como plata, oro y cobre pueden ser adquiridos para especular, lo cual es un asunto de más de carácter financiero que logístico.*
- ***Inventario regular o de ciclo.*** *Es el inventario requerido para alcanzar la*

demanda promedio y para que se siga satisfaciendo el tiempo de reabastecimiento.

- **Inventario de seguridad.** *Es una protección frente a las variabilidades de la demanda y el tiempo de reabastecimiento.*
- **Inventario obsoleto.** *Es inventario que, pasando un tiempo, se deteriora, se vence, se pierde o se lo roban. Es necesario tomar precauciones cuando los productos son de gran valor, fáciles de robar o perecederos para minimizar la cantidad de este inventario. (CANTÚ, 2010, Pag 81)*

Cada uno de estos inventarios es utilizado por las empresas en función de las necesidades de registro que tenga cada una de las empresas es decir cuál es la mejor opción que se adapte a la empresa.

Tanto los Inventario en tránsito, Inventario para especulación, regular o de ciclo, de seguridad y obsoleto son clases de inventario que son utilizados en diferentes ocasiones como por ejemplo el inventario para especulación son de carácter más financieros que logístico.

2.1.8. Control de Inventario

El control de inventarios contempla una serie de disposiciones que incluyen desde la recepción de insumos, pasando por el registro y seguimiento de cada proceso. Es uno de los aspectos de la administración que en la micro y pequeña empresa es muy pocas veces atendido, sin tenerse registros fehacientes, un responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero tediosa tarea. (HUGHES, 2009, Pág. 160)

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

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

Inventario (inicial)

Compras

Devoluciones en compra

Gastos de compras

Ventas

Devoluciones en ventas

Mercancías en tránsito

Mercancías en consignación

Inventario (final) (CANTÚ, 2010, Pag 88)

Dentro de los inventarios se establecen dos tipos de existencias las mismas que se las puede clasificar como existencias comerciales las que son materiales destinados exclusivamente para la venta a los que no se les aplica ningún proceso de transformación; además se encuentran las existencias vinculadas al proceso productivo: que son materiales que serán objeto de utilización e incorporación en la producción de la empresa.

2.1.9. Control de Abastecimiento o compras

Pudiéndose Calcular con relativa simplicidad el tamaño óptimo de pedido, con la ayuda de la fórmula de Wilson, la siguiente pregunta que cabría formular sería:

En los modelos de reaprovisionamiento continuo los inventarios se controlan continuamente y el pedido se cursa en el momento en que los inventarios decrecen hasta una cierta magnitud o " punto de pedido". La cantidad a pedir entonces sería el lote económico de compras. (LEC o EOQ). (Ortiz, 2010, Pág. 37)

Si se respetan escrupulosamente las hipótesis en las que se basa el modelo de Wilson (en concreto, lo que establece que el plazo o periodo de reposición, lead-time, es nulo), el punto de pedido aparecería cuando el nivel de inventarios fuera igual al stock de seguridad. En un caso más general, con el periodo de reposición no nulo, el punto de pedido aparecería cuando el nivel de inventarios fuera igual a la suma del stock de seguridad más la demanda que previsiblemente habría que atender durante el periodo de reposición. Es decir:

Punto de pedido = demanda durante el lead-time + stock de seguridad

2.1.10. Reaprovisionamiento periódico

En el caso de los modelos de reaprovisionamiento periódico la respuesta a la pregunta ¿cuánto pedir? Es aparentemente sencillo: se lanza una orden de pedido cada cierto tiempo previamente establecido (una vez por semana, o una vez por mes, por ejemplo), denominado periodo de reaprovisión. La cantidad a pedir en ese momento será la que restablece un cierto nivel máximo de existencias, o nivel objetivo. (Guajardo, 2009, Pág. 35)

Este modelo de reaprovisionamiento tiende a utilizarse cuando existen demandas reducidas de muchos artículos y resulta conveniente unificar las peticiones de varios de ellos en un solo pedido para reducir los costos de lanzamiento o para obtener descuentos por volumen.

El nivel objetivo de existencias sería, en la hipótesis de periodo de reposición nulo, aquel que garantiza los suministros durante el periodo de revisión. Es decir, la demanda prevista en dicho periodo más un stock de seguridad asociado a dicho periodo si la demanda fuera (caso real) de un tipo probabilista. La cantidad a pedir en cada uno de los momentos preestablecidos sería la diferencia entre los stocks existentes y el stock objetivo.

Si añadimos ahora el supuesto de que el periodo de reposición no es nulo, el nivel objetivo antes calculado habría que sumarle la demanda prevista durante el plazo de

reposición, ya que si solamente solicitamos en el momento de la revisión la diferencia entre los stocks existentes y el stock objetivo antes definido, en el momento de la reposición del pedido, algunos días (o semanas) después, no llegaríamos a alcanzar dicho objetivo.

2.1.11. Costos

“El Costo incluye cualquier costo adicional necesario para colocar los artículos en los anaqueles. Es la pérdida sufrida al obtener un bien o servicio con la intención de que genere ingresos presentes o futuros.” (Ortiz, 2009, Pág. 91)

Asociados con la logística de inventario, existen varias clases de costos, los cuales Ortiz resumen en los siguientes:

- **Costos de adquisición.-** generalmente incluye el precio o el costo de manufactura, el costo de procesar la orden y de enviarla, el costo del transporte del producto (cuando no viene incluido el precio) y el costo de la recesión de pedido.
- **Costo de mantener el inventario.** Incorpora el costo del espacio, el costo de oportunidad o de capital, el costo de servicios de inventario (seguros e impuestos) y los costos de riesgo (deterioro, robo, daño, contaminación, obsolescencia)
- **Costos de falta de inventario.-** se incurre estos costos cuando es posible satisfacer la orden de un cliente con el inventario que se cuenta.

2.1.12. Logística de inventarios

Es la parte del proceso de la cadena de suministros que planifica, junta y controla el flujo, el almacenamiento eficiente efectivo de bienes y servicios, así como de la información relacionada.

Es el proceso de crear y administrar los flujos de bienes y servicios de la empresa,

así como la información relativa a ellos, desde el punto de suministros hasta el de consumo; consiguiendo cubrir los objetivos fijados en cuanto a satisfacción de los clientes con un mínimo costo para la empresa.

Es la encargada de satisfacer las necesidades del cliente ofreciendo el producto en el momento, lugar y cantidad en lo demande el cliente, todo ello al mínimo costo. La función logística tiene como misión fundamental hacer llegar el producto al cliente: (Ramírez A., 2009, pág. 72)

En el momento que lo demanda al cliente. Existen muchos productos en los que la oportunidad es un factor esencial por ejemplo; los consumidores desean comprar el periódico en el que este es publicado, y no después.

En el lugar deseado. El cliente desea que el producto le sea ofrecido en un sitio determinado, donde le resulte más fácil o atractivo adquirirlo.

En la cantidad adecuada. Dependiendo del tiempo de cliente, las empresas deberían ofrecer sus productos en unidades, caja, palets, etc.

2.1.13. Modelo de Inventarios

“Conjunto de acciones que se lleva a cabo para determinados fines, para alcanzar un estado futuro.” (Ramírez A, 2009, pág. 152)

Los modelos de inventarios sirven para poder controlar eficientemente las existencias ideales, tenemos dos herramientas básicas. Teniendo en cuenta que la entrega instantánea a todos los componentes de la cadena logística no siempre es posible para garantizar la disponibilidad del producto será necesario mantener un nivel de inventarios que permita ajustarse a la demanda. Busca del equilibrio entre la falta y el exceso, considerado los costos financieros y los asociados a almacenamiento, deterioro, seguros, y obsolescencia. Las fichas de Existencias. Es una historia de cada uno de los

bienes, materiales o insumos. (Ramírez A, 2009, pág. 152)

La clasificación A.B.C. Se le conoce también como curva de Pareto, y se divide en:

- **Clase A.** *Se representan 20 por ciento del total de las existencias, presentan un 80 por ciento de la inversión.*
- **Clase B.** *Se representan 30 por ciento del total de las existencias, presentan un 15 por ciento de la inversión.*
- **Clase C.** *Se representan 50 por ciento del total de las existencias, presentan un 5 por ciento de la inversión. (Ramírez A, 2009, pág. 145)*

2.1.14. Manejo de Inventarios

Manejo de Inventarios. El inventario trata de la determinación de los procedimientos óptimos de adquisición de existencias de artículos para satisfacer la demanda futura. (Hurtado E, 2010, Pág. 57)

Manejo de Inventarios. Son sistemas que se preocupan de dos problemas básicos, cuando se ordena y el costo del material puede ser: (López H. 2009, pág. 23).

Determinísticos. El tiempo y la demanda son conocidos y fijos.

Probabilísticos. El tiempo y la demanda no son conocidos y fijos.

Escobar E. (2012). Manejo de Inventarios. Es la cual la empresa reside en calcular y controlar las existencias para materiales en el nivel adecuados.

2.1.15. Sistema Revisión Periódico.

Sistema Revisión Periódico. Es un sistema simple. En este caso las entradas y salidas de mercancías no se registran. Para conocer el nivel de stock de cada momento y realizar pedidos y procede a realizar recuentos de cada

producto cada cierto tiempo. Este sistema solo se puede emplear cuando hay poca variedad de artículos (poco surtido) y pocas unidades de cada artículo o referencia. (Bowersox D. y otros, 2007, Pág. 234)

Sistema Revisión Periódico. Es aquel que revisa, por referencia, el inventario disponible neto a intervalo de tiempos predeterminados, cada día se revisa el inventario”. Otro concepto es que el Sistema Revisión Periódico. Es menos sensible con productos de alta calidad, si se aselara la demanda el sistema no lo detecta”.

2.1.16. Sistema Revisión Continua.

Sistema Revisión Continua. Consiste en actualizar el stock registrado en forma inmediata, después de cada transacción. Para ello, se suele emplear un sistema informático en él se registran: (Rodrigo L, 2006, Pág. 118)

Entradas de Mercancía. Aquellas transacciones que aumentan el nivel de stock de la empresa.

Salidas de Mercancías. Aquellas transacciones que disminuye el nivel de stock en la empresa, fundamentalmente las ventas.

“Sistema Revisión Continua. Es aquel que se registra a una transacción y compra este nivel de inventario con uno determinado” (Escobar E, 2012, Pág. 30)

El sistema de revisión continúa. Inventario disponible, que cubre la demanda esperada durante el periodo de reaprovisionamiento. Faltante, perdida Robo o irregularidades, caducidad de producto, productos poca rotación

2.1.17. Métodos de control de inventarios

2.1.17.1. Método Últimos en Entrar Primeros en Salir (UEPS)

Este método supone darle salida contable a los productos que se compraron

recientemente, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron primero. Es un método muy útil cuando los precios de los productos aumentan constantemente, cosa que es muy común en los países con tendencias inflacionarias. El tratamiento que se le da a las devoluciones bajo el principio de las transacciones se deshace y en las mismas formas que se hacen. (SARMIENTO, 2008, pág. 152)

2.1.17.2. Método Primeros en Entrar Primeros en Salir (PEPS)

Este sistema es utilizado cuando se manejan materias primas que poseen fechas de vencimiento, la ventaja principal y fundamental de este método es que se logra disminuir los costos que se incurrirían en tener materia prima vencida, ya que ésta se desecharía. Este método debe ser de aplicación consistente y se aconseja emplearlo en los ciclos económicos, en los cuales los precios tengan tendencias crecientes. (Gutiérrez, 2010, Pág. 97)

El sistema PEPS no es más que un método que consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, de tal manera en los inventarios quedará aquellos productos comprados más recientemente.

2.1.17.3. Método de precios promedios

De este método existen algunas subdivisiones como: promedio constante o continuo el cual consiste en obtener en cada entrada de material el precio promedio que le corresponda en esa fecha; el promedio periódico el cual mantiene el precio aplicado a un período determinado, al pasar dicho período se vuelve a obtener un nuevo precio promedio para aplicarse al nuevo período y así repetidamente. (Gutiérrez, 2010, Pág. 97)

Este método consiste en determinar el valor de los inventarios, dividiendo el costo total de los mismos dentro del número de artículos comprados o producidos, logrando así obtener un costo promedio unitario

2.2. Marco legal

2.2.1. Normas internacionales de información financiera N° 2 (NIIF 2) Existencias

2.2.1.1. Objetivo

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

2.2.1.2. Alcance

Esta Norma será de aplicación a todas las existencias, excepto a:

- a. La obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados (véase la NIIF 11, Contratos de construcción);
- b. Los instrumentos financieros; y
- c. Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Esta Norma no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por:

- a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre

que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores.

En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.

b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta.

En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (a) del párrafo 3 se valoran por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se hayan recogido las cosechas agrícolas o se hayan extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando exista un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esas existencias se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

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

2.2.1.3. Definiciones

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

Existencias son activos:

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

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

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

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de las existencias, en el curso normal de la explotación. El valor razonable refleja el importe por el cual esta misma existencia podría ser intercambiada en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que este último no. El valor neto realizable de las existencias puede no ser igual al valor razonable menos los costes de venta.

Entre las existencias también se incluyen los bienes comprados y almacenados para revender, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para revender a sus clientes, y también los terrenos u otras inversiones inmobiliarias que se tienen para ser vendidos a terceros. También son existencias

los productos terminados o en curso de fabricación por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, las existencias incluirán el coste de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso ordinario correspondiente.

2.2.1.4. Valoración de las existencias

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

2.2.1.5. Coste de las existencias

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

2.2.1.6. Costes de adquisición

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

2.2.1.7. Sistemas de valoración de costes

Los sistemas para la determinación del coste de las existencias, tales como el método del coste estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al coste. Los costes estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este

caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

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

2.2.1.8. Fórmulas del coste

El coste de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.

La identificación específica del coste significa que cada tipo de coste concreto se distribuirá entre ciertas partidas identificadas dentro de las existencias. Este procedimiento será el tratamiento adecuado para aquellos productos que se segreguen para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido producidos por la entidad o comprados en el exterior. Sin embargo, la identificación específica de costes resultará inadecuada cuando, en las existencias, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser utilizado para obtener efectos predeterminados en el resultado del ejercicio.

El coste de las existencias, distintas de las tratadas en el párrafo 23, se asignará

utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste medio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de coste para todas las existencias que tengan una naturaleza y uso similares dentro de la misma. Para las existencias con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de coste también diferentes.

La fórmula FIFO, asume que los productos en existencias comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del coste medio ponderado, el coste de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del coste de los artículos similares, poseídos al principio del ejercicio, y del coste de los mismos artículos comprados o producidos durante el ejercicio. Se puede calcular el promedio periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

2.3. Hipótesis

La aplicación del sistema de control y gestión de inventarios permitirá manejar adecuadamente los inventarios, evitar fugas de información y controlar la caducidad de los productos de la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.

2.3.1. Variables de la Investigación.

Variable dependiente: Sistema de control y gestión

Variable independiente: Inventarios

2.3.2. Operacionalización de las variables.

Cuadro N. 1
Operacionalización de las variables

Variable	Categoría	Ítems	Técnica
Sistema de control y gestión Es la parte del proceso de la cadena de suministros que planifica, adjunta y controla el flujo y almacenamiento eficientes y efectivos de bienes y Servicios, así como de la información relacionada.	Proceso	Actividades	Encuesta Entrevista
	Cadena de		
	Suministros	Bienes	
	Controlar	Operaciones	
	Almacenamiento	Stock	
Inventarios Es un proceso que permite que el vendedor de bienes o servicios brinde y satisfaga los requerimientos del cliente, siempre buscando el beneficio mutuo.	Servicios	Satisfacción	Encuesta entrevista
	Información	Conocimiento	
	Vendedor	Oferta	
	Requerimiento	Necesidades	
	Clientes	Demanda	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gardenia Guerrero

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

Para la ejecución de esta investigación utilizaré el paradigma Crítico Propositivo, por ende el enfoque a utilizar será el cualitativo por las siguientes razones:

Después de recopilar información acerca del problema de investigación en documentos anteriores sobre los sistemas de inventarios además se contará con la colaboración de las personas involucradas, lo cual nos permitirá tener una visión clara y precisa de la situación actual, se fundamentará en las técnicas cualitativas puesto que se acopiará información sobre el problema a expertos en el campo específico y confiar en su experiencia en relación a los inventarios; pone énfasis en el proceso puesto que en el proyecto se utilizará fundamentos de la sistemas de inventarios; holístico porque abarcaría todo referente a la logística de inventario desde el abastecimiento de los productos hasta el control de los mismos; no es generalizable puesto que se tomará una muestra referente al problema lo cual nos permitirá examinar el problema en la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.

3.1. Modalidad de investigación básica

Para la ejecución de la siguiente investigación utilizaremos las siguientes investigaciones:

3.1.1. Investigación Bibliográfica o Documental

En la presente investigación se utilizará esta modalidad puesto que por medio de esto se podrá analizar documentos e investigaciones escritas relacionadas con el problema, por lo tanto requeriremos de datos descritos por otros autores en investigaciones anteriores: como libros, informes, tesis, Internet entre otros.

3.1.2. Investigación De Campo

En el presente estudio, emplearé la investigación de campo, puesto que se estará en el lugar de los hechos, en lo cual se tomará contacto con la realidad de la empresa es así que se utilizará procedimientos e instrumentos para la recolección de datos es por esto que se elaborará un documento para realizar encuestas, y también se contará con la técnica de observación.

3.2. Tipos de investigación

Para la ejecución del presente proyecto de investigación se aplicara el siguiente tipo de investigación:

- **Exploratoria:** porque el análisis se hizo en base a las distintas preguntas sobre la situación de la farmacia sobre inventarios, pedidos y devoluciones a los proveedores y a la clientela y demás involucrados, identificando su percepción sobre la problemática.
- **Descriptiva:** puesto que se narró los hechos como fueron observados en el sitio de la inspección, que para el caso es la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida. Se utilizará la investigación descriptiva puesto que se detallará las características importantes del problema en estudio en lo que respecta a su origen y desarrollo, para medir el grado de relación que existe entre la variable independiente en lo cual es la logística de inventario y la variable dependiente ventas en que utilizaremos una prueba que se denomina no paramétricas en lo cual nos servirá para saber si la hipótesis planteada se acepta o se rechaza en el transcurso de la ejecución del proyecto.
- **Explicativa:** permitió determinar la causa-efecto de la problemática planteada evaluada.

3.3. Población y muestra

La presente investigación se ejecutó en la empresa Cruz Azul SDO Villa Florida

específicamente a los empleados de la empresa; la farmacia Cruz Azul actualmente cuenta con 3 vendedores, al administrador y el gerente, a los cuales se les realizara la encuesta.

Cuadro N. 2
Población y muestra

POBLACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CLIENTES INTERNOS	5	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gardenia Guerrero

En la farmacia todas las personas que labora se encargan de realizar las actividades de ventas por lo que tienen una vinculación directa con los inventarios.

3.4. Métodos de investigación

Para desarrollar del presente estudio se utilizó tanto el enfoque teórico como el empírico, para lo cual se empleó los siguientes métodos:

- **Método de observación directa.-** Fue el registro visual de la situación real, clasificando y consignando los acontecimientos pertinentes de acuerdo al problema que se estudia, la cual fue registrada al momento de la revisión de las instalaciones de la farmacia.

Se observó cómo es cada uno de los procesos que manejan actualmente en relación a los inventarios, su gestión y administración donde se evidenciaron las falencias.

- **Método del cuestionario.-** Este método consistió en obtener información de los sujetos de estudio (clientela interna y proveedores de la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida), proporcionada por ellos mismos, sobre opiniones, actitudes o sugerencias.

Se elaboró un cuestionario el mismo que se lo aplico a los empleados de la farmacia para determinar el nivel de la problemática planteada.

- **Método analítico.-** Se consideró este método porque es un instrumento que permitió enfocar de manera más precisa el análisis de los aspectos que intervinieron en la ejecución del proyecto.

Con este método se puedo establecer cuáles son las medidas que se pueden establecer como medida de corrección en función de la gestión de inventarios.

3.5. Fuentes y técnicas para la recolección de la información

3.5.1. Fuentes primarias de información

Las fuentes primarias son aquellas en las que los datos provienen directamente de la población o muestra de la población, mientras que las fuentes secundarias son aquellas que parten de datos pre-elaborados, como pueden ser datos obtenidos de anuarios estadísticos, de internet, de medios de comunicación.

A su vez las Fuentes primarias pueden subdividirse en:

Las Fuentes Primarias para su recopilación se obtuvieron por medio de una investigación directa al objeto de estudio, a través de métodos establecidos (encuesta). Para reunir datos primarios, lo ideal fue recurrir a un plan que exigió tomar varias decisiones: los métodos e instrumentos de investigación, el plan de muestreo, y las técnicas para establecer contacto con el público, la principal usada en el presente estudio fue:

Encuestas.- Este mecanismo de información fue de vital importancia, ya que la misma se diseñó y aplicó, tomando en cuenta los objetivos de la investigación, lo cual permitirá determinar con claridad el estado situacional de Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida

En anexos se detalla un diseño para recabar información a través de esta fuente de información primaria.

3.6. Mecanismo de recolección de información

La recolección de la información servirá para tomar decisiones e interpretar los resultados para dar alternativas de solución al problema planteado. Se contará con la colaboración de la fuerza de venta y el personal administrativo en que ayudarán sobre la logística de inventarios de la farmacia.

Para realizar la investigación fue necesario la actuación de empleados y personal administrativo de quienes se obtendrá toda la información de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida, por medio de la utilización de técnicas de recolección como: encuestas, observación y análisis de documentos a través de cuestionario, ficha de observación, libros e Internet, se aplicará a toda la organización por una vez, en condiciones favorables para que la información sea clara y precisa.

3.7. Mecanismo de procesamiento de la información

Una vez que se ha recolectado los datos se comenzará a analizar e interpretar los resultados para lo cual seguiremos los siguientes pasos

- Revisión y codificación de la información
- Luego de la revisión de la información procederemos a verificar que las preguntas estén llenadas de forma correcta para así detectar errores.
- Categorización y Tabulación de la Información
- Se comenzará a categorizar la información, tomando en cuenta las respuestas conseguidas en la encuesta y se realizará el proceso de tabulación manual porque se trata de un proceso reducido, por lo tanto nos permitirá verificar las respuestas e interpretar los resultados que la investigación proyecte.

3.8. Análisis de los datos

Posteriormente se analizarán los datos haciendo uso de la estadística descriptiva y aplicando el estadígrafo de porcentajes; los datos serán presentados en cuadros y gráficos estadísticos para lo cual se utilizará la hoja de cálculo Excel.

CAPITULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.

1) ¿Maneja algún sistema de control de inventario en la farmacia?

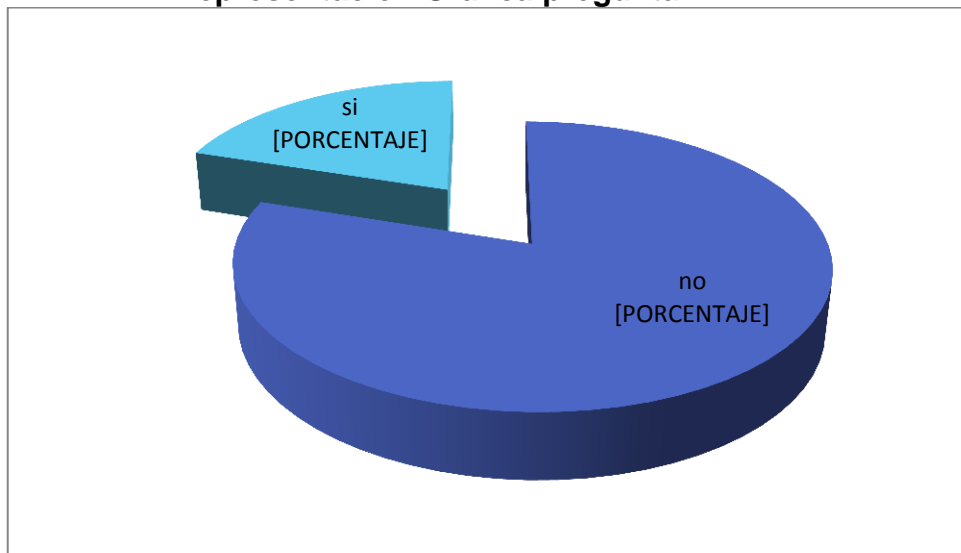
Cuadro N. 3
Pregunta N. 1

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1	Si	1	20%
	No	4	80%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 1
Representación Gráfica pregunta 1



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

Actualmente en la farmacia no se cuenta con un sistema de control de inventarios adecuado ya que el 80% de los encuestados manifestaron que no, mientras que el 20% dijo que si, en la farmacia se ha venido utilizando un software otorgado por la cadena de farmacias en el cual solo se registran los productos que ellos proveen y los que no son de la cadena se contabiliza manualmente, se verifica los valores, faltantes, cada semana por laboratorio si existe sobrante o faltante se hacen ajustes

2) ¿Cree usted que existen dificultades con la gestión de inventarios de la farmacia?

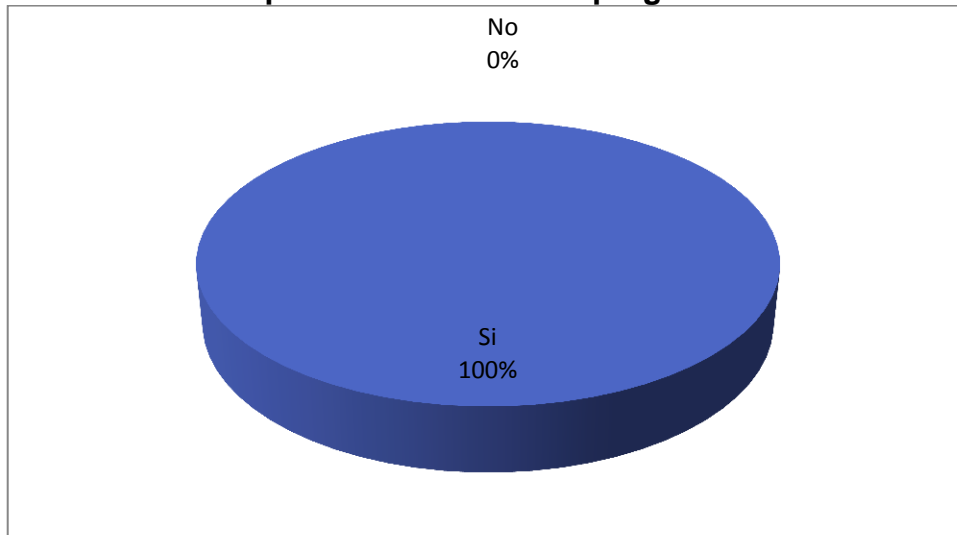
Cuadro N. 4
Pregunta N. 2

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
2	Si	5	100%
	No	0	0%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 2
Representación Gráfica pregunta 2



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

Según las encuestas realizadas todos los empleados de la farmacia han tenido dificultades con la gestión de inventarios ya que al no tener un diseño de control de inventarios ha afectado al rendimiento de la farmacia ya que existen varias irregularidades como la falta de información el cual lo manifestó un 20% de los empleados, otro 20% dijo que el sistema inadecuado el mismo que no cuenta con el acceso del ingreso de todos los productos, y esto se le suma el 60% que está de acuerdo con que no existe control.

3) ¿Cuenta con algún método para el control de inventario de la farmacia?

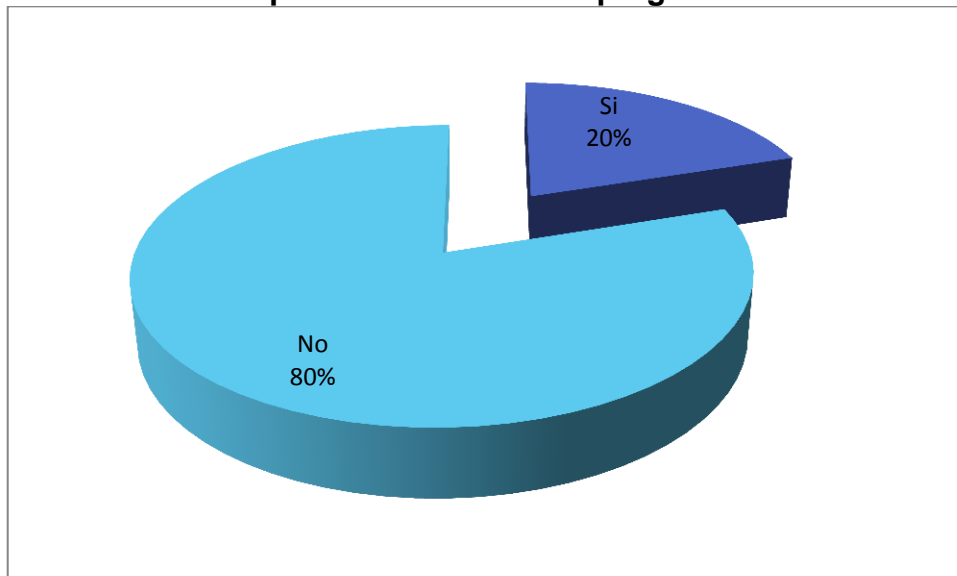
Cuadro N. 5
Pregunta N. 3

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
3	Si	1	20%
	No	4	80%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 3
Representación Gráfica pregunta 3



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

El 80% de los encuestados está de acuerdo con la realización de inventarios periódicos; mientras que el 20% no lo está, es muy importante realizar un control de inventarios el mismo que ayude a determinar cuáles son los stocks que existen así como las fechas de caducidad de los medicamentos cuales son los requerimientos de compras que existen y hasta los faltantes y sobrantes que pueden existir.

4) **¿Considera que es eficiente el sistema de control de inventarios que se está utilizando actualmente?**

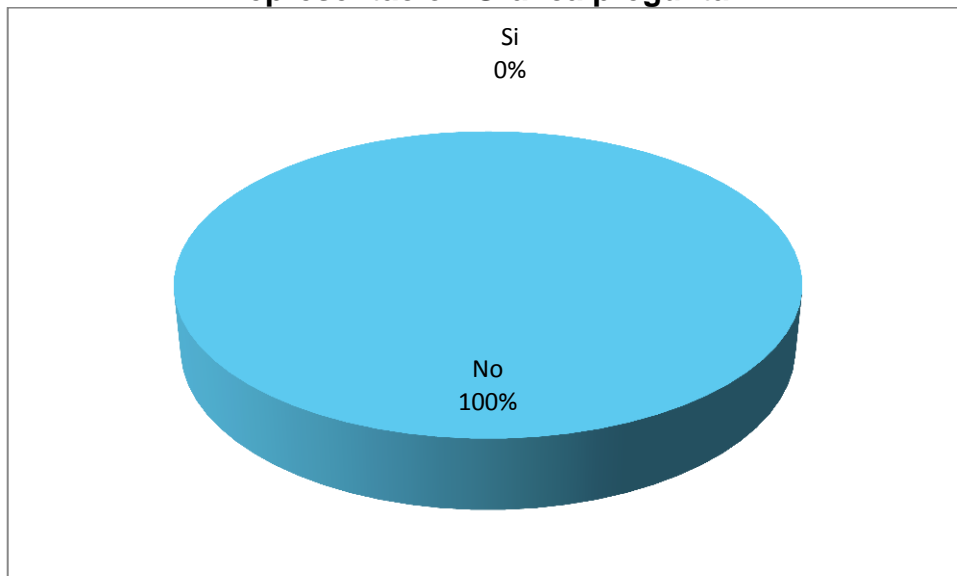
Cuadro N. 6
Pregunta N. 4

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
4	Si	0	0%
	No	5	100%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 4
Representación Gráfica pregunta 4



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

El 100% de las personas que laboran actualmente en la farmacia manifestó que no es eficiente el sistema de inventarios que se utiliza actualmente; coinciden en que es necesario que se corrijan algunas acciones para que se pueda optimizar el manejo y se pueda difundir entre todos los colaboradores.

5) ¿Cuenta con un adecuado nivel de stocks de inventarios de mercadería en la farmacia?

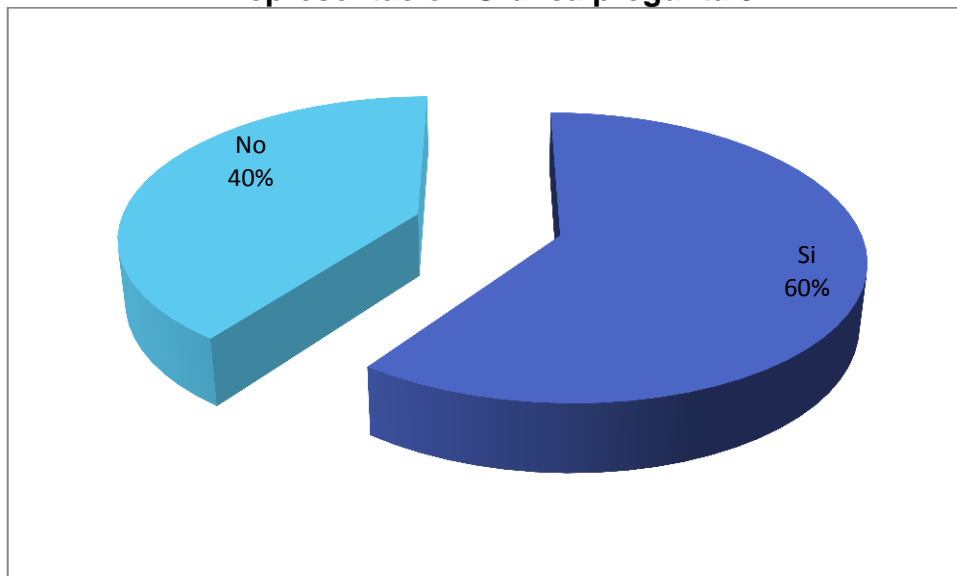
Cuadro N. 7
Pregunta N. 5

5	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
	Si	3	60%
	No	2	40%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 5
Representación Gráfica pregunta 5



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

Dentro de la farmacia el criterio sobre el nivel de Stocks está dividido entre opiniones distintas ya que el 60% manifiesta que si es adecuado el nivel de existencias mientras que el 40% dijo que no, la farmacia no cuenta actualmente con un modelo que ayude a determinar los montos mínimos y máximos por lo que ésta opinión no es unánime.

6) ¿Se encuentran las estanterías codificadas para el control de los inventarios?

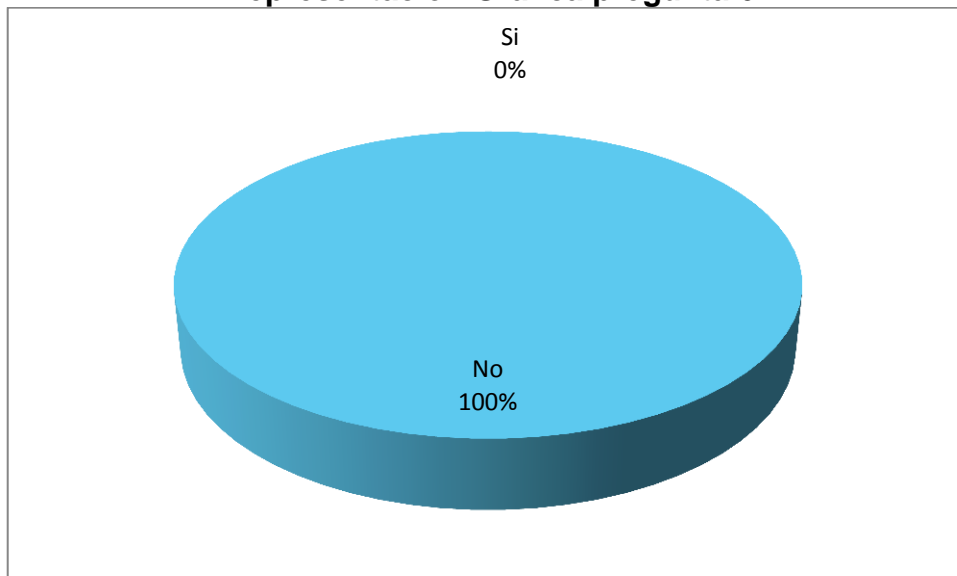
Cuadro N. 8
Pregunta N. 6

6	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
	Si	0	0%
	No	5	100%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 6
Representación Gráfica pregunta 6



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

El 100% de los encuestados considera inadecuado el manejo de la infraestructura utilizada para el almacenaje de los productos que se expenden en la farmacia lo que indica que se debe tomar en consideración medidas necesaria para poder mejorar el control de inventarios que actualmente se maneja. Esto se debe a la falta de políticas internas de acuerdo al 80% y al inadecuado almacenamiento de los productos de la farmacia que en esto concuerda el 20% de los empleados.

7) ¿Cree usted que periódicamente se realiza control de inventarios fuera de la bodega de la farmacia?

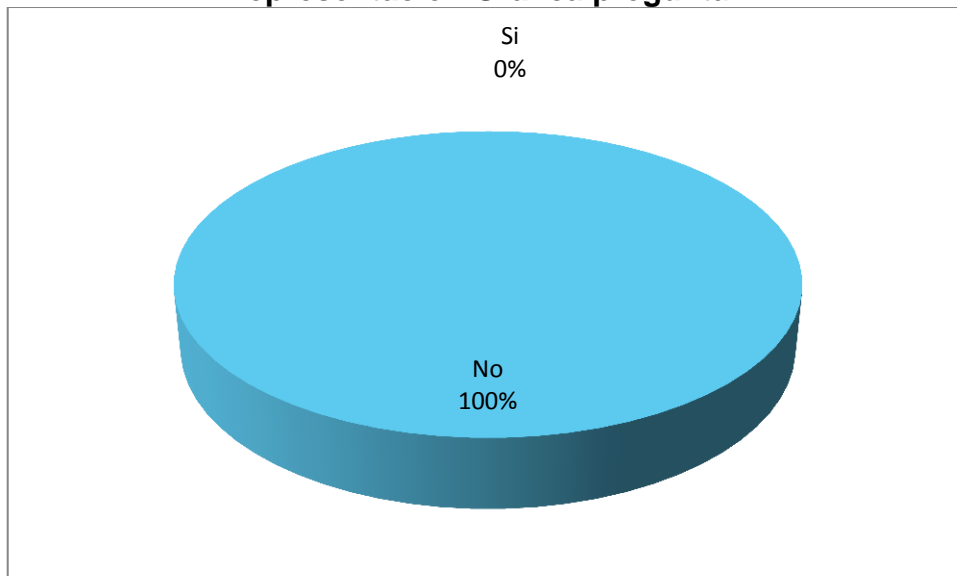
Cuadro N. 9
Pregunta N. 7

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
7	Si	0	0%
	No	5	100%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 7
Representación Gráfica pregunta 7



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

Es muy importante el adecuado almacenamiento ya que el 100% de los encuestados lo considera así, ya que si existe daño o robo eso repercute directamente en la rentabilidad de la farmacia por lo que este tipo de acciones se las debe reducir al mínimo para que la empresa cumpla con el objetivo de las empresas que es obtener ganancias.

8) ¿Considera que la implementación de un sistema de gestión optimizará el control de inventarios?

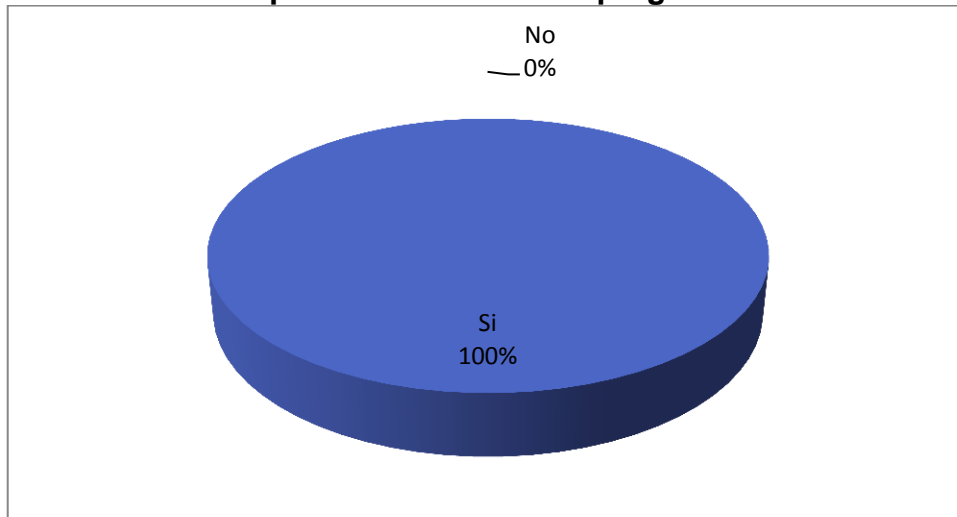
Cuadro N. 10
Pregunta N. 8

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
8	Si	5	100%
	No	0	0%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 8
Representación Gráfica pregunta 8



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

Es importante mantener una gestión adecuada para el control de inventarios los mismos que se deben establecer de manera adecuada por lo que es necesario la implementación de una estrategia administrativa que ayude a mejorar la gestión de inventarios. Según la encuesta realizada es importante realizar una gestión de inventarios debido a que se debe mitigar las pérdidas por un inadecuado control a través de una mayor rotación de inventarios y de esta manera brindar una atención a los usuarios.

9) ¿El diseño y la implementación de un sistema de gestión de inventarios aumentaría la rentabilidad de la farmacia?

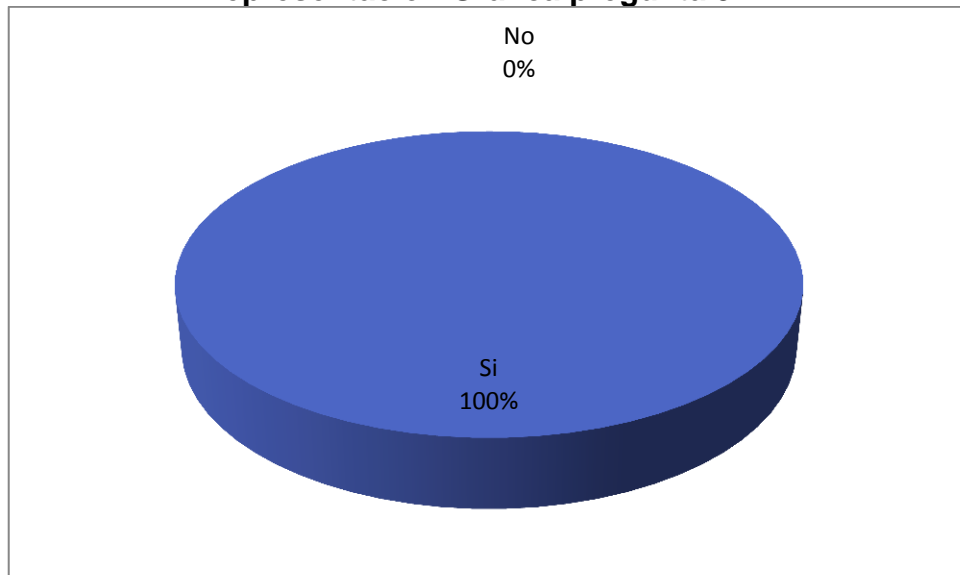
Cuadro N. 11
Pregunta N. 9

	Detalle	Frecuencia	Porcentaje
9	Si	5	100%
	No	0	0%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 9
Representación Gráfica pregunta 9



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

La correcta utilización de los inventarios ayuda a la empresa a mantener los niveles de ventas así como la rentabilidad, el 100% de los encuestados están de acuerdo que con un adecuado sistema de inventarios la farmacia obtendrá rentabilidad. Ya que se puede satisfacer las necesidades de los clientes además de atenderles de una manera más oportuna, ágil, eficaz y eficiente. Al mantener un adecuado diseño de control de inventarios se evitaran las pérdidas por productos caducados y faltantes en mercadería.

10) ¿Ha recibido capacitación sobre el manejo de inventarios?

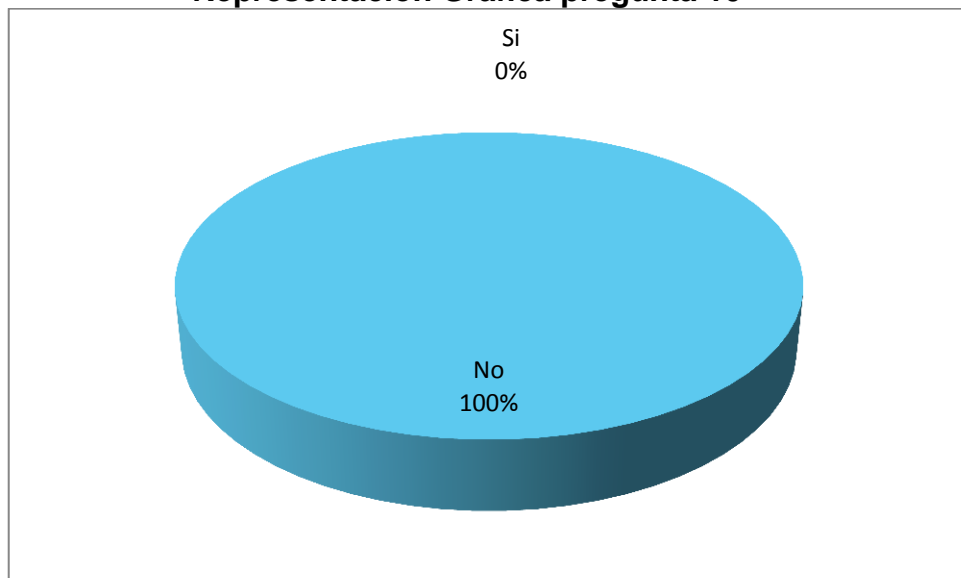
Cuadro N. 12
Pregunta N. 10

10	Opciones	Frecuencia	Porcentaje
	Si	0	0%
	No	5	100%
	Total	5	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Gráfico N. 10
Representación Gráfica pregunta 10



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Análisis e interpretación

La capacitación en el control de inventarios es importante dentro de toda empresa comercial, según las respuestas a la pregunta sobre la capacitación los empleados manifestaron que no se ha realizado, por lo que conocen es debido a que se ha establecido en el diario laborar en la farmacia. Además es importante destacar la importancia de este tipo de actividades para mejorar la rentabilidad de las empresas.

CAPITULO V

5. Diagnóstico

Para realizar el Diagnostico de la empresa se va a realizar una análisis de las encuestas las mismas que se muestran a continuación.

La aplicación de un sistema de gestión de inventario permitirá tener una visión clara de las adquisiciones de fármacos, el Gerente está obligado a dar cumplimiento a los requerimientos que son el resultado del sistema aplicado. También El manejo de inventario en la Farmacia permitirá mejorar comercialización de fármacos y su distribución en las perchas y bodega, permitiendo una localización oportuna de medicamentos y productos para la venta. El control de inventarios, permitirá mejorar la atención al público y por ende incrementar las ventas, también mejorará la rotación de medicamentos y productos evitando la caducidad y la perdida por la falta de gestión en la devolución de producto por caducar a los proveedores y además irregularidades en la existencia en del producto (perdida del medicamento).

Aplicando un sistema inventarios los vendedores serán responsables con el manejo de estos, los mismos que deberán utilizar o aplicar estrategias para satisfacer las necesidades de los clientes y mantener una buena gestión de inventarios. La Farmacia está en constante competencia y día a día quieren mejorar la atención al cliente; la implementación de logística de inventarios mejorará el control de los stocks, logrando determinar niveles mínimos, máximos y punto de reposición de medicamentos y productos.

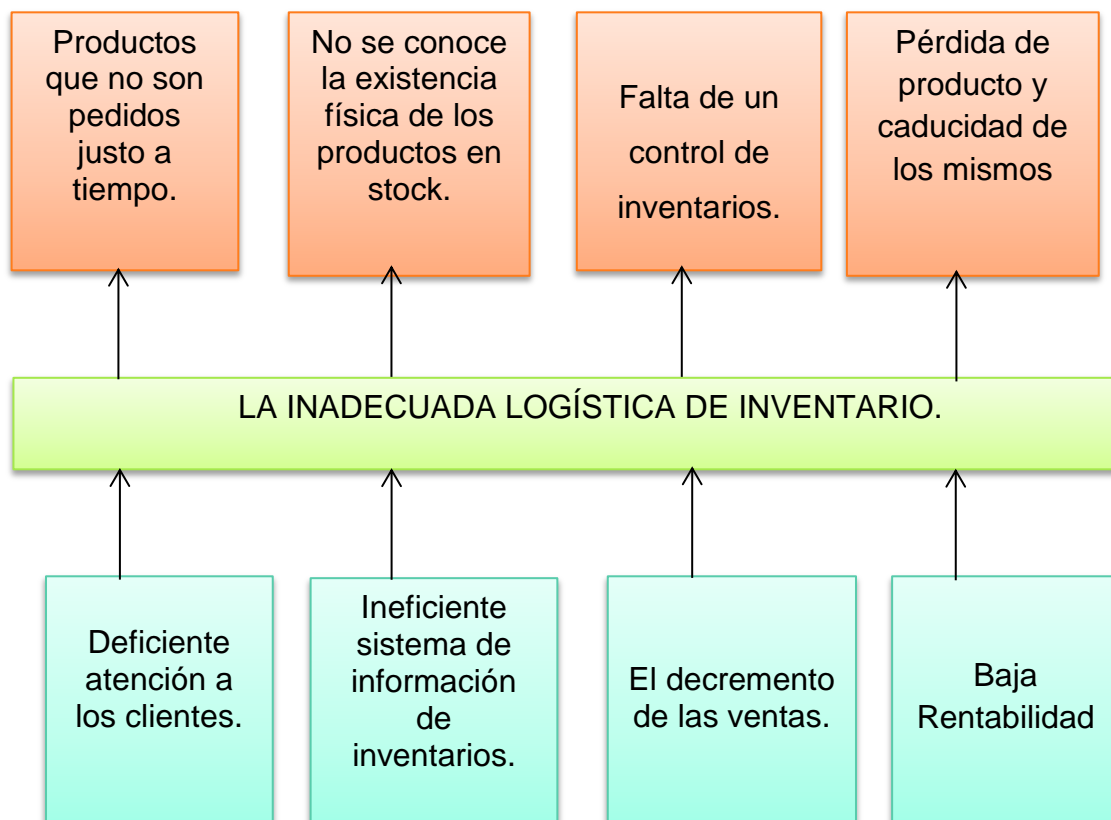
La tendencia de la aplicación de esta propuesta es positiva por lo que se debe implementar el diseño de gestión de inventarios.

Al realizar el control de inventarios se va a mejorar los procesos, actividades en la adquisición de los productos lo cual ayudará a la rentabilidad. Realizar la distribución de los productos en perchas y bodegas de acuerdo a la rotación de stock que facilite su ubicación y entrega. Además regularizará el control de medicamentos y

productos, reduciendo pérdidas y mejorando la facturación y despacho. Para que la empresa mejore su rentabilidad debe capacitar a los empleados en forma permanente en el manejo de inventarios y estrategias de ventas así mejorará la atención brindada en la farmacia. El administrador para la toma de decisiones debe analizar la organización de inventario a través de un control que comenzará a optimizar los recursos el cual debe estar encaminado en la rentabilidad de la farmacia.

Para realizar el análisis crítico del tema se consideró lo siguiente:

Cuadro N. 13
Análisis crítico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

En la actualidad la mayoría de las empresas farmacéuticas contratan personal que no está capacitado, que no conocen los productos y los clientes no son atendidos de la mejor manera. Los gerentes no dan facilidades a sus empleados para que se

capaciten en técnicas, herramientas, logísticas para mejorar el manejo de los inventarios.

Algunas farmacias no cuentan con un sistema adecuado para la administración de inventarios puesto que sus inventarios físicos no reportan con lo contable. En ocasiones productos caducados son vendidos por lo que no tienen un control de inventario exacto y se perjudica la salud de los clientes.

Por consiguiente todos estos factores afectan la rentabilidad y que la logística de inventario que está aplicando la farmacia no es la adecuada para lo cual el control de inventario se debe poner en práctica.

5.1. Análisis FODA

Las debilidades y fortalezas pertenecen al ámbito interno de la organización, al realizar el análisis de los recursos y capacidades; se consideró una gran diversidad de factores relativos a aspectos de: organización, producción, marketing, financiación, canales de distribución, productos, clientes, imagen, publicidad, promoción y otros.

5.1.1. Fortalezas

- Experiencia de más de 5 años en el mercado farmacéutico.
- Administración de la farmacia flexible y eficiente.
- Venta de mayor cantidad de productos genéricos en relación a los de marca.
- Personal especializado para la atención al cliente.
- Nivel de descuento, de acuerdo al monto de compra del cliente.

5.1.2. Debilidades

- Sistema organizacional de inventarios
- Administración formal y estructural dentro de la Farmacia.

- Capacitación al personal que labora en la Farmacia
- Organización en la estructura de los horarios, para los turnos de la Farmacia
- Servicio a domicilio.

Las amenazas y oportunidades del ambiente externo en la Farmacia son debidamente superarlas y aprovecharlas, Aquí entra en juego la flexibilidad y dinamismo. Dentro de ellas se consideran: mercado, competencia, situación económica, social y política y proveedores.

5.1.3. Oportunidades

- Promociones ofertadas por los proveedores de acuerdo al nivel de compras.
- Demanda continua de productos farmacéuticos.
- Tendencia en la compra de medicamentos genéricos.
- Crecimiento poblacional y urbano de la ciudad

5.1.4. Amenazas

- Creciente competencia de cadenas farmacéuticas tanto locales como nacionales
- Inestabilidad política y económica que existe en el país.
- Falta de abastecimiento de productos farmacéuticos en los laboratorios proveedores.

5.2. Análisis del Entorno

5.2.1. Matriz de factores internos EFI

Una vez identificadas las fortalezas como las debilidades de la empresa se escoge las alternativas que tengan el impacto alto, ya que esas son las de mayor importancia para el análisis de la matriz de evaluación de factores internos EFI

Cuadro N. 14
Matriz EFI

FACTORES INTERNOS CLAVES	VALOR	CLASIFICACION	VALOR PONDERADO
Fortalezas			
Experiencia de más de 5 años en el mercado farmacéutico.	0,22	4	0,88
Administración de la farmacia flexible y eficiente.	0,06	3	0,18
Venta de mayor cantidad de productos genéricos en relación a los de marca.	0,12	4	0,48
Personal especializado para la atención al cliente.	0,08	4	0,32
Nivel de descuento, de acuerdo al monto de compra del cliente.	0,09	4	0,36
TOTAL	0,57		2,22
Debilidades			
Sistema organizacional de inventarios	0,05	1	0,05
Administración formal y estructural dentro de la Farmacia.	0,13	2	0,26
Capacitación al personal que labora en la Farmacia	0,10	2	0,20
Organización en la estructura de los horarios, para los turnos de la Farmacia	0,10	2	0,20
Servicio a domicilio.	0,05	1	0,05
TOTAL	0,43		0,76
TOTAL EFI	1,00		2,98

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

El promedio de la matriz es de 2,98 la cual es mayor al promedio que es 2,5 lo que quiere decir que las fortalezas prevalecen a las debilidades; la fortaleza de mayor relevancia es la de la experiencia que la farmacia tiene en el mercado, dentro de las debilidades la de mayor relevancia se encuentra los sistemas de inventarios existentes en la actualidad.

5.2.2. MATRIZ EFE

Una vez identificadas las oportunidades y amenazas en el diagnostico externo se escoge las alternativas que tengan alto impacto, ya que esas son las de mayor importancia para el análisis, se procede a realizar la matriz de evaluación de factores externos EFE

Cuadro N. 15
Matriz EFE

FACTORES EXTERNOS CLAVES	VALOR	CALIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Promociones ofertadas por los proveedores de acuerdo al nivel de compras.	0,23	3	0,69
Demanda continua de productos farmacéuticos.	0,11	4	0,44
Tendencia en la compra de medicamentos genéricos.	0,10	3	0,30
Crecimiento poblacional y urbano de la ciudad	0,19	2	0,38
TOTAL	0,63		1,81
AMENAZAS			
Creciente competencia de cadenas farmacéuticas tanto locales como nacionales	0,21	4	0,84
Inestabilidad política y económica que existe en el país.	0,12	3	0,36
Falta de abastecimiento de productos farmacéuticos en los laboratorios proveedores.	0,04	2	0,08
TOTAL	0,37		1,28
TOTAL	1		3,09

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

El promedio ponderado de la matriz EFE es de 3,09 la misma que es mayor a la promedio por lo que quiere decir que las oportunidades son mayores que las amenazas. Donde la mayor oportunidad para la farmacia son las promociones ofertadas por lo proveedores de acuerdo al nivel de compras; y dentro de las amenazas se encuentra creciente competencia de las cadenas farmacéuticas tanto locales como nacionales.

5.2.3. Análisis del control interno

Para realizar el análisis de control interno se estableció algunas preguntas en función del control interno que se establece en la empresa con lo que se obtuvo los

siguientes datos:

Cuadro N. 16
Análisis de Control Interno

No.	Preguntas	Si	No	Observaciones
1	¿La Farmacia Cruz Azul utiliza algún sistema de gestión para el manejo de Inventarios?		X	
2	¿La farmacia Cruz Azul para la realización de compras las hace bajo pedidos?	X		Existe una incertidumbre acerca de la existencia de los medicamentos.
3	¿Existe una política en la Farmacia Cruz Azul en la que señale los estándares de mínimo y máximo de artículos para la venta?		X	
4	¿La Farmacia Cruz Azul cuenta con una bodega para el almacenamiento de medicamentos?	X		
5	¿Se realiza constataciones físicas continuas de productos?		X	Esto lo realiza únicamente cuando existe un faltante de medicamentos
6	¿Existen medidas en las que se explique claramente cómo se puede salir de medicamentos que no se han vendido?		X	
7	¿La farmacia Cruz Azul cuenta con datos actualizados acerca de los diferentes movimientos que se realizan en el inventario?		X	
8	¿Los artículos son colocados de acuerdo a una política de distribución?		X	Por qué se encuentran de acuerdo a las casas comerciales.
9	¿La administración cuenta con tarjetas Kárdex para el movimiento de productos con relación a entradas y salida de artículos?		X	
10	¿La farmacia Cruz Azul cuenta con un método de valoración de inventarios para conocer los valores reales de cada medicamento?		X	
11	¿Se realizan listados de clasificación de proveedores y clientes de acuerdo a la compra y venta?		X	Existen clientes a menudo que compran esporádicamente.
12	¿Los precios que se determinan para cada producto tienen que ver con factores internos y externos de la farmacia?	X		Se los realiza con relación a la competencia y a los establecidos por los proveedores.
13	¿La farmacia Cruz Azul cuenta con políticas que abalicen los procedimientos a realizarse para inventarios?		X	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Se puede determinar que la empresa actualmente no cuenta con un sistema de gestión e inventarios establecidos por lo que es necesario una intervención en el desarrollo de un sistema de gestión de inventarios.

La farmacia realiza las compras en función de una verificación física y únicamente de los artículos que les hace falta en un determinado periodo de tiempo, además no existe políticas que aporten con la gestión de inventario; Las constataciones físicas que se realizan en la empresa las realiza el gerente y no como una política sino como una medida de supervisión.

Actualmente la empresa no cuenta con métodos de valoración de inventarios.

5.3. Análisis de los inventarios

Dentro del análisis de los inventarios se realizó un corte de las ventas realizadas en el último semestre del año 2013 para lo cual se lo califico en qué tipo de rotación tiene el grupo de productos

Cuadro N. 17
Análisis de Control Interno

GRUPO DE PRODUCTOS	Total	Tipo de Rotación
ACEITE MINERAL	108,66	BAJA
ACETOMINOFEN (SOLO Y COMBINADO)	2.093,91	ALTA
ACIDO FOLICO (SOLO Y COMBINADO)	105,86	BAJA
ACNE Y FURUNCULOSIS	635,43	MEDIA
ACTH Y SIMILARES	68,44	BAJA
AGUAS MEDICADAS	75,06	BAJA
AHORRADORES DE POTASIO	60,40	BAJA
ALCALINIZANTES	439,59	MEDIA
ALIMENTACION INFANT.INTOLERANCIA A	60,13	BAJA
ALIMENTACION INFANTIL LACTEA	8.223,46	ALTA
ALIMENTACION INFANTIL NO LACTEA	254,15	MEDIA
ALIMENTACION PARENTERAL ENDOVENOSA	196,04	BAJA
ALIMENTOS	84,02	BAJA
ALIMENTOS INFANTILES	160,21	BAJA
ALIMENTOS NUTRICIONALES	1.295,46	ALTA
AMEBIASIS	370,38	MEDIA
AMEBICIDAS (VEASE PARASITOSIS)	231,01	MEDIA
AMINOGLUCOSIDOS	178,37	BAJA
ANABOLICOS	24,24	BAJA

ANAEROBICIDAS(V.ANTIPROTOZ/ANAEROB)	141,35	BAJA
ANAEROBICOS,AGENTES	14,20	BAJA
ANALGESICOS	800,71	MEDIA
ANALGESICOS Y ANESTESICOS LOCALES	1.072,29	ALTA
ANDROGENOS	39,19	BAJA
ANESTESICOS,LOCALES ESPECIFICOS	24,99	BAJA
ANQUILOSTOMIASIS	969,64	ALTA
ANSIOLITICOS	17,22	BAJA
ANTAGONISTAS DE RECEPT.HISTAMIN.H2	1.861,81	ALTA
ANTIAGREGANTES PLAQUETARIOS	630,84	MEDIA
ANTIANGEMICOS (VER HEMATINICOS)	501,85	MEDIA
ANTIANGINA/VASODILATADOR CORONARIOS	1.047,38	ALTA
ANTIARRITMICOS	60,58	BAJA
ANTIASMATICOS (VEASE ASMA)	31,75	BAJA
ANTIBACTERIANO, ANTISEPTICO	967,44	ALTA
ANTIBIOTICOS	184,17	BAJA
ANTICOAGULANTES	6,73	BAJA
ANTIDEPRESIVOS	250,66	MEDIA
ANTIDEPRESIVOS (VER PSICOTROPICOS)	132,31	BAJA
ANTIIDIABETICOS (VER DIABETES,MEDICA	884,33	MEDIA
ANTIEMETICOS	220,25	MEDIA
ANTIESPASMO/ANTICOL(V.PARASIMPATICO	271,51	MEDIA
ANTIPLATULENTOS (VER ANTIACID C/ANT	307,92	MEDIA
ANTIGRIPIAL	2,40	BAJA
ANTIGRIPIALES, FORMULAS	1.276,75	ALTA
ANTIHELMINTICOS (VER PARASITOSIS)	251,81	MEDIA
ANTIHIPERTENSIVOS (V.CARDIOVAS.AGEN	538,67	MEDIA
ANTIHIISTAMINICOS (VER ANTIALERGICOS	78,38	BAJA
ANTIHIISTAMINICOS H1(V.ANTIALERG)	815,16	MEDIA
ANTIHIISTAMINICOS(RECEPTORES H1)	1.180,93	ALTA
ANTIINFLAMATORIOS NO ESTEROIDALES	2.079,29	ALTA
ANTIMETABOLITOS	529,69	MEDIA
ANTIMICOTICOS	1.181,34	ALTA
ANTIMICOTICOS (FUNGICIDAS)	2.479,62	ALTA
ANTIMIGRAÑOSOS	715,61	MEDIA
ANTIPARKINSONIANOS	78,00	BAJA
ANTIPRURIGINOSOS TOPICOS	61,95	BAJA
ANTIPSIOTICOS Y NEUROLEPTICOS	70,20	BAJA
ANTIPSORIASIS AGENTES	20,57	BAJA
ANTIRREUMATICOS (VER ART,REUMT Y GO	2,68	BAJA
ANTISEPT.Y ANTIBACT.P/USO OFTALMOLO	330,51	MEDIA
ANTISEPTICOS Y ANTIBACTERIANOS LOCA	10,00	BAJA
ANTITETANICA	169,42	BAJA
ANTIVERTIGINOSOS (VER MAREO Y VERTI	59,39	BAJA
ANTIVIRALES ESPECIFICOS	632,40	MEDIA
ANTIVIRALES,AGENTES(V.ANTIVIR.ESPE)	717,89	MEDIA
APETITO, ESTIMULANTES DEL	18,75	BAJA
ASCARIASIS	254,83	MEDIA
ASOCIADOS CON ANTIPLATULENTOS	404,06	MEDIA
BAZAR	21,68	BAJA

BEBES	8.722,37	ALTA
BEBIDAS Y REFRESCOS	678,87	MEDIA
BELLEZA Y COSMETICOS	866,28	MEDIA
BENZODIACEPINAS	561,32	MEDIA
BLOQUEADORES BETA ADRENERGICOS	40,30	BAJA
BRONCODILATADORES (VER ASMA)	218,44	MEDIA
CALCIO,PREPARACIONES DE	360,38	MEDIA
CALCIOANTAGONISTA (V.CALCIOANTAG	144,53	BAJA
CALCIOANTAGONISTAS	98,78	BAJA
CEFALOSPORINAS	2.598,02	ALTA
CICATRIZANTES	293,89	MEDIA
CLORANFENICOLES	34,84	BAJA
COLAGOGOS,COLERETICOS	15,13	BAJA
COLESTEROL,REDUCTORES.(V.HIPOLIPEMI	1.080,51	ALTA
COMBINADOS,EXPECTORANTES	473,44	MEDIA
COMPLEJO B	668,56	MEDIA
CON AMINOACIDOS	171,06	BAJA
CON ANALGESICOS, RELAJANTES MUSC	368,58	MEDIA
CON CODEINA O DERIVADOS	444,07	MEDIA
CON CORTICOSTEROIDES	327,42	MEDIA
CON DEXTROMETORFANO	150,73	BAJA
CON OTROS MEDICAMENTOS	232,78	MEDIA
CON PROGESTERONA	59,94	BAJA
CON REMINERALIZANTES	3.414,25	ALTA
CORTICOSTEROIDES (VER CORTICOST)	706,38	MEDIA
CUIDADO DE LA PIEL	411,62	MEDIA
CUIDADO ORAL	1.412,97	ALTA
DE USO ORAL, HEMOSTATICOS	193,05	BAJA
DENTAL PREPARACIONES PARA USO.	64,90	BAJA
DERMATOLOGIA	1.002,00	ALTA
DERMICOS, GLUCOCORTICOIDES	579,97	MEDIA
DIETETICOS	69,55	BAJA
DIGESTIVOS	23,43	BAJA
DIGESTIVOS SOLOS Y COMBINADOS	710,84	MEDIA
DIGITALICOS/INOTROPICOS	1,54	BAJA
DIURETICOS (VER DIURETICOS)	63,12	BAJA
DIVERSOS, ARTRITIS	57,07	BAJA
EMOLIENTES	71,09	BAJA
ENEMAS	5,55	BAJA
ENZIMATICOS, ANTIINFLAMATORIO	2.325,09	ALTA
EQUIPOS Y ACCESORIOS MEDICOS	2.326,72	ALTA
ERITROMICINA U OTROS MACROLIDOS	716,58	MEDIA
ESCABIOSIS (SARNA)	10,41	BAJA
ESTETICA CORPORAL	285,99	MEDIA
ESTIMULANTES DEL PERISTALTISMO	609,64	MEDIA
FOSFOMICINAS	59,85	BAJA
FOTOGRAFIA	158,24	BAJA
FUNGICIDAS (ANTIMICOTICOS)	564,11	MEDIA
GOTA,MEDICAMENTOS PARA	44,77	BAJA
HEPATOPROTECTORES ESPECIFICOS	1.750,74	ALTA

HIERRO Y FERRUGINOSOS (SOLO-COMBIN)	604,09	MEDIA
HIGIENE PERSONAL	5.432,98	ALTA
HIPNOTICOS	533,07	MEDIA
HIPOLIPEMIANTES	74,00	BAJA
HOGAR	30,61	BAJA
HORMONALES ORALES	3.772,37	ALTA
HORMONALES PARENTERALES	398,27	MEDIA
INHIB.DE E.C.A.(V.INHIB.DE E.C.A	31,46	BAJA
INHIBIDORES DE LA E.C.A.	945,87	ALTA
INYECTABLES, ANTIDIABETICOS	36,10	BAJA
LABORATORIO, PREPARACION DE	1,88	BAJA
LACTANCIA,INHIBIDORES (VER HORMONAL	1,25	BAJA
LAGRIMAS ARTI./SOL.LENTES DE CONTAC	70,71	BAJA
LEVADURAS Y RESTAURA.FLORA INTESTIN	1.071,09	ALTA
LINCOSAMIDAS	104,87	BAJA
MENOPAUSIA TRATAM.HORMONAL DE LA	137,84	BAJA
MENOPAUSIA TRATAMI.NO HORMONAL DE L	26,50	BAJA
MUCOLITICOS (VER EXPECTORANTES SOLO	144,18	BAJA
MULTIANALGESICO	429,65	MEDIA
NASALES TOPICOS	55,98	BAJA
NASALES, GLUCOCORTICOIDES	17,28	BAJA
NO ENZIMATICOS	389,18	MEDIA
NO ENZIMATICOS, ANTIINFLAMATORIOS	634,73	MEDIA
NOOTROPOS(METABOL/OXIGENADOR CEREBR	359,35	MEDIA
OBESIDAD MEDICAMENTOS PARA	367,90	MEDIA
OFTALMICOS	38,23	BAJA
OFTALMOLOGIA	299,57	MEDIA
OFTALMOPATIAS ALERGICAS	4,57	BAJA
ORALES, ANTIDIABETICOS	319,45	MEDIA
OTICOS	27,36	BAJA
OTROS ALIMENTACION	97,52	BAJA
OTROS ANALGESICOS	1.499,33	ALTA
OTROS ANTIBACTERIANOS	140,77	BAJA
OTROS PRODUCTOS DE VENTA POPULAR	37,52	BAJA
OTROS, DERMATOLOGICOS	34,97	BAJA
PAÑALES INFANTILES	282,49	MEDIA
PARASIMPATICOLITICOS(AG.ANTICOLINER	983,40	ALTA
PENICILINAS	5.859,54	ALTA
POLIVITAMINICOS	898,03	MEDIA
PROFILAXIS O PREVENCION, ASMA	174,65	BAJA
PROGESTAGENOS Y ESTROGENOS COMBINAD	29,60	BAJA
PROSTATA, MEDICAMENTOS PARA LA	427,96	MEDIA
QUE AUMENTAN EL BOLO FECAL	169,56	BAJA
QUEMADURAS	161,10	BAJA
QUERATOLITICOS	76,24	BAJA
QUINOLONAS	1.610,53	ALTA
REGULADOR DE LA MOTILIDAD DIGESTI	64,01	BAJA
RUBEFIANTES	22,92	BAJA
SALICILATOS (SOLOS Y COMBINADOS)	5,56	BAJA

SICOESTIMULANTES	20,33	BAJA
SOLOS, ANTIDIARREICOS	324,27	MEDIA
SOLOS, EXPECTORANTES	2.334,29	ALTA
SOLOS, RELAJANTES MUSCULARES	1.394,28	ALTA
SOLOS, ANTIACIDOS	8,96	BAJA
SOLUC. ELECTROL. PARA VENOCLISIS	2,32	BAJA
SOLUC. ELECTROLIT P/HIDRAT. ORAL	613,62	MEDIA
SULFAS (VER ANTIINFECCIOSOS SISTEMAS)	1.447,85	ALTA
SULFAS/TRIMETOPRIN	752,42	MEDIA
SUSTANCIAS CONSEP	55,82	BAJA
TELECOMUNICACIONES	517,07	MEDIA
TERAPIA O TRATAMIENTO, ASMA	545,25	MEDIA
TETRACICLINAS	84,05	BAJA
TIROIDES, ANTITIROIDEAS Y SIMILARES	70,31	BAJA
TOPICOS, ANESTESICOS	48,06	BAJA
TRANQUILIZANTES (VER PSICOTROPICOS)	23,19	BAJA
TRANQUILIZANTES (V. ANSIOL. Y ANTIPSI)	186,46	BAJA
TRATAMIENTO FACIAL	152,23	BAJA
TRICOMONIASIS	25,59	BAJA
TRICOMONICIDAS	87,91	BAJA
TUBERCULOSIS (VER ANTITUBERCULOSOS)	39,90	BAJA
URINARIOS, ANTISEPTICOS/ANALGESICOS	556,98	MEDIA
USO INTERNO, GLUCORTICOIDES	203,54	MEDIA
UTEROTONICOS	69,66	BAJA
VALPROICO, ACIDO Y DERIVADOS	175,82	BAJA
VARICES, FLEBITIS, TROMBOFLEBITIS	474,50	MEDIA
VARIOS	0,00	BAJA
VASOCONSTRIC. LOCAL/ASTRING. OCULARES	19,26	BAJA
VASODILATADORES DE ACCION DIRECTA	1.297,13	ALTA
VITAMINA B12 (VER VITAMINAS SOLAS)	6,92	BAJA
VITAMINAS SOLAS	2.204,57	ALTA

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Dentro del análisis de los inventarios se va a establecer indicadores para determinar el nivel del manejo de inventarios de la empresa. Para lo cual se va a establecer los indicadores de rotación expuestos en el libro de Fundamentos de finanzas corporativas de Ross Westerfiel donde se encuentran los siguientes: Para lo cual se utilizará los siguientes datos:

Cuadro N. 18
Análisis de Control Interno

CONCEPTO	VALOR
VENTAS DEL PRIMER SEMESTRE 2013	59.927,13
VENTAS DEL SEGUNDO SEMESTRE 2013	118.014,27
TOTAL VENTAS	177.941,40

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

CONCEPTO	2013
Ventas	177.941,4
Costo de venta	142.353,1
Inventario	21.353,0

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{142.353,1}{21353,0}$$

$$\text{Rotación de inventario} = 6,66$$

La rotación de inventarios que realiza la farmacia cruz azul es de 6,66 lo que significa el inventario a rotado 6,66 veces en el año.

Ahora se calculara en cuanto tiempo promedio se llevó esta rotación por lo que se utilizará la fórmula de días de venta de inventario

$$\text{Dias de venta en inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de inventarios}}$$

$$\text{Dias de venta en inventario} = \frac{365}{6,66}$$

$$\text{Dias de venta en inventario} = 54,80$$

En la farmacia el inventario permanece detenido 54,80 días en promedio antes de que se venda, es decir se necesita 54 días antes de que se agote el inventario actual

CAPITULO VI

6. LA PROPUESTA

Tema: DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL Y GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA LA FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA” 2013

6.1. Datos Informativos:

Institución ejecutora: Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.

Beneficiarios: Directivos, cliente interno y externo de la farmacia

Teléfono: 023 706 195

Ubicación: Cooperativa Villa Florida

Responsable: Glenda Guerrero (Gerente General)

Equipo técnico responsable: Gardenia Guerrero (Administradora)

Costo de la Propuesta:

Financiamiento: Recursos propios de la empresa

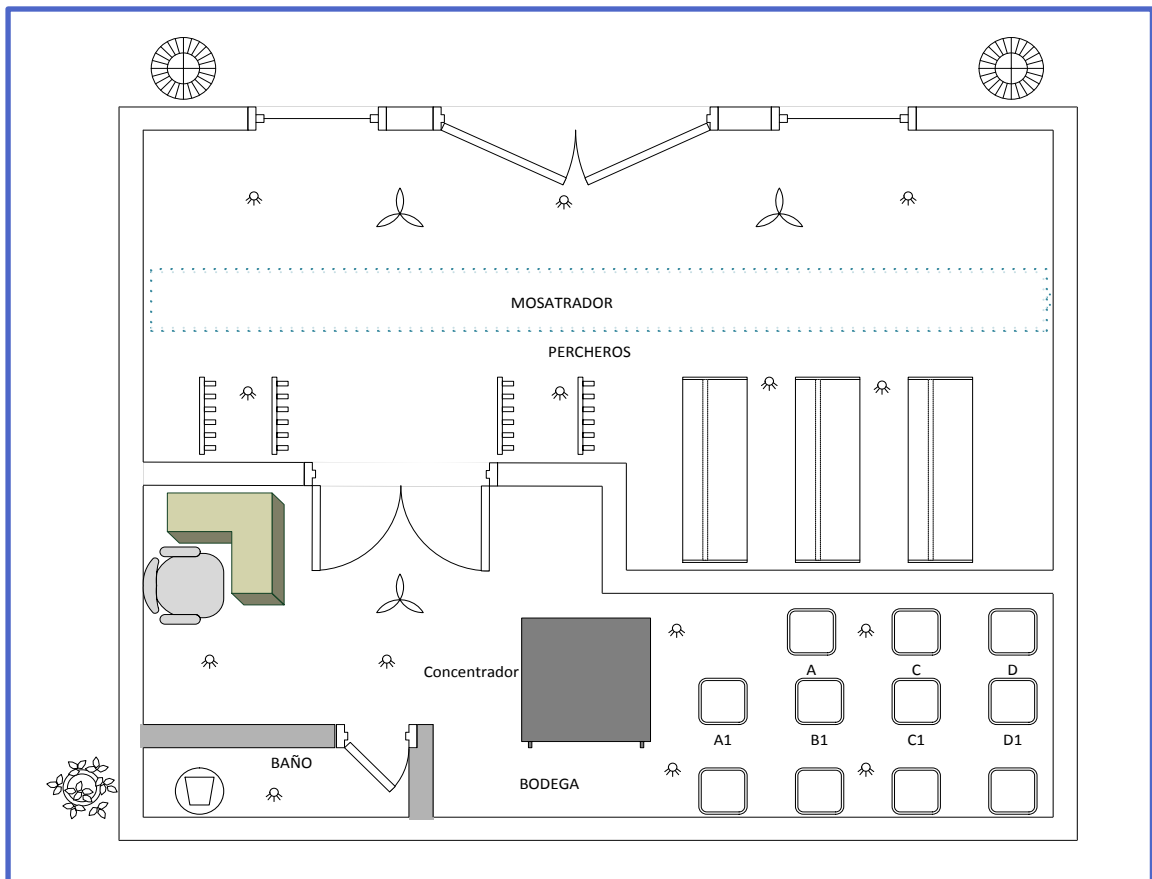
Tiempo estimado para la ejecución:

Inicio: Enero **Finalización:** diciembre 2014

6.2. Antecedentes

La Farmacia Cruz Azul está conformada por varias áreas como: la de perchado, la bodega y oficina del área administrativa, la totalidad de la farmacia posee un área física de 60m² (con dimensiones de 6m* 10m), la cual tiene como propósito receptar, manejar, almacenar y entregar en perfectas condiciones los medicamentos que la cadena comercializa. En el siguiente cuadro se muestra la distribución de la empresa. La misma que está ubicada en Ecuador, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, Cantón Santo Domingo, Cooperativa Villa Florida.

Gráfico N. 11
Diseño de la Farmacia Cruz Azul



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

La Farmacia es parte de una red de una Compañía que funciona a nivel nacional ofreciendo sus servicios a través de franquicias con varios beneficios como los planes de medicación continua, los descuentos significativos una vez por mes adicionales a los descuentos que mantiene la empresa, un sistema contable propiedad del grupo DIFARE el mismo que se denomina NEPTUNO donde existe usuarios para las dos áreas más importantes de la farmacia una para los dependientes el mismo que consta de varios módulos como el de ventas donde se encuentra facturación y dentro de este los puntos de venta y allí esta facturación; otra función es venta mostrador que estos son los menús principales que utilizan los dependientes (en el anexo 1 se muestra la descripción las opciones para los dependientes)

Dentro de los módulos del personal administrativo se encuentra uno para crear clientes, además del de cobros, creación de proveedores, pedidos de reposición de faltante, pedidos por reposición de mínimos y máximos, creación de ordenes especiales, órdenes de compra, envío de pedidos solo a Difare, descarga de facturas electrónicas, descarga de precios de proveedor, compra a otros proveedores, cambiar descuento a productos, cambio de precio de venta al público, Ajustes de inventario, Kardex, y la opción de creación de cupones. Dentro de los módulos para el personal administrativo existen varias opciones útiles para el giro de la farmacia pero no son utilizadas en su totalidad ya que su uso se lo hace esporádicamente.

El proceso en relación a los inventarios que se realiza actualmente se lo maneja de acuerdo a un sistema de compras que tiene la empresa el mismo que lo administra el Gerente General o Propietario realizado en función de un método de observación que se lo hace periódicamente, procedimiento que es complejo e ineficiente ya que se pierde tiempo en verificar que productos son los que hacen falta ya que no se tiene un adecuado control de los productos existentes. Por lo que existen varios problemas con los abastecimientos.

Los principales proveedores de la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida se muestran a continuación:

Cuadro N. 19
Principales Proveedores

N.	Proveedor
1	DIFARE S. A. (Distribuidora farmacéutica Ecuatoriana S. A)
2	ECUAQUIMICA (Ecuatoriana de productos Químicos)
3	D & M (Distribución y modernización farmacéutica)
4	SUMELAB CIA LTDA. (Suministros Médicos de Laboratorios Cía. Ltda.)
5	Farmaenlace CIA LTDA.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Farmacia Cruz Azul es una de las empresas que ha optado por la implementación de

un buen sistema de logística de inventarios para incrementar las ventas con excelentes resultados, cumpliendo así con las exigencias y necesidades de los clientes que son los más importantes de la empresa, con el objetivo principal es aumentar su rentabilidad y ser más competitivos.

Las pequeñas, medianas y grandes empresas tienen como objetivo primordial incrementar las ventas de los productos que comercializan, por este motivo es indispensable la aplicación de un modelo de gestión logística de la administración de inventarios, como la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida ha detectado una inadecuada aplicación de inventarios.

Dentro de las principales razones por las cuales se busca un modelo de gestión logística de la administración de inventarios es:

- Plantear y controlar el flujo de los productos a través del modelo de gestión logística de la administración de inventarios.
- Satisfacer al cliente mediante la aplicación oportuna de los productos ofrecidos.
- Establecer que el vendedor tenga una obligación en el control y manejo del stock de los productos.

6.3. Misión

Somos una empresa dedicada a comercializar productos farmacéuticos que a nuestros clientes les brinde bienestar y salud, trabajando con honestidad y eficiencia, buscando que la excelencia en servicio sea nuestro pilar fundamental de crecimiento, fomentando desarrollo y nuevas fuentes de trabajo en la localidad.

6.4. Visión

Llegar a ser líderes con alta eficiencia en la comercialización de productos para la salud y bienestar de los clientes, con una cultura diferenciadora en atención al cliente, mejoramiento continuo, crecimiento del personal y rentabilidad de la empresa.

6.5. Valores Corporativos

- **Respeto:** Reconocer y aceptamos el valor de los demás, sus derechos y su dignidad.
- **Responsabilidad:** Cumplir con las obligaciones y compromisos adquiridos, asumiendo las consecuencias de las acciones y omisiones.
- **Lealtad:** Tener un alto sentido de pertenencia y compromiso
- **Honestidad:** Ser coherentes con el pensar, decir y actuar, enmarcados dentro de los principios y valores empresariales; es un valor que manifestamos con actitudes correctas, claras, transparentes y éticas.
- **Solidaridad:** Mantener la ayuda mutua en todas las circunstancias laborales que los compañeros y la empresa lo requieran.
- **Trabajo en equipo:** Coordinar fuerzas hacia el logro de los objetivos, hacemos nuestras tareas en armonía, acordamos métodos de trabajo, mantenemos una comunicación permanente, clara y efectiva.
- **Servicio al cliente:** Satisfacer y superamos las expectativas de nuestros clientes mediante una respuesta a todas sus inquietudes generando un ambiente de tranquilidad, confianza mutua y fidelidad.
- **Mejoramiento continuo:** A nivel individual, grupal y organizacional buscamos la excelencia en todos nuestros procesos, para responder a las necesidades y expectativas de los clientes, y del entorno, de manera que logremos un alto nivel de satisfacción.
- **Competitividad:** Mantener y mejoramos la calidad, de nuestros productos y servicios mediante desarrollo tecnológico, un equipo humano altamente competente y precios adecuados.

6.6. Antecedentes

En la actualidad el sector de las farmacias en el país se encuentra en un cambio muy rápido y si no se ubica dentro de ese sistema competitivo, pues únicamente ocuparan el mercado las cadenas de farmacias grandes y estas no les permitirán que se sigan desarrollando, es por eso que el tema se basa en un modelo de

gestión logística de la administración de inventarios en la que es un tema importante hoy en día para cualquier organización que busca acercarse y entrar en contacto con un sistema que pueda manejar el flujo de la información y de los productos, desde los proveedores hasta el punto de consumo del producto o servicio y viceversa.

El objetivo básico del modelo de gestión logística de la administración de inventarios, consiste en lograr un control de inventarios adecuados, en donde alcanzar esta meta demanda mucho esfuerzo y trabajo en equipo.

La necesidad de las Farmacia de competir con sus productos en un mercado global, en diferentes dimensiones de costos, calidad y servicio ha optado por implementar nuevos sistemas logísticos eficientes. Pero dicha logística debe seguir un plan, por esta razón es necesario que la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida de la ciudad de Santo Domingo: implemente un control de inventario.

El sistema de control de inventario tiene como finalidad:

- Mejorar los inventarios de la Farmacia.
- Permitir que los empleados estén capacitados en el manejo de inventario de la Farmacia.
- Controlar la facturación.
- Servir al Gerente en la toma de decisiones e invertir de mejor manera en la empresa.

6.7. Administración

El objetivo de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida es clasificar los productos y fármacos que integran el inventario, está dado por la necesidad de diferenciarlos, para que, en dependencia del grado de importancia de cada uno, establecer estrategias diferenciadas para su gestión.

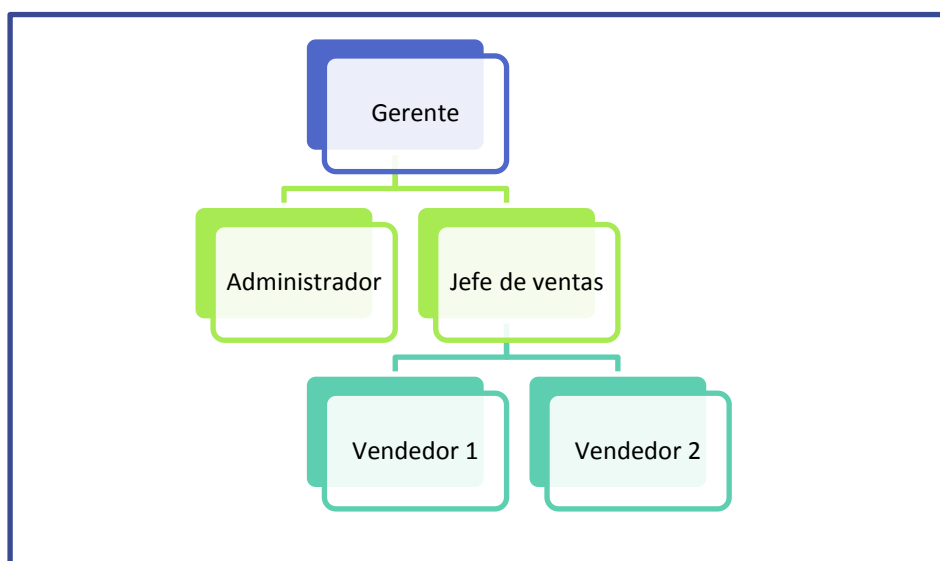
El método ABC conocido también como regla 20-80, es una de las técnicas universalmente más aplicadas para seleccionar aquellos elementos más importantes dentro del inventario. En la gestión de inventarios, su aplicación es evidente y muy utilizada, pues le permite a la farmacia diferenciar los productos y fármacos según su nivel de importancia, a fin de poder establecer estrategias diferenciadas que posibiliten una gestión eficiente.

Es un hecho comprobado empíricamente, que la mayor parte del valor invertido en inventario se concentra en un pequeño número de productos y fármacos, y buena parte del importe de las compras se les retribuye a pocos proveedores. Sin embargo, no se puede focalizar el problema sólo en función de lo que en términos de costos de adquisición signifique para la entidad, pues existen un conjunto de factores, tanto de índole cuantitativo como cualitativo, que resultan de vital importancia para el buen desempeño de la farmacia.

6.7.1. Organigrama

Actualmente la farmacia consta de los siguientes departamentos que se los muestra a continuación

Gráfico N. 12
Organigrama Actual



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

- **Gerente**

ANÁLISIS DE FUNCIONES	
ÁREA: Administrativa CARGO: Gerente	
DESCRIPCIÓN	
Representar legalmente la empresa y administrar los recursos para cumplir los planes y programas, con el fin de alcanzar los objetivos empresariales.	
FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Representar judicialmente y extrajudicialmente a la compañía 2. Convocar a las sesiones al personal 3. Formular los planes y programas que deben cumplir la empresa 4. Dirigir y coordinar las actividades de la empresa 5. Presentar anualmente un detalle de la gestión cumplida 	
REQUISITOS	
TITULO	Profesional cursando carrera Universitaria
EDAD	25 años en adelante
EXPERIENCIA	Mínimo dos años en actividades similares
ESTADO CIVIL	Indistinto
SEXO	Indistinto
RESIDENCIA	Santo Domingo
APTITUD	Conocimientos Administrativos, Económicos, y Financieros
ACTITUD	Responsable, disciplinado, criterio definido, trabajo en equipo.
RESPONSABILIDADES	
Realizar toda clase de gestión, actos y contratos que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.	

- **Administrador**

ANÁLISIS DE FUNCIONES	
ÁREA: Administrativa CARGO: Administrador	
DESCRIPCIÓN	
Representar legalmente la empresa y administrar los recursos para cumplir los planes y programas, con el fin de alcanzar los objetivos empresariales.	
FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estar a cargo del personal 2. Estar a cargo de la bodega 3. Formular los planes y programas que deben cumplir la empresa 4. Dirigir y coordinar las actividades de la farmacia. 5. Presentar anualmente un detalle de la gestión cumplida 	
REQUISITOS	
TITULO EDAD EXPERIENCIA ESTADO CIVIL SEXO RESIDENCIA APTITUD ACTITUD	Profesional cursando carrera Universitaria 25 años en adelante Mínimo dos años en actividades similares Indistinto Indistinto Santo Domingo Conocimientos Administrativos, Económicos, y Financieros Responsable, disciplinado, criterio definido, trabajo en equipo.
RESPONSABILIDADES	
Realizar toda clase de gestión, actos y contratos que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.	

- **Jefe de ventas:**

ANÁLISIS DE FUNCIONES	
ÁREA:	Administrativo
CARGO:	Jefe de Ventas
DESCRIPCIÓN	
Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes	
FUNCIONES	
<p>Establecer metas y objetivos</p> <p>Calcular la demanda y pronosticar las ventas</p> <p>Reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores</p> <p>Compensa, motiva y guía las fuerzas de venta.</p>	
REQUISITOS	
TITULO	Contador Público autorizado, con registro autorizado
EDAD	25 años en adelante
EXPERIENCIA	Mínimo dos años en actividades similares
ESTADO CIVIL	Indistinto
SEXO	Indistinto
RESIDENCIA	Santo Domingo
APTITUD	Conocimientos Contables, Tributarios, Relaciones Humanas
ACTITUD	Responsable, disciplinado, criterio defino, trabajo en equipo.
RESPONSABILIDADES	
Monitorear el departamento. Es misión del gerente velar porque todo el procedimiento de ventas, se esté llevando cabo de la forma idónea y que sus representantes sean buenos ciudadanos corporativos.	

- **Vendedores**

ANÁLISIS DE FUNCIONES	
ÁREA: Administrativo CARGO: Vendedor	
DESCRIPCIÓN	
<p>Apoyar a las tareas administrativas y encargarse de las actividades de recepción, atención al cliente, pagos y cobranzas.</p>	
FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Organizar y controlar la correspondencia de la empresa 2. Manejar y controlar los archivos de gerencia 3. Atender a clientes 4. Realizar llamadas telefónicas internas y externas de la empresa. 3. Cobro de las ventas realizadas 6. Manejo y seguimiento de las ventas vía correo electrónico. Conjuntamente con el administrador cuando son clientes grandes 7. Controlar la existencias de los inventarios 	
REQUISITOS	
TITULO EDAD EXPERIENCIA ESTADO CIVIL SEXO RESIDENCIA APTITUD ACTITUD	Bachiller 20 años en adelante Mínimo dos años en actividades similares Indistinto Indistinto Santo Domingo Conocimientos en, atención al cliente. Responsable, disciplinado, criterio defino, trabajo en equipo.
RESPONSABILIDADES	
<p>Mantener la imagen de la empresa ante el público, coordinar tareas con el personal de la compañía y presentar informes a la gerencia.</p>	

6.8. Ciclo del control de inventarios

El control de inventario es una etapa que forma parte de varios procesos donde se generan actividades exclusivas para mantener un adecuado control de inventarios. Es importante que en cada proceso se identifique de forma adecuada que actividades son parte del control de inventarios, por lo que a continuación se detallan los procesos donde interviene el control de inventario:

Gráfico N. 13
Ciclo del control de inventarios



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

6.8.1. Adquisición

Esta unidad se encarga del proceso de adquisición de mercaderías para satisfacer las necesidades de inventario, esta puede ser de dos tipos: compras a Difare o a Proveedores externos. El éxito de la unidad de adquisición depende de las decisiones que tome en la selección de proveedores y la negociación de convenios, con el objeto de lograr alianzas estratégicas con los proveedores. Esta área está a cargo del Gerente y el administrador de la farmacia.

6.8.1.1. Estrategias de adquisición.

- Lograr alianzas con los proveedores mediante la negociación de precios.
- Colaboración con el proveedor para lograr costo más bajo
- Realizar cotizaciones de los precios de productos
- Estrechar relaciones de negocios con los proveedores
- Llegar a convenios para garantizar la calidad de los productos (productos a tiempo) con los proveedores.

6.8.1.2. Políticas de adquisición.

- Registrar las compras que efectúa la empresa.
- Registrar los convenios que hace la empresa.
- Llevar un registro exacto de las compras en proceso.
- Darle seguimiento a las entregas pendientes.
- Seleccionar y evaluar el desempeño de los proveedores.
- Llevar un registro de anomalías encontradas en los productos comprados.
- Registro y seguimiento de las devoluciones de productos.
- Elaborar notas de reclamo a los proveedores

6.8.1.3. Políticas de Ventas al Contado

- Las ventas que sean, únicamente, de contado cuando se las realice al consumidor final.
- Se tomará en consideración descuentos en las ventas
- La venta será respaldada mediante la entrega del comprobante de Venta o nota de venta, según sea el caso.

6.8.1.4. Políticas de Ventas a Crédito

- El plazo para las ventas que no superen los \$300.00 no serán mayores de 30 días y el interés por mora será del 3%.
- Los clientes mayoristas tendrán un mayor plazo de crédito

- Los plazos para otorgar los créditos serán realizados de acuerdo a los montos.

Los reportes de adquisición que se debe generar y manejar son:

- Registro de compras.
- Registro de convenios.
- Entregas pendientes.
- Registro proveedores
- Registro evaluación proveedores.
- Registro de anomalías.
- Notas reclamo y Devolución de producto.

6.8.1.5. Proceso de adquisición, selección, negociación y evaluación de proveedores

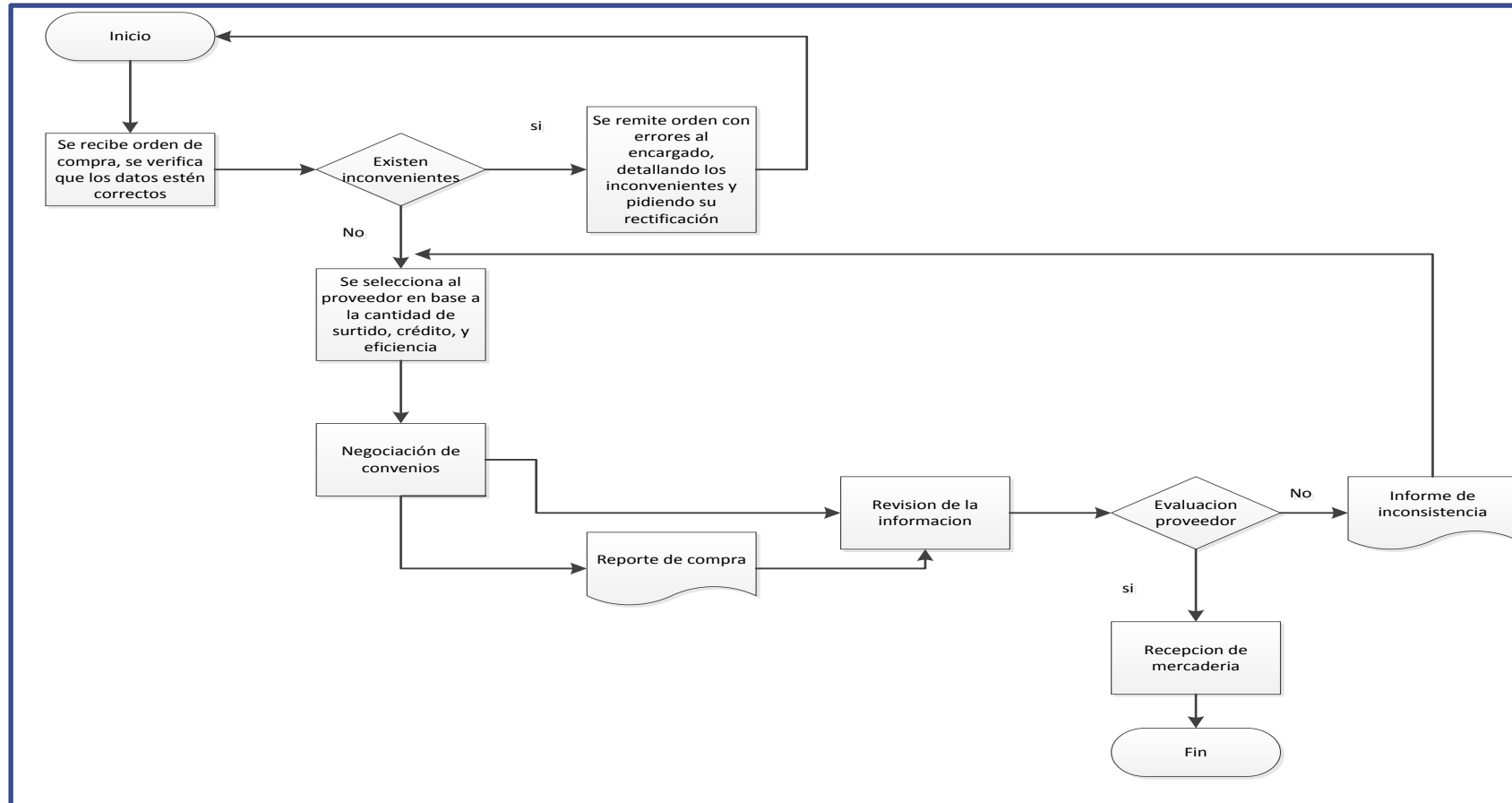
El proceso de adquisición, selección, negociación y evaluación de proveedores se inicia:

- a. Orden de compra
- b. Si existen datos incorrectos se remite la orden con errores a la Administradora detallando las inconsistencias y pidiendo su rectificación. Si está correcta la orden de compra se selecciona al proveedor que más le convenga a la empresa
- c. Negociación de convenios
 - Logro de alianzas estratégicas con proveedores
 - Contrato de compra (documento soporte) Archivo del documento
- d. Reporte de la compra (documento soporte que luego se archiva)
- e. Remisión del reporte al encargado de reaprovisionamiento
- f. Recepción de la mercadería comprado

Gráfico N. 14

Proceso de adquisición, selección, negociación y evaluación de proveedores

Se selecciona el proveedor que más convenga en base a la cantidad de surtido, crédito, bonificaciones, rapidez en la entrega



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

6.8.2. Sistema de inventario

Se elabora el proceso de abastecimiento que se dé entre los puntos de venta y bodega de mercaderías, por ningún motivo debe haber falta de comunicación entre estas dos áreas. Este proceso debe estar bien entendido y comprendido por todos los actores y responsables.


1. El departamento de ventas receipta el pedido de los clientes externos.
2. Se hace una comparación entre el pedido de los clientes con el stock que se tiene el almacén y bodega de productos para la venta.
3. Si el producto se encuentra en la bodega, se lo despacha al cliente y se hace una reposición de mercadería.
4. Si en la bodega no existe stock de repuestos, se realiza un pedido a nivel local y en el caso que no exista el producto requerido se efectúa una orden de compra al exterior.
5. Se verifica el inventario en bodega para conocer el producto, cantidad y fecha de entrega a la bodega de producto a ser importado.
6. El área de Comercio Exterior realizará el pedido de los productos para que abastezca la bodega quien hará la reposición de los productos requeridos.
7. Finalmente se termina con la compra o importación de las mercaderías.

En el formato para registrar pedidos se detalla toda la información que se requiere

- Ítem : Distinción de los artículos.
- Código : Identificación de cada uno de los artículos.
- Descripción: Definición del nombre de cada producto.
- Proveedor: Empresa que proporciona los repuestos.
- Código de Fábrica: Código del artículo fabricado.
- Código Original: Código perteneciente al origen.
- Cantidad: Número de artículos que solicitar.
- Precio unitario: Valor por cada producto.

- Total: Costo total de los productos solicitados.

Gráfico N. 15
Formato para Registrar Pedidos

		NOTA DE PEDIDO						
A: Dirección: Teléfono: Forma de pago:						Fecha: No. Pedido:		
ÍTEM	Cód.	Descripción	Prov.	Cód. Fabrica	Cód. Original	Cant.	P. Unit.	Total
Valor Total del pedido								

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014


1. El proceso inicia cuando se debe hacer la reposición de los productos consumidos para la venta.
2. Se solicita al proveedor que elabore una cotización de acuerdo a la cantidad requerida y el tiempo programado.
3. Gerencia revisa y aprueba, considerando los precios, fecha de entrega y se aprueba la proforma o caso contrario se realiza otras cotizaciones del producto requerido.
4. Se realiza un control visual de conformidad para saber que el mismo esté en buenas condiciones.
5. Se realiza la recepción de los productos para almacenarlos y se efectúa la elaboración de la factura para el Departamento de Contabilidad.
6. Se ingresa al inventario los productos que fueron recibidos.
7. Se autoriza la transferencia o se elabora el cheque y se lo envía al proveedor local o del exterior.

Para obtener los resultados esperados es necesario estar atento a las mejoras en el proceso de importación de los inventarios, compras locales y en la distribución de productos, para que al combinar estas técnicas con las 5S se pueda beneficiar al mejoramiento continuo del área.

6.8.2.1. Evaluación de proveedores

Los proveedores tendrán que ser seleccionados para evitar inconvenientes en la entrega y calidad del producto, por lo cual, se tendrá que hacer una evaluación y selección inicial del proveedor, tanto local como del exterior, posteriormente un seguimiento a los primeros pedidos para verificar la conformidad del producto. Se calificará según objetividad del Gerente o Supervisor de Bodega: 5 Excelente, 4 Muy Bueno, 3 Bueno, 2 Regular, 1 Pésimo.

Gráfico N. 16
Formato calificar proveedores

 CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES					
Período:					No
Responsable:					
Proveedor	Calidad del Artículo	Cumplimiento en la fecha de entrega	Concordancia de la factura vs la orden de compra	Servicio al cliente	Promedio
Observaciones:					

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Para evaluar al proveedor se realizara un formato con los siguientes paramentos

- **Período:** La fecha en el que se realiza la calificación o seguimiento.
- **No:** Número de evaluación y calificación del proveedor.
- **Responsable:** es la persona que realiza la calificación o seguimiento del proveedor.
- **Proveedor:** empresa que proporciona el producto requerido.
- **Calidad de Producto:** grado de satisfacción que se recibe por el insumo que se compra.
- **Cumplimiento de la fecha de entrega:** entrega de insumo en la fecha propuesta.

- Concordancia de la factura vs la orden de compra: que el pedido llegue en las cantidades requeridas.
- Servicio al cliente: el buen trato y acción en el proceso de compra.
- Observaciones: cualquier tipo de suceso en el proceso de selección del proveedor y la compra.

6.8.3. Reaprovisionamiento o almacenamiento

El reaprovisionamiento es la base para toda la logística, la cual busca la disponibilidad de los productos, que es el aspecto más importante del servicio al cliente.

La farmacia juega un rol crítico y estratégico al asegurar los niveles de servicio al cliente y del desempeño de la logística en general, mejora la exactitud de la logística y de la gerencia

6.8.3.1. Estrategia de reaprovisionamiento.

- Efectuar tres veces a la semana el análisis del seguimiento de la demanda.
- Capacitar y monitorear el desempeño de los vendedores o dependientes para saber si pueden atender todas las necesidades.
- Determinar responsabilidades sobre las inconsistencias del inventario.
- Revisar toda la mercadería este completa y perchar en función de la fecha de caducidad

6.8.3.2. Políticas de reaprovisionamiento.

- Codificación de los productos con un sistema auto numérico.
- Llevar registro actualizado de las existencias del Inventario.
- Mantener registros de los movimientos que se realizan en el inventario.
- Clasificar los productos de acuerdo a laboratorios.
- Determinar las cantidades máximas y mínimas por producto.

- Pronosticar la cantidad demanda por producto.
- Realizar las requisiciones para el abastecimiento de inventario.
- Registrar y reportar las anomalías encontrada en los productos recibidos y almacenados.
- Registrar y darle seguimiento a las inconsistencias sobre inventario físico encontradas.

Los reportes de almacenamiento interno que debe generar y manejar son:

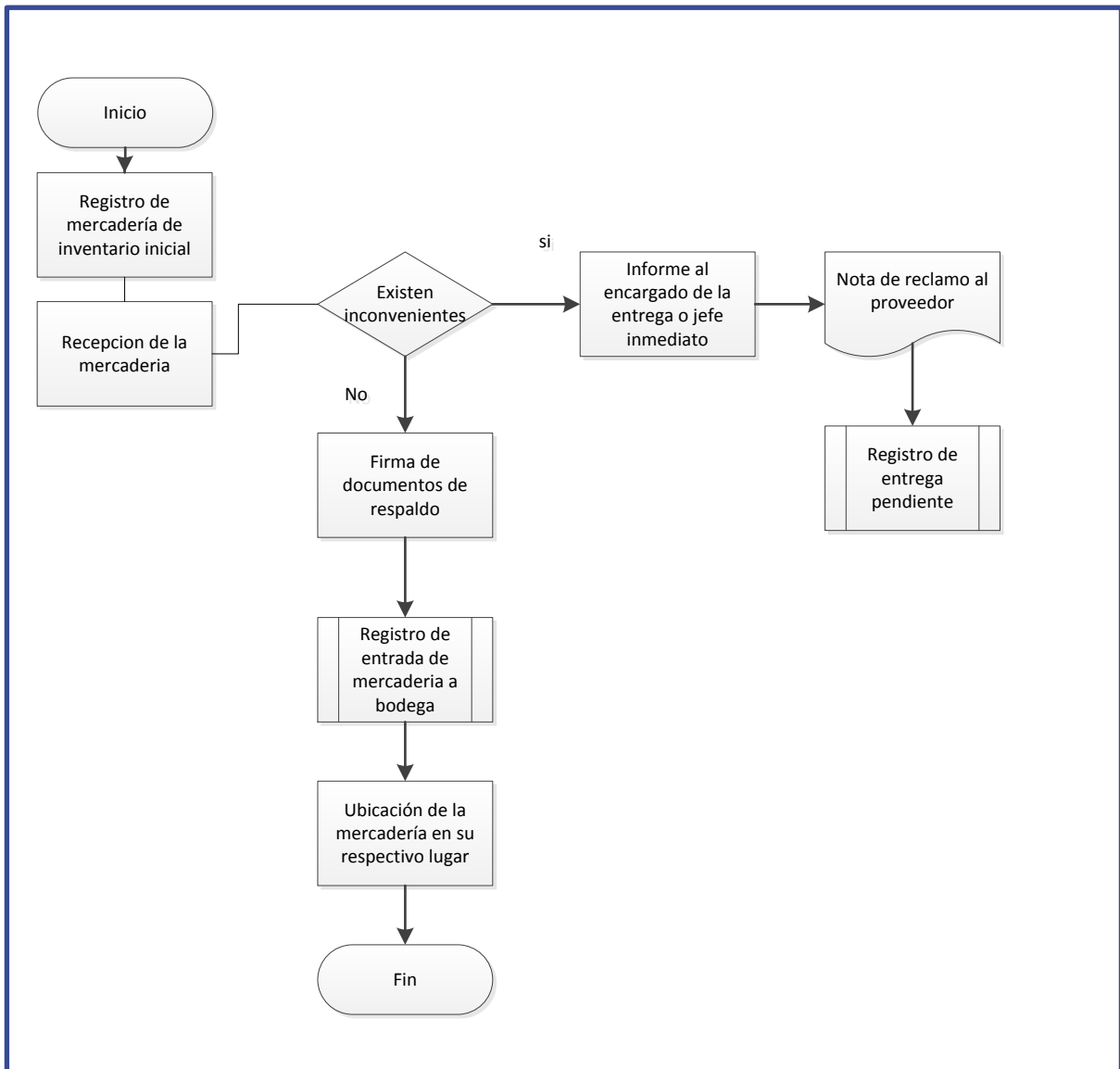
- Movimiento de inventario.
- Clasificación por producto.
- Abastecimiento inventario.
- Reporte de daños.
- Registro inconsistencias de productos

6.8.3.3. Proceso de reaprovisionamiento de recepción y almacenamiento de mercadería.

El proceso de Reaprovisionamiento de recepción y ubicación de mercadería se lo realiza en los siguientes pasos:

- a. Entrega del producto por parte del proveedor o transporte de abastecimiento.
Si existen inconsistencias informan al encargado de entrega, informan al jefe inmediato superior
Envían la nota de reclamo al proveedor
- b. Registro de entregas pendientes, regresa al inicio
- c. En caso de no existir inconsistencias se firma el documento de recibido y la copia que respalda la entrega
- d. Se registra la entrada de mercadería a bodega
- e. Ubicación de la mercadería en su respectivo lugar de almacenamiento en función de las fechas de caducidad.

Gráfico N. 17
Proceso de reaprovisionamiento de recepción y almacenamiento de mercadería



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

6.8.4. Servicio al cliente

Este proceso es la base para la empresa en general ya que el éxito de cualquier empresa depende directamente de la percepción que el cliente tenga de ella y el grado de satisfacción que la empresa le brinde.

Considerando que las actividades del negocio giran en torno a la satisfacción del cliente y las operaciones de lógicas son frecuentemente la principal interface entre

los clientes, la Gestión de Servicio al Cliente establece una relación entre la empresa y los clientes.

6.8.4.1. Políticas de Servicio al Cliente

- Crear y mantener actualizada una base de datos de los clientes de la empresa.
- Clasificar a los clientes de acuerdo a montos totales de compra o frecuencia de compra.
- Mantener informado a los clientes respecto al estado de sus pedidos.
- Llevar registros de todas las ventas de la empresa.
- Registrar y manejar las quejas que se presenten.
- Llevar registros de la demanda insatisfecha.

6.8.4.2. Estrategias de Servicio al Cliente

- Sorprender a los clientes con algún detalle de artículos promocionales.
- Incentivo a los clientes que participan activamente en el mejoramiento de servicios que brinda la empresa.

Los reportes que debe generar y manejar son:

- a) Base de datos de clientes
- b) Clasificación de clientes
- c) Reporte de Ventas
- d) Registro y manejo de quejas.

6.9. Proceso de manejo

6.9.1. Procedimientos

- Esta opción permite emitir un informe con los grupos de artículos definidos en el inventario para la farmacia Cruz Azul Santo Domingo, El informe mostrara el

código y nombre de los grupos.

- El rango por omisión es por código del grupo a seleccionar rango, aparecerá el recuadro ORDEN con las opciones código del grupo para escoger el orden.
- El RANGO permite introducir los códigos de los grupos a emitir presione (F2) para catalogar el catálogo de grupos.
- En los artículos esta opción permite dar un informe con los artículos registrados en la farmacia. Dicho informe mostrara el código y nombre del artículo, unidad, precio, existencia máxima y mínima, ubicación física y grupo al cual pertenece.

6.9.2. Control

La planeación y el control de las entradas y salidas es un proceso integrado que incluye:

- Controlar cada producto con su respectivo nombre.
- Marcaje, se lo hace por medio de etiquetas de código que conste un número de identificación para poder llevar un control más ordenado de los productos.
- Pegado de etiquetas a cada producto para mayor visibilidad en las perchas.
- Realizar inventarios físicos cada tres meses.
- Facturar los productos con sus respectivos códigos para que no haya malversación de información.
- Revisar la información de las entradas y salidas de las mercaderías para comparar si están en orden.

6.9.3. Evaluación

- a) Informar al propietario de los cambios que se van a realizar en la farmacia para el mejoramiento de sus inventarios.
- b) Capacitar al personal del trabajo para que al momento de perchar los productos tomen en cuenta marcas, nombres, códigos, y el sitio en el que debe ir cada producto.
- c) Informar a la persona encargada de la facturación que debe anotar los productos

que se han vendido con sus respectivos nombres, marcas y códigos para que no haya problemas al momento de facturar.

- d) Primeramente tenemos que evaluar al personal para saber en qué condiciones de conocimientos se encuentran.

6.9.4. Reabastecimiento

Hasta ahora, nos hemos centrado en la administración de artículos individuales unidades que se almacenan como inventarios. Ciertas farmacias ordenan varios artículos simultáneamente, en lugar de hacerlo uno por uno.

- El porcentaje de demanda para cada artículo es constante y se conoce con certeza. El tiempo de obtención también se conoce con certeza.
- Para la obtención de los medicamentos se lo hace bajo pedidos a los proveedores, los cuales envían mediante transporte a su debido tiempo.
- Se conoce el valor por envío de la mercadería a la que nos dejan.
- El valor del transporte nosotros lo ponemos en el precio de cada producto que esta para la venta.

6.10. Guía de procedimientos

1. El administrador debe dar a conocer cualquier cambio que se vaya a realizar.
2. El administrador, jefe o despegan dudas en la nominación de bienes y en caso de ser necesarios, indica donde se debe marcar.
3. Terminado el trabajo de recaudación de información, se remite esta al departamento de inventario para proceder a su captura.
4. Se procesa la información recogida para poder llegar a dar conclusiones precisas que sean de gran ayuda para la elaboración de mi manual.

6.10.1. Capacitación al personal de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida

- Para la implementación del sistema de control de inventarios será necesario capacitar en gestión de inventarios farmacéuticos al personal de la farmacia Cruz

Azul SDO Villa Florida.

- La capacitación se realizará para cada equipo de trabajo de manera individual y se convocará a cada uno de ellos en una fecha y horario específico, las reuniones serán presididas por la persona encargada del diseño del sistema de control de inventarios.
- En reuniones se dará a conocer la importancia de la implementación del sistema, y la fecha a partir de la cual este entrará a funcionar en la empresa.
- El equipo de trabajo a capacitar será al personal de ventas, a este se le presentarán los resultados obtenidos.
- Para el equipo de trabajo se delegaran actividades y se dará, custodia de hojas de control y registro a cada una de las personas que se ven directamente vinculadas al sistema de control de inventarios.

6.10.2. Políticas Generales

- ❖ El control de inventarios se llevara a cabo en forma permanente con cortes trimestrales al último día hábil de cada tres meses bajo los lineamientos, principios, estrategias establecidos en los presentes procedimientos.
- ❖ La Farmacia Cruz azul SDO Villa Florida deberá llevar un registro sistemático y ordenado mediante un kardex manual o automatizado de su establecimiento.
- ❖ El último día hábil de cada tres meses la farmacia emitirá un informe de cierre sustentado con el informe de pruebas selectivas mensuales, los reportes de entrada y salidas del almacén incluyendo en ellos alguna corrección que se haya realizado.
- ❖ La conciliación del establecimiento se realizara en unidades físicas y montos por factura anotando en el formato las que queden en tránsito, remitiendo la documentación soporte dentro de los cinco primeros días del mes siguiente al cierre del mes que se está conciliando.
- ❖ Podrán hacerse conciliaciones parciales o totales en cualquier tiempo a petición de algunas de las partes o de alguna necesidad que tenga la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida

- ❖ Deberá quedar evidencia debidamente firmada y autorizada por el encargado quien es responsable de las acciones de cada movimiento de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida: conciliaciones u operaciones de corrección que se realicen. Dichas evidencias estarán debidamente un soporte de facturas, reportes, y/o formatos correspondientes.
- ❖ Deberán hacerse revisiones físicas periódicas contra las existencias de los kardex, con el propósito de verificar si el kardex automatizado y/o manual coincidan con las existencias físicas de la farmacia.

6.11. Plan Operativo

El plan operativo para la puesta en marcha de la propuesta es la siguiente:

Cuadro N. 20
Plan Operativo

INDICADORES	RESPONSABLES	ACTIVIDADES	RECURSOS	EVALUACIÓN	TIEMPO
Recolecta información.	La persona encargada del diseño.	Recopilación de la Información	Humanos Tecnológicos.	Análisis de la información recopilada.	Un mes
Procesar la información.	Participación de los clientes internos.	Procesamiento de la Información	Humanos Materiales Humanos Materiales	Clasificación, y Análisis	Tres días
Clasificar los productos.	Participación de los clientes internos e investigación	Selección de los productos.	Humanos Tecnológicos.	Presentación y análisis de la clasificación de los productos.	Una semana
Presenta el diseño	El investigador	Presentación del funcionamiento del sistema de control de inventarios	Humanos Tecnológicos.	Análisis de la funcionalidad del sistema de control de inventario	Cada ocho días
Presentar los resultados obtenidos	Gerente	Presentación de los resultados obtenidos.	Humano Tecnológico Materiales	Revisión y análisis de los resultados obtenidos	Un mes
Revisar y aprobar el sistema de control de inventario	Gerente	Revisión y aprobación del sistema de control de inventario	Humano	Implementación del sistema de control de inventario	Dos meses

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

6.11.1. Recursos

Para la ejecución de la presente propuesta utilizaremos los siguientes recursos

**Cuadro N. 21
Recursos**

GASTOS	VALOR
Humanos	500
Tecnológicos	500
Económicos	300
Varios	400
Total	1700

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

6.12. Ejercicio propuesto

6.12.1. PLAN DE CUENTAS CON NIIF'S

1	ACTIVO
1.01	ACTIVO CORRIENTE
1.01.01	Efectivo Y Equivalentes Al Efectivo
1.01.02	ACTIVOS FINANCIEROS
1.01.02.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS
1.01.03	INVENTARIOS
1.01.03.01	INVENTARIOS DE MERCADERIA
1.01.04.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES
1.01.04.01	Crédito tributario a favor de la empresa (IVA)
1.01.04.02	Crédito tributario a favor de la empresa (I. R.)
1.01.04.03	Anticipo de impuesto a la renta
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE
1.02.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
1.02.01.01	Terrenos
1.02.01.02.	Edificios

1.02.01.03	Muebles y enseres
1.02.01.04	Equipo de computación
1.02.01.05	Vehículos
1.02.01.06	(-) Depreciación acumulada propiedades, planta y equipo
1.02.01.13	(-) Deterioro acumulado de propiedades, planta y equipo
1.02.02	PROPIEDADES DE INVERSIÓN
1.02.02.01	Terrenos
1.02.02.02	Edificios
1.02.02.03	(-) Depreciación acumulada de propiedades de inversión
1.02.02.04	(-) Deterioro acumulado de propiedades de inversión
1.02.04	ACTIVO INTANGIBLE
1.02.04.01	Plusvalías
1.02.04.02	Marcas, patentes, derechos de llave, cuotas patrimoniales y otros similares
1.02.05	OTROS PASIVOS CORRIENTES
2.	PASIVO
2.01	PASIVO CORRIENTE
2.01.01.	Cuentas y documentos por pagar
2.01.01.01	Locales
2.01.01.02	Del exterior
2.01.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS
2.01.02.01	Locales
2.01.02.02	Del exterior
2.01.03	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES
2.01.03.01	Con la administración tributaria
2.01.03.02	Impuesto a la renta por pagar del ejercicio
2.01.03.03	Con el IESS
2.01.03.03.01	Aporte patronal
2.01.03.03.02	Fondos de reserva
2.01.03.04	Por beneficios de ley a empleados
2.01.03.04.01	Décimo Tercero
2.01.03.04.02	Décimo Cuarto
2.01.03.04.03	Vacaciones
2.01.03.05	Participación trabajadores por pagar del ejercicio
2.01.03.06	Dividendos por pagar
2.01.04	Otros pasivos financieros

2.01.05	Anticipos de clientes
2.01.06.	PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS
2.01.06.01	Jubilación Patronal
2.01.06.02	Otros beneficios a largo plazo para los empleados
2.01.13	OTROS PASIVOS CORRIENTES
2.02	PASIVO NO CORRIENTE
2.02.01	Cuentas y documentos por pagar
2.02.01.02	Locales
2.02.02	Obligaciones con instituciones financieras
2.02.03.01	Locales
2.02.05	OBLIGACIONES EMITIDAS
3.	PATRIMONIO NETO
3.01	CAPITAL
3.01.01	Capital suscrito o asignado.
3.02	RESERVAS
3.02.01	Reserva legal
3.02.02	Reservas facultativa y estatutaria
3.03	RESULTADOS ACUMULADOS
3.03.01	Ganancias acumuladas
3.03.02	(-) Pérdidas acumuladas
3.03.03	Resultados acumulados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF
3.07	RESULTADOS DEL EJERCICIO
3.07.01	Ganancia neta del periodo
3.07.02	(-) Pérdida neta del periodo
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS
4.1.01	INTERESES
4.1.01.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO
4.1.01.02	OTROS INTERESES GENERADOS
4.1.02	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS
4.1.03	(-) Descuento en ventas
4.1.04	(-) Devoluciones en ventas
4.1.05	(-) Bonificación en producto
4.1.06	(-) Otras rebajas comerciales

4.2	GANANCIA BRUTA
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN
5.1.01	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS
5.1.01.0.1	(+) Inventario inicial de bienes no producidos por la compañía
5.1.01.02	(+) Compras netas locales de bienes no producidos por la compañía
5.1.01.03	(+) Importaciones de bienes no producidos por la compañía
5.1.01.04	(-) inventario final de bienes no producidos por la compañía
5.2.	GASTOS
5.2.01	GASTOS OPERACIONALES
5.2.01.01	Sueldos, salarios y demás remuneraciones
5.2.01.02	Aportes a la seguridad social (incluido fondo de reserva)
5.2.01.03	Beneficios sociales e indemnizaciones
5.2.01.04	Gasto planes de beneficios a empleados
5.2.01.05	Arrendamiento operativo
5.2.01.06	Comisiones
5.2.01.07	Combustibles
5.2.01.08	Lubricantes
5.2.01.09	Gastos de gestión (agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)
5.2.01.10	Agua, energía, luz y telecomunicaciones
5.2.01.11	Notarios y registradores de la propiedad o mercantiles
5.2.01.12	Depreciaciones
5.2.01.12.01	Propiedades, planta y equipo
5.2.01.13	Amortizaciones
5.2.01.13.01	Intangibles
5.2.01.13.02	Otros activos
6.0	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS
6.1.	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES
6.2.	GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS
6.3	IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO
6.4	GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO
6.5	(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO
6.6	(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO
6.7	GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS

RESOLUCIÓN DEL EJERCICIO CONTABLE

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL AL 01 DE ABRIL DEL 2014

ACTIVOS

CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES		4.470,00
BANCOS	4.470,00	
ACTIVOS FINANCIEROS		1.000,00
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	1.000,00	
INVENTARIOS		38.600,00
INVENTARIO DE MERCADERIA	38.600,00	
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		10.600,00
EQUIPO DE OFICINA	2.400,00	
MUEBLES DE OFICINA	1.200,00	
VEHICULO	7.000,00	
TOTAL ACTIVOS		54.670,00

PASIVOS

CORRIENTES		
		25.000,00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	25.000,00	
NO CORRIENTE		1.500,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	1.500,00	
TOTAL PASIVO		26.500,00
PATRIMONIO		28.170,00
CAPITAL SOCIAL	28.170,00	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		54.670,00

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA
LIBRO DIARIO
DEL 01 DE ABRIL AL 30 DE ABRIL DE 2014

HOJA 01

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	
01/04/2014	1			
	BANCOS		4.470,00	
	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR		1.000,00	
	INVENTARIO DE MERCADERIA		38.600,00	
	EQUIPO DE COMPUTO		1.200,00	
	MUEBLES DE OFICINA		2.400,00	
	VEHICULO		7.000,00	
	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR			25.000,00
	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS			1.500,00
	CAPITAL SOCIAL			28.170,00
	V/R EL ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
	2			
03/04/2014	INVENTARIO DE MERCADERIA		35,24	
	CAVERTA 50 Mg.	35,24		
	BANCOS			34,89
	RETENCION EN LA F*P			0,35
	V/R COMPRA DE 4 CAJAS SEGÚN FACTURA #001			
	3			
04/04/2014	CAJA		237,90	
	ANTICIPO DE RETENCION		2,4030	
	VENTAS			240,30
	V/R VENTA DE 54 CAJAS DE MESIGYNA AMP			
	4			
	COSTO DE VENTA		186,30	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			186,30
	CAVERTA	186,30		
	V/R VENTA DE 54 CAJAS DE MESIGYNA AMP A 3,45			
	5			
05/04/2014	CAJA		41,58	
	VENTAS			37,13
	IVA EN VENTAS			4,46
	V/R VENTA DE 6 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20			
	6			
	COSTO DE VENTA		25,25	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			25,25
	PEQUEÑIN	25,25		
	V/R VENTA DE 6 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 A 5,05			
	7			
06/04/2014	INVENTARIO DE MERCADERIA		207,00	
	MESIGYNA 50 Mg.	207,00		
	8			
	BANCOS			204,93
	RETENCION EN LA F*P			2,07
	V/R COMPRA DE 60 CAJAS SEGÚN FACTURA #002			
	9			
07/04/2014	CAJA		215,87	
	ANTICIPO DE RETENCION		2,1805	
	VENTAS			218,05
	V/R VENTA DE 49 CAJAS DE MESIGYNA AMP			
	10			
	COSTO DE VENTA		169,05	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			169,05
	MESIGYNA	169,05		
	V/R VENTA DE 49 CAJAS DE MESIGYNA AMP A 3,45			
	PASAN		55.792,77	55.792,77

HOJA 02

		VIENEN	55.792,77	55.792,77
	11			
07/04/2014	INVENTARIO DE MERCADERIA		60,60	
	PEQUEÑIN ETAPA 3 X20	60,60		
	IVA EN COMPRAS		7,27	
	BANCOS			67,27
	RETENCION EN LA F*P			0,61
	V/R COMPRA DE 12 PAQ. PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 SEGÚN FACTURA #002			
	12			
08/04/2014	CAJA		27,72	
	VENTAS			24,75
	IVA EN VENTAS			2,97
	V/R VENTA DE 6 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20			
	13			
	COSTO DE VENTA		20,20	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			20,20
	PEQUEÑIN	20,20		
	V/R VENTA DE 6 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 A 5,05			
	14			
09/04/2014	CAJA		34,65	
	VENTAS			30,94
	IVA EN VENTAS			3,71
	V/R VENTA DE 5 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20			
	15			
	COSTO DE VENTA		25,25	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			25,25
	PEQUEÑIN	25,25		
	V/R VENTA DE 5 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 A 5,05			
	16			
09/04/2014	CAJA		26,06	
	ANTICIPO DE RETENCION		0,2632	
	VENTAS			26,32
	V/R VENTA DE 2 CAJAS DE CAVERTA			
	17			
	COSTO DE VENTA		17,62	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			17,62
	CAVERTA	17,62		
	V/R VENTA DE 2 CAJAS DE CAVERTA A 8,81			
	18			
10/04/2014	CAJA		6,75	
	VENTAS			6,75
	V/R VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42			
	19			
	COSTO DE VENTA		5,42	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			5,42
	LECHE NIDO 1 400 Gr.	5,42		
	V/R VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42			
	20			
11/04/2014	CAJA		13,16	
	VENTAS			13,16
	V/R VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA			
	21			
	COSTO DE VENTA		8,81	
	INVENTARIO DE MERCADERIA			8,81
	CAVERTA	8,81		
	V/R VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA A 8,81			
	22			
11/04/2014	INVENTARIO DE MERCADERIA		65,04	
	LECHE NIDO DE 400 Gr.	65,04		
	BANCOS			64,39
	RETENCION EN LA F*P			0,65
	V/R COMPRA DE 12 LECHE NIDO 1 400gr. SEGÚN FACTURA #002			
		PASAN	56.111,58	56.111,58

HOJA 03

		VIENEN	56.111,58	56.111,58
		23		
12/04/2014	CAJA		13,16	
		VENTAS		13,16
		V/R VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA		
		24		
		COSTO DE VENTA	8,81	
		INVENTARIO DE MERCADERIA		8,81
		CAVERTA	8,81	
		V/R VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA A 8,81		
		25		
12/04/2014	CAJA		4,45	
		VENTAS		4,45
		V/R VENTA DE 49 CAJAS DE MESIGYNA AMP		
		26		
		COSTO DE VENTA	3,45	
		INVENTARIO DE MERCADERIA		3,45
		CAVERTA	3,45	
		V/R VENTA DE 49 CAJAS DE MESIGYNA AMP A 3,45		
		27		
13/04/2014	CAJA		13,50	
		VENTAS		13,50
		V/R VENTA DE LECHE NIDO 1 400 Gr. 0		
		28		
		COSTO DE VENTA	10,84	
		INVENTARIO DE MERCADERIA		10,84
		LECHE NIDO 1 400 Gr.	10,84	
		V/R VENTA DE 2 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42		
		29		
14/04/2014	CAJA		6,75	
		VENTAS		6,75
		V/R VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42		
		30		
		COSTO DE VENTA	5,42	
		INVENTARIO DE MERCADERIA		5,42
		PEQUEÑIN	5,42	
		V/R VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42		
		31		
14/04/2014	CAJA		5,42	
		INVENTARIO DE MERCADERIA		5,42
		LECHE NIDO 1 400 Gr.		
		V/R DEVOLUCION EN COMPRA DE 1 TARRO DE LECHE NIDO		
		32		
15/04/2014	CAJA		4.000,00	
		VENTAS		4.000,00
		V/R VENTA DE PRODUCTOS VARIOS		
		33		
		COSTO DE VENTA	2.800,00	
		INVENTARIO DE MERCADERIA		2.800,00
		PEQUEÑIN	2.800,00	
		V/R VENTA DE PRODUCTOS VARIOS		
		34		
15/04/2014	INVENTARIO DE MERCADERIA		60,60	
		PEQUEÑIN ETAPA 3 X20	60,60	
		IVA EN COMPRAS	7,27	
		BANCOS		67,27
		RETENCION EN LA F*P		0,61
		V/R COMPRA DE 12 PAQ. PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 SEGÚN FACTURA #002		
		35		
16/04/2014	CAJA		27,72	
		VENTAS		24,75
		IVA EN VENTAS		2,97
		V/R VENTA DE 6 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20		
		PASAN	63.078,97	63.078,97

HOJA 04

		VIENEN		63.078,97	63.078,97
		36			
	COSTO DE VENTA			20,20	
		INVENTARIO DE MERCADERIA PEQUEÑIN			20,20
	VR VENTA DE 6 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 A 5,05		20,20		
		37			
16/04/2014	CAJA			34,65	
		VENTAS			30,94
		IVA EN VENTAS			3,71
	VR VENTA DE 5 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20				
		38			
	COSTO DE VENTA			25,25	
		INVENTARIO DE MERCADERIA PEQUEÑIN			25,25
	VR VENTA DE 5 PAQ. DE PEQUEÑIN ETAPA 3 X 20 A 5,05		25,25		
		39			
16/04/2014	CAJA			26,06	
	ANTICIPO DE RETENCION			0,2632	
		VENTAS			26,32
	VR VENTA DE 2 CAJAS DE CAVERTA				
		40			
	COSTO DE VENTA			17,62	
		INVENTARIO DE MERCADERIA CAVERTA			17,62
	VR VENTA DE 2 CAJAS DE CAVERTA A 8,81		17,62		
		41			
16/04/2014	CAJA			6,75	
		VENTAS			6,75
	VR VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42				
		42			
	COSTO DE VENTA			5,42	
		INVENTARIO DE MERCADERIA LECHE NIDO 1 400 Gr.			5,42
	VR VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42		5,42		
		43			
17/04/2014	CAJA			13,16	
		VENTAS			13,16
	VR VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA				
		44			
	COSTO DE VENTA			8,81	
		INVENTARIO DE MERCADERIA CAVERTA			8,81
	VR VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA A 8,81		8,81		
		45			
18/04/2014	INVENTARIO DE MERCADERIA			65,04	
	LECHE NIDO DE 400 Gr.		65,04		
		BANCOS			64,39
		RETENCION EN LA F*P			0,65
	VR COMPRA DE 12 LECHE NIDO 1 400gr. SEGÚN FACTURA #002				
		46			
19/04/2014	CAJA			13,16	
		VENTAS			13,16
	VR VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA				
		47			
	COSTO DE VENTA			8,81	
		INVENTARIO DE MERCADERIA CAVERTA			8,81
	VR VENTA DE 1 CAJAS DE CAVERTA A 8,81		8,81		
		48			
20/04/2014	CAJA			4,45	
		VENTAS			4,45
	VR VENTA DE 49 CAJAS DE MESIGYNA AMP				
		PASAN		126.657,23	126.657,23

HOJA 5

		VIENEN		126.657,23	126.657,23
		49			
	COSTO DE VENTA			3,45	
		INVENTARIO DE MERCADERIA			3,45
		CAVERTA	3,45		
	VR VENTA DE 49 CAJAS DE MESIGYNA AMP A 3,45				
		50			
21/04/2014	CAJA			13,50	
		VENTAS			13,50
	VR VENTA DE LECHE NIDO 1 400 Gr. 0				
		51			
	COSTO DE VENTA			10,84	
		INVENTARIO DE MERCADERIA			10,84
		LECHE NIDO 1 400 Gr.	10,84		
	VR VENTA DE 2 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42				
		52			
22/04/2014	CAJA			6,75	
		VENTAS			6,75
	VR VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42				
		53			
	COSTO DE VENTA			5,42	
		INVENTARIO DE MERCADERIA			5,42
		PEQUEÑIN	5,42		
	VR VENTA DE 1 LECHE NIDO 1 400 Gr. A 5,42				
		54			
23/04/2014	CAJA			5,42	
		INVENTARIO DE MERCADERIA			5,42
		LECHE NIDO 1 400 Gr.			
	VR DEVOLUCION EN COMPRA DE 1 TARRO DE LECHE NIDO				
		55			
26/04/2014	CAJA			4.000,00	
		VENTAS			4.000,00
	VR VENTA DE PRODUCTOS VARIOS				
		56			
	COSTO DE VENTA			2.800,00	
		INVENTARIO DE MERCADERIA			2.800,00
		PEQUEÑIN	2.800,00		
	VR VENTA DE PRODUCTOS VARIOS				
		57			
30/04/2014	SUELDOS Y SALARIOS			749,56	
		BANCO			678,73
		IESS POR PAGAR			70,83
	VR PAGOS SUELDOS DEL MES DE ABRIL				
		58			
	GASTO ARRIENDO			230,00	
	IVA EN COMPRAS			27,60	
		BANCO			211,60
		IRF 8%			18,40
		RTE IVA 100%			27,60
	VR PAGO ARRIENDO MES DE ABRIL				
		59			
30/04/2014	SERVICIOS BASICOS			125,00	
		CAJA			125,00
	VR PAGO DE SERVICIOS BASICOS DEL MES DE ABRIL				
		60			
30/04/2014	GASTO DEP. EQUIPO DE OFICINA			66,67	
		DEP. ACUMULADA DE EQUIPO DE OFICINA			66,67
	VR REGISTRA LA DEPRECIAN DE EQUIPO DE OFICINA MES ABRIL				
		61			
30/04/2014	GASTO DEP. MUEBLES DE OFICINA			20,00	
		DEP. ACUMULADA DE MUEBLES DE OFICINA			20,00
	VR REGISTRA LA DEPRECIAN DE MUEBLES DE OFICINA MES ABRIL				
		PASAN		134.721,43	134.721,43

HOJA 6

		VIENEN		134.721,43	134.721,43
	62				
30/04/2014	GASTO DEP. VEHICULOS			116,67	
	DEP. ACUMULADA DE VEHICULOS				116,67
	V/R REGISTRA LA DEPRECIAN DE VEHICULOS MES ABRIL				
	63				
30/04/2014	VENTAS			8.775,03	
	COSTOS DE VENTAS				6.192,24
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				2.582,79
	V/R DETERMINAR LA UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				
	64				
30/04/2014	PERDIDAS Y GANACIAS			1.307,89	
	SUELDOS Y SALARIOS				749,56
	GASTOS ARRIENDOS				230,00
	SERVICIOS BASICOS				125,00
	GASTO DEP. EQUIPO DE OFICINA				66,67
	GASTO DEP. MUEBLES DE OFICINA				20,00
	GASTO DEP. VEHICULOS				116,67
	65				
30/04/2014	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			2.582,79	
	PERDIDAS Y GANACIAS				2.582,79
	66				
30/04/2014	PERDIDAS Y GANACIAS			1.274,90	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO				1.274,90
	TOTAL		6.685,76	283.711,81	283.711,81

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA
KARDEX
DEL 01 DE ABRIL AL 30 DE ABRIL DE 2014

METODO PEPS

Artículo: Caverta 50 Mg x 4

ITEM	FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
			CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-abr	SALDO INICIAL							2	8,81	17,62
2	03-abr	Compra a Proveedor	4	8,81	35,24		-	-	6	8,81	52,86
3	05-abr	Ventas a la fecha			-	2	8,81	17,62	4	8,81	35,24
4	07-abr	Ventas a la fecha			-	1	8,81	8,81	3	8,81	26,43
5	09-abr	Ventas a la fecha			-	1	8,81	8,81	2	8,81	17,62
6	11-abr	Compra a Proveedor	4	8,81	35,24		-	9,00	6	8,81	52,86
7	13-abr	Ventas a la fecha			-	2	8,81	17,62	4	8,81	35,24
8	15-abr	Ventas a la fecha			-	1	8,81	8,81	3	8,81	26,43
9	17-abr	Ventas a la fecha			-	1	8,81	8,81	2	8,81	17,62

METODO PEPS

Artículo: Mesigyna Amp

ITEM	FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
			CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-abr	SALDO INICIAL							55	3,45	189,75
2	05-abr	Ventas a la fecha			-	54	3,45	186,30	1	3,45	3,45
3	09-abr	Compra a Proveedor	60	3,45	207,00		-	-	61	3,45	210,45
4	11-abr	Ventas a la fecha			-	49	3,45	169,05	12	3,45	41,40
5	12-abr	Ventas a la fecha			-	1	3,45	3,45	11	3,45	37,95
3	19-abr	Compra a Proveedor	60	3,45	207,00		-	-	71	3,45	244,95
2	15-abr	Ventas a la fecha			-	54	3,45	186,30	17	3,45	58,65
3	21-abr	Compra a Proveedor	60	3,45	207,00		-	-	77	3,45	265,65
4	13-abr	Ventas a la fecha			-	49	3,45	169,05	28	3,45	96,60
5	29-abr	Ventas a la fecha			-	1	3,45	3,45	27	3,45	93,15

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA
KARDEX
DEL 01 DE ABRIL AL 30 DE ABRIL DE 2014

METODO PEPS

Artículo: Pañal Pequeñín Etapa 3 x 20

ITEM	FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
			CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-abr	SALDO INICIAL							7	5,05	35,35
2	07-abr	Ventas a la fecha			-	6	5,05	30,30	1	5,05	5,05
3	12-abr	Compra a Proveedor	12	5,05	60,60		-	-	13	5,05	65,65
4	13-abr	Ventas a la fecha			-	4	5,05	20,20	9	5,05	45,45
5	15-abr	Ventas a la fecha			-	5	5,05	25,25	4	5,05	20,20
6	17-abr	Ventas a la fecha			-	6	5,05	30,30	-2	5,05	-10,10
7	22-abr	Compra a Proveedor	12	5,05	60,60		-	-	10	5,05	50,50
8	23-abr	Ventas a la fecha			-	4	5,05	20,20	6	5,05	30,30
9	25-abr	Ventas a la fecha			-	5	5,05	25,25	1	5,05	5,05

METODO PEPS

Artículo: Leche Nido 1 400 Gr.

ITEM	FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
			CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-abr	SALDO INICIAL							2	5,42	10,84
4	10-abr	Ventas a la fecha			-	2	5,42	10,84	-	5,42	-
6	12-abr	Compra a Proveedor	12	5,42	65,04		-	-	12	5,42	65,04
7	14-abr	Ventas a la fecha			-	2	5,42	10,84	10	5,42	54,20
12	16-abr	Ventas a la fecha			-	1	5,42	5,42	9	5,42	48,78
11	18-abr	Devolucion de mercaderia dañada	-1	5,42	-5,42		-	-	8	5,42	43,36
4	20-abr	Ventas a la fecha			-	2	5,42	10,84	6	5,42	32,52
6	22-abr	Compra a Proveedor	12	5,42	65,04		-	-	18	5,42	97,56
7	24-abr	Ventas a la fecha			-	2	5,42	10,84	16	5,42	86,72
12	26-abr	Ventas a la fecha			-	1	5,42	5,42	15	5,42	81,30

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA
LIBRO MAYOR
DEL 01 DE ABRIL AL 30 DE ABRIL DE 2014

BANCOS	
4.470,00	2.283,78
2.186,22	

CAJA	
8.798,58	125,00
8.673,58	

DOC. Y CUENTAS POR COBRAR	
1.000,00	
1.000,00	

EQUIPO DE COMPUTO	
1.200,00	

MUEBLES DE OFICINA	
2.400,00	

VEHICULOS	
7.000,00	

GASTO ARRIENDO	
230,00	230,00

GASTO DEP EQUIPO DE OFICINA	
66,67	66,67

IVA EN COMPRAS	
42,12	

SERVICIOS BASICOS	
125,00	125,00

DEP. ACUM. DE EQ. DE OFICINA

	66,67

DEP. ACUM. DE MUEBLES DE OFICINA

	20,00

IRF 8%

	18,40

IVA EN VENTAS

	17,82

RETENCION IVA 100%

	27,60

ANTICIPO DE RETENCION

5,11	

UTILIDAD DEL EJERCICIO

	1.274,90

PERDIDAS Y GANANCIAS

1.307,89	

INVENTARIO DE MERCADERIA

39.093,32	6.203,08
32.890,24	

CAPITAL SOCIAL

	28.170,00

GASTO DEP. MUEBLES DE OFICINA

20,00	20,00

GASTO DEP. VEHICULOS

116,67	116,67

SUELDOS Y SALARIOS

749,56	749,56
--------	--------

VENTAS

8.775,03	8.775,03
----------	----------

DEP. ACUM. DE VEHICULOS

	116,67
--	--------

IESS POR PAGAR

	70,83
--	-------

**OBLIGACIONES CON INS.
FINANCIERAS**

	1.500,00
--	----------

**RETENCION EN LA FUENTE
*P**

4,94	4.94
------	------

COSTO DE VENTAS

6.192,24	6.192,94
----------	----------

UTILIDAD BRUTA EN VENTAS

	2.582,79
--	----------

IVA EN COMPRAS

42,14	
-------	--

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO
DEL 01 DE ABRIL AL 30 DE ABRIL DE 2014

VENTAS	8.775,03	
(-) COSTO DE VENTA	6.192,24	
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		2.582,79
(-) GASTOS OPERACIONALES		
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION		
GASTOS SUELDOS	749,56	
GASTOS SERVICIOS BASICOS	125,00	
GASTO ARRIENDO	230,00	
GASTO DEP. EQUIPO DE OFICINA	66,67	
GASTOS DEP. VEHICULOS	116,67	
GASTO MUEBLES DE OFICINA	20,00	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		1.307,90
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO		1.274,89
(-) 15% PARTICIPACION TRAB		191,23
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		1.083,66
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		238,40
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO		845,25

FARMACIA CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ABRIL AL 30 DE ABRIL DE 2014**

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		45.682,72	CORRIENTE		25.524,80
DISPONIBLE		11.750,34	CUENTAS POR PAGAR	25.000,00	
CAJA	9.564,12		RETENCION EN LA F*P	6,51	
BANCOS	2.186,22		IVA VENTAS	17,82	
			15% PARTICIPACION TRAB	191,23	
EXIGIBLE		1.042,14	22% IMPUESTO A LA RENTA	238,40	
IVA COMPRAS	42,14		IESS POR PAGAR	70,83	
DOCUMENTOS POR COBRAR	1.000,00		NO CORRIENTE		1.500,00
			HIPOTECA POR PAGAR	1.500,00	
REALIZABLE		32.890,24	TOTAL PASIVOS		27.024,80
INVENTARIO DE MERCADERIA	32.890,24		PATRIMONIO		29.015,25
FIJO		10.357,33	CAPITAL SOCIAL	28.170,00	
MUEBLES Y ENSERES	1.200,00		UTILIDAD DEL EJERCICIO	845,25	
- DEPRECIACION ACUML DE PROPIEDAD MUEBLES Y ENSERES	60				
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.400,00				
-DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	66				
VEHICULO	7.000,00				
-DEPRECIACION ACUML DE PROPIEDAD VEHICULO	116,67				
TOTAL ACTIVO		<u>56.040,05</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>56.040,05</u>

f) GERENTE

f) CONTADOR

INDICADORES FINANCIEROS

▪ **Liquidez Corriente**

La liquidez corriente muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo.

Cuadro N. 22
Indicadores de liquidez corriente

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
1. Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo Corriente	$\frac{45682,72}{25524,80}$	1,79

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Se realizaron análisis de los indicadores más importantes como son los indicadores de liquidez en el que se muestra que la razón corriente es de 1,79 lo que quiere decir que por cada dólar de pasivo corriente 74 centavos son del activo corriente;

▪ **Razón de Endeudamiento a Largo Plazo.**

La razón de endeudamiento a largo plazo mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

Cuadro N. 23
Indicadores de Endeudamiento a largo plazo

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
2. Endeudamiento largo plazo	Pasivo largo plazo / Activo total	$\frac{1500}{56040,05}$	2,68

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

En los indicadores de endeudamiento se muestra que la farmacia se encuentra con una deuda del 2,68% del total de los Activos que posee.

▪ **Rendimiento de activo Total**

El rendimiento de activo total informa de la actividad de la Empresa. Nos relaciona

los ingresos corrientes con el total activo inicial. Un porcentaje elevado nos indicaría que disponemos de una masa activa reducida, en relación con los ingresos corrientes que es capaz de generar el proyecto.

Cuadro N. 24
Indicadores de rendimiento del activo total

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
3. Rendimiento Activo Total	Utilidad neta / Activo Promedio	$\frac{845,25}{56040,05}$	1,51

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

▪ **Rentabilidad del Patrimonio (ROE)**

La rentabilidad del patrimonio mide los recursos propios de la Empresa.

Cuadro N. 25
Indicadores de rentabilidad sobre el patrimonio

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
4. Rendimiento del Patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio	$\frac{845,25}{29015,25}$	2,91%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

El rendimiento sobre el patrimonio es de 2,91% que es lo que representa la utilidad frente al total de patrimonio;

▪ **Margen de Utilidad Bruta**

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa paga los productos.

Cuadro N. 26
Indicadores de margen de Utilidad Bruta

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
5. Margen Utilidad Bruta	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{(8775,03-6192,24)}{8775,03}$	29,43%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

- **Margen de Utilidad Neta (ROS)**

El margen de utilidad neta calcula el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo los intereses e impuestos. Se usa comúnmente para medir el éxito de la empresa en relación con las utilidades sobre las ventas. Cuanto mayor sea, mejor.

Cuadro N. 27
Indicadores de Utilidad Neta

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
6. Margen Utilidad neta.	Utilidad neta / Ventas	$\frac{845,25}{8775,03}$	9,63%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Dentro de los indicadores de rentabilidad se muestra que el rendimiento del activo total es el 9,63% lo que significa que la utilidad del mes representa únicamente este porcentaje frente a los activos.

- **Rotación de Inventarios**

La rotación de inventarios mide la efectividad con que los inventarios, es la razón de las ventas a los activos fijos netos.

Cuadro N. 28
Indicadores de Inventarios

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO	DATOS	ABRIL
7. Rotación de inventario	Inv. Promedio *30	32890,24	5,31
	Costo de venta	6192,24	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado: Gardenia Guerrero /2014

Y la rotación de activos en el mes es de 5 días considerando que se labora todos los días de la semana lo que quiere decir que la mercadería se convierte en efectivo en 5 días en promedio.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

- Los inventarios de la farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida no cuenta con una gestión adecuada ya que carece de procesos y políticas para el control de inventarios, este se lo realiza de manera empírica por lo que no se conoce datos reales para su eficiente desarrollo.
- En este sistema de gestión de Inventarios intervienen políticas de adquisición, control de abastecimiento y reaprovisionamiento, en los que identifiquen los costos, el mismo que se lo debe manejar con un adecuado método de valoración de inventarios el cual debe ser permanentemente
- Según la Investigación de campo se pudo identificar que los sistemas de control y gestión de inventarios de la farmacia existe un deficiente información en funciones de los inventarios lo que conlleva a un decremento de las ventas y también a la baja rentabilidad.
- La farmacia posee 199 grupos de productos de los cuales el 18% son productos de alta rotación, se debe considerar además que la rotación de inventario total es de 6,66% los cuales tienen un promedio de venta de 54,80 días
- Se diseñó un sistema de control y gestión de inventario para la farmacia el mismo que consto en la creación de una filosofía empresarial, así como también un organigrama y sus perfiles, las políticas, procedimientos y documentación para un control de inventarios eficiente.

7.2. RECOMENDACIONES

- Aplicación de una logística de Inventario para mejorar los procesos, actividades en la adquisición de los productos lo cual ayudará a un manejo eficiente de los inventarios.
- Adoptar las políticas propuestas para mejorar la gestión de inventarios haciendo que aumente la rentabilidad de la farmacia.
- La logística del control de inventarios, permitirá una localización oportuna de medicamentos, adecuado manejo de las reposiciones mejorando así la rotación de medicamentos y productos evitando la caducidad.
- La logística regularizará el control de medicamentos y productos, reduciendo pérdidas y mejorando la facturación y despacho. Para lo cual se debe realizar procesos de capacitación a los empleados así como imponer sanciones por errores en la facturación.

BIBLIOGRAFÍA

- Ballou, R. (2004). *Logística administración de la cadena de suministro*. Editorial.Pearson. México DF.
- Bowersox, D. y otros (2007). *Administración y logística de la cadena de suministro*. Editorial. Mc Graw-Hill Interamericano. México DF.
- Chiguano, A. (2005). *Diseño de un diseño Logístico de Inventarios (Adquisición) para la empresa comercial almacén Famesa*. Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.
- Jobber, D. y Fahy, J. (2007). *Fundamentos de Marketing*. Editorial. Mc Graw-Hill Interamericano. Madrid.
- Koontz, H. y Weihrich, H. (2004). *Administración*. Editorial. Mc Graw-Hill. México DF.
- León, S. (2005). *Logística de Inventarios para industrias Catedral S.A.* Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.
- Lewison, D. (1996). *Detalle de Ventas*. Editorial. Prentice Hall Hispanoamericana. México DF.
- Munch. (2007). *Administración*. Editorial. Pearson. México DF.
- Pérez, S. (2004). *Modelo logístico automatizado para el Colegio Experimental Ambato*. Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

- Pujol, B. (2003). *Diccionario de Marketing*. Editorial. Cultural S.A 2003. Madrid.
- Serra, D. (2005). *La logística Empresarial*. Editorial. Gestión 2000. Madrid.
- Valencia, J. (2006). *Administración*. Editorial. International Thonson. México DF.

WEBGRAFIA

- <http://www.mailxmail.com/curso-incremento-ventas-motivacion-personal/conceptosgenerales-clientes-internos-externos>. [En línea] [Citado el: 04 de Mayo del 2010.]Comentario: Este documento nos ayudara a conocer los conceptos de cada uno de los elementos del marketing.
- <http://www.mailxmail.com/curso-concepto-logistica/gestion-logistica>. [En línea] [Citado el: 04 de Mayo del 2010.] Comentario: Este documento ayudará a comprender en qué momento se puede aplicar una logística en la empresa.

ANEXOS

ANEXO N. 1
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Sistema de Educación a Distancia

Objetivo: Conocer la situación actual de la empresa en función de la gestión de inventarios.

Alcance: Dar solución a la problemática presentada en la empresa.

1) ¿Maneja algún sistema de control de inventario en la farmacia?

SI

NO

2) ¿Cree usted que existen dificultades con la gestión de inventarios de la farmacia? Porqué?

SI

NO

3) ¿Cuenta con algún método para el control de inventario de la farmacia?

SI

NO

4) ¿Considera que es eficiente el sistema de control de inventarios que se está utilizando actualmente?

SI

NO

5) ¿Cuenta con un adecuado nivel de stocks de inventarios de mercadería en la farmacia?

SI

NO

6) ¿Se encuentran las estanterías codificadas para el control de los inventarios?

SI

NO

7) ¿Se realiza control de inventarios fuera de la bodega de la farmacia?

SI

NO

8) ¿Considera que la implementación de un sistema de gestión optimizara el control de inventarios?

SI

NO

9) ¿El diseño y la implementación de un sistema de gestión de inventarios aumentaría la rentabilidad de la farmacia?

SI

NO

10) ¿Ha recibido capacitación sobre el manejo de inventarios?

SI

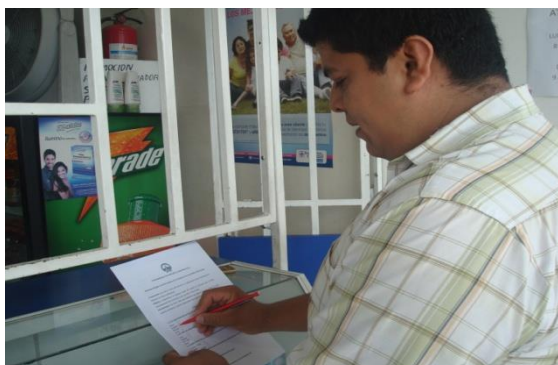
NO

ANEXO N. 2

Observación de productos farmacéuticos en la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.



Encuesta dirigida a los proveedores de la Farmacia Cruz Azul SDO Villa Florida.



ANEXO N. 3

Manual para dependientes sistema Neptuno

1.1. Apertura de caja

Emisión de Ventas

Nuevo [F2] Proforma[F7] Ult.Vta[F8] C.Clinico Signo&Sint. Prim.Aux. Temporal[F9] Grabar [F10] Reimprimir Pantalla[F11] Salir [Esc]

Interno: [] Cliente: 1 CONSUMIDOR FINAL

Docum.: Boleta Farmavip

Detalle de items | Datos de cliente | Detalle de pago | Cupones **EFFECTIVO**

Item	Stock U	Stock F	Cant U	Cant F	PVP	%Dscto
			0	0		0

No.	Item	Unid.	Frac.	PVPx	Pagar

Vta. Obj.: 0.00 Vta. Proy.: 0.00 % Cump.: 0.00 OPERATIVO
 Día Obj.: 0.00 Día Real: 0.00 Día Sug.: 0.00

Unid.:
 Frac.:
 PVP:
 Tot.:
 Dscto.:
 Pagar:

Suma: 0.00
Dscto.: 0.00
IVA+ICE: 0.00
Total: 0.00

Consulta de Items para la Venta

Item: PHARMATON Sustitutos [F5] Consultar

Filtro adicional [F7] Cerrar

Productos (8) | Servicios (0) | Paquetes (0)

Nombre	Lab	P.V.P.	Dsct	PVPx	Frac	Stk Un.	Stk Frac.	Ubi
PHARMATON CAPx30	BOEH	15.92	17.50	13.13	0.44	0	0	
PHARMATON CAPx30+8	BOEH	15.92	0.00	15.92		0		
PHARMATON CAPx30+BILLETERA	BOEH	15.92	0.00	15.92		0		
PHARMATON-COMPLEX CAPx30	BOEH	15.92	17.50	13.13	0.44	0	23	
PHARMATON-COMPLEX DISPx10SOBx4	BOEH	22.40	17.50	18.48	1.85	0	0	
PHARMATON-KIDDI JBEx100ML	BOEH	6.37	17.50	5.26		0		
PHARMATON-KIDDI JBEx200ML	BOEH	8.40	17.50	6.93		0		
PHARMATON-KIDDI TAB-MASx30	BOEH	9.60	17.50	7.92	0.26	0	0	

Detalles Faltantes Vademécum

Ver más (F11)>>

Costo Compra: 0.00 Costo Promedio: 12.60 M% Uti.: 4.24 D% Uti.: 4.07

Emisión de Ventas

Nuevo [F2] Proforma[F7] Ult.Vta[F8] C.Clinico Signo&Sint. Prim.Aux. Temporal[F9] Grabar [F10] Reimprimir Pantalla[F11] Salir [Esc]

Interno: .. Cliente: 1 CONSUMIDOR FINAL ..
Docum.: Boleta Farmavip

Detalle de items | Datos de cliente | Detalle de pago | Cupones **EFFECTIVO**

Item	Stock U	Stock F	Cant U	Cant F	PVP	%Dcto
			0	0		0

No.	Item	Unid.	Frac.	PVPx	Pagar
1	PHARMATON-COMPLEX CAPx30	0	1	13.2000	0.4400

Unid.:
Frac.:
PVP:
Tot.:
Dscto.:
Pagar:

Suma: 0.53
Dscto.: 0.09
IVA+ICE: 0.00
Total: 0.44

Vta. Obj.: 0.00 Vta. Proy.: 0.00 % Cump.: 0.00 OPERATIVO
Dia Obj.: 0.00 Dia Real: 0.00 Dia Sug.: 0.00

Emisión de Ventas

Nuevo [F2] Proforma[F7] Ult.Vta[F8] C.Clinico Signo&Sint. Prim.Aux. Temporal[F9] Grabar [F10] Reimprimir Pantalla[F11] Salir [Esc]

Interno: .. Cliente: 1 CONSUMIDOR FINAL ..
Docum.: Boleta Farmavip

Detalle de items | Datos de cliente | Detalle de pago | Cupones **EFFECTIVO**

Item	Stock U	Stock F	Cant U	Cant F	PVP	%Dcto
			0	0		0

No.	Item	Unid.	Frac.	PVPx	Pagar
1	PHARMATON-COMPLEX CAPx30	0	1	13.2000	0.4400

Unid.:
Frac.:
PVP:
Tot.:
Dscto.:
Pagar:

Suma: 0.53
Dscto.: 0.09
IVA+ICE: 0.00
Total: 0.44

Vta. Obj.: 0.00 Vta. Proy.: 0.00 % Cump.: 0.00 OPERATIVO
Dia Obj.: 0.00 Dia Real: 0.00 Dia Sug.: 0.00

Mensaje del sistema

Desea registrar automáticamente el pago en efectivo por el total de la venta?

Emisión de Ventas

Nuevo [F2] | Proforma[F7] | Ult.Vta[F8] | C.Clinico | Signo&Sint. | Prim.Aux. | Temporal[F9] | Grabar [F10] | Reimprimir | Pantalla[F11] | Salir [Esc]

Interno: [] .. Cliente: 1 CONSUMIDOR FINAL ..
 Docum.: Boleta [v] Farmavip

Detalle de items | Datos de cliente | Detalle de pago | Cupones | **EFFECTIVO**

Item	Stock U	Stock F	Cant U	Cant F	PVP	%Dcto
			0	0		0

No.	Item	Unid.	Frac.	PVPx	Pagar
1	PHARMATON-COMPLEX CAP:30	0	1	13.2000	0.4400

Mensaje del sistema

¿Está seguro de grabar la venta actual?

SU PAGO ES:	0.44
CAMBIO:	0.00
Suma:	0.53
Dcto.:	0.09
IVA+ICE:	0.00
Total:	0.44

Vta. Obj. : 0.00 Vta. Proy. : 0.00 % Cump: 0.00 **OPERATIVO**
 Dia Obj. : 0.00 Dia Real : 0.00 Dia Sug. : 0.00

ANEXO N. 4

DOCUMENTOS DE LA FARMACIA

SRI REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1205022898001

APELLIDOS Y NOMBRES: GUERRERO GARCIA GLENDA GEOVANNA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO	MATRIZ: MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 19/12/2008
NOMBRE COMERCIAL: CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA			FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:			FEC. REINICIO:
VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE ASEO.			
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:			
Provincia: SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS Cantón: SANTO DOMINGO Parroquia: ABRAHAM CALAZACON Ciudadela: COOP. VILLA FLORIDA Calle: VIA QUEVEDO Número: S/N Intersección: LUIS ITURRALDE Referencia: A UNA CUADRA DE LA CONCESIONARIA MAZDA Kilómetro: 3 1/2 Telefono Domicilio: 023706195			
No. ESTABLECIMIENTO: 002	ESTADO: CERRADO	LOCAL COMERCIAL: LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.: 25/10/2011
NOMBRE COMERCIAL:			FEC. CIERRE: 14/01/2013
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:			FEC. REINICIO:
CULTIVO DE ARROZ.			
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:			
Provincia: LOS RIOS Cantón: URDANETA Parroquia: CATARAMA Calle: AV. QUITO Número: S/N Intersección: SUCRE Referencia: DIAGONAL A LA GASOLINERA URDANETA Kilómetro: 3 1/2 Telefono Domicilio: 052942553			



SRI DIRECCION REGIONAL NORTE
 DIRECCION PROVINCIAL
 SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS
 14 ENE 2013
 SERVICIOS TRIBUTARIOS

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: *[Firma manuscrita]*

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: PXZM010611 **Lugar de emisión:** SANTO DOMINGO/AV. QUITO **Fecha y hora:** 14/01/2013 16:01:53

Página 2 de 2

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1205022898001
APELLIDOS Y NOMBRES: GUERRERO GARCIA GLENDA GEOVANNA
NOMBRE COMERCIAL: CRUZ AZUL SDO VILLA FLORIDA
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 27/09/1987 **FEC. ACTUALIZACION:** 14/01/2013
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 19/12/2008 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCIÓN: 19/12/2008 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
 VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y DE ASEO.

DOMICILIO TRIBUTARIO:
 Provincia: LOS RIOS Cantón: URDANETA Parroquia: CATARAMA Calle: AV. QUITO Número: S/N Intersección: SUCRE
 Referencia: DIAGONAL A LA GASOLINERA URDANETA Teléfono: 052942553

DOMICILIO ESPECIAL:

- OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
 - * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
 - * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
 - * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: \ REGIONAL NORTE\ SANTO DOMINGO DE LOS **CERRADOS:** 1


 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
 Usuario: PXZM010611 Lugar de emisión: SANTO DOMINGO/AV. QUITO Fecha y hora: 14/01/2013 16:01:53