



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

EL IMPACTO GENERADO POR LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS
IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES

*Trabajo de Grado previo a la obtención del título de Licenciatura en Administración de
Empresas*

AUTORES:

Gerhald Grosman Moreno Requenes

Alexis Sebastián Solis Almeida

DIRECTOR:

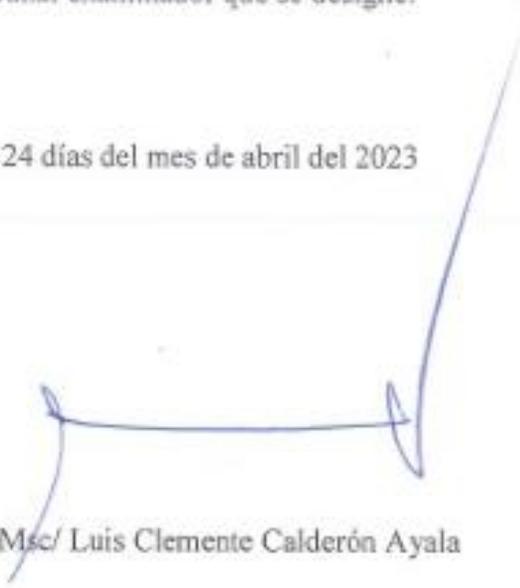
Msc. Luis Clemente Calderón Ayala

Ibarra-2023

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por los estudiantes **MORENO REQUENES GERHALD GROSMAN** y **SOLIS ALMEIDA ALEXIS SEBASTIAN**, para optar por el Título de Administración de Empresas, cuyo tema es " **EL IMPACTO GENERADO POR LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES**", considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 24 días del mes de abril del 2023



Msc/ Luis Clemente Calderón Ayala



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD
TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1004623672		
APELLIDOS Y NOMBRES:	MORENO REQUENES GERHALD GROSAN		
DIRECCIÓN:	Av. San Luis y Caminos de Herradura		
EMAIL:	ggmorenor@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	62903944	TELÉFONO MOVIL:	0960251600
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1804666566		
APELLIDOS Y NOMBRES:	SOLÍS ALMEIDA ALEXIS SEBASTIÁN		
DIRECCIÓN:	María Esther Castello y Galo Plaza Lasso		
EMAIL:	assolisa@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	62511864	TÉLEFONO MOVIL:	0996720615
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	El impacto generado por la pandemia Covid-19 en las importaciones de las empresas de repuestos automotrices.		
AUTOR(ES):	Moreno Requenes Gerhald Grosman. Solís Almeida Alexis Sebastián.		
FECHA: DD/MM/AA	24/04/2023		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Licenciatura en Administración de Empresas		
ASESOR/DIRECTOR:	Msc. Luis Clemente Calderón Ayala		

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar los derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de esta y saldrá (n) en defensa de la Universidad Técnica del Norte en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, 26 de septiembre de 2023



MORENO REQUENES GERHALD GROSMAN

C.C.: 1004623672



SOLIS ALMEIDA ALEXIS SEBASTIAN

C.C.: 1804666566

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a mis padres que siempre me han apoyado incondicionalmente para poder cumplir todos mis objetivos. Ellos son los que me han brindado el soporte emocional, material y económico para poder concluir mis estudios.

Le agradezco también a mi tutor y a los docentes, por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y correcciones no hubiese podido culminar con esto. Gracias por ser la guía que me llevo a cumplir una de mis metas.

Agradecerles a todos mis compañeros los cuales muchos de ellos se han convertido en mis amigos, gracias por todos los momentos compartidos.

- **Alexis Sebastián Solís Almeida**

A mis padres, que me han bendecido con la vida y han estado junto a mi apoyándome incondicionalmente y motivándome a seguir adelante con mis estudios universitarios. A mi madre bondosa que siempre con una sonrisa me daba ánimos, y a mi padre que siempre me enseñó que todo en la vida se logra con perseverancia.

A mi abuelita y a mis tíos que siempre se han sentido orgullosos de mí y animándome a formarme como un profesional.

De la misma manera agradezco a mis excelentes docentes que han aportado muchos conocimientos importantes para poder desempeñarme en la vida profesional.

Por último, agradezco a la Universidad Técnica del Norte por haberme formado en el profesional que ahora soy, siempre estaré orgulloso de haber pertenecido a esta excelente institución.

- **Gerhald Grosman Moreno Requenes**

DEDICATORIA

Dedico esta tesis principalmente a mi madre, quien es la que me brindó su apoyo en las buenas y malas, me alentó a seguir adelante cuando ya no podía, por ella estoy aquí. A mi padre quien me dio educación y apoyo para llegar hasta aquí. A mis compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes sin su ayuda nunca hubiera podido alcanzar este logro. A todos ellos los agradezco desde el fondo de mi alma. Para todos ellos hago esta dedicatoria.

- **Alexis Sebastián Solís Almeida**

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mis padres Grosman y María, quienes, con su amor y dedicación en educar un hijo de bien, son mi ejemplo por seguir y mi apoyo condicional para culminar esta etapa de mi vida. A mi abuelita y mis tíos que siempre me han apoyado a seguir adelante.

- **Gerhald Grosman Moreno Requenes**

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
CONSTANCIAS	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTOS.....	5
DEDICATORIA.....	6
Índice de ilustraciones	9
Índice de tablas	9
Resumen	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
Antecedentes.....	12
Problema de Investigación.....	15
Contextualización	15
Justificación	20
Objetivos.....	22
Objetivo General.....	22
Objetivos Específicos	22
Pregunta de investigación.....	22
Capítulo I: Marco Teórico	23
Fundamentación Teórica	23
Teorías Base de la Investigación	27
Marco Conceptual.....	29
Rentabilidad.....	29
Gestión de Inventarios	43
Comercio Internacional	47

Los Factores del Comercio Internacional.....	47
Actividades implícitas en las Importaciones	48
Capítulo II: Metodología de la investigación	49
Tipo de investigación	49
Alcance de investigación	49
Métodos de investigación	50
Variables de la Investigación.....	50
Variables Independientes.....	50
Variable Dependiente	51
Instrumentos o Herramientas.....	51
Descripción de los Datos	52
Capítulo III: Análisis y discusión de resultados	54
Principales Resultados Obtenidos de la Investigación	54
Resultados de la Entrevista.....	54
Ficha de Observación	54
Análisis Financiero	54
Logro de los Objetivos Planteados	68
Discusión de resultados	69
Limitaciones y Alcance de la Investigación	70
Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones.....	71
Conclusiones.....	71
Recomendaciones	72
BIBLIOGRAFIA	74
ANEXOS	80
Anexo A. Mapa conceptual del problema de investigación	80
Anexo B. Validación de Entrevistas.....	81

Anexo C. Entrevista y Resultados	87
Anexo D. Ficha de Observación.....	100
Anexo E. Evidencia de la Entrevista	102
Anexo F. Balance general del año 2021	111
Anexo G. Estado de resultado del año 2021.....	114

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Teorías de investigación.....	28
Ilustración 2: Actividades Administrativas en el proceso de Importación.....	48

Índice de tablas

Tabla 1: Comercialización de Repuestos en Ecuador	16
Tabla 2: Comercialización de Repuestos en Tungurahua	17
Tabla 3: Variable dependiente y variables independientes	24
Tabla 4: Indicadores Financieros.....	37
Tabla 5: Razones de Liquidez	38
Tabla 6: Razón de Solvencia	39
Tabla 7: Indicadores de gestión	41
Tabla 8: Indicadores de Rentabilidad	42
Tabla 9: Diferencias entre cantidad de pedido fija y periodo fijo.	46
Tabla 10: Variables Independientes	50
Tabla 11: Variable Dependiente.....	51
Tabla 12: Unidad de Análisis	52
Tabla 13: Análisis Financiero de JURSA PARTS CIA. LTD.....	55
Tabla 14: Resumen de estados de resultados.....	67
Tabla 15: Logro de Objetivos Planteados.....	68

Resumen

El presente estudio tuvo como principal objetivo analizar el impacto generado por la pandemia covid-19 en las importaciones de las empresas de repuestos automotrices. Para lo cual se empezó analizando las dimensiones correspondientes a cada variable a través de un enfoque mixto y con un alcance descriptivo correlacional mediante la aplicación de técnicas e instrumentos como son: la entrevista y la recopilación de datos, que facilitaron recolectar toda la información necesaria para poder identificar las dimensiones en la variación en la rentabilidad y de la gestión de inventarios, con el propósito de proponer estrategias de mejora en las dimensiones que se manejan dentro de la gestión de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA ubicada en la ciudad de Ambato. Por último, mediante la aplicación de razones financieras enfocadas a la liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, además de análisis a los estados financieros, se dio a conocer que el impacto que sufrió esta empresa en el transcurso de los años de pandemia. Dando resultados que revelan que en el año 2020 los ingresos bajaron en \$ 1.247.697 con respecto al año 2019, además de esto, no hubo utilidad neta para este año fiscal, más bien la empresa obtuvo una pérdida que se acercan a los \$100.000 dólares.

El impacto generado por el Covid-19 afectó el costo de inventarios en las empresas importadoras del sector automotriz en el año 2020, aumentando desde 10% hasta un 50% en algunos productos, debido al incremento del costo de la materia prima y del transporte marítimo proveniente de Asia, en este año la empresa obtuvo pérdidas netas de \$99.284,23 pero para el año 2021 la empresa tuvo una recuperación económica que le permitieron mejorar sus actividades comerciales alcanzando una utilidad neta de \$ 103.380,65.

Palabras Clave: Pandemia, evaluación, impacto, ingresos, estados financieros.

Abstract

The main objective of this case study was to analyze the impact generated by the covid-19 pandemic on imports of automotive parts companies. For which we began by analyzing the dimensions corresponding to each variable through a mixed approach and with a descriptive correlational scope through the application of techniques and instruments such as: the interview and data collection, which facilitated the collection of all necessary information to identify the dimensions in the variation in profitability and inventory management, with the purpose of proposing strategies for improvement in the dimensions that are handled within the management of the company JURSA PARTS CIA. LTDA located in the city of Ambato. Finally, through the application of financial ratios focused on liquidity, solvency, management, and profitability, in addition to analysis of financial statements, it was revealed that the impact suffered by this company in the years of pandemic. Giving results that reveal that in the year 2020 the income decreased by \$ 1,247,697 with respect to the year 2019, in addition to this, there was no net profit for this fiscal year, rather the company obtained a loss that is close to \$ 100,000 dollars.

The impact generated by Covid-19 affected the cost of inventories in the importing companies of the automotive sector in 2020, increasing from 10% to 50% in some products, due to the increase in the cost of raw materials and maritime transportation from Asia, in this year the company obtained net losses of \$99,284.23 but for the year 2021 the company had an economic recovery that allowed it to improve its commercial activities reaching a net profit of \$103,380.65.

Keywords: Pandemic, evaluation, impact, revenues, financial statements.

Introducción

Antecedentes

La industria automotriz desempeña un papel importante en el desarrollo socioeconómico y tecnológico de los países, es uno de los sectores clave de la economía mundial, y es la tercera industria con mayor inversión en I+D después de la farmacéutica y de producción de bienes, además de ser la segunda industria con mayor consumo, después de la aeronáutica según los datos de la (AEADE, 2021). En 2019 en el mundo se fabricaron 73.4 millones de automóviles y la facturación anual promedio a nivel mundial fue de más de 2.75 billones de dólares, que representaba aproximadamente el 3.65% del PIB mundial (OICA, 2020)

Según lo que mencionan (Ruiz & Jiménez, 2021) esta industria es considerada como uno de los ejes principales de la economía nacional y mundial ya que su producción involucra muchas otras industrias y está directamente relacionada con la logística del transporte. En el Ecuador, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE, 2021) asegura que la renovación de vehículos tendrá una importante depresión debido a los factores económicos, sociales, políticos y sanitarios por los que pasa actualmente el país y el mundo, a pesar de que este no es un buen pronóstico para las empresas de venta de vehículos nuevos, si lo es para toda la industria que comercializa productos y servicios post venta, como las empresas de venta de repuestos automotrices.

Dentro del sector terciario de la economía ecuatoriana se encuentra el mercado automotriz siendo uno de los que más contribuye al crecimiento del PIB de la nación con el 0,18% según datos proporcionados por el (Banco Central del Ecuador, 2020). De acuerdo con información obtenida desde la Federación ecuatoriana de exportadores del Ecuador, el segundo proveedor de partes y piezas de vehículos es el mercado internacional de China, dado que, la cantidad de bienes importados desde el gigantesco asiático representan el 15,97%. En la República Popular de China, los repuestos automotrices son fabricados en grandes cantidades y ofertados a precios relativamente bajos comparados con otros mercados internacionales, la gran mayoría de empresas importadoras ecuatorianas se dedican a la distribución de productos de origen chino que cuentan con calidad y precio accesible para el consumidor.

La economía China puede ser considerada la más importante, no solo en la industria automotriz sino también en muchas otras, en ella las exportaciones e importaciones también habían caído en picado en los meses de enero y febrero del 2020. Para que se produzca una recuperación sólida del comercio exterior China depende de la activación económica y el aumento de la demanda de los mercados mundiales. Analistas pronostican que el volumen de exportación chino caerá un 14% con respecto al 2019 (Bárcena, 2020).

Aunque cabe mencionar que en Ecuador los últimos años ha ido implementado medidas económicas para proteger la industria nacional, lo que genera un impacto negativo para las empresas dedicadas a la importación puesto que su nivel de competitividad en el mercado nacional se ve afectado por el incremento en los costos de sus productos. Las empresas que deciden importar bienes para su comercialización se ven en la obligación de recorrer un sinnúmero de etapas a fin de tener éxito en sus operaciones comerciales (Bárcena, 2020). Felipe Muñoz, analista global de JATO DYNAMICS aseguró que el año 2018 fue un año difícil para el mercado automotriz global, las ventas cayeron por primera vez desde la gran recesión de 2008, esto se debe a las tensiones comerciales existentes entre las grandes potencias económicas del mundo, cambios políticos en los mercados clave y las amenazas tecnológicas a las que se enfrenta la industria automotriz tradicional (Peralta Peñaherrera, 2021).

A comienzos de 2020 la pandemia de Covid-19 se expandía por todo el mundo, trayendo consigo fuertes repercusiones económicas. De acuerdo con la CEPAL se estimó que, la pandemia trajo consigo la mayor contracción en la actividad económica en la historia para la región de Sudamérica, donde el PIB decayó un -5,3% en el año 2020. Ecuador, por su parte, decreció un -6,3% en el 2020 y esto, puso en riesgo a 508.000 empleos. (Ruiz & Jiménez, 2021)

Hasta la fecha el mercado nacional ha ido evolucionando con la globalización y el desarrollo tecnológico mundial, el intercambio comercial con otros países genera un beneficio directo para la economía ecuatoriana ya que facilita la importación, consumo de productos del extranjero a precios muy competitivos, mejora el intercambio de conocimientos y genera fuentes de empleo (Franco-Ruiz et al., 2017). Entre los años 2015 y 2016 la economía del país se vio complicada por diversos factores, entre ellos la caída del precio del petróleo que supuso una disminución considerable en los ingresos fiscales, esto,

sumado al fuerte gasto publico dio lugar a una serie de medidas económicas para evitar una mayor depresión, entre ellas los cupos de importación del sector automotriz redujeron al 50% y se adoptaron cláusulas de salvaguardias que suponían una mayor tasa arancelaria, esto afectó duramente al sector automotriz y a todos sus subsectores como son los repuestos.

Es muy oportuno analizar a este sector, ya que el parque automotor se encontró paralizado en su gran mayoría, y en un principio perdido liquidez y como consecuencia de ello, varias empresas tuvieron que cerrar de forma permanente o han disminuido su plana laboral. Por otra parte, la parálisis productiva para las empresas no es una opción, entonces estas empresas de alguna u otra forma han buscado soluciones que mitiguen las afectaciones, pero no se sabe a ciencia cierta cuáles son esas técnicas; por esta razón, surge la presente investigación.

Problema de Investigación

Contextualización

Macro contextualización

El sector automotriz es muy importante para la economía de los países, debido a que, ocupa el tercer lugar en cuanto a niveles de inversión y en segundo lugar en nivel de consumo de otros productos para su fabricación, por lo que es, es un sector primordial para la economía (AEADE, 2021). A nivel mundial se estima que para el año 2019 se producían alrededor de 73.4 millones de automóviles y se facturaba anualmente unas cifras promedio de aproximadamente 2.75 billones de dólares, lo que constituye el 3.65% del Producto Interno Bruto mundial (OICA, 2020). Los negocios que se decían a la adquisición y venta de repuestos automotriz en su mayor parte son únicamente intermediarios debido a que adquieren los artículos a los importadores para su posterior comercialización, estos repuesto son importados de países como: China, Corea, Vietnam, Estados Unidos, entre otros, principales exportadores de embragues, suspensión, y sistema eléctrico (Montoya et al., 2008).

Según (Ruiz & Jiménez, 2021) Ecuador posee un gran número de empresas en sectores importantes para la economía nacional, que contribuyen directamente al desarrollo del país, estos sectores son: comercio, servicios y actividades industriales. Un estudio revela que las PYMES dentro del país corresponden al 90% del total de empresas que aportan a la economía y el empleo del Ecuador. El mercado automotriz dentro del país se encuentra en desarrollo, por lo tanto, se han creado convenios para las importaciones de repuestos automotrices a precios adecuados y competitivos, por lo que crear nuevos negocios o expandir los existentes contribuyen al crecimiento de la economía y genera nuevas plazas de empleo para las personas en el país. Según datos de la última encuesta de población y vivienda en el año 2010 en el país existen aproximadamente 10.000 negocios dedicados al comercio para el sector automotriz, de este 100% se estima que el 70% realizan mantenimientos de vehículos, por otra parte, el 30% restante se dedican a la comercialización de piezas, repuestos y partes de vehículos (INEC, 2017). El Servicio de Rentas Internas maneja información que refleja el número de negocios o empresas que se dedican a la comercialización de repuestos, partes para vehículos dando un total de 3.379, entre las provincias con mayor número de este tipo de empresas se encuentran las siguientes:

Tabla 1: Comercialización de Repuestos en Ecuador

Provincia	Número de negocios
Guayas	1441
Pichincha	1043
Azuay	249
Manabí	114
El Oro	89
Santo Domingo de los Tsáchilas	77
Tungurahua	64

Nota: Elaborado con base en la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador SRI (2016)

Micro contextualización

La empresa Jursaparts Cía. Ltda. bajo nombre comercial de Romero Hnos., inició sus labores como microempresa familiar en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua en el año 1984. Desde su apertura, la empresa se dedica a actividades comerciales de compra y venta al por menor de todo tipo de repuestos automotrices para vehículos livianos, pesados y maquinaria agrícola. Para el comienzo del año 2000, empezó a complementar su línea de repuestos automotrices especializándose principalmente, en embragues, alternadores, bujías y sensores.

El alto nivel de rivalidad en el mercado automotriz, la competencia en precios finales al cliente y el decrecimiento en ventas del sector comercial a nivel general desde la pandemia del Coronavirus en marzo del 2020 obligan a la empresa Jursaparts a buscar nuevas estrategias comerciales que le permita reestructurar su modelo de costos, mejorar su porcentaje de rentabilidad y de sostenibilidad (Tene, 2020).

La comercialización de repuestos automotrices en la ciudad de Ambato, aporta positivamente a la economía del cantón, y ha tenido un notable crecimiento debido a que, el estar ubicados en la zona centro del país facilita el acceso a los artículos a provincias de la zona centro y de la región amazónica (López, 2017). El Servicio de Rentas Internas refleja el número sociedad que se dedican a la comercialización de repuestos en la provincia de Tungurahua, las mismas que se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 2: Comercialización de Repuestos en Tungurahua

Cantón	Número de sociedades
Ambato	60
San Pedro de Pelileo	2
Santiago de Pelileo	1
Cevallos	1

Nota: Elaborado con base en la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador SRI (2016)

La acelerada expansión de la pandemia Covid-19 sumada a las rápidas medidas adoptadas por los gobiernos de cada país han tenido graves consecuencias en las principales economías del mundo. Dando como resultado la interrupción de gran parte de las actividades productivas, primero en Asia y posteriormente en Europa y el resto del mundo. Esto ha provocado un marcado aumento del desempleo (CEPAL, 2020). En el caso de Ecuador, las pérdidas ocasionadas por la pandemia representaron la destrucción de más de 500.000 empleos y una caída en los ingresos nacionales de más de USD 16.000 millones entre los meses marzo y diciembre de 2020, período en el que se agravó la emergencia sanitaria. Como lo indican los estudios proporcionados por el Banco Central del Ecuador (BCE, 2020), durante el año 2020 las pérdidas totales representaron cerca del 16,6% del Producto Interno Bruto (PIB) en valores corrientes, lo que ocasionó una mella en la economía nacional y en el comercio interno y externo.

Las medidas que China adoptó como el cierre temporal de algunas provincias y de las fronteras del país, implicaron una gran merma a las exportaciones de insumos para industrias como la automotriz, electrónica y farmacéutica. Obligando a la paralización por varias semanas de fábricas en Europa, América y el resto de Asia ya que no disponían de otros proveedores, puesto que China es el principal exportador mundial de partes y componentes, con un 15% de los envíos mundiales.(CEPAL, 2020). Unos de los sectores más golpeados ha sido el automotriz, con una caída cercana al 55% entre enero y mayo de 2020, seguido del sector de textiles, confecciones y calzado. Tanto así que las importaciones se contrajeron en todos los principales países (CEPAL, 2020). Cabe recalcar que uno de los factores más

importante para lograr el desarrollo económico y social es crecimiento económico que se basa fundamentalmente de las importaciones y exportaciones que un país pueda realizar, todo esto se da debido a la preocupación por alcanzar el máximo nivel de bienestar, mejorar la competitividad y el crecimiento de la economía (Chamba Bernal et al., 2021).

A comienzos del 2020, la repercusión en la economía mundial provocados por la pandemia comenzó a evidenciarse en el comercio ecuatoriano. En abril del 2020, las exportaciones petroleras cayeron en un 76% y las no petroleras en un 8% con respecto al mes anterior. Se destaca que de enero a noviembre del 2020 las importaciones registran fuertes disminuciones con respecto al 2019, sobre todo en los meses abril y mayo en bienes de consumo 48% y 32% y de capital en 51% y 52% respectivamente.(Macías-Badaraco et al., 2021).

Ecuador se caracteriza por ser importador de bienes y servicios de valor agregado provenientes de los países industriales como Estados Unidos, China, Taiwán. Además, además se enfrenta a cambios constantes en los precios internacionales de las materias primas (Tene, 2020). El transporte internacional también ha sido uno de los sectores más afectados por la pandemia, obligando a las industrias naval y marítima a pasar por el cierre de sus actividades para la protección y prevención del brote de covid-19 (Kumar & Jolly, 2020). Para efectos de esta investigación, dentro del transporte internacional se ha considerado solamente el sector marítimo, cuya información está expresada en toneladas métricas. Según datos de la Comunidad Andina (CAN, 2020) durante enero y junio de 2020, los puertos privados ecuatorianos manipularon el 52,6% del movimiento de contenedores del país.

Caracterización del problema

Gestión de Inventarios

Las importaciones de la empresa JURSA PART CIA. LTDA. pasaron a ser de \$1.716.692 en el 2019 a tan solo \$56.074 en el 2020 donde se notó claramente el impacto de la pandemia debido a mayores costos al momento de importar repuestos automotrices, entre estos están: el aumento de precio a los derivados de las materias primas, principalmente en cobre, acero y aluminio, además se vio reflejado en el aumento en los costos de producción y mano de obra; así como los costos asociados a los fletes. Esto tiene sentido con lo que mencionan (Aguilar et al., 2022) sobre las importaciones totales del 2020 en el Ecuador, que

fueron de USD 16,986.8 millones, con relación al año 2019 estas decrecieron en un 21%, puesto que las importaciones en el 2019 fueron de USD 4,522.5 millones.

Según menciona (Guevara, 2022) para la Revista La República un contenedor en el 2019 costaba entre US\$2.500 y US\$3.000, desde Europa y Asia, ahora en el 2020 estos llegaron a un rango de entre US\$7.500 a US\$10.000. Para el año 2020 en JURSA PARTS CIA. LTDA. la mercadería en tránsito proveniente de China decreció en más \$22.000 dólares con respecto al año anterior, debido a las dificultades para importar por vía marítima. Esto hace sentido a lo que menciona (Macías-Badaraco et al., 2021) sobre el comercio de mercancías por esta vía en el 2019 cayó en un 9%. Aunque para el año 2020 las cosas no fueron mejor ya que el comercio se redujo en un 20% en abril, mientras que en junio un 23%. Sin embargo, en los últimos meses del 2021 se tiene una ligera recuperación con una tasa media anual del 2,3%.

Rentabilidad en el sector automotriz

Para el año 2020 la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA terminó con pérdidas que sobrepasan los \$99.000 dólares debido a la situación económica provocada por la pandemia y la dificultad para importar. Tal como mencionan (Alcalá & Robledo, 2020) el comercio exterior se vio afectado principalmente por las diferentes situaciones mundialmente que se presentaron, así como las crisis económicas y la pandemia covid-19 está afectando de forma negativa al comercio internacional. Además de esto los ingresos de la empresa pasaron de \$ 2.964.389,43 del 2019 a \$1.716.692,261 en el 2020 debido a que el comercio internacional se vio parcialmente interrumpido, dado que las importaciones y exportaciones disminuyeron, provocándose un choque de demanda externa; disminución constatada por la CEPAL al reportar un decrecimiento del 15% de las importaciones entre enero y junio de 2020 (Bárcena, 2020).

(J. Ramos et al., 2020) mencionan debido a la crisis, la incertidumbre en la población aumentó, generando un cambio en el comportamiento de estos, que se traduce en una reducción del gasto en consumo de bienes, servicios y capitales. Según el boletín emitido por el BCE, el impacto interno en la economía ecuatoriana ascendería a una pérdida total de \$5.248,5 millones de dólares en el sector privado y \$1.013,6 millones de dólares para el sector público entre marzo y mayo de 2020 (BCE, 2020).

Justificación

La razón de esta investigación se orienta en el análisis de las afectaciones de la pandemia en los procesos de importación y comercialización de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA. La importancia de llevar a cabo esta investigación se centra en tres ejes: práctico, teórico y metodológico.

En el primer eje, el estudio está destinado a ayudar a la empresa a comprender la situación económica provocado por la pandemia, permitiendo una mejor toma de decisiones y acciones acertadas con la finalidad de una reactivación económica. En el eje teórico se describe las brechas del conocimiento entre el aspecto teórico y lo práctico aplicable de los conceptos relacionados en el sector eléctrico automotriz. Por último, el eje metodológico aplica la observación y el instrumento de entrevista para recabar información de la empresa y como fuente de información secundaria la proveniente de libros o recursos digitales.

Las multinacionales de los vehículos más vendidos y sus distribuidoras monopolizan la venta y distribución de repuestos automotrices. Sin embargo, gracias al poder representativo de las grandes fábricas asiáticas, empresas ecuatorianas han logrado ingresar al mercado internacional para la importación y venta de repuestos automotrices. En el Ecuador, la entrada al mercado de vehículos de diferentes lugares del mundo ha permitido que los importadores del sector automotriz se diversifiquen en gran medida.

Como menciona el (INEC, 2017) la industria automotriz es considerada uno de los ejes principales de la economía nacional y mundial ya que su producción involucra muchas otras industrias y está directamente relacionada con la logística del transporte. En el Ecuador, la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE, 2021) asegura que la renovación de vehículos tendrá una importante depresión debido a los factores económicos, sociales, políticos y sanitarios por los que pasa actualmente el país y el mundo, a pesar de que este no es un buen pronóstico para las empresas de venta de vehículos nuevos, si lo es para toda la industria que comercializa productos y servicios post venta, como las empresas de venta de repuestos automotrices.

(Carrillo, 2009) menciona que el sector automotriz y la producción de partes han tenido gran importancia dentro de la economía del Ecuador en los últimos años. Esto se debe al incremento de empleo generado por las actividades del sector y a las iniciativas de incrementar la producción de vehículos a través del ensamblaje y la creación de nuevos

componentes necesarios para la construcción de nuevos automóviles. El mundo actualmente está recuperándose de una crisis económica y es necesario analizar las situaciones presentes con el fin de que a futuro si algo similar pudiera ocurrir, se puedan tomar mejores decisiones. Resulta oportuno analizar esta temática, a razón de que el parque automotor se encuentra muy afectado, muchas empresas han perdido rentabilidad y como consecuencia de aquello, quizás han cerrado de forma permanente o han disminuido su plantel laboral. Por otra parte, la parálisis productiva para los emprendedores no es una opción, entonces las empresas de alguna u otra forma buscan una solución que permita mitigar las afectaciones.

La utilización de esta investigación por parte de la empresa ayudará a realizar un análisis en futuras situaciones que puedan presentarse, permitiendo que no exista un gran impacto en las importaciones.

Objetivos

Objetivo General

Determinar el impacto de los costos de inventarios de repuestos automotrices en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Objetivos Específicos

- Analizar la situación financiera de la empresa, antes, durante y después de la pandemia Covid-19.
- Definir los procesos que se utilizan en la gestión de costos de inventarios de productos importados por la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.
- Analizar la variación en los costos de inventarios y su afectación a la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Pregunta de investigación

¿Cuál es el impacto del costo de inventarios en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA? LTDA.?

Capítulo I: Marco Teórico

Fundamentación Teórica

El presente marco teórico está enfocado en investigar y extraer información confiable que permita entender el impacto de los costos de inventarios en la rentabilidad de las empresas importadoras de repuestos eléctricos automotrices. Para ello se buscó información bibliográfica como artículos científicos y libros que permiten tener mayor confiabilidad de la referencia recabada. Posteriormente se utilizaron documentos de bases de datos que tienen buen prestigio a nivel mundial, tal es el caso de Scopus, Science Direct, Springer, Scielo y por último Google Académico, además de páginas web con información confiable la cual amplía la información de la investigación.

(Aguilar et al., 2022) mencionan que la pandemia ha provocado que muchas empresas caigan en crisis, debido a la falta de inversión privada y la disminución de la integración en la cadena de valor de las empresas. La base teórica se inicia partiendo desde las teorías que sustentan esta investigación tomando en base los temas orientados a la rentabilidad empresarial y a la gestión de inventarios, de autores relevantes en estos temas como son, Aguiar Diaz y Chase Richard, entre otros.

Tabla 3: Variable dependiente y variables independientes

Variable Dependiente			
Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Rentabilidad			
La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Zamora A. (2008)	La capacidad de la importadora JURSA PARTS, de poder conjugar una serie de factores que le permiten ser rentables, con un crecimiento sostenido y logrando satisfacer las necesidades de sus propietarios, clientes y trabajadores	Rentabilidad	Activo total
		Económica	Beneficios antes de intereses e impuestos
		Rentabilidad	Patrimonio neto
		Financiera	Beneficios netos
		Estados Financieros	Estado de situación financiera
			Estado de resultado integral
			Estado de flujo de efectivo
		Razones Financieras	Razones de liquidez
			Razones de solvencia
			Razones de gestión
			Razones de rentabilidad

Variables Independientes			
Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
GESTION DE INVENTARIOS			
Los inventarios lleguen justo a tiempo para ser utilizados por las empresas, con esto se ha conseguido reducir grandes cantidades de inventario. Algunas compañías japonesas han sido pioneras en la introducción de los sistemas de inventarios justo a tiempo. Que es un sistema que hace hincapié en la planeación y programación para que los materiales necesarios lleguen justo a tiempo para su uso. Duran. (2012)	Capacidad de que los inventarios se lleven de la mejor manera.	Gestión de Inventarios	Costo de inventarios Costo de Mantenimiento Costo del pedido Costo de faltantes
Variable	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores

DEMANDA			
Variable	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Es el término complementario de la oferta. Designa la necesidad real de determinados bienes o servicios que tienen potenciales socios comerciales como empresas u hogares particulares. Ionos. (2019)	Es el método que la empresa JURSA PARTS utiliza para calcular la cantidad de productos para importar.	Demanda	Demanda Dependiente Demanda Independiente
SISTEMA DE INVENTARIOS			
Un sistema de inventario es el conjunto de políticas y controles que vigilan los niveles del inventario y determinan aquellos a mantener, el momento en que es necesario reabastecerlo y qué tan grandes deben ser los pedidos. Chase et al. (2006)	Son los procedimientos que la empresa JURSA PARTS utiliza para determinar los niveles de inventarios.	Modelos de Inventarios	Modelo de inventarios de periodo único. Modelo de inventarios de varios periodos.

Nota: Elaborado con base en “Gestión de inventarios” de Richard Chase, y de “Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa” de Inmaculada Augiar.

Teorías Base de la Investigación

Teoría de la Rentabilidad Empresarial

La teoría de la rentabilidad trata sobre la problemática derivada de la información contable, lo cual conlleva por una parte a considerar el efecto de la inflación en los estados financieros y en el resultado contable; y por otra la polémica datos contables versus datos de mercado. Una vez expuestas las líneas generales de la rentabilidad empresarial se procede a estudiar la misma en cada uno de sus componentes: rentabilidad económica y rentabilidad financiera (Álvarez et al., 2018). Una de las formas de medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital (Gitman & Zutter, 2012), es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio (Lira Briceño, 2009).

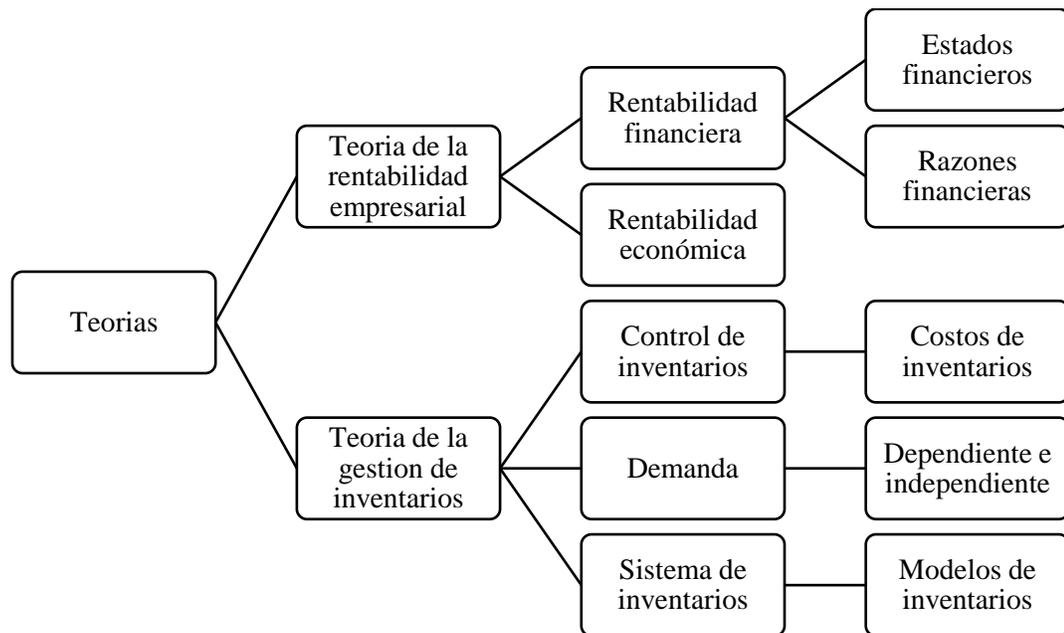
Teoría de la Gestión de Inventarios

La gestión del inventario es un aspecto fundamental para evitar problemas financieros, es un apartado importante en la productividad de una empresa, ya que es el activo corriente de menor liquidez y que contribuye a generar rentabilidad. En pocas palabras es el corazón que mueve a la organización, debido a que es la base para la comercialización de la empresa que le permite obtener beneficios. Como algunos autores importantes mencionan, se debe mantener un adecuado stock de inventario, debido a que, si una empresa tiene demasiado inventario, el costo de mantenerlo será elevado también conllevando así a posteriores problemas financieros. (Durán, 2012) Es decir, un sobre stock de inventario implican más recursos financieros inmovilizados que no están generando utilidad y que pueden ser utilizados en otro tipo de actividades más productivas para la empresa, además de esto pueden convertirse en obsoletos con el pasar del tiempo, incluso pueden hasta llegar a dañarse. De lo contrario a esto, si se mantiene un nivel bajo de inventario, habrá que hacerse más pedidos al año, aumentándose dichos costos. Adicionalmente, no se atendería satisfactoriamente a los clientes, ya que no habría productos en el tiempo que se llegarán a necesitar, provocando, pérdida de clientes, disminución de ventas y su vez reducción de las utilidades.

Por lo tanto, tal como dijo (Durán, 2012) es de suma importancia el uso de diferentes técnicas de inventario, con el fin de determinar su nivel óptimo y así disminuir los costos totales implicados en el inventario para poder optimizar las utilidades. El tener un adecuado

nivel de inventario permite tener una fuente directa y continua de abastecimiento en cualquier momento. “La gestión de este sistema es una actividad importante en la cadena de abastecimiento de inventarios que es uno de los aspectos más complejos en la empresa”. (Gutiérrez & Vidal, 2008, p. 136) . Las teorías de inventarios establecen que estos deben ser administrados correctamente, para así lograr la satisfacción de la demanda y conservar el nivel necesario para las empresas. “Mantener en un adecuado nivel de inventario es necesario para las compañías que operan con productos físicos, como fabricantes, distribuidores y comerciantes” (Hillier & Liberman, 2010, p. 722). De esta manera la adecuada gestión de inventarios convierte así en un elemento importante para la organización, pues a través de su eficiente gestión se garantiza la operatividad y optimización de utilidades (Durán, 2012).

Ilustración 1: Teorías de investigación



Nota: Elaborado con base en “Gestión de inventarios” de Richard Chase, y de “Rentabilidad y riesgo en el comportamiento financiero de la empresa” de Inmaculada Augiar.

Marco Conceptual

Rentabilidad

Es el retorno sobre la inversión que sirve como una evaluación para la gestión empresarial, según lo que manifiesta (Sánchez Ballesta, 2002a) dice que “este análisis toma gran importancia ya que cada empresa tiene objetivos fijados los cuales unos están basados en la rentabilidad, otros en el crecimiento y estabilidad”. Una de las formas más eficientes que existe para medir la rentabilidad es a través de los rendimientos de la empresa sobre las ventas, los activos o el capital.

(Soriano, 1986) manifiesta que “la rentabilidad mide la capacidad de generar beneficios de una empresa en una relación a lo que se necesita para llevar a cabo su actividad.” Además, es aquella que mide la capacidad del rendimiento financiero. Además, se conoce como rentabilidad a la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, puesto que mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades alcanzadas de las ventas efectuadas y la utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Por otra parte, la rentabilidad también es comprendida como una noción que se aplica a todo ejercicio económico en la que se movilizan los materiales, los recursos humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (Zamora, 2008).

(Slywotzky, 2003) afirma que “la rentabilidad son los beneficios obtenidos o que se pueden obtener de una inversión realizada.” Dando a entender que es un concepto muy significativo porque es un excelente indicador del desarrollo de una inversión.

Importancia de la rentabilidad

(Slywotzky, 2003) menciona que “la rentabilidad es lo que miden los inversores al concluir si reinvierten sus ahorros en una determinada empresa, o si, por el contrario, retiran sus fondos.” Lo que buscan los inversores es la rentabilidad, lo cual, es uno de los conceptos con mayor relevancia en las empresas modernas y más utilizado por toda la corporación de negocios. Para algunas personas, la rentabilidad mide la eficiencia de la empresa a la hora de ejecutar sus recursos financieros, en otras palabras, una empresa es eficiente cuando no desperdicia recursos.

Objetivo de la rentabilidad

(Nevado et al., 2007) explica que “antes de invertir el dinero, es importante conocer los objetivos de la rentabilidad, ya que es un aspecto crítico, porque se debe reconocer el nivel de riesgo que ha asumido”. Sin embargo, los objetivos de rentabilidad se establecen de forma muy específica, de manera que, esta información vale como indicador de qué tan pequeña o grande es la inversión. Este indicador ayuda a los inversores a que las decisiones que tomen sean las correctas, previa a una acertada información y utilizando estrategias adecuadas.

Índices de rentabilidad

El objetivo principal de los indicadores de rentabilidad es nada más que establecer y expresar en porcentaje la capacidad de cualquier ente económico para generar ingresos. Contemplando que un indicador hace más fácil la interpretación de la rentabilidad; esta situación nos permite analizar de diferentes formas los estados financieros (Leiva et al., 2019). Para evaluar la situación de una empresa se requiere de ciertos parámetros. Estos factores son utilizados usualmente como razones o índices. El análisis e interpretación de los índices de rentabilidad permite al gerente poseer el dominio y conocimiento de la entidad. (García Jiménez, 2014).

Las razones financieras forman parte del análisis financiero de las empresas que son altanamente conocidas y utilizadas, en la mayor parte de los casos proporcionan las claves y los síntomas de las condiciones que se analizan y conducen hacia áreas que requieren investigación y examen más profundos. (García Jiménez, 2014).

Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad Económica (ROI)

La rentabilidad económica, también conocida por rentabilidad de los activos R.O.I. (Return on investment) es una de las medidas más válidas y ampliamente reconocidas de la rentabilidad empresarial. Expresa como su propio nombre indica, la relación entre el resultado obtenido y los capitales invertidos en la generación de dicho resultado (Álvarez et al., 2018).

(Gitman & Joehnk, 2009) menciona que la Rentabilidad Económica es el beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Con respecto a aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que acogerse a la estrategia más

eficiente para su negocio. Una de las maneras que existen para aumentar la rentabilidad económica es subiendo los precios de venta y disminuyendo los costos, aunque esto no se puede aplicar a todas las actividades económicas. La rentabilidad económica se obtiene de a dos variables, que son: el margen de beneficio y las ventas. (Zavala, 2019).

Cálculo de la Rentabilidad Económica

(Gitman & Joehnk, 2009) menciona que: “cuando se define un indicador de rentabilidad económica se puede encontrar con muchas posibilidades de nombres de resultado y distintos conceptos de inversión pero que siempre tienen relación entre sí.”

$$R. ECONÓMICA = \frac{\text{Beneficio Bruto}}{\text{Activo Total}}$$

El beneficio bruto o también llamado resultado antes de intereses e impuestos normalmente se identifica con el resultado del ejercicio excluyendo de los gastos financieros que causa la financiación ajena y del impuesto de sociedades (Gitman & Joehnk, 2009).

Rentabilidad Financiera (ROE)

La rentabilidad financiera es la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas o el propietario. Es decir “se enfrenta un concepto de resultado conocido después de intereses, con los fondos propios, y representa el rendimiento que tiene cada uno de ellos (Sánchez Ballesta, 2002b).

Según (Rodríguez, 1989) afirma que “el uso de la rentabilidad financiera constituye el índice más adecuado para establecer el objetivo máximo en el análisis económico.” La principal diferencia de la rentabilidad económica ROA y la rentabilidad financiera ROE consiste en que la segunda mide la rentabilidad de los activos sobre los fondos propios, es decir, mide la relación entre el beneficio de la empresa. (Gitman & Joehnk, 2009) precisan que “la rentabilidad financiera mide la capacidad que tiene la empresa para generar ingresos a partir de sus propios fondos.”

Existen tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: en primer lugar, es aumentando el margen, en segundo incrementar las ventas o disminuyendo el activo, y como tercera opción se puede aumentar la deuda para que de esa manera la división entre el activo y los fondos propios sea mayor. Para (Sánchez, 2006) la rentabilidad financiera, es una medida, descrita a un determinado periodo de tiempo”. Además de ser considerada como una

medida de rentabilidad con mayor acercamiento a los accionistas o propietarios a diferencia de la rentabilidad económica.

Por consiguiente, la rentabilidad financiera debería estar en relación con lo que el inversor puede obtener en el mercado. Sin embargo, esto no es del todo cierto, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido de cálculo la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como dividendos y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera (Sánchez Ballesta, 2002a).

Cálculo de la Rentabilidad Financiera

(Gitman & Joehnk, 2009) afirma que, al comparar con la rentabilidad económica, en la rentabilidad financiera concurren menos diferencias en cuanto al enunciado de cálculo de esta. La más tradicional es la siguiente:

$$R. FINANCIERA = \frac{\textit{Beneficio Neto}}{\textit{Patrimonio Neto}}$$

Análisis DuPont

El análisis Du Pont es una fórmula que permite examinar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. (Gitman & Zutter, 2012) mencionan que el sistema Du Pont fusiona el Estado de Resultados y el Balance General en dos medidas sumarias de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos (ROA) y el rendimiento sobre el capital contable (ROE).

De acuerdo (García Jiménez, 2014) dice que: “La meta principal de la empresa es lograr una valoración máxima para sus títulos valores con respecto al patrimonio”. Como ya se mencionó el sistema de análisis Du Pont se utiliza para examinar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. Reúne el estado de resultados y el estado de posición financiera en dos medidas de rentabilidad: Rendimiento sobre Activos (ROA) y Retorno sobre el patrimonio (ROE), utilizando el Margen de Apalancamiento Financiero (MAF).

Estados Financieros

Los estados financieros son un punto clave dentro de toda empresa porque permite a los socios o accionistas desarrollar un informe de la situación económica y financiera de la empresa. Para realizar un análisis financiero se tiene que tomar en cuenta el balance general y estado de resultados, porque estos estados contienen todos los datos con los que se puede calcular los indicadores financieros, a diferencia del estado de flujos de efectivo se utiliza para calcular la liquidez de la empresa (Gitman & Zutter, 2012).

Finalidad de los estados financieros.

El propósito de los estados financieros es reflejar información detallada, sobre la estructura financiera, el rendimiento económico, los flujos de efectivo y la administración de la organización, dirigida a usuarios internos y externos de la empresa, con mayor énfasis al proveedor de capitales, entre estos los propietarios, accionistas, inversionistas prestamistas de recursos, entre otros (Molina Llopis, 2013).

Los estados financieros se dividen en los siguientes:

Estado de Situación Financiera

“El estado de situación financiera o también conocido como balance general es un resumen de la situación financiera de la empresa.” (Gitman & Zutter, 2012). Se caracteriza por enfocarse principalmente en los activos y los pasivos a corto y a largo plazo. Tomando en cuenta activos y pasivos a corto plazo que se espera que se conviertan en efectivo (en el caso de los activos corrientes) o que sean pagados (en el caso de los pasivos corrientes). Todos los demás activos y pasivos, junto con el patrimonio de los accionistas, se consideran de largo plazo porque se espera que permanezcan en los libros por más de un año.

(Robles, 2012) menciona que es un estado que refleja la situación financiera de una empresa determinada, conformada estructuralmente por las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, que permite el control de los recursos de las organizaciones y, además, de reflejar la estructura financiera de la empresa. Donde esta información es presentada al jefe administrativos, con el fin de analizar la situación financiera de la empresa, mediante los indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad para la correcta toma de decisiones por parte de la gerencia, estado que es presentado dentro de una fecha determinada (Soto et al., 2017).

Objetivo

(Fajardo & Soto, 2018) afirman que: “El objetivo del estado de situación financiera es el de conocer la posición financiera de la organización a una fecha determinada, es decir, establecer del total activos cuánto ha sido financiado por terceras personas y cuánto pertenece o forma parte del patrimonio del ente, información primordial para la toma de decisiones del ente financiero para el otorgamiento de préstamos.”

Estructura

El estado de situación financiera está estructurado por: activos, pasivos y patrimonio, a continuación, se detalla cada uno de ellos:

Activo

Según las NIF A5, párrafo 4 la cuenta activa está constituida por bienes, derechos y las obligaciones controladas económicamente por la empresa, con capacidades funcionales y operativas que se mantienen durante el desarrollo de cada actividad en la organización (Rajadell et al., 2014). Estos se dividen en dos, corrientes y no corrientes:

- **Activo corriente:** El activo corriente, también conocido como activo circulante, es el activo líquido que se obtiene al cierre del ejercicio contable. Además, se consideran corrientes a aquellos activos que a su vez puede transformarse en efectivo dentro de un plazo inferior a un año (Rajadell et al., 2014).
- **Activo No Corriente:** También conocidos como activos fijos, son todos los bienes controlados por la organización, que no son convertidos en efectivo por la empresa, generalmente forman parte del proceso productivo y permanece en la empresa por años o ejercicios económicos (Rajadell et al., 2014).

Pasivo

Este está conformado por las obligaciones presentes de la empresa, en otras palabras, representa lo que la empresa debe a terceros, como el pago a bancos, proveedores, impuestos, salarios a empleados (Ureña B., 2010), estipulado en las NIF A5, párrafo 19. La clasificación del pasivo se divide en dos:

- **Pasivo Corriente:** es la integración total de las deudas y obligaciones adquiridas por la organización, las cuales tienen un vencimiento inferior a un año, en otras palabras: el plazo para el cumplimiento es menor de 12 meses.

- **Pasivo no corriente:** también conocidos como el pasivo a largo plazo, son todas las deudas y obligaciones adquiridas por la organización, que tienen un vencimiento superior a un año.

Patrimonio

Según (Mata M, 2015) menciona que dentro de las NIF A5, patrimonio es el valor residual de los activos de la organización, después de a ver deducidos todos los pasivos, en otras palabras, son los activos menos los pasivos. Incluyendo también todas las Estados financieros basados en NIIF 79 aportaciones de los socios o propietarios, estructurado de la siguiente manera: capital, resultados y reservas

Estado de Resultado Integral

“El estado de resultados proporciona un resumen financiero de todos los resultados de operación que la empresa realizó durante un periodo específico”(Gitman & Zutter, 2012). Generalmente abarcan un periodo de un año y que terminan el 31 de diciembre del año calendario. Según (Fajardo & Soto, 2018) mencionan que: “el estado de resultado integral forma parte del conjunto completo de estados financieros que toda entidad debe presentar, según lo establece la Norma Internacional de Contabilidad NIC 1”. Este estado financiero refleja los resultados económicos obtenidos durante un determinado tiempo, y se debe presentar mínimo una vez por año. El estado de pérdidas y ganancias proporciona un reporte financiero en un periodo determinado, generalmente terminando el 31 de diciembre de cada año (Gitman & Zutter, 2012), en los que se refleja los resultados de operación de la organización tales como: los ingresos obtenidos, los gastos efectuados en la operatividad de la empresa y como contraparte, la utilidad, ganancia y/o pérdida (Ross et al., 2012).

Estructura del estado de resultado

Ingresos

(Fajardo & Soto, 2018) mencionan que la partida que está conformada principalmente por todos incrementos de los beneficios económicos que genera una organización relacionada con la venta de inventarios, la prestación de servicios o por cualquier otro concepto de la operatividad de la empresa, los ingresos se clasifican en:

- **Ingresos ordinarios:** Son aquellos ingresos relacionados con las actividades propias de la empresa ejemplo: venta de bienes y prestación de servicios.

- **Ingresos no ordinarios:** Ingresos que generalmente no se relacionan directamente con las actividades propias de la empresa y que en la mayoría de los casos se presenta de forma temporal o esporádica debido a situaciones que ameriten de la creación de esta, y cuya ubicación será presentada más adelante.

Egresos

(Fajardo & Soto, 2018) afirman que egresos es el rubro que representa el decrecimiento de los beneficios económicos de la empresa generada por los gastos o desembolsos durante el desarrollo de sus actividades. Los egresos se clasifican en:

- **Costos:** representa aquellos desembolsos que realiza la empresa y que se activan en los productos a ser fabricados, ejemplos: los costos de producción, los costos por servicios, costos de ventas, entre otros.
- **Gastos:** En el estado de resultados se debe reconocer un gasto cuando se ha generado un decremento de los beneficios económicos futuros, como es aquel costo que ha producido un beneficio pasado o presente, una vez comparado con los ingresos.

Estado de Flujo de Efectivo

El Estado de Flujo de Efectivo es aquel reporte financiero que refleja información para los usuarios de esta, sobre los movimientos y la generación del efectivo y equivalente de efectivo. La elaboración de los estados de flujos de efectivo es guiada por la NIC 7: Estados de Flujo de Efectivo que fue promulgada en abril del 2001 por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad sustituyendo así a la NIC 7 de Estado de Cambios en la Situación Financiera emitida en 1977 (International Financial Reporting Standards, 2016).

Razones Financieras

Según (Sánchez, 2006) “las razones financieras o también conocidas como ratios financieras son utilizadas por los administradores como herramientas de análisis, de evaluación y control para determinar las relaciones de ciertos datos financieros de un negocio.” Estas ayudan a conocer a través de los estados financieros las tendencias, cambios y variaciones que se presenten dentro de la organización, además, mide la liquidez, la solvencia y la rentabilidad de esta, con el propósito de conseguir información factible al final del año y así poder detectar si está existiendo algunas insolvencias dentro de la empresa. (Morelos Gómez et al., 2012) manifiestan que: “los indicadores financieros son una

herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas”. Para (Robles, 2012): “estos indicadores consisten en analizar a los dos estados financieros, es decir, el estado de situación financiera y al estado de resultados”.

Tabla 4: Indicadores Financieros

Factor	Indicadores técnicos	Fórmula
LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente
	2. Prueba Ácida	Activo Corriente – Inventario / Pasivo Corriente
SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	Pasivo Total / Activo Total
	2. Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	Patrimonio / Activo Fijo Neto
	4. Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio
	5. Apalancamiento financiero	(UAI / Patrimonio) / (UAI / Activos Totales)
GESTIÓN	1. Rotación de carrera	Ventas / Cuentas por Cobrar
	2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo
	3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total
	4. Periodo Medio de cobranzas	(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas
	5. Periodo medio de pago	(Cuentas y Documentos por Pagar * 365) / Compras
	6. Impacto de Gastos Administración y Ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas
	7. Impacto de la Carga Financiero	Gastos Financieros / Ventas
RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)
	2. Margen Bruto	
	3. Margen Operacional	Ventas Netas – Costos de Ventas / Ventas
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neta)	Utilidad Operacional / Ventas
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Utilidad Neta / Ventas

6. Rentabilidad financiera

Utilidad Operacional / Patrimonio

$$\begin{aligned} & (\text{Venta} / \text{Activos}) * (\text{UAI}/\text{Ventas}) * \\ & (\text{Activo}/\text{Patrimonio}) * (\text{UAI}/\text{UAI}) * \\ & (\text{UN}/\text{UAI}) \end{aligned}$$

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

Nota: Elaborado con base en la tabla de razones financieras de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SuperCias).

Categorías de las razones financieras***Razones de Liquidez***

Según (Beltrán, 2020) menciona que “liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto a mediano plazo”. La liquidez no es más que la solvencia económica de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. (Gitman & Zutter, 2012). Las ratios o también conocidos como razones de liquidez tienen varias características menos deseables, debido a que los activos y pasivos a corto plazo cambian fácilmente, y esto hace que las razones de liquidez puedan perder vigencia rápidamente (Brealey et al., 1999).

Entre las razones de liquidez se encuentran:

Tabla 5: Razones de Liquidez

Razón financiera	Fórmula	Descripción
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Se encarga de establecer la capacidad que tiene una organización para responder por las obligaciones de hay que cumplir rápidamente

Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mide la capacidad que tiene los activos circulantes que pueden convertirse en dinero fácilmente para pagar las deudas adquiridas para un plazo menor a tres meses
---------------------	---	---

Nota: Elaborado con base en el libro “Principios de Administración Financiera” de (Gitman & Zutter, 2012)

Razón de Solvencia

Los indicadores de endeudamiento o solvencia tienen por objeto medir el grado de participación de los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. En esta razón se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía sobre el endeudamiento. (Superintendencia de Compañías, 2021). Desde el punto de vista de los administradores de empresas, el manejo de la razón de solvencia es todo un arte y su optimización depende, de la situación financiera de la empresa, además de los márgenes de rentabilidad y del nivel de las tasas de interés del mercado, teniendo siempre presente que trabajar con dinero que no le pertenece a la empresa o en otras palabras financiación externa es bueno pero, siempre y cuando se logre una rentabilidad neta superior a los intereses que se debe pagar por este. Según estudios encontramos que: “Los indicadores de endeudamiento ayudan a medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.” (Castaño Ríos & Arias Pérez, 2014). Los indicadores de solvencia se clasifican en:

Tabla 6: Razón de Solvencia

Razón financiera	Fórmula	Descripción
Endeudamiento del Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera.
Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa.

Endeudamiento del Activo Fijo	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos.
Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.
Apalancamiento Financiero	$\frac{\left(\frac{UAI}{\text{Patrimonio}}\right)}{\left(\frac{UAI}{\text{Activo Total}}\right)}$	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa.

Nota: Elaborado con base en la tabla de razones financieras de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SuperCias).

Razón de Gestión

La (Superintendencia de Compañías, 2021) menciona que “las razones o ratios de gestión tienen el objetivo medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. Logrando medir el nivel de rotación de los componentes que conforman el activo; el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la velocidad de recuperación y el peso de diversos gastos de las empresas en relación con los ingresos generados por ventas”. En conclusión, los indicadores de gestión miden el grado de eficiencia en la cual la parte administrativa utiliza y recupera sus recursos, tal como afirma (Restrepo Londoño & Sepúlveda Rivillas, 2016) “son utilizados para medir el uso de los recursos, es decir, la capacidad de la empresa para gestionar sus activos”.

Los indicadores de gestión se clasifican en:

Tabla 7: Indicadores de gestión

Razón financiera	Fórmula	Descripción
Rotación de Cartera	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$	Se encarga de establecer la capacidad que tiene una organización para responder por las obligaciones de hay que cumplir rápidamente
Rotación de Activo Fijo	$\frac{Ventas}{Activo\ Fijo}$	Mide cuanto del patrimonio de la empresa está relacionado con sus acreedores.
Rotación de Ventas	$\frac{Ventas}{Activo\ Total}$	Determina el grado de compromiso que tiene el patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos de la empresa
Período Medio de Cobranza	$\frac{(Cuentas\ por\ cobrar * 365)}{Ventas}$	Determina el número de unidades monetarias del activo que se han obtenido por cada unidad monetaria de patrimonio.
Período Medio de Pago	$\frac{(Cuentas\ por\ pagar * 365)}{Compras}$	Determina los beneficios o pérdidas que logramos obtener de una inversión.
Impacto Gastos Administración y Ventas	$\frac{Gastos\ Administrativos}{Ventas}$	Determina la incidencia de los gastos administrativos en el margen bruto de la empresa y como estos pueden verse afectados que determinarán un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la Carga Financiera	$\frac{Gastos\ Financieros}{Ventas}$	Este indicador permite establecer la incidencia que tienen los gastos

financieros sobre los ingresos de la empresa.

Nota: Elaborado con base en la tabla de razones financieras de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SuperCias).

Razón de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad según (Morelos Gómez et al., 2012) señalan que: “sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar el costo y el gasto, y así convertir las ventas en utilidades”. En consecuencia, tales indicadores miden la habilidad que tiene la administración para generar beneficios o a su vez mide la capacidad que tienen para obtener ingresos a partir de fondos propios o del activo.

Los indicadores de rentabilidad permiten medir la efectividad de la empresa en su control de costos y gastos para que se conviertan los ingresos en utilidades; a continuación, se presentan las siguientes fórmulas de los indicadores (Oliveros Delgado, 2015). Según la (Superintendencia de Compañías, 2021) menciona que los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos con el objetivo de convertir las ventas en utilidades. Desde el punto de vista del inversionista, lo más relevante de utilizar estas razones es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa como son la rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total

Tabla 8: Indicadores de Rentabilidad

Razón financiera	Fórmula	Descripción
Rentabilidad Neta del Activo (Dupont)	$(Utilidad\ Neta/Ventas) \times (Ventas/Activo\ Total)$	Determina la utilidad que se obtiene del activo frente a la relación con las ventas.
Margen Bruto	$\frac{Ventas - Costo\ de\ Ventas}{Ventas}$	Determina el beneficio que se obtiene de las ventas en relación con los costos para así cubrir gastos.

Margen Operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	Indica la utilidad que se obtiene de las ventas y si la empresa es o no lucrativa
R. Neta de Ventas (M N)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Indica la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
R. Operacional del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Opereacional}}{\text{Patrimonio}}$	Determina el beneficio que obtiene los socios de la inversión de su capital en la empresa, sin impuestos ni interés.
Rentabilidad Financiera	$\left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}\right) \times \left(\frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}}\right) \times \left(\frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}}\right) \times \left(\frac{\text{UAI}}{\text{UAI}}\right) \times \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}\right)$	Mide la utilidad neta en relación con la inversión de los socios de la empresa.

Nota: Elaborado con base en la tabla de razones financieras de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SuperCias).

Gestión de Inventarios

Costos de Inventarios

Según (Evidence, 2021) son aquellos costos que se generan por el almacenamiento, orden, suministro y todos los costos que van inmersos con el mantenimiento y funcionamiento en las bodegas en un periodo de tiempo determinado. Los costos de inventario también dependen de la cantidad de existencias que se ordenan y se mantienen en bodega, conocer estos costos y gestionar los mismos es clave para evitar ineficiencias. (Duran, 2012). Los inventarios conllevan a diferentes costos que se encuentran inmersos en el proceso para su adquisición, estos costos que se encuentran inmersos son los siguientes:

Costos de Mantenimiento

(Chase & Jacobs, 2014). Los costos de mantenimiento del inventario son

fundamentales en la gestión de materiales en una organización ya que entre más tiempo pase un ítem en la estantería o almacén, mayor será su costo de mantenimiento, entonces para conseguir costos mínimos de mantenimiento deben tener una rotación adecuada. (Perozo, 2022) Estos abarcan costos de las instalaciones de almacenamiento, seguros, daños, manejo, desperdicios, depreciación, obsolescencia, impuestos y costo de oportunidad del capital, los costos de mantenimiento favorecen cuando los niveles de inventario son bajos y la reposición es frecuente. (Chase & Jacobs, 2014). Es decir, el costo del mantenimiento es un costo variable que representa un valor que cuesta a cada unidad mantenerla en stock y se encuentre en un buen estado hasta que sea vendido, por lo que las empresas buscan reducir estos costos mediante la aplicación de diferentes tipos de métodos que existen para mantener dicho inventario en stock. (Cedeño, 2015)

Costos de Pedido

(Carro & Gonzalez, 2013) Estos costos van relacionados a costos administrativos que son necesarios el momento de realizar una solicitud de pedidos de en inventarios (Duran, 2012) Cuando empresa solicita insumos o productos por lo tiene que realizar el pago que implica una orden de compra en el caso de un proveedor, o de una orden de producción en el caso de que sea una empresa manufacturera. Cuando se refiere del mismo artículo, el costo de hacer el pedido es el similar, independientemente del tamaño del pedido: el responsable de realizar las compras debe destinar el tiempo necesario a la tarea de definir qué cantidad debe solicitar en el pedido y tal vez seleccionar un proveedor y negociar las condiciones de la compra. (Carro & Gonzalez, 2013) En los costos del pedido se incluyen el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento y la verificación contra entrega. Estos se los denomina gastos o costos por pedido.

Costos de Faltantes

Es el costo que se produce cuando un cliente pide un producto y este no se encuentra disponible, es decir, se genera un costo ya que se está perdiendo ingresos debido a que no se puede satisfacer a los clientes generando que varios factores se vean afectados como la mala imagen para la empresa. (Causado, 2015) Estos costos se generan cuando la demanda excede el nivel de los inventarios, influyendo radicalmente en los modelos de inventarios. Todo esto puede ocasionar la pérdida de clientes e incluso del mismo negocio. (Rojas, 2013)

Demanda

(Chase & Jacobs, 2014) La demanda es la cantidad y calidad de bienes o servicios que son adquiridos a diferentes precios del mercado por los consumidores o por el conjunto de consumidores. (Mora et al., 2008) La demanda variará según el tipo de mercado en el que nos encontremos. Se pueden identificar varios tipos de mercados, según (Monferrer, 2013) por ejemplo unos de los más importantes es el monopolio aquí existe un único oferente y varios demandantes, otro es el oligopolio donde existe un número mínimo número de oferentes que sirven a muchos demandantes. Al momento establecer un sistema de inventario en una empresa siempre es muy importante definir el tipo de demanda con la que se maneja la producción o la venta de mercancías. Por lo que según (Chase & Jacobs, 2014) es necesario considerar los siguientes tipos de demanda el primero es la demanda independiente, en este tipo de demanda los requerimientos están sujetos a condiciones del mercado y no a las demandas de otros productos inventariados o producidos en la compañía, por lo que las necesidades de cada uno deben determinarse independientemente de la demanda de los demás.(Duran, 2012).

Sistema de Inventarios

Modelo de Inventarios de Periodo único

(Chase & Jacobs, 2014) Es un escenario de negocios dirigido a empresas que hacen pedidos por temporada o una sola vez, se aplica en situaciones que implican artículos de temporada o perecederos los cuales no pueden mantenerse en el inventario y vendidos en el futuro. Los modelos de inventario de periodo único son muy útiles y son aplicados en varios ámbitos como servicios y manufactura. Según (Chase & Jacobs, 2014) algunos ejemplos son los siguientes: las reservaciones adicionales para vuelos, es común que los clientes cancelan una reserva de vuelo por diversas situaciones por lo que el costo de subestimar el número de cancelaciones es pérdida de ganancias debido a que quedaría un asiento vacío en un vuelo, por lo tanto, el costo de sobrestimar las cancelaciones es la compensación con vuelos gratis o pagos en efectivo a los clientes cuando no pueden tomar el avión. Otro ejemplo son los pedidos de artículos de moda, un problema para un minorista en este ámbito es que muchas veces solo puede hacer un pedido para toda la temporada. Esto puede ser por los extensos tiempos de entrega y la vida limitada de la mercancía. El costo de subestimar la demanda es todas las ganancias perdidas ya que no se realizaron ventas debido a esto. El costo de

sobrestimar la demanda es el costo que resulta cuando se vende con descuento. Y por último tenemos todo tipo de pedido único, dos claros ejemplos en esta situación es cuando un equipo de futbol pide uniformes para un evento deportivo o imprimir publicidad de alguna promoción los cuales se volverán obsoletos con el tiempo.

Modelo de Inventario de Varios Pedidos

(Chase & Jacobs, 2014) Este modelo está diseñado para garantizar la disponibilidad de un producto todo el año. Por lo general, el producto se pide varias veces en el año, la lógica del sistema refleja la cantidad real pedida y el momento del pedido. Existen dos tipos de sistemas de inventario de varios periodos según (Chase & Jacobs, 2014): los modelos de cantidad de pedido fijan (también llamado cantidad de pedido económico, EOQ, y modelo Q) y modelos de periodo fijo.

Tabla 9: Diferencias entre cantidad de pedido fija y periodo fijo.

Característica	<i>Modelo Q</i>	<i>Modelo P</i>
	Modelo de cantidad de pedido fija	Modelo de periodo fijo
Cantidad del pedido	Q , constante (siempre se pide la misma cantidad)	q , variable (varia cada vez que se hace un pedido)
¿Dónde hacerlo?	R , cuando la posición del inventario baja al nivel de volver a pedir.	T , cuando llega el periodo de revisión
Registros	Cada vez que se realiza un retiro o una adición	Solo se cuenta en el periodo de revisión
Tamaño del inventario	Menos que el modelo de periodo fijo	Más grande que el modelo de cantidad de pedido fija
Tiempo para mantenerlo	Más alto debido a los registros perpetuos	
Tipo de pieza	Piezas de precio más alto, críticos o importantes	

Nota: Elaborado con base en “Gestión de inventarios” de (Chase & Jacobs, 2014)

Comercio Internacional

El comercio internacional es el intercambio de bienes que se efectúan entre empresas de dos o más naciones de tal manera se da origen a salidas de mercancías de un país lo cual se denomina exportación y entradas de mercancías procedentes de otros países denominada importación. (Caballero Miguez, Padín Fabeiro, & Contreras Fierro , 2012) Es una actividad económica tan antigua como la humanidad, que se ha ido desarrollando a lo largo y ancho de todo el mundo. Se lo define actualmente como el acto de comercio internacional que se deriva por el intercambio de bienes, servicios, productos e incluso de conocimientos entre los habitantes de dos o más países o regiones económicas. (EAE Business School, 2021) Analizando lo que mencionan los autores expuestos anteriormente podemos definir que el comercio es una actividad económica que se trata del intercambio de bienes y servicios entre un país a otro con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores.

Importación

¿Qué es la Importación?

Para la (SENAE, 2021) importar es una acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con todas las obligaciones y formalidades aduaneras impuestas por cada región, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado. La importación consiste en el ingreso legal de mercancías proveniente de otro país, que puede ser más barata o de mejor calidad, (Ivan, 2013) en otras palabras, es la adquisición de bienes o servicios que provienen de empresas de otra región para introducirla al interior de un país en el cual tienen mucha demanda para el consumo. Entonces se puede definir a las importaciones como la acción de traer un producto o servicio extranjero que no se produzca o no tenga un buen precio al territorio nacional, que requiere de tiempo y dedicación por parte del importador.

Los Factores del Comercio Internacional

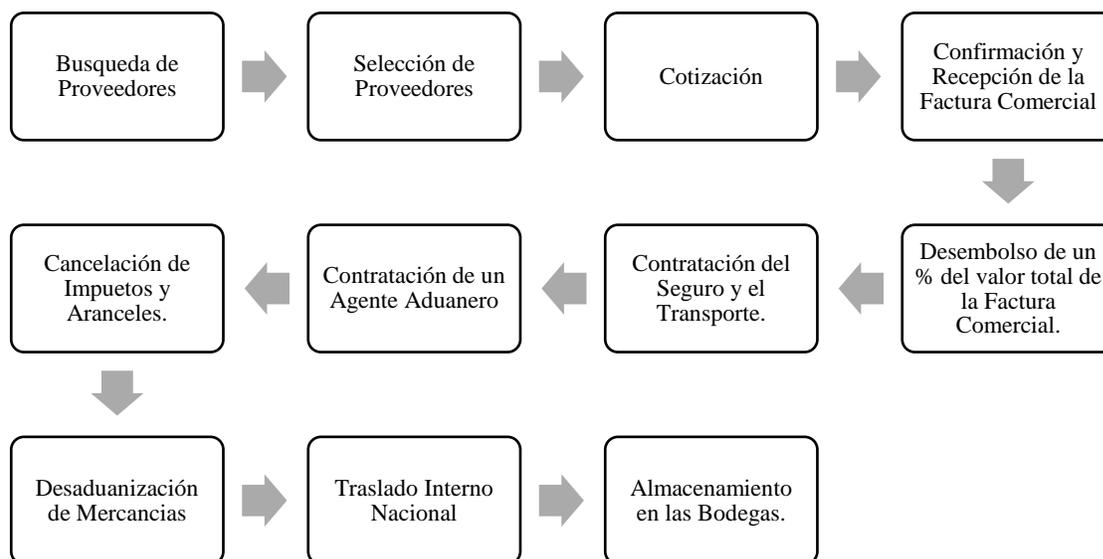
(Orozco & Nuñez, 2017) Existen varias explicaciones de cómo surgió el comercio internacional, una de ellas es a partir de que las empresas encuentran la necesidad de contactar proveedores de diferentes países del mundo para adquirir mercancías con mejores costos y calidad, cada uno de estos motivos se transforman en factores los cuales ayudan a tomar decisiones dentro del comercio internacional, según (Paredes, 2020) estos son los siguiente: El costo, en el comercio tienen mucha importancia ya que tienen gran influencia sobre el

mercado, sobre los productos, sobre quién comercia, sobre con quién se comercia, los lugares en los que se fabricó la mercancía, sobre los bienes y servicios que hay disponibles para los consumidores y los precios finales que se va a pagar. (OMC, 2016) La competencia, este es un fenómeno del cual depende no sólo el éxito económico de las empresas, sino también el de la economía de cada país, la competitividad a lo largo de los años se ha ido transformado en una especie de principio obligado de evaluación, que influye en la formulación y aplicación de deferentes estrategias empresariales y políticas nacionales. (Orozco & Nuñez, 2017) y por último el mercado, como se conoce las personas han desarrollado interés por productos que muchas veces el mercado nacional no tiene, por lo que las empresas optan por conseguir estas mercancías en mercados internacionales.

Actividades implícitas en las Importaciones

Actividades Administrativas

Ilustración 2: Actividades Administrativas en el proceso de Importación.



Nota: Elaborado en base al libro La competitividad en el comercio internacional de Orozco y Nuñez.

Capítulo II: Metodología de la investigación

Tipo de investigación

Según lo que manifiesta (Sampieri, 2014) “Los métodos mixtos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.” Por lo que en el presente trabajo de investigación se emplea un enfoque mixto, en primer lugar, lo cualitativo ya que se basó en fundamentos teóricos, observación en la empresa, y entrevistas a los diferentes funcionarios de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA. Así mismo se centra en un enfoque cuantitativo debido a la recolección de datos numéricos y estadísticos provenientes de los estados financieros de la empresa, permitiendo un mejor análisis para la investigación.

Alcance de investigación

La presente investigación es de tipo descriptivo ya que “Es conocida como la investigación estadística, se describe los datos y características de la población o fenómeno en estudio. Este nivel de investigación responde a las preguntas: quién, qué, dónde, cuándo y cómo.” (Peña, 2012). En este alcance, ya se conocen las características del fenómeno que está ocurriendo y lo que se pretende es exponer su presencia en un determinado lugar. En el proceso cuantitativo se pueden aplicar análisis de datos. En este alcance no es obligatorio plantear una hipótesis que busque caracterizar el fenómeno que se va a estudiar. (Ramos, 2020) En base al análisis realizado al concepto anterior se mantiene que la investigación es tipo descriptivo ya que se detalla y se aplica métodos y procedimientos para impedir que exista un desabastecimiento de los inventarios de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA debido al impacto del Covid-19, la parte teórica que fundamenta la investigación ayudo a obtener varios conocimientos en libros, artículos científicos, informes de organizaciones nacionales e internacionales y páginas web, lo que permitió una recolección de información y datos mucho más amplia.

Métodos de investigación

Durante el desarrollo de la presente investigación se aplicó varios métodos de los procesos de conocimientos para que su utilización contribuya al avance de la investigación, por lo que resulta necesario la descripción de cada uno de ellos.

El primero es el método de análisis, Según (Mendez, 2009) el método analítico es el: “Proceso que permiten al investigador conocer la realidad, dicha realidad se obtiene mediante un procedimiento de identificación de cada una de las partes que conforma el todo”. Este método fue utilizado en esta investigación mediante el análisis de datos obtenidos que brindo la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA, con la finalidad de obtener resultados importantes acerca de las inquietudes planteadas en los objetivos de la presente investigación.

Otro es el método de observación, según (Campos & Lule, 2012) “La observación es la manera más sistematizada y lógica para poder realizar un registro visual y verificable de lo que se quiere conocer; es decir, es captar de la manera más objetiva posible, lo que está ocurriendo en el mundo real, ya sea para explicarlo, analizarlo o describirlo.” Por medio del método de observación se determinó las diferentes interrogantes a investigar dentro de los procesos internos que cuenta la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Por último, el método de síntesis (Mendez, 2009) lo define de la siguiente manera “La síntesis implica que a partir de la interrelación de los elementos que identifican su objeto, cada uno de ellos pueda relacionarse con el conjunto en la función que desempeñan como referencia al problema de investigación”. Por lo que la aplicación de este método se realizó en la redacción de las conclusiones y recomendaciones acerca de los resultados obtenidos con respecto a las variables que conforman los objetivos de la investigación.

Variables de la Investigación

Variables Independientes

Tabla 10: Variables Independientes

VARIABLES INDEPENDIENTES	DIMENSIONES	INDICADORES
Gestión de Inventarios	Costos de Inventarios	Costos de mantenimiento
		Costos de pedido
		Costos de faltantes

Demanda	Demanda	Demanda Independiente
		Demanda dependiente
Sistema de inventarios	Niveles de Inventarios	Modelo de inventarios de periodo único
		Modelo de inventarios de varios periodos

Nota. Elaborado por el grupo de investigación.

Variable Dependiente

Tabla 11: Variable Dependiente

Variable dependiente	Dimensiones	Indicadores
Rentabilidad	Rentabilidad Financiera	Estados financieros
		Razones financieras

Nota. Elaborado por el grupo de investigación.

Instrumentos o Herramientas

En la recolección de datos de una investigación podemos encontrar fuentes de información primarias y secundarias.

La información primaria es original, es decir son de primera mano, como el resultado de las entrevistas realizadas y las fichas de observación.

La información secundaria es procesada de la información primaria. El proceso de esta información se pudo dar por una interpretación, y análisis, así como la extracción y reorganización de la información de la fuente primaria. Las principales fuentes de información secundaria son los libros, monografías, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informe técnicos de instituciones públicas o privadas, tesis, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, artículos periodísticos, videos documentales, foros.

Las técnicas de recolección de información pueden ser diversas, en una investigación cuantitativa, estos pueden ser cuestionarios cerrados, registros de datos estadísticos, pruebas estandarizadas, sistemas de mediciones fisiológicas, etc.

Los instrumentos de investigación que se utilizó en esta investigación fueron por medio de una entrevista, la cual fue diseñada en función a investigaciones realizadas

anteriormente, este banco de preguntas fue previamente validado por cuatro docentes de la Universidad Técnica de Norte todo esto con el fin de recabar toda la información necesaria. Los documentos de la validación de la entrevista se encuentran en el **Anexo B**.

También se utilizó la investigación documental, donde la empresa brindo toda la documentación correspondiente como estados financieros, por lo que mediante la utilización de indicadores financieros se pudo analizar y conocer el estado en que se encontraba la empresa antes, durante y después de la pandemia, la documentación que la empresa brindo para la investigación se encuentra en el **Anexo Nro. F**. en adelante.

Descripción de los Datos

Unidad de análisis

La provincia de Tungurahua dispone de una variada comercialización de productos y repuestos para vehículos, así como servicios de mantenimiento y reparación bajo la modalidad de talleres JURSA PARTS CIA. LTDA fue fundada 12 de marzo de 1984 con el nombre de Electro Servicio Romero Hnos. en la ciudad de Ambato, comercializando repuestos eléctricos. En la actualidad su nombre legal es Jursaparts Cía. Ltda. la cual se dedica al comercio al por mayor y menor de repuestos eléctricos automotrices, abastece este mercado desde hace 31 años, con el servicio de taller como electromecánica; y, 20 años como importadores de productos eléctricos para vehículos de 12 y 24 voltios.

Para esta investigación la unidad de análisis se centra en los recursos humanos de la empresa.

Tabla 12: Unidad de Análisis

Personal	Cargo	Cantidad
Saul Romero	Gerente General	1
Andrea Romero	Responsable de Importaciones	1
Fernando Romero	Administrador de Almacén	1
TOTAL		3

Nota. Elaborado por el grupo de investigación.

Recolección de Datos

La Entrevista se realizó de manera presencial el 10 de mayo del 2022 en las instalaciones de JURSA PARTS CIA. LTDA ubicada en la Provincia de Tungurahua cantón

Ambato, a cada una de las personas seleccionadas según como se determinó en la investigación, y toda la información suministrada se encuentra en los anexos de este documento. (Ver Anexo)

Procesamiento de la Información

Una vez recopilada toda la información obtenida mediante la entrevista, esta fue analizada y sintetizada en función a todos los requerimientos, por lo que posteriormente permitió que todos los datos sean interpretados según las necesidades de la investigación.

Capítulo III: Análisis y discusión de resultados

Principales Resultados Obtenidos de la Investigación

Resultados de la Entrevista

La Entrevista que se aplicó en la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA se realizó con el fin de conocer la situación de la empresa antes, durante y después de la pandemia COVID-19, y demás aspectos generales que están relacionados con el manejo de la empresa como los inventarios, la rentabilidad, las líneas de productos, el manejo de sus importaciones y demás. El modelo de entrevista que se aplicó, los resultados y la evidencia se encuentra en el **Anexo C**.

Ficha de Observación

Se realizó una ficha de observación donde se evidencio varios puntos importantes como es el almacenamiento de los productos que importa la empresa, los procesos que se manejan y diferentes aspectos que se toman en el bodegaje. La empresa cuenta con una bodega en sus instalaciones ubicadas en la ciudad de Ambato en la calle Camino el Rey y Floreana, posee tres personas las cuales están a cargo de la bodega, tiene varias líneas de productos por lo que cada uno de estos se encuentra ubicado según a la línea que pertenezca. También se pudo evidenciar que la empresa no cuenta con un lugar específico para almacenar los productos defectuosos o que sufren daños y estos muchas veces no son dados de baja, se realiza la constatación de inventarios una vez al año y la asignación de los precios de los productos existen dos personas donde asignan el margen de ganancia de cada producto ya que este va en función al costo de cada uno y a otros factores del mercado. (ver Anexo)

Análisis Financiero

El análisis financiero es muy importante y fundamental para evaluar el desempeño y situación económica y financiera real de una empresa, ya que nos ayuda a detectar dificultades y aplicar los correctivos correspondientes para poder solventarlas. (Nava, 2009). Para el desarrollo de la investigación se procedió a realizar la aplicación de diferentes indicadores para determinar la situación financiera de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA. en el año 2019, 2020 y 2021. Para el cálculo de estas razones financieras la empresa compartió sus balances generales y estado de pérdidas y ganancias de los tres años.

Las razones financieras aplicadas son los siguientes:

Tabla 13: Análisis Financiero de JURSA PARTS CIA. LTD

1. Razones de liquidez

Liquidez Corriente		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{1.767.797,97}{546.706,19} = 3,23$
2020	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{1.572.686,32}{412.286,32} = 3,81$
2021	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{1.686.108,08}{535.375,67} = 3,14$

Análisis: La (Superintendencia de Compañías, 2021) menciona que la liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas. Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos. En base a este análisis se da como resultado que en el año 2019 la empresa tuvo 3,23, en el 2020 3,81 y en el 2021 3,14 por lo que la empresa cuenta con suficientes activos corrientes para pagar sus deudas o realizar inversiones, ya que en esta razón se considera que si es mayor a 1 la compañía tiene los suficientes recursos para solventarse a corto plazo. Este índice relaciona los activos corrientes

frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

Prueba Ácida

Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{1.767.797,97 - 888.860,1}{546.706,19}$ = 1,61
2020	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$= \frac{1.572.686,32 - 866.006,23}{412.286,32}$ = 1,71
2021	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$= \frac{1.686.108,08 - 937.901,40}{535.375,67}$ = 1,40

Análisis: Es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias; es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el de sus cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios. Se puede observar que tanto en los tres años que se investigó, la empresa cuenta con los recursos necesarios para hacer frente y responder a sus deudas y pasivos, en el año 2020 ponemos ver que este indicador aumentó debido a que el volumen de inventario bajó en gran cantidad a comparación de los otros años. Al respecto de este índice cabe señalar que existe una gran diferencia, por razones obvias, entre lo que debe ser la prueba ácida para una empresa industrial, por ejemplo, que para una empresa comercial; pues de acuerdo con su actividad las cantidades de inventario que manejan son distintas, teniendo esta cuenta diferente influencia en la valoración de la liquidez.

2. Razones de solvencia

Endeudamiento del Activo		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{944.767,02}{1.894.502,73} = \mathbf{0,50}$
2020	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{840.840,41}{1.691.291,88} = \mathbf{0,49}$
2021	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{792.219,5}{1.746.051,62} = \mathbf{0,45}$
<p>Análisis: Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, pero en este caso es todo lo contrario ya que la empresa muestra índices bajos que no sobrepasan el 0,5 en ninguno de los tres años analizados, lo que representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores</p>		
Endeudamiento del Activo Fijo		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo (no corriente)}}$	$\frac{956.837,02}{126.704,76} = \mathbf{7,55}$
2020	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo (no corriente)}}$	$\frac{949.735,71}{118.605,57} = \mathbf{8,01}$
2021	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo (no corriente)}}$	$\frac{850.451,48}{59.943,55} = \mathbf{14,19}$

Análisis: El coeficiente resultante indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. En este caso se puede notar que, en todos los años, la totalidad del activo fijo se pudo financiar con el patrimonio de la empresa; el año que más sobresalió es el 2021 alcanzando un índice de 14,19

Endeudamiento Patrimonial		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{944.767,02}{956.837,02} = 0,99$
2020	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{840.840,41}{949.735,71} = 0,88$
2021	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{792.219,5}{850.451,48} = 0,93$
<p>Análisis: Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa. No debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, en el fondo, ambos constituyen un compromiso para la empresa. Pero si se puede apreciar que la empresa cuenta con un patrimonio sólido que está a comparación o incluso mayor que sus pasivos.</p>		
Apalancamiento		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1.894.502,73}{956.837,02} = 1,98$
2020	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1.691.291,88}{949.735,71} = 1,78$
2021	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{1.746.051,62}{850.451,48} = 2,05$

Análisis: Se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. Donde se ve claramente que el 2020 bajó su índice en gran medida, pero la empresa sigue teniendo muy buenos índices en todos los años.

Rotación de Cartera		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Ventas por cobrar}}$	$\frac{2.964.389,43}{427.095,35} = \mathbf{6,94}$
2020	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Ventas por cobrar}}$	$\frac{1.716.692,26}{318.297,55} = \mathbf{5,39}$
2021	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Ventas por cobrar}}$	$\frac{2.080.921,25}{280.197,72} = \mathbf{7,43}$
<p>Análisis: Esta razón muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio un año. Donde se puede notar claramente que la empresa cuenta con una rotación de cartera muy buena sobrepasando los 5 puntos, aunque se nota que en el año 2020 este índice bajó en gran parte con respecto a otros años.</p>		
Rotación de Activo Fijo		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo Fijo}}$	$\frac{2.964.389,43}{126.704,76} = \mathbf{23,40}$
2020	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo Fijo}}$	$\frac{1.716.692,26}{118.605,57} = \mathbf{14,47}$

2021	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo Fijo}}$	$\frac{2.080.921,25}{59.943,55} = \mathbf{34,71}$
<p>Análisis: Esta razón indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos fijos. Para el año 2020 este indicar bajó en casi 10 puntos con respecto al 2019, donde se ve claramente el impacto que tuvo la pandemia en las ventas de la empresa. Aun así, la empresa muestra buenos indicios en todos los años, reflejando así una gran cantidad de ventas.</p>		
Rotación de Ventas		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo Total}}$	$\frac{2.964.389,43}{1.894.502,73} = \mathbf{1,56}$
2020	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo Total}}$	$\frac{1.716.692,26}{1.691.291,88} = \mathbf{1,02}$
2021	$\frac{\textit{Ventas}}{\textit{Activo Total}}$	$\frac{2.080.921,25}{1.746.051,62} = \mathbf{1,19}$
<p>Análisis: Este indicador se lo conoce como "coeficiente de eficiencia directiva", puesto que mide la efectividad de la administración. Mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio. Para un análisis más completo se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza. Donde se aprecia que el año 2020 se puede notar una drástica caída en el indicador con respecto al 2019 ya que las ventas de la empresa cayeron notoriamente debido a las dificultades que se presentó por la pandemia ese año. Pero aun así hay que recalcar que la empresa sigue contando con unos índices muy buenos.</p>		

Impacto Gastos de Administración y Ventas		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Gastos Administrativos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{638.766,31}{2.964.389,43} = 0,22$
2020	$\frac{\text{Gastos Administrativos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{415.064,22}{1.716.692,26} = 0,24$
2021	$\frac{\text{Gastos Administrativos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{314.518,98}{2.080.921,25} = 0,15$
<p>Análisis: El impacto de los gastos administrativos en los ingresos brutos subió en el año 2020, ya que se presentaron ingresos muy altos, pero con un número menor de ventas que el año anterior, donde se ve que este claramente que sube del 22% en el 2019 al 24% en el 2020, aunque hay que recalcar que la empresa lo gestiona mucho mejor para el año 2021 bajando hasta el 15%.</p>		

3. Razones de gestión

Rentabilidad Neta del Activo		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$(\text{Unidad neta/Ventas}) \times (\text{Ventas/Activo Total})$	$\frac{-7.101,31}{2.964.389,43} \times \frac{2.964.389,43}{1.894.502,73} = -0,0037$
2020	$(\text{Utilidad Neta/Ventas}) \times (\text{Ventas/Activo Total})$	$\frac{-99.284,23}{1.716.692,26} \times \frac{1.716.692,26}{1.691.291,88} = -0,058$
2021	$(\text{Utilidad Neta/Ventas}) \times (\text{Ventas/Activo Total})$	$\frac{103.380,65}{2.080.921,25} \times \frac{2.080.921,25}{1.746.051,62} = 0,059$

Análisis: Esta razón muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio. Para este caso se presentó pérdidas en el año 2019 que representan un -0,37% del activo total, pero esto llegó a empeorarse para el año 2020 donde la empresa mostró pérdidas del -5,8%, aunque hay que recalcar que para el 2021 la empresa se recuperó logrando obtener una rentabilidad del 5,9% sobre el activo total.

Margen de Utilidad Bruta

Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{2.964.389,43 - 1.723.566,07}{2.964.389,43} = \mathbf{0,41}$
2020	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{1.716.692,26 - 994.554,46}{1.716.692,26} = \mathbf{0,42}$
2021	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$	$\frac{2.080.921,25 - 1.164.843,17}{2.080.921,25} = \mathbf{0,44}$

Análisis: Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos. Donde se ve claramente una constante en el margen bruto de la empresa entre los años 2019 a 2021 que va al redor del 41% al 44%.

4. Razones de rentabilidad

Margen de Utilidad Operacional

Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	$\frac{13.874,87}{2.697.579,95} = \mathbf{0,005}$
2020	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	$\frac{-106.467,85}{1.716.692,26} = \mathbf{-0,062}$

2021	$\frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Ventas}}$	$\frac{170.961,71}{2.080.921,25} = \mathbf{0,082}$
<p>Análisis: El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. Para este apartado cabe recalcar que la empresa mostró un margen de utilidad negativa solamente en el año 2020 de un 6,2% debido al impacto que tuvo la pandemia. La (Superintendencia de Compañías, 2021) menciona que debido a que la utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas, este índice puede tomar valores negativos, ya que no se toman en cuenta los ingresos no operacionales que pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades, como en el caso de las empresas holding.</p>		
Margen de Utilidad Neta		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$	$\frac{-7101,31}{2.964.389,43} = \mathbf{-0,0024}$
2020	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$	$\frac{-99.284,23}{1.716.692,26} = \mathbf{-0,057}$
2021	$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$	$\frac{103.380,65}{2.080.921,25} = \mathbf{0,050}$
<p>Análisis: La empresa muestra pérdidas pequeñas en el año 2019 del 0,2% pero esta continua creciente para el año 2020 donde ya se nota unas pérdidas considerables del 5,7% debido a todas las dificultades que tuvo la empresa, aunque para el año 2020 la empresa comienza a mejorar en su volumen de ventas y logra alcanzar una rentabilidad del 5%.</p>		

Rendimiento Operacional del Patrimonio		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Patrimonio}}$	$\frac{13.874,87}{956.837,02} = \mathbf{0,014}$
2020	$\frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Patrimonio}}$	$\frac{-106.467,85}{949.735,71} = \mathbf{-0,11}$
2021	$\frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Patrimonio}}$	$\frac{170.961,71}{850.451,48} = \mathbf{0,20}$
<p>Análisis: La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Para este apartado el único año que salió en pérdidas es el 2020 con una 11% de la utilidad operacional sobre el patrimonio.</p>		
Rentabilidad Financiera		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\textit{Beneficios Netos}}{\textit{Patrimonio Neto}}$	$\frac{-7101,31}{956.837,02} = \mathbf{-0,0074}$
2020	$\frac{\textit{Beneficios Netos}}{\textit{Patrimonio Neto}}$	$\frac{-99.284,23}{949.735,71} = \mathbf{-0,10}$
2021	$\frac{\textit{Beneficios Netos}}{\textit{Patrimonio Neto}}$	$\frac{103.380,65}{850.451,48} = \mathbf{0,12}$
<p>Análisis: La rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación con la inversión de los propietarios de la empresa. Donde se ve claramente que la empresa no obtuvo rentabilidad para el año 2019 con un 0,74% de pérdidas y esto empeora gravemente para el 2020 donde la empresa registra pérdidas del 10%,</p>		

solamente para el año 2021 cuando la empresa ya pudo continuar con su actividad comercial de manera más regular ya pudo obtener una rentabilidad financiera del 12% recuperándose rápidamente del impacto y dificultades que tuvo en el año 2020 debido a la pandemia.

5. Inventario

Rotación de Inventario		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{1.723.566,07}{888.860,1} = \mathbf{1,94}$
2020	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{994.554,46}{866.006,23} = \mathbf{1,15}$
2021	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{1.164.843,17}{937.901,40} = \mathbf{1,24}$
<p>Análisis: En cualquier organización, la rotación de inventario efectiva es importante para Crecimiento económico, porque significa optimizar el tiempo de inventario que se venderá, (Padilla 2015) menciona que “Este indicador financiero permite determinar la estrategia aplicada por la entidad mediante operación, análisis de tiempo y tiempo de inversión convirtiéndose en ingresos”. El aumento en la rotación de inventarios se debe al impacto de diferentes aspectos, porque son aplicables diferentes políticas en la empresa que permiten mantener el control y la rotación de la empresa Inventario, que es beneficioso para que las entidades los utilicen en todo el inventario. En el año 2019 la empresa roto sus inventarios 1,94 veces, en el año 2020 1,15 veces y en el año 2021 1,24 veces, por lo que en el año 2020 podemos observar que roto menos que en los otros años analizados debido a la paralización por la pandemia.</p>		
Endeudamiento		
Año	Fórmula	Cálculo
2019	$\frac{\text{Pasivo Corriente} - \text{Pasivo no Corriente}}{\text{Patrimonio}}$	$= \frac{546.706,19 - 398.060,83}{956.837,02} = \mathbf{0,16}$

2020	$\frac{\text{Pasivo Corriente} - \text{Pasivo no Corriente}}{\text{Patrimonio}}$	$= \frac{412.286,32 - 428.554,09}{949.735,71}$ $= -0,017$
2021	$\frac{\text{Pasivo Corriente} - \text{Pasivo no Corriente}}{\text{Patrimonio}}$	$= \frac{535.375,67 - 256.843,83}{850.451,48} = 0,33$
<p>Análisis: En esta razón la empresa no perdió indecencia frente a terceros ya que en el 2019 obtuvo un 0,16 en el 2020 -0,017 y en el 2021 0,33 por lo que en los tres años analizados la empresa no necesita depender de fondos prestados, por lo que se puede decir que estuvo estable financieramente y la mayoría de los activos son de propiedad total de la compañía, igualmente en el año 2021 sufrió un ascenso debido a la pandemia.</p>		

Tabla 14: Resumen de estados de resultados

ESTADOS DE RESULTADOS						
		2019		2020		2021
Ventas	\$	2.964.389,43	\$	1.716.692,26	\$	2.080.921,25
Costo de Ventas	\$	-1.723.566,07	\$	-994.554,46	\$	-1.164.843,17
UTILIDAD BRUTA	\$	1.240.823,36	\$	722.137,80	\$	916.078,08
Gastos Administrativos	\$	-638.766,31	\$	-415.064,22	\$	-314.518,98
Gastos de Ventas	\$	-588.182,18	\$	-413.541,43	\$	-430.597,39
UTILIDAD OPERATIVA	\$	13.874,87	\$	-106.467,85	\$	170.961,71
Ingresos Financieros						
Gastos Financieros	\$	-3.129,87	\$	-2.197,02	\$	-3.213,13
UTILIDAD ANTES DE	\$	10.745,00	\$	-108.664,87	\$	167.748,58
IMPUESTOS						
Impuestos a la Utilidad						
15% Participación a trabajadores	\$	-1.611,75			\$	-25.162,29
Impuesto a la renta	\$	-16.234,56	\$	9.380,64	\$	-39.205,64
UTILIDAD NETA	\$	-7.101,31	\$	-99.284,23	\$	103.380,65

Logro de los Objetivos Planteados

Tabla 15: Logro de Objetivos Planteados

Objetivo Planteado	Logro Alcanzado
<p>Analizar la situación financiera de la empresa, antes, durante y después de la pandemia Covid-19.</p>	<p>Este objetivo se alcanzó, ya que se pudo obtener la información necesaria de los estados de situación financiera y el balance general de la empresa, permitiendo calcular las diferentes ratios financieras y poder determinar cómo se encontró la empresa antes, durante y después de la pandemia. Para el año 2019 la empresa obtuvo una utilidad neta negativa de -7.101,31\$, mientras que en el 2020 continuo en descenso debido a la pandemia obteniendo un valor negativo de -99.284,23\$, en el año 2021 se pudo observar un ascenso ya que las diferentes medidas que se impusieron en el año anterior fueron disminuyendo poco a poco por lo que se obtuvo una utilidad neta positiva de 103.380,65\$.</p>
<p>Definir los procesos que se utilizan en la gestión de costos de inventarios de productos importados por la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.</p>	<p>Se alcanzó este objetivo mediante la realización de entrevistas al personal administrativo de la empresa y la utilización de una ficha de observación, en donde se pudo evidenciar los diferentes procesos de control de inventarios de la empresa, estos se los lleva mediante un sistema llamado Microplus, el cual permite evaluar todo lo que son registros de ingresos y egresos de todos los productos que comercializa. Este sistema que utiliza la empresa permite tener reportes actualizados de compras, ventas, movimientos, ubicaciones, facturación e información de la situación actual de la empresa, la utilización de este programa es utilizado en todos los departamentos de la empresa. En el área de importaciones es utilizado para determinar la cantidad de productos que deben importarse, en bodega permite obtener un control preciso de la mercancía, en gerencia permite generar reportes de ventas, egresos, gastos, etc. con el fin de analizar</p>

	cómo se encuentra el mercado antes y durante y así poder tomar decisiones.
<p>Analizar la variación en los costos de inventarios y su afectación a la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.</p>	<p>Para el logro de este objetivo se analizó mediante el cálculo de los diferentes indicadores de rentabilidad con toda información recabada, permitiendo determinar que el Covid-19 causó una variación en las ventas afectando a la rentabilidad. Para el año 2019 las ventas fueron de \$ 2.964.389,43 y para el año 2020 se vieron realmente muy afectadas disminuyendo casi un 50% alcanzando un valor de \$ 1.541.302,93. Se calculó el índice de Rentabilidad neta del activo donde en el año 2019 representan un -0,37% del activo total, pero esto llegó a empeorarse para el año 2020 donde la empresa mostró pérdidas del -5,8%, aunque hay que recalcar que para el 2021 la empresa se recuperó logrando obtener una rentabilidad del 5,9% sobre el activo total.</p>

Nota. Elaborado en base a los objetivos planteados y resultados de esta investigación.

Discusión de resultados

La pandemia Covid-19 tuvo influencia negativa en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA, los resultados obtenidos son consistentes con las investigaciones de (Cruz & Orejuela, 2021), (Sarmiento & Hernández, 2021) y (Jeremias & Montero, 2021), quienes también demostraron la influencia de la pandemia Covid.19 en la rentabilidad de las empresas.

Los resultados guardan concordancia, (Cruz & Orejuela, 2021) manifiesta que las empresas del cantón Milagro presentaron incidencias en sus indicadores de rentabilidad ya que tuvieron un declive económico en el año 2020, por ejemplo, la empresa DEVIES CORP S.A. obtuvo una rentabilidad neta negativa de -74,648,058 \$. Al igual (Sarmiento & Hernández, 2021) en su investigación manifestaron que la pandemia afectó la rentabilidad de las empresas del sector de la construcción en el 2020, se corrobora en la caída de las ventas

y pérdidas en este año, muestra que la media de rentabilidad en las empresas durante el año 2019 fue del 4,44% y durante el 2020, el promedio de utilidades en función de sus activos fue de -0,32% es decir las utilidades disminuyeron. Por otro lado, en la investigación de (Jeremias & Montero, 2021) se manifiesta lo contrario, donde sus resultados demuestran que el COVID-19 en la empresa J & M Minería S.A.C., no afectó la rentabilidad en el año 2020, presentando un incremento del 59 % de ventas en relación con el año 2019. Así mismo, en concordancia a las encuestas que fueron realizadas, se determinó que solo afectó la liquidez de la empresa por la cuarentena obligatoria, ya que no pudieron entregar sus productos a tiempo.

Todos los resultados obtenidos de estas investigaciones juegan un papel muy importante, otras empresas pueden tener acceso a esta información, la cual ayudara a analizar de mejor manera la situación que tuvieron que pasar las empresas por la pandemia y así determinar diferentes medidas que podrían adoptar en el futuro.

Limitaciones y Alcance de la Investigación

La investigación fue de alcance descriptivo, ya que se logró determinar el impacto generado por la pandemia covid-19 en las importaciones de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA. y con ello analizar la situación financiera antes, durante y después de la pandemia Covid-19. Así mismo, permitió identificar la influencia de los costos de inventarios en la rentabilidad.

Con respecto a las limitaciones de la investigación, si bien la situación generada por la pandemia Covid-19 es un acontecimiento muy reciente por lo que no se puede encontrar información a profundidad sobre las posibles consecuencias que se generaran dentro del sector de repuestos eléctricos automotrices en el Ecuador, pero a pesar de todas las circunstancias se logró alcanzar los objetivos de la investigación.

Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

El impacto del costo de inventarios aumento en el año 2020 del 10% incluso hasta el 50% en algunos productos, debido al incremento del costo de la materia prima y de los fletes marítimos provenientes de Asia, desde el año 2019 la rentabilidad se vio afectada, donde obtuvo perdidas de \$ 7101,31 y en el año 2020 la situación empeoro llegando a alcanzar perdidas de \$ 99,284,23, para el año 2021 la empresa tuvo una recuperación económica que le permitieron mejorar sus actividades comerciales alcanzando una utilidad neta de \$ 103.380,65.

Claramente se pudo evidenciar que los costos de inventarios se vieron afectados por la pandemia debido al confinamiento, la demanda de productos se redujo por la paralización de las actividades alrededor del mundo, las importaciones en el año 2020 provenientes de EE. UU. y China disminuyeron en un 15% causando que los inventarios de la empresa JURSA PARTS disminuyeran durante la pandemia.

El proceso de gestión de inventarios con la que cuenta la empresa comienza con su sistema administrativo contable Microplus SQL; donde se detalla con gran precisión la descripción por líneas de productos que maneja la empresa, además de numeración y código respectivo para su correcta búsqueda y localización en el almacén, donde en esta, las descripciones suelen ser fundamentales, y deben ser lo suficientemente claras para ser localizadas a tiempo. El sistema de control de inventarios utilizado por la empresa es permanente, esto quiere decir que; se proporciona un recuento preciso de los niveles de inventario en tiempo real. Donde se utiliza tecnología, como los códigos de barras y las etiquetas de identificación, para el seguimiento de los productos. Dicha información se registra en la base de datos centralizada Microplus a la que los responsables del almacén pueden acceder fácilmente.

Con respecto a la rentabilidad de la empresa, cabe recalcar que los costos de ventas bajaron levemente del 58,14% del 2019 al 57,93%, aunque esta se vio afecta para el año 2020 donde obtuvo pérdidas netas de \$99.284,23 debido al gran impacto que tuvo la pandemia en dicho año y que afectó gravemente en los volúmenes de ventas, las cuales bajaron en más de \$1.200.000 con respecto al año anterior, y sumando a esta un alto gasto administrativo y de

ventas, provocaron que la empresa merme en sus ingresos. Aunque esto no duró por mucho tiempo ya que para el año 2021, con la pandemia en mejores condiciones y con restricciones más permisivas que reactivaron rápidamente la actividad comercial de la empresa, provocando en ella un impacto positivo inmediato, reflejado así en su estado de resultados, donde se muestra una utilidad neta que llega a \$103.380,65 debido al crecimiento exponencial del 21,22% de ventas que tuvo dicho año, pasando de \$1.716.692,26 del 2020 a \$2.080.921,25 para el 2021.

Recomendaciones

La empresa debe analizar los mercados internacionales en busca de nuevas opciones de proveedores, ya que como se mencionaban, muchas de las fábricas no abastecen la demanda de la empresa, ya que estas empresas se han visto afectadas por el incremento de los costos de las materias primas y la dificultad de enviar los productos a otros países.

Se debe realizar un control detallado de inventarios, siendo este un proceso fundamental ya que es el activo corriente de mayor liquidez dentro de todas las organizaciones. Con la correcta implementación de técnicas y métodos para el manejo de los inventarios además de aplicar políticas y procedimientos para el control de estos, tomando en consideración la variedad de productos y su rotación con la finalidad de realizar un seguimiento a la mercadería.

Se recomienda que la empresa realice una evaluación de todos los riesgos que podrían ocurrir en una paralización de actividades comerciales por cualquier tipo de fenómeno, analizando cada uno de los aspectos que están inmersos en la empresa como el recurso humano, la cadena de suministro, los procesos de mercaderías, los clientes y las medidas que adopta el gobierno, con el fin de crear un plan de contingencia para las emergencias, ya que en caso de que existiera un fenómeno similar a la pandemia.

Se debe realizar capacitaciones constantes al personal sobre el sistema de inventarios Microplus SQL específicamente en el correcto uso del mismo, ya que se ha detectado que los principales errores que se comenten son de digitalización y contabilización de los productos importados, generando información errónea al momento de un análisis en los inventarios.

Crear un plan de marketing y ventas que permitan a la empresa expandir su mercado meta a nivel nacional, generando un incremento considerable en sus ventas, enfocándose en

la captación de clientes mayoristas y que permita a la empresa posesionar su marca en el mercado nacional.

Por último, se recomienda llevar a cabo más investigaciones similares en otras ciudades y países que evalúen el comportamiento de la pandemia y su incidencia en costos de importación en el sector automotriz desde un punto de vista más amplio el cual, permita identificar las variables que influyen en el volumen y mediante esto minimizar el impacto en la utilidad empresarial.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, L., Correa, A., & Zarango, K. (2022). Covid-19 y su impacto en el comercio Internacional de Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 7(Covid-19 y su impacto en el comercio Internacional de Ecuador), 249-261. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i1.3583>
- Alcalá, F., & Robledo, J. C. (2020). El Impacto del Covid-29 en el comercio internacional y las exportaciones españolas y valencianas. *Ivie*, 1-13.
- Álvarez, M., Domínguez, C., & Sánchez, M. (2018). Rentabilidad y Riesgo en el Comportamiento financiero de la Empresa. *Cuadernos Canarios de Ciencias Sociales*, 360.
- Bárcena, A. (2020). Los efectos de la pandemia en el comercio internacional. *Informe especial del COVID-19*, 6, 1-24.
- BCE. (2020). Evaluación impacto macroeconómico del COVID -19 en la economía ecuatoriana. *Banco Central del Ecuador*, 145, 1-22.
- Beltrán, O. (2020). Importancia de la liquidez en la toma de decisiones financieras. *Academia.edu*, 4(1), 88-100.
- Brealey, R., Myers, S., & Marcus, A. (1999). Principios de Dirección Financiera. *Principios de Dirección Financiera*, 481-512.
- Campos, G., & Lule, N. (2012). La Observación, Un método para el estudio de la realidad. *Revista Xihmai*, VII, 45-60. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3979972.pdf>
- CAN. (2020). *Movimiento de contenedores en la Comunidad Andina*. 1-12.
- Carro, R., & Gonzalez, D. (2013). *Administración de las Operaciones*. http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf
- Castaño Ríos, C. E., & Arias Pérez, J. E. (2014). *Análisis del desempeño financiero por regiones de Colombia 2009-2012: un enfoque de evaluación de competitividad territorial*. 189-216.
- Causado, E. (2015). Inventory control model for economic order in food marketer. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, 163-178. <https://www.google.com/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0CAMQw7AJahcKEwj4oLrQydn6AhUAAAAAHQAAAAAQAg&url=https%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F5506351.pdf&psig=AOvVaw0hSmP01g7SR1DQaNL3jQy1&ust=1665624750259262>

- Cedeño, G. E. (2015). *El costo total anual por la adquisición de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa*. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3213/1/ECUACE-2015-CA-CD00070.pdf>
- CEPAL. (2020). Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística. *Naciones Unidas. Cepal*, 6, 24.
- Chamba Bernal, J. L., Bermeo Cuenca, L. A., & Campuzano Vásquez, J. A. (2021). Variables determinantes en el crecimiento económico del Ecuador función Cobb-Dougllass 2007-2019. *Sociedad & Tecnología*, 4(2), 109-122. <https://doi.org/10.51247/st.v4i2.98>
- Chase, R., & Jacobs, R. (2014). *Administración de Operaciones: Producción y Cadena de Suministro* (J. Chacon, Ed.; Decimotercera). MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.
- Cruz, E., & Orejuela, A. (2021). *Análisis de la rentabilidad y su respuesta frente a la pandemia Covid-19 en las empresas de Cantón Milagro año 2020* [Universidad Estatal de Milagro]. <https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/5712/1/CRUZ%20CANTOS%20EUNICE%20LILIBETH.pdf>
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 0(1), 55-78.
- Duran, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 55-78. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Evidence. (2021, octubre 1). *Costos de inventarios*. <https://www.evidencetec.com/recursos/conocimiento/costos-de-inventarios?lang=es>
- Fajardo, M., & Soto, C. (2018). Gestión Financiera Empresarial. En *UTMACH* (Vol. 5, Número 3).
- García Jiménez, O. (2014). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. *Visión Gerencial*, 1, 13-28.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones*.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. En *Pearson Educación* (Vol. 12).

- Gutiérrez, V., & Vidal, C. J. (2008). Modelos de gestión de inventarios en cadenas de abastecimiento: Revisión de la literatura. *Revista Facultad de Ingeniería*, 43, 134-149.
- Hillier, F., & Liberman, G. (2010). *Introducción a la investigación de operaciones*.
- International Financial Reporting Standards, I. (2016). NIC 7. Estado de Flujos de Efectivo. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 5, 179-179.
- Ivan, M. (2013, octubre 18). *¿A qué se refiere importación y exportación?*
<https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/a-que-se-refiere-importacion-y-exportacion/>
- Jeremias, M., & Montero, J. (2021). *El COVID-19 y su impacto en la rentabilidad en la Empresa J & M Minería S.A.C., 2019-2020* [Universidad Continental].
https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/10378/3/IV_FCE_310_T1_Jeremias_Montero_2021.pdf
- Kumar, S., & Jolly, A. (2020). Consequences of COVID-19 pandemic on global maritime trade industry. *International Maritime Health*, 71(4), 217-228.
<https://doi.org/10.5603/IMH.2020.0040>
- Leiva, G., Rebollo, E., Chamagua, R., & Rodríguez, L. (2019). *Análisis de las razones financieras del Modelo Dupont*. July, 1-4.
- Lira Briceño, P. (2009). Finanzas y financiamiento. *Usaid Perú Mype Competitiva*, 1(1), 1-146.
- Macías-Badaraco, K. V, Correa-Quezada, R., Álvarez-García, J., & Río-Rama, M. de la C. (2021). Efectos del Covid-19 en el comercio internacional del Ecuador. *Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración*, 66(5), 1-24.
- Mata M, J. (2015). Introducción a la contabilidad de las pymes. En *Introducción a la contabilidad*. <https://doi.org/10.6035/sapientia66>
- Mendez, C. E. (2009). *Metodología: Diseño y Desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*.
<https://repository.urosario.edu.co/handle/10336/30068>
- Molina Llopis, R. (2013). NIIF para las PYMES: ¿La solución al problema para la aplicación de la normativa internacional? *Revista de Contabilidad y Negocios de la PUCP*, 8, 21-34.

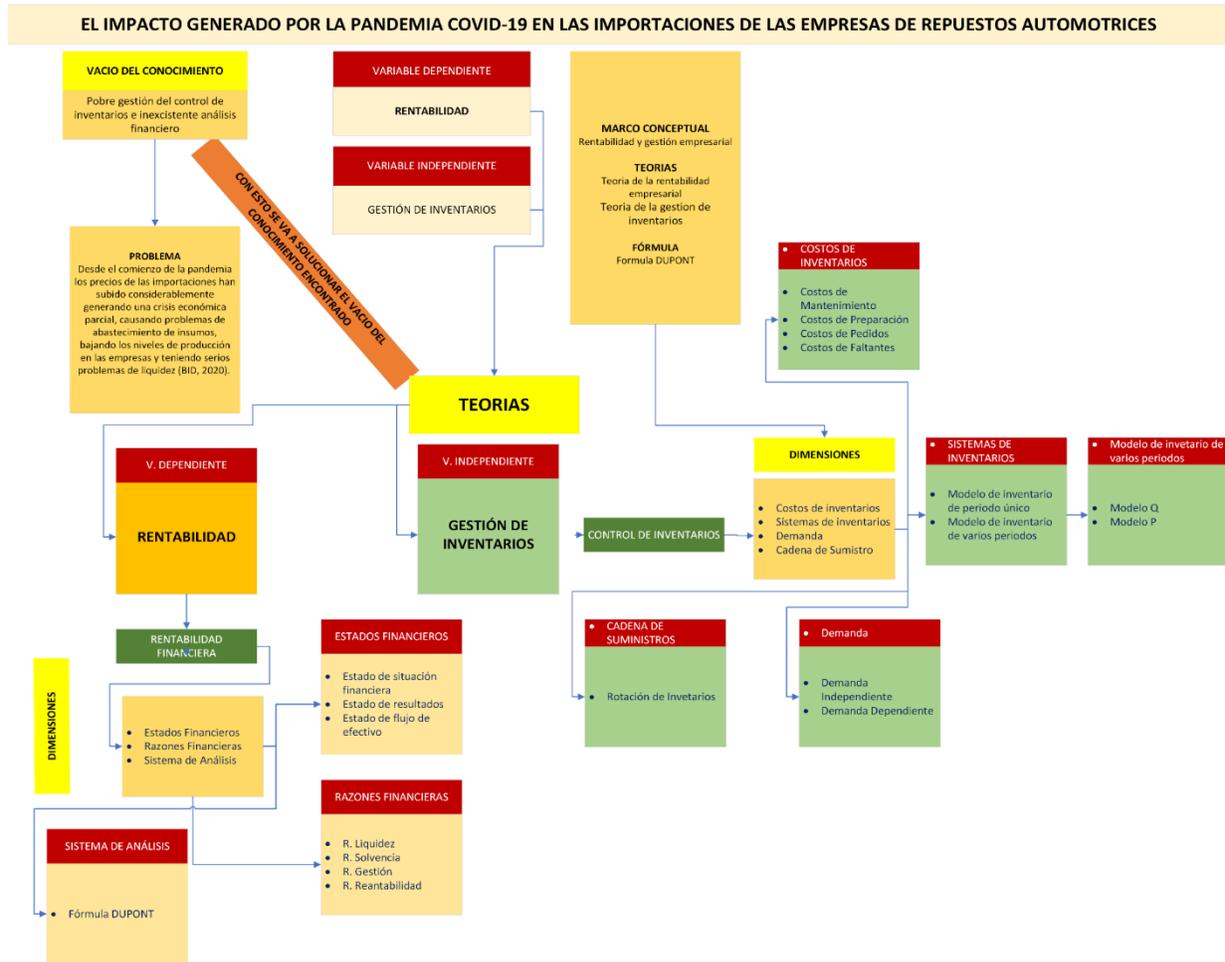
- Monferrer, D. (2013). Fundamentos del marketing. En *Fundamentos del marketing* (Vol. 1). Universitat Jaume I. <https://doi.org/10.6035/sapientia74>
- Mora, J., Salcido, F., & Zamorano, D. (2008). *Análisis de la oferta y la demanda del servicio de internet por cable empresarial de 1024 kbps* (Vol. 4). <https://www.redalyc.org/pdf/461/46140215.pdf>
- Morelos Gómez, J., Fontalvo Herrera, T., & de la Hoz Granadillo, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 8(2), 14-26.
- Nava, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009
- Nevado, D., López, V., Pérez, J., & Ramón, J. (2007). *Como gestionar el binomio rentabilidad-productividad*. Wolters Kluwer España, S.A.
- Oliveros Delgado, J. (2015). Estructura económico-financiera de pequeñas y medianas empresas manufactureras colombo-venezolanas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 20(71). <https://doi.org/10.31876/revista.v20i71.20194>
- OMC. (2016). *POR QUÉ SON IMPORTANTES LOS COSTOS DEL COMERCIO PARA UN CRECIMIENTO INCLUSIVO Y SOSTENIBLE*. <https://doi.org/10.1787/888933240687>
- Orozco, J., & Nuñez, P. (2017). La competitividad en el comercio internacional. *Memoria del XI Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad*. <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/1483>
- Paredes, V. C. (2020, agosto 16). *PROCESO DE IMPORTACIÓN EN PASOS SIMPLIFICADOS*. <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-importacion-en-pasos-simplificados>
- Perozo, C. (2022). *Costos de mantenimiento del inventario*. <https://www.sigmacol.com/single-post/2017/03/06/costos-de-mantenimiento-del-inventario>
- Rajadell, M., Trullàs, O., & Simo, P. (2014). Contabilidad para todos: Introducción al registro contable. *Contabilidad para todos: Introducción al registro contable*. <https://doi.org/10.3926/oss.14>

- Ramos, C. (2020). Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-6. <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Ramos, J., Gordón, K., & Ramírez, J. (2020). *Efectos provocados por el Covid-19 en la red productiva ecuatoriana*. 22-27. <https://doi.org/10.47550/RCE/MEM/31.46>
- Restrepo Londoño, A. L., & Sepúlveda Rivillas, C. I. (2016). Caracterización financiera de las empresas generadoras de energía colombianas (2005 – 2012). *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 24(2), 63-84. <https://doi.org/10.18359/rfce.2213>
- Robles, C. L. (2012). Fundamentos de la Administración Financiera. En *RED TERCER MILENIO S.C* (Vol. 1, Número 5). [https://doi.org/10.1016/S0022-3476\(05\)80868-6](https://doi.org/10.1016/S0022-3476(05)80868-6)
- Rodríguez, R. L. (1989). Rentabilidad económica y crisis industrial. *Papeles de economía española*, 39, 356-375.
- Rojas, A. (2013). *Aplicación de la Teoría de Inventarios a una empresa Poblana*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2012). *Finanzas Corporativas 9na Edicion*.
- Ruiz, W., & Jiménez, W. (2021). COVID- 19 y su impacto en el sector automotriz del Ecuador. 593 *Digital Publisher CEIT*, 6(3), 5-15. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.513>
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002a). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Analisis Contable*, 1-24.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002b). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Analisis Contable*, 1-24.
- Sánchez, G. (2006). *Auditoría de estados financieros. Práctica moderna integral*.
- Sarmiento, G. del P., & Hernández, S. (2021). Recesión económica e impacto en la rentabilidad de la industria de la construcción, ecuador 2019 – 2020: el covid-19. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 5, 201-213. <https://www.redalyc.org/journal/6219/621972190002/html/>
- SENAE. (2021, noviembre). *Para Importar*. <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Slywotzky, A. (2003). *El arte de hacer rentable una empresa* (p. 272).
- Soriano, M. J. (1986). *Introducción a la contabilidad y las finanzas*. 31.
- Soto, C., Ramón, R., Sarmiento, C., & Mite, T. (2017). *ESTADOS FINANCIEROS «La clave del equilibrio gerencial»*.

- Superintendencia de Compañías, V. y S. (2021). Indicadores financieros. *Análisis Financiero Aplicado, bajo NIIF 16 edición*, 191-202. <https://doi.org/10.2307/j.ctv1dp0wtc.10>
- Tene, E. (2020). Los impactos en la economía del Ecuador ocasionados por el Coronavirus. *ResearchGate*, 3, 1-3.
- Ureña B., O. L. (2010). *Contabilidad básica* (FOCO Edici). Fundación para la educación SAN MATEO.
- Zamora, A. (2008). Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán. *Exclusión e integración del sujeto negro en Cartagena de Indias en perspectiva histórica.*, 9-12. <https://doi.org/10.31819/9783964565075-001>
- Zavala, M. (2019). El apalancamiento y su influencia en la rentabilidad de las MYPES comerciales. *UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA*, 1-91.

ANEXOS

Anexo A. Mapa conceptual del problema de investigación



Anexo B. Validación de Entrevistas

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS. CRITERIO EXPERTOS (MSC. LIGIA BELTRÁN)

Por favor marcar con una equis (X) según considera corresponde la relación de ítems con los 4 criterios señalados. Colocar las observaciones que considera pertinente para alcanzar el objetivo de la investigación.

Ítem	1. Relacionado con el objetivo		2. Mide lo que pretende		3. Se usa terminología entendible		4. La descartaría		Indique cualquier observación que considere necesario
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
1	x		x		x			x	
2	x		x		x			x	
3	x		x		x			x	
4	x		x		x			x	
5	x		x		x			x	
6	x		x		x			x	
7	x		x			x		x	
8	x		x		x			x	
9	x		x		x			x	
10	x		x		x			x	
11	x		x		x			x	
12	x		x		x			x	

13	x		x		x		x		
14	x		x		x		x		
15	x		x		x		x		
16	x		x			x	x		
17	x		x		x		x		
18	x		x		x		x		
19	x		x		x		x		
20	x		x		x		x		
21	x		x		x		x		
22	x		x		x		x		
23	x		x		x		x		
Aspectos generales								Si	No
Las instrucciones para responder el instrumento son suficientes, claras y adecuadas								x	
El instrumento es adecuado para alcanzar los objetivos del estudio									x
La distribución y ordenamiento de los ítems del instrumento es adecuada								x	

MSC. LIGIA BELTRÁN

DOCENTE FACAE

Firma sello quien valida:

CC:1713755062

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS. CRITERIO EXPERTOS (MSC. VINICIO GUERRA)

Por favor marcar con una equis (X) según considera corresponde la relación de ítems con los 4 criterios señalados. Colocar las observaciones que considera pertinente para alcanzar el objetivo de la investigación.

Ítem	1. Relacionado con el objetivo		2. Mide lo que pretende		3. Se usa terminología entendible		4. La descartaría		Indique cualquier observación que considere necesario
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
1	x		x		x			x	
2	x		x		x			x	x
3	x		x		x			x	x
4	x		x		x			x	x
5	x		x		x			x	x
6	x		x		x			x	x
7	x		x		x			x	x
8	x		x		x			x	x
9	x		x		x			x	x
10	x		x		x			x	x
11	x		x		x			x	x
12	x		x		x			x	x
13	x		x		x			x	x

14	x		x		x			x	x	
15	x		x		x			x	x	
16	x		x		x			x	x	
17	x		x		x			x	x	
18	x		x		x			x	x	
19	x		x		x			x	x	
20	x		x		x			x	x	
21	x		x		x			x	x	
22	x		x		x			x	x	
23	x		x		x			x	x	
Aspectos generales									Si	No
Las instrucciones para responder el instrumento son suficientes, claras y adecuadas									x	
El instrumento es adecuado para alcanzar los objetivos del estudio									x	
La distribución y ordenamiento de los ítems del instrumento es adecuada									x	



Firma sello quien valida:

MSC. VINICIO GUERRA

DOCENTE FACAE

CC: 1001518644

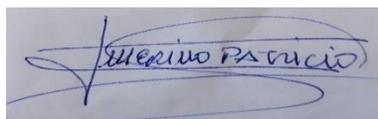
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS. CRITERIO EXPERTOS (MSC. MARCELO MERINO)

Por favor marcar con una equis (X) según considera corresponde la relación de ítems con los 4 criterios señalados. Colocar las observaciones que considera pertinente para alcanzar el objetivo de la investigación.

Ítem	1. Relacionado con el objetivo		2. Mide lo que pretende		3. Se usa terminología entendible		4. La descartaría		Indique cualquier observación que considere necesario
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
1	SI		SI		SI			NO	Último año 2021.
2	SI		SI		SI			NO	
3	SI		SI		SI			NO	
4	SI		SI		SI			NO	
5	SI		SI		SI			NO	
6	SI		SI		SI			NO	
7	SI		SI		SI			NO	
8	SI		SI		SI			NO	
9	SI		SI		SI			NO	
10	SI		SI		SI			NO	
11	SI		SI		SI			NO	
12	SI		SI		SI			NO	
13	SI		SI		SI			NO	

14	SI		SI		SI			NO	
15	SI		SI		SI			NO	
16	SI		SI		SI			NO	
17	SI		SI		SI			NO	
18	SI		SI		SI			NO	
19	SI		SI		SI			NO	
20	SI		SI		SI			NO	
21	SI		SI		SI			NO	
22	SI		SI		SI			NO	
23	SI		SI		SI			NO	
Aspectos generales								Si	No
Las instrucciones para responder el instrumento son suficientes, claras y adecuadas								SI	
El instrumento es adecuado para alcanzar los objetivos del estudio								SI	
La distribución y ordenamiento de los ítems del instrumento es adecuada								SI	

MSC. MARCELO MERINO N.



DOCENTE FACAE

CC:060179284

Anexo C. Entrevista y Resultados

Para obtener más evidencia de audio, video y fotos se encuentra en el siguiente link:

https://utneduec-my.sharepoint.com/personal/assolis_ utn_ edu_ ec/ layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fassolis%5Futn%5Fedu%5Fec%2FDocuments%2FTESIS%20MORENO%20GERHALD%20%2D%20SOLIS%20ALEXIS%2FEVIDENCIAS%20DE%20LA%20ENTREVISTA&ga=1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TEMA: EL IMPACTO GENERADO POR LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES

Objetivo General

Determinar el impacto de los costos de inventarios de repuestos automotrices en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Objetivos Específicos

Analizar la situación financiera de la empresa antes, durante y después de la pandemia Covid-19.

Definir los procesos que se utilizan gestión de inventarios de productos importados por la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Analizar la variación en el volumen de ventas y su afectación a la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Pregunta de investigación

¿Cómo el costo de inventarios de productos importados afecta en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA? LTDA.?

La información proporcionada es confidencial y será usada con fines académicos para obtener el Título en Administración de Empresas en la Universidad Técnica del Norte.

MORENO GERHALD – SOLIS ALEXIS

ENTREVISTA

DATOS DEL ENTREVISTADO	
GERENTE GENERAL	
Apellidos y Nombres:	SAUL HERNAN ROMERO SOLIS
Actividades que desarrolla:	Gerente

1. ¿La empresa obtuvo rentabilidad en el último año?

“...Bueno en el 2019 tuvimos inconvenientes, hemos actuado mucho en base a los ahorros, hubo una reducción de sueldos, etc. Pero en lo que respecta al 2020 si hemos tenido una rentabilidad...”

2. ¿Las inversiones que se realizan están enfocadas a mejorar la rentabilidad de la empresa?

“...Si por supuesto es lo que queremos que este año superar inclusive más de lo que se ha hecho en el 2018 y 2019...”

3. ¿Cómo afecto el aumento de los costos de los productos en la rentabilidad de la empresa?

“...La participación en el mercado ecuatoriano se puso muy difícil por el aumento de los costos. En realidad, ahora estamos haciendo todo lo posible por introducir más productos y de mejor calidad...”

4. ¿Cómo incide el aumento del costo del alquiler de contenedores en la rentabilidad?

“...Si incide mucho la verdad, tenemos problemas con el mercado es altísimo, donde es difícil introducir con un 20% o 25% más de costos con comparación a lo anterior por la pandemia, debido a que estos productos vienen de Taiwán, China, Corea del Sur...”

5. ¿Qué tipo de productos importa la empresa JURSA PARTS CIA LTDA?

“...Todo lo que se relaciona a repuestos eléctricos de autos, tanto de 12 voltios como de 24 voltios...”

6. ¿Cómo han variado los costos de inventarios antes y después de la pandemia?

“...Ha subido un 25% en costos...”

7. ¿Con que sistema de control de inventarios trabaja la empresa? ¿Qué método se aplica para la asignación del costo de inventario?

N/A

8. ¿Qué tiempo se demora el proceso de importación de mercaderías?

N/A

9. ¿Con qué frecuencia se presentan desperfectos en las mercaderías importadas?

“...Casi siempre en productos chinos hay un 1% de desperfectos en los productos...”

10. ¿Qué tratamiento contable se aplica en el caso de mercaderías importadas en mal estado u obsoletas?

N/A

11. ¿La rotación de inventario de productos importados es? (Alta media o baja, y ¿cuáles son los factores que intervienen?

“...Posiblemente media por nosotros estamos haciendo una restructuración general ya que nos quedamos con muchos productos que no podemos vender, que son las luces. Pero ahora se está realizando una investigación de mercados para introducir otros productos...”

12. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza para determinar el costo de los productos importados por la empresa?

N/A

13. ¿El costo del flete es representativo al importar un producto?

N/A

14. ¿Qué tipo modelo de Inventarios utiliza en su empresa?

N/A

15. ¿Se evalúa de manera regular los inventarios en su empresa?

“...Realmente hemos tenido dificultades por la falta de control un poco también por el sistema, pero estamos en ese proceso y yo creo que este fin de año ya estamos mejor...”

16. ¿Existe un sistema automatizado que garantice un registro y control de los inventarios?

“...Por su puesto, nosotros utilizamos Microplus y un BI que ha implementado un asesor nuestro y que ha sido muy bueno...”

17. ¿Cómo se ha visto afectado el modelo de inventarios que tiene su empresa durante la pandemia?

“...Si la escasez ha sido bastante desde la pandemia y sobre todo desde China, nos ha preocupado muchísimo esta situación...”

18. ¿Se toma en cuenta a la demanda en la toma de decisiones para importar determinados productos?

“...Así es, estamos haciendo un control minucioso...”

19. ¿Cuenta con productos suficientes para abastecer el mercado objetivo?

“...Estamos tratando de cubrir las necesidades del mercado por la cual estamos saliendo en todas las provincial para realizar un estudio de mercado a fondo...”

20. ¿Los proveedores internacionales con los que cuenta su empresa, abastecen la necesidad de la empresa?

“...No, habido mucho retraso en esta temporada, sobre todo productos que provienen de China, por ejemplo, antes los productos se demoraban en llegar alrededor de 3 meses, pero ahora está tomando 6 meses o incluso más, lo que nos afecta bastante...”

21. ¿Ha existido dificultad para importar repuestos eléctricos automotrices?

“...Sin duda que hay dificultades, ya no que podemos abastecer nuestro stock por las demoras debido a la pandemia y la demora por parte de los proveedores...”

22. ¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su inventario?

N/A

23. ¿Los Inventarios de la empresa son reabastecidos constantemente?

“...Así es...”

24. ¿Cómo determina la empresa en qué momento se debe realizar un nuevo pedido?

N/A

25. ¿La empresa cuenta con periodos determinados para realizar pedidos?

N/A



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TEMA: EL IMPACTO GENERADO POR LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS
IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES**

Objetivo General

Determinar el impacto de los costos de inventarios de repuestos automotrices en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Objetivos Específicos

Analizar la situación financiera de la empresa antes, durante y después de la pandemia Covid-19.

Definir los procesos que se utilizan en la gestión de inventarios de productos importados por la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Analizar la variación en el volumen de ventas y su afectación a la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Pregunta de investigación

¿Cómo el costo de inventarios de productos importados afecta en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA? LTDA.?

La información proporcionada es confidencial y será usada con fines académicos para obtener el Título en Administración de Empresas en la Universidad Técnica del Norte.

MORENO GERHALD – SOLIS ALEXIS

ENTREVISTA

DATOS DEL ENTREVISTADO	
GERENTE GENERAL	
Apellidos y Nombres:	SAUL FERNANDO ROMERO SOLIS
Actividades que desarrolla:	Encargado de Almacén

1. ¿Qué tipo de productos importa la empresa JURSA PARTS CIA LTDA?

“...Por lo general tenemos productos eléctricos, en este caso sensores, cables, bovinas, tratamos de importar todos los productos eléctricos que se le puedan reemplazar a un carro...”

2. ¿Cómo han variado los costos de inventarios antes y después de la pandemia?

“...En costos de inventarios han aumentado de un 20 a 30% dependiendo del área, pero por lo general tratamos de buscar un inventario que sea más rotativo para que se cubra estos gastos...”

3. ¿Con que sistema de control de inventarios trabaja la empresa? ¿Qué método se aplica para la asignación del costo de inventario?

“...Nosotros trabajamos con lo que es Microplus SQR y el método es numérico, por lo general nos basamos en el número de partes o el número del producto...”

4. ¿Qué tiempo se demora el proceso de importación de mercaderías?

“...Esto depende mucho del país que se lo traiga, por lo general toma de 3 a 6 meses y también depende mucho del proceso en la Aduana del Ecuador...”

5. ¿Con qué frecuencia se presentan desperfectos en las mercaderías importadas?

“...Por lo general los desperfectos se presentan en el 1% de productos de China...”

6. ¿La rotación de inventario de productos importados es? (Alta media o baja, y ¿cuáles son los factores que intervienen?)

“...Por lo general se busca que los productos sean de alta rotación a media, pero dependiendo de la temporada que su rotación se vuelve baja o incluso puede estancarse y quedar en el stock de inventario por un buen tiempo...”

7. ¿El costo del flete es representativo al importar un producto?

“...Por lo general si, dependiendo el costo y también depende del país que se va a importar, pero nosotros hacemos un análisis si lo podemos traer acá al Ecuador...”

8. ¿Se evalúa de manera regular los inventarios en su empresa?

“...Hoy en día lo que tratamos es que los inventarios se revisen cada mes...”

9. ¿Existe un sistema automatizado que garantice un registro y control de los inventarios?

“...Como decía anteriormente se maneja el Microplus, pero recalco que esto no es que garantice, pero tenemos un control más exacto de inventarios...”

10. ¿Cómo se ha visto afectado el modelo de inventarios que tiene su empresa durante la pandemia?

N/A

11. ¿Se toma en cuenta a la demanda en la toma de decisiones para importar determinados productos?

“...Si dependiendo del producto y de la región. Como mencionaba estamos realizando un análisis y queremos enfocarnos a todas las regiones del Ecuador, pero cada una de estas se maneja con diferentes productos...”

12. ¿Cuenta con productos suficientes para abastecer el mercado objetivo?

“...Por el momento se cuenta con inventario suficiente para abastecer lo que es el mercado regional acá en Ambato...”

13. ¿Los proveedores internacionales con los que cuenta, abastecen la necesidad de la empresa?

“...Por lo general no, nosotros debemos buscar más proveedores para que ayuden a abastecernos...”

14. ¿Ha existido dificultad para importar repuestos eléctricos automotrices?

“...Hoy en día es más difícil, ya que muchas empresas acá en la región se dedican a lo que es importación de repuestos automotrices, y ahora con esto que sucedió la pandemia, muchas de estas toman medidas y por lo general ahora es más complicado también por el tiempo de importación, como dije anteriormente antes las importaciones tomaban alrededor de 3 meses, pero ahora toman 6 o incluso más, esto hace que se haga más difícil...”

15. ¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su inventario?

“...Nosotros tenemos un tiempo base de 6 meses, pero hoy en día lo queremos bajar a 3 meses...”

16. ¿Los Inventarios de la empresa son reabastecidos constantemente?

“...Por lo general eran cada 6 meses...”

17. ¿Con que frecuencia se reabastecen los inventarios de la empresa?

“...Cada 6 meses...”

18. ¿Cómo determina la empresa en qué momento se debe realizar un nuevo pedido?

“...Por lo general nosotros vemos los movimientos de los productos y se hace un análisis de cuánto puede ofrecerse este producto, por lo general si en el mes son unas buenas ventas se llega a pedir un 20% más de dicho producto...”

19. ¿La empresa cuenta con periodos determinados para realizar pedidos?

“...Si cuenta con periodos determinados, pero como ya dije anteriormente queremos que se acorten esos periodos y obtener productos de mayor rotación...”



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: EL IMPACTO GENERADO POR LA PANDEMIA COVID-19 EN LAS IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE REPUESTOS AUTOMOTRICES

Objetivo General

Determinar el impacto de los costos de inventarios de repuestos automotrices en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Objetivos Específicos

Analizar la situación financiera de la empresa antes, durante y después de la pandemia Covid-19.

Definir los procesos que se utilizan gestión de inventarios de productos importados por la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Analizar la variación en el volumen de ventas y su afectación a la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA. LTDA.

Pregunta de investigación

¿Cómo el costo de inventarios de productos importados afecta en la rentabilidad de la empresa JURSA PARTS CIA? LTDA.?

La información proporcionada es confidencial y será usada con fines académicos para obtener el Título en Administración de Empresas en la Universidad Técnica del Norte.

MORENO GERHALD – SOLIS ALEXIS

ENTREVISTA

RESPONSABLE DE IMPORTACIONES	
Apellidos y Nombres:	ANDREA ESTEFANIA ROMERO SOLIS
Actividades que desarrolla:	Encargada de Importaciones

1. ¿Cómo afecto el aumento de los costos de los productos en la rentabilidad de la empresa?

“...Bueno en la parte de la rentabilidad de la empresa si se ve afectada ya que hubo varios factores que perjudicaron entre estos están el incremento del precio de fletes, aumentaron el costo de la materia prima de los productos provocando un precio más elevado, sin embargo, como empresa tuvimos que asumir estos valores y no incrementar los costos de los productos ya que vimos que la economía del país se veía afectada...”

2. ¿Qué tipo de productos importa la empresa JURSA PARTS CIA LTDA?

“...Nosotros importamos todo lo que son repuestos de autos multi marcas...”

3. ¿Cómo han variado los costos de inventarios antes y después de la pandemia?

“...Después de la pandemia los costos de los inventarios han variado, se podría decir que han subido del 10% incluso hasta el 50% en algunos productos, ya como lo había mencionado debido al incremento del costo de la materia prima y demora de los fletes...”

4. ¿Con que sistema de control de inventarios trabaja la empresa? ¿Qué método se aplica para la asignación del costo de inventario?

N/A

5. ¿Qué tiempo se demora el proceso de importación de mercaderías?

“...Al momento tenemos un tiempo de importación de 140 días, este el promedio registrado...”

6. ¿Con qué frecuencia se presentan desperfectos en las mercaderías importadas?

“...Tenemos estos inconvenientes en un 5% de la mercadería en total, la verdad no es mucho, pero estos casos son más recurrentes en productos importados de China, sin embargo, esta ya depende de cómo nos notifica el consumidor final y también de la revisión que se hace en el almacén a la hora de cuando llegan los productos...”

7. ¿Qué tratamiento contable se aplica en el caso de mercaderías importadas en mal estado u obsoletas?

“...Si hay un producto con fallas de fábrica, nosotros tenemos que informar a nuestro proveedor para que nos pueda enviar productos de reemplazo o a su vez nos emita una nota de crédito, una vez que esta nota es emitida, en contabilidad hacen este registro y posterior a esto se da de baja a estos productos para al fin de año notificar bajo constancia de un notario que son productos que no sirven...”

8. ¿La rotación de inventario de productos importados es? (Alta media o baja, y ¿cuáles son los factores que intervienen?)

“...Al momento de podría decir que esta entre media y baja, ya que hemos tenido que sobre stockear ya que cada vez hay escases de los productos, así que hemos realizado esto como una medida de prevención, para así poder tener un reabastecimiento adecuando para poder ofrecerlo al mercado...”

9. ¿Cuál es el procedimiento que se realiza para determinar el costo de los productos importados por la empresa?

“...Para determinar el costo, nosotros tenemos que verificar los precios del flete el valor de aduana también, el seguro almacenaje y aranceles, y para evaluar el precio de venta se toma en cuenta los precios en el mercado...”

10. ¿El costo del flete es representativo al importar un producto?

“...Si ya que los fletes han subido de una manera bastante representativa en los últimos meses, una comparación que les puedo dar es que antes se pagaba \$34 dólares por metro cubico, pero hoy en día este valor ascendió a \$150 dólares por metro cubico desde Alemania, como ven hubo un incremento muy considerable, casi representando 5 veces más de lo que antes costaba...”

11. ¿Qué tipo modelo de Inventarios utiliza en su empresa?

N/A

12. ¿Se evalúa de manera regular los inventarios en su empresa?

“...Últimamente no lo hemos realizado, se hizo un inventario un mes atrás, actualmente estamos haciendo un cuadro, por lo general se hacía esto cada año, pero ahora por el tema de la pandemia estamos retomando poco a poco...”

13. ¿Existe un sistema automatizado que garantice un registro y control de los inventarios?

“...La parte de inventario todo lo llevamos en el sistema, utilizamos Microplus para evaluar todo lo que son registros de ingresos y egresos de todos los productos que comercializamos...”

14. ¿Cómo se ha visto afectado el modelo de inventarios que tiene su empresa durante la pandemia?

“...Bueno la parte de inventarios a inicios del 2021 nos costó bastante poder igualarnos todo el tiempo que no habíamos importado, ya que en el 2020 se dejó de traer productos, lo que nos dejó bastante desabastecidos, como les mencione el tiempo de producción es de unos 50 días, y tampoco había materia prima suficiente, lo que provocó unos escases. Si tuvimos ventas bajas en todo este tiempo ya que como mencione no teníamos productos...”

15. ¿Se toma en cuenta a la demanda en la toma de decisiones para importar determinados productos?

“...Si siempre debemos tener en cuenta lo que demanda el mercado, ya que nosotros vendemos a nivel nacional y cada ciudad tiene una demanda diferente de los productos. Entonces a través de nuestro vendedor también se hace una investigación para saber cuáles son los productos que requieren en cada zona...”

16. ¿Cuenta con productos suficientes para abastecer el mercado objetivo?

“...Continuamos trabajando en eso, no podría decir que tenemos al 100%, pero estamos alrededor de un 60%, ya que necesitamos más efectivo para realizar las importaciones y poder aumentar las cantidades que puedan abastecer al mercado...”

17. ¿Los proveedores internacionales con los que cuenta su empresa, abastecen la necesidad de la empresa?

“...No todos, ya que nos siguen mencionando que hay escases de materia prima, por ejemplo, alternadores y arranques no cuentan con este producto ya que estos en lo general son remanufacturados y no cuentan con los debidos cambios y procesos para sacar este producto a tiempo, igual en China ellos estuvieron en cuarentena por unos días, y esto sigue retrasando las importaciones...”

18. ¿Ha existido dificultad para importar repuestos eléctricos automotrices?

“...Si ya que la mayoría de nuestros productos son traídos de Asia y como les mencioné los casos de COVID aún están presentes allá, incluso estaban en cuarentena y varios de los puertos se cerraron...”

19. ¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su inventario?

“...Nosotros constantemente estamos revisando para abastecer el inventario, la parte de importación está dividido en dos personas dependiendo del tipo de producto, una persona se encarga de todo lo que son alternadores y arranques que es lo que nosotros tenemos mayor demanda, y los otros productos están a mi cargo, entonces mensualmente se revisa y dependiendo si se va cumpliendo un monto de importación, entonces enseguida se hace un pedido...”

20. ¿Los Inventarios de la empresa son reabastecidos constantemente?

“...Los inventarios justamente por este tema de las demoras en los fletes no se podría que son constantes, sino que la mercadería no llega hasta después de 3 o incluso hasta 6 meses después. Sin embargo, se realiza un pedido atrás de otros para no quedar desabastecidos...”

21. ¿Con que frecuencia se reabastecen los inventarios de la empresa?

N/A

22. ¿Cómo determina la empresa en qué momento se debe realizar un nuevo pedido?

“...Como les mencioné anteriormente se está revisando de manera mensual, también se pasan a datos estadísticos para verificar el movimiento de producto, tenemos historial de importaciones y también constantemente se realiza juntas con los proveedores para saber que problemas están teniendo. De igual manera todos los productos que no se despacha se llevan un registro para conocer cuál es la cantidad que no se está cubriendo...”

20. ¿La empresa cuenta con periodos determinados para realizar pedidos?

“...Se revisa de manera mensual y se toma en cuenta los tiempos de demora de la importación para continuar con el proceso de pedidos. Tratamos de completar un monto mínimo de pedido para realizar y que pueda estar aquí en Ecuador...”

Anexo D. Ficha de Observación

Nro.	DETALLE	SI	NO	OBSERVACIÓN
1	¿La empresa cuenta con bodegas para el almacenamiento de sus productos?	X		La empresa cuenta con una bodega en sus instalaciones ubicadas en la ciudad de Ambato en la calle Camino el Rey y Floreana.
2	¿La empresa cuenta con personal encargado de bodega?	X		Cuenta con tres personas las cuales están a cargo de la bodega
3	¿Los productos que son almacenadas en la bodega tienen un orden o clasificación determinada?	X		Ya que la empresa cuenta con varias líneas de productos, cada producto se encuentra ubicado según a la línea que pertenezca.
4	¿Los productos son ubicados con facilidad cuando se necesita?		X	Muchas veces hay dificultad para encontrar un producto ya que como la empresa cuenta con un almacén matriz y sucursal muchas veces los productos constan en inventario, pero no se encuentran en bodega.
5	¿Los productos que llegan defectuosos o que sufren daños tienen un lugar específico para su almacenamiento?		X	La empresa no cuenta con un lugar específico para almacenar los productos defectuosos o que sufren daños.
6	¿La empresa tiene una persona responsable para determinar los costos y precios de los productos?	X		Si existe dos personas responsables que determinan los precios de los productos.
7	¿La empresa da de baja los inventarios obsoletos?		X	Existen productos que son obsoletos para la venta, pero no se han dado de baja.

8	¿La empresa realiza constataciones físicas de su inventario periódicamente?	X	La empresa realiza la constatación física del inventario una vez al año.
9	¿Existen faltantes de productos al momento de la revisión física del inventario?	X	Existen varios productos faltantes en las diferentes líneas de productos que cuenta la empresa.
10	¿La empresa cuenta con un margen de ganancia fijo para sus productos?	X	El margen de ganancia de cada producto es asignado en función al costo de cada uno y a otros factores del mercado.

Anexo E. Evidencia de la Entrevista





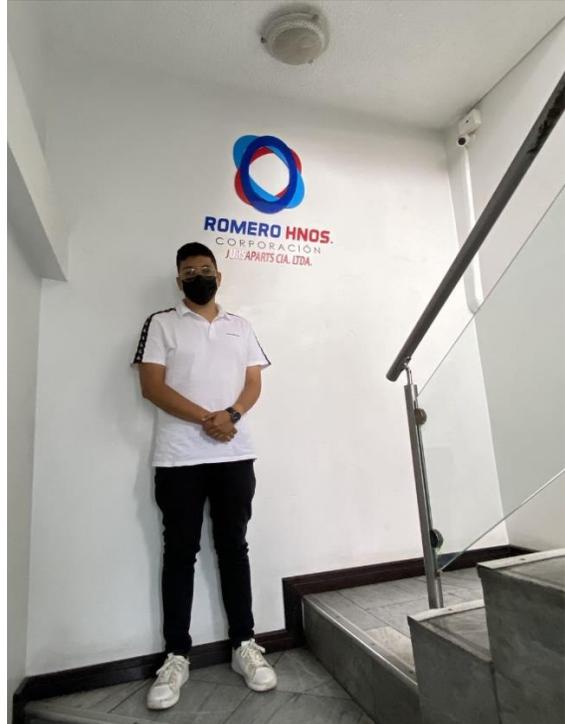














Anexo F. Balance general del año 2021

 JURSA PARTS CIA. LTDA. BALANCE GENERAL PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021			
CUENTA	NOMBRE CUENTA	SALDO	NIVEL GRUPO
1.	ACTIVO	\$ 1.746.051,63	1 G
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.686.108,08	2 G
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	\$ 170.882,93	3 G
1.01.01.01.	CAJA GENERAL	\$ 105.790,03	4 G
1.01.01.01.01.	CAJA GENERAL	\$ 105.790,03	5 G
1.01.01.01.01.01	CAJA EFECTIVO	\$ 4.872,54	6 M
1.01.01.01.01.02	CHEQUES POSFECHADOS	\$ 97.996,94	6 M
1.01.01.01.01.03	CAJA TARJETAS DE CREDITO	\$ 720,55	6 M
1.01.01.01.01.04	FONDO ROTATIVO	\$ 2.000,00	6 M
1.01.01.01.01.05	CAJA CHICA	\$ 200,00	6 M
1.01.01.02.	BANCOS	\$ 65.092,90	4 G
1.01.01.02.01.	BANCOS	\$ 65.092,90	5 G
1.01.01.02.01.01	BANCO DEL PACIFICO	\$ 35.494,71	6 M
1.01.01.02.01.02	BANCO DEL PICHINCHA	\$ 25.797,97	6 M
1.01.01.02.01.04	PRODUBANCO	\$ 3.800,22	6 M
1.01.02.	ACTIVOS FINANCIEROS	\$ 161.620,58	3 G
1.01.02.05.	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACI	\$ 280.197,72	4 G
1.01.02.05.01.	CLIENTES	\$ 271.482,40	5 G
1.01.02.05.01.01	CLIENTES	\$ 253.737,52	6 M
1.01.02.05.01.02	CHEQUES PROTESTADOS POR COBRAR	\$ 17.744,88	6 M
1.01.02.05.02.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.715,32	5 G
1.01.02.05.02.01	ANTICIPOS A EMPLEADOS	\$ 335,76	6 M
1.01.02.05.02.03	RETENCION PROVEEDORES POR COBRAR	\$ 1,25	6 M
1.01.02.05.02.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 2.816,79	6 M
1.01.02.05.02.05	OTRAS CUENTAS POR COBRAR CHAVEZ SANTIAGO	\$ 444,19	6 M
1.01.02.05.02.06	OTRAS CUENTAS POR COBRAR PATINO RODRIGO	\$ 5.117,33	6 M
1.01.02.09.	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -118.577,14	4 G
1.01.02.09.01.	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -118.577,14	5 G
1.01.02.09.01.01	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -7.817,64	6 M
1.01.02.09.01.02	(-) PROVISION POR DETERIORO DE CARTERA	\$ -110.759,50	6 M
1.01.03.	INVENTARIO	\$ 937.901,40	3 G
1.01.03.04.	INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONS	\$ 10.744,62	4 G
1.01.03.04.01.	INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES	\$ 10.744,62	5 G
1.01.03.04.01.01	HERRAMIENTAS	\$ 10.744,62	6 M
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACEN -	\$ 981.681,75	4 G
1.01.03.06.01.	INVENTARIO DE MERCADERIAS	\$ 981.681,75	5 G
1.01.03.06.01.01	INVENTARIO DE MERCADERIAS	\$ 981.681,75	6 M
1.01.03.07.	MERCADERIAS EN TRANSITO	\$ 21.926,10	4 G
1.01.03.07.01.	MERCADERIAS EN TRANSITO	\$ 21.926,10	5 G
1.01.03.07.01.02	MERCADERIAS EN TRANSITO AIDLITE CO. LTD.	\$ 994,50	6 M
1.01.03.07.01.04	MERCADERIAS EN TRANSITO CHANGZHOU HAOPEN IMP & EX	\$ 323,51	6 M
1.01.03.07.01.07	MERCADERIAS EN TRANSITO DAH KEE CO. LTD	\$ 149,60	6 M
1.01.03.07.01.10	MERCADERIAS EN TRANSITO EVERSARK INDUSTRIES	\$ 1.240,00	6 M
1.01.03.07.01.12	MERCADERIAS EN TRANSITO HEBEI CHANGLI AUTO PARTS C	\$ 2.439,30	6 M
1.01.03.07.01.14	MERCADERIAS EN TRANSITO HPC AUTO TECHNOLOGY	\$ 2.762,31	6 M
1.01.03.07.01.16	MERCADERIAS EN TRANSITO KONICON CO LTD	\$ 1.772,04	6 M
1.01.03.07.01.19	MERCADERIAS EN TRANSITO LUF LUX INDUSTRIAL CO. LTD	\$ 4.893,90	6 M
1.01.03.07.01.24	MERCADERIAS EN TRANSITO VEGAS PARTS	\$ 1.631,05	6 M
1.01.03.07.01.26	MERCADERIAS EN TRANSITO PORTER INDUSTRIES INC	\$ 408,50	6 M
1.01.03.07.01.30	MERCADERIAS EN TRANSITO ZHEJIANG MASTER INJECTION	\$ 794,17	6 M
1.01.03.07.01.32	MERCADERIAS EN TRANSITO RUJIAN KUQI IMPORT & EXPORT	\$ 3.057,62	6 M
1.01.03.07.01.37	MERCADERIAS EN TRANSITO EXP AUTO ELECTRIC PARTS CO	\$ 177,00	6 M
1.01.03.07.01.41	MERCADERIAS EN TRANSITO TMY CORPORATION	\$ 176,74	6 M
1.01.03.07.01.42	MERCADERIAS EN TRANSITO GUANGZHOU YAOPEI	\$ 1.105,86	6 M
1.01.03.13.	(-) PROVISION POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRA	\$ -76.451,07	4 G
1.01.03.13.01.	(-) PROVISION POR VALOR NETO DE REALIZACION Y OTRA	\$ -76.451,07	5 G
1.01.03.13.01.03	(-) PROVISION POR DETERIORO ROTACION LENTA INVENTA	\$ -76.451,07	6 M
1.01.04.	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$ 393.961,56	3 G
1.01.04.01.	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$ 14.233,10	4 G
1.01.04.01.01.	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	\$ 14.233,10	5 G
1.01.04.01.01.01	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	\$ 14.233,10	6 M
1.01.04.03.	ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$ 379.328,46	4 G
1.01.04.03.01.	ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$ 379.328,46	5 G
1.01.04.03.01.01	ANTICIPO PROVEEDORES EXTRANJEROS	\$ 379.268,46	6 M

1.01.04.03.01.02	ANTICIPO PROVEEDORES NACIONALES	\$ 60,00	6 M
1.01.04.04.	OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS	\$ 400,00	4 G
1.01.04.04.01.	GARANTIAS ENTREGADAS	\$ 400,00	5 G
1.01.04.04.01.02	GARANTIA SUCURSAL	\$ 400,00	6 M
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 21.741,61	3 G
1.01.05.01.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 21.741,61	4 G
1.01.05.01.01.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	\$ 21.741,61	5 G
1.01.05.01.01.02	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	\$ 21.741,61	6 M
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 59.943,55	2 G
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 30.579,37	3 G
1.02.01.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 127.631,12	4 G
1.02.01.01.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 127.631,12	5 G
1.02.01.01.01.05	MUEBLES Y ENSERES	\$ 9.364,42	6 M
1.02.01.01.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 38.708,93	6 M
1.02.01.01.01.08	EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 31.497,89	6 M
1.02.01.01.01.09	VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINE	\$ 38.722,93	6 M
1.02.01.01.01.10	EQUIPO DE OFICINA	\$ 9.336,95	6 M
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E	\$ -97.051,75	4 G
1.02.01.12.01.	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E	\$ -97.051,75	5 G
1.02.01.12.01.05	DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$ -5.434,22	6 M
1.02.01.12.01.06	DEPRECIACION ACUMULADA MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ -32.260,50	6 M
1.02.01.12.01.08	DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE COMPUTACION	\$ -27.485,22	6 M
1.02.01.12.01.09	DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANS	\$ -27.844,81	6 M
1.02.01.12.01.10	DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPO DE OFICINA	\$ -4.027,00	6 M
1.02.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	\$ 29.364,18	3 G
1.02.05.01.	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	\$ 29.364,18	4 G
1.02.05.01.01.	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	\$ 29.364,18	5 G
1.02.05.01.01.01	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	\$ 29.364,18	6 M
2.	PASIVO	\$ -792.219,50	1 G
2.01.	PASIVO CORRIENTE	\$ -535.375,67	2 G
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -103.335,62	3 G
2.01.03.01.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -103.335,62	4 G
2.01.03.01.01.	LOCALES	\$ -103.335,62	5 G
2.01.03.01.01.01	PROVEEDORES	\$ -69.312,61	6 M
2.01.03.01.01.03	SUELDO POR PAGAR	\$ -29.233,17	6 M
2.01.03.01.01.04	VALORES DE TERCEROS	\$ -4.789,84	6 M
2.01.04.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ -87.478,34	3 G
2.01.04.01.	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	\$ -87.478,34	4 G
2.01.04.01.01.	LOCALES	\$ -87.478,34	5 G
2.01.04.01.01.02	BANCO DEL PACIFICO S.A.	\$ -77.787,17	6 M
2.01.04.01.01.04	DINERS CLUB	\$ -9.691,17	6 M
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$ -338.118,42	3 G
2.01.07.01.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$ -6.831,28	4 G
2.01.07.01.01.	CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	\$ -6.831,28	5 G
2.01.07.01.01.02	RETENCION EN LA FUENTE POR PAGAR 1%	\$ -13,31	6 M
2.01.07.01.01.03	RETENCION EN LA FUENTE POR PAGAR 2%	\$ -19,46	6 M
2.01.07.01.01.04	RETENCION EN LA FUENTE POR PAGAR 8%	\$ -299,05	6 M
2.01.07.01.01.05	RETENCION EN LA FUENTE POR PAGAR 10%	\$ -73,00	6 M
2.01.07.01.01.07	RETENCION I.V.A. POR PAGAR (10%)	\$ -74,70	6 M
2.01.07.01.01.08	RETENCION I.V.A. POR PAGAR (20%)	\$ -237,85	6 M
2.01.07.01.01.09	RETENCION I.V.A. POR PAGAR (30%)	\$ -363,25	6 M
2.01.07.01.01.10	RETENCION I.V.A. POR PAGAR (70%)	\$ -248,22	6 M
2.01.07.01.01.11	RETENCION I.V.A. POR PAGAR (100%)	\$ -607,92	6 M
2.01.07.01.01.12	I.V.A. POR PAGAR	\$ -1.436,61	6 M
2.01.07.01.01.13	CONTRIBUCION UNICA Y TEMPORAL PARA SOCIEDADES CON	\$ -3.041,46	6 M
2.01.07.01.01.14	RETENCION EN LA FUENTE POR PAGAR 1,75%	\$ -365,44	6 M
2.01.07.01.01.15	RETENCION EN LA FUENTE POR PAGAR 2,75%	\$ -51,01	6 M
2.01.07.02.	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -31.822,42	4 G
2.01.07.02.01.	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -31.822,42	5 G
2.01.07.02.01.01	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -31.822,42	6 M
2.01.07.03.	CON EL IESS	\$ -10.143,49	4 G
2.01.07.03.01.	CON EL IESS	\$ -10.143,49	5 G
2.01.07.03.01.01	APORTES IESS POR PAGAR	\$ -6.809,15	6 M
2.01.07.03.01.02	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	\$ -1.833,97	6 M
2.01.07.03.01.03	PRESTAMOS IESS POR PAGAR	\$ -1.440,04	6 M
2.01.07.03.01.04	EXTENCION SALUD POR PAGAR 3.41%	\$ -60,33	6 M
2.01.07.04.	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$ -22.346,30	4 G
2.01.07.04.01.	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$ -22.346,30	5 G
2.01.07.04.01.01	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ -6.945,98	6 M
2.01.07.04.01.02	DECIMO TERCER SUELDO	\$ -2.623,53	6 M
2.01.07.04.01.03	VACACIONES	\$ -12.776,79	6 M
2.01.07.05.	PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -25.162,29	4 G

2.01.07.05.01.	PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -25.162,29	5 G
2.01.07.05.01.01	PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -25.162,29	6 M
2.01.07.06.	DIVIDENDOS POR PAGAR	\$ -241.812,64	4 G
2.01.07.06.01	DIVIDENDOS POR PAGAR	\$ -241.812,64	5 M
2.01.07.06.01.01	ROMERO JUAN	\$ -120.906,32	6 M
2.01.07.06.01.02	ROMERO SAUL	\$ -120.906,32	6 M
2.01.10.	ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ -6.443,29	3 G
2.01.10.01.	ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ -6.443,29	4 G
2.01.10.01.01.	ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ -6.443,29	5 G
2.01.10.01.01.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ -6.443,29	6 M
2.02.	PASIVO NO CORRIENTE	\$ -256.843,83	2 G
2.02.04.	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS	\$ -123.773,15	3 G
2.02.04.01.	LOCALES	\$ -123.773,15	4 G
2.02.04.01.01.	CUENTAS POR PAGAR SOCIOS	\$ -123.773,15	5 G
2.02.04.01.01.01	CUENTAS POR PAGAR SOCIOS ROMERO JUAN	\$ -65.871,53	6 M
2.02.04.01.01.02	CUENTAS POR PAGAR SOCIOS ROMERO SAUL	\$ -57.901,62	6 M
2.02.07.	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ -133.070,68	3 G
2.02.07.01.	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ -70.229,82	4 G
2.02.07.01.01.	PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ -70.229,82	5 G
2.02.07.01.01.01	JUBILACION PATRONAL	\$ -70.229,82	6 M
2.02.07.02.	OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	\$ -62.840,86	4 G
2.02.07.02.01.	OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS	\$ -62.840,86	5 G
2.02.07.02.01.01	BONIFICACION POR DESAHUCIO	\$ -62.840,86	6 M
3.	PATRIMONIO NETO	\$ -850.451,48	1 G
3.01.	CAPITAL	\$ -563.756,00	2 G
3.01.01.	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	\$ -563.756,00	3 G
3.01.01.01.	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	\$ -563.756,00	4 G
3.01.01.01.01.	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	\$ -563.756,00	5 G
3.01.01.01.01.01	CAPITAL SUSCRITO ROMERO JUAN	\$ -281.878,00	6 M
3.01.01.01.01.02	CAPITAL SUSCRITO ROMERO SAUL	\$ -281.878,00	6 M
3.04.	RESERVAS	\$ -38.917,96	2 G
3.04.01.	RESERVAS	\$ -38.917,96	3 G
3.04.01.01.	RESERVAS	\$ -38.917,96	4 G
3.04.01.01.01.	RESERVAS	\$ -38.917,96	5 G
3.04.01.01.01.01	RESERVA LEGAL	\$ -38.819,44	6 M
3.04.01.01.01.02	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$ -98,52	6 M
3.05.	OTROS RESULTADOS INTEGRALES	\$ -32.162,64	2 G
3.05.02.	SUPERAVIT POR REVALUACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y	\$ -32.162,64	3 G
3.05.02.01.	SUPERAVIT POR REVALUACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y	\$ -32.162,64	4 G
3.05.02.01.01.	SUPERAVIT POR REVALUACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y	\$ -32.162,64	5 G
3.05.02.01.01.01	SUPERAVIT POR REVALUACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y	\$ -32.162,64	6 M
3.06.	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ -215.614,88	2 G
3.06.01.	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ -215.614,88	3 G
3.06.01.01.	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ -215.614,88	4 G
3.06.01.01.01.	RESULTADOS ACUMULADOS	\$ -215.614,88	5 G
3.06.01.01.01.01	GANANCIAS ACUMULADAS	\$ -369.189,21	6 M
3.06.01.01.01.02	(-) PERDIDAS ACUMULADAS	\$ 153.574,33	6 M
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 103.380,65	

Anexo G. Estado de resultado del año 2021

 JURSA PARTS CIA. LTDA. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021					
CUENTA	NOMBRE CUENTA	SALDO	NIVEL	GRUPO	
41.	INGRESOS	\$ -2.080.921,25		1 G	
41.01.	VENTA DE BIENES	\$ -1.867.128,15		2 G	
41.01.01.	VENTA DE BIENES	\$ -1.867.128,15		3 G	
41.01.01.01.	VENTA DE BIENES	\$ -1.867.128,15		4 G	
41.01.01.01.01.	VENTA DE BIENES	\$ -1.867.128,15		5 G	
41.01.01.01.01.01	VENTA DE BIENES 0%	\$ -103,89		6 M	
41.01.01.01.01.02	VENTA DE BIENES 12%	\$ -1.867.024,26		6 M	
41.02.	PRESTACION DE SERVICIOS	\$ -182.659,10		2 G	
41.02.01.	PRESTACION DE SERVICIOS	\$ -182.659,10		3 G	
41.02.01.01.	PRESTACION DE SERVICIOS	\$ -182.659,10		4 G	
41.02.01.01.01.	PRESTACION DE SERVICIOS	\$ -182.659,10		5 G	
41.02.01.01.01.01	SERVICIOS 12%	\$ -179.361,73		6 M	
41.02.01.01.01.02	SERVICIO DE LOGISTICA	\$ -3.297,37		6 M	
41.06.	INTERESES	\$ -810,42		2 G	
41.06.01.	INTERESES	\$ -810,42		3 G	
41.06.01.01.	INTERESES	\$ -810,42		4 G	
41.06.01.01.01.	INTERESES	\$ -810,42		5 G	
41.06.01.01.01.01	INTERESES	\$ -810,42		6 M	
41.08.	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ -30.323,58		2 G	
41.08.01.	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ -30.323,58		3 G	
41.08.01.01.	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ -30.323,58		4 G	
41.08.01.01.01.	OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ -30.323,58		5 G	
41.08.01.01.01.01	DESCUENTO POR PRONTO PAGO	\$ -4.815,92		6 M	
41.08.01.01.01.02	OTROS INGRESOS	\$ -25.502,16		6 M	
41.08.01.01.01.03	SOBRANTES DE CAJA	\$ -5,50		6 M	
51.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCI	\$ 1.164.843,17		1 G	
51.01.	COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.843,17		2 G	
51.01.01.	COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.843,17		3 G	
51.01.01.01.	COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.843,17		4 G	
51.01.01.01.01.	COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.843,17		5 G	
51.01.01.01.01.01	COSTO DE VENTAS	\$ 1.164.843,17		6 M	
52.	GASTOS	\$ 748.329,50		1 G	
52.01.	DE VENTA	\$ 430.597,39		2 G	
52.01.01.	DE VENTA	\$ 430.597,39		3 G	
52.01.01.01.	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 207.187,15		4 G	
52.01.01.01.01.	ALMACEN	\$ 104.845,15		5 G	
52.01.01.01.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 56.549,37		6 M	
52.01.01.01.01.02	HORAS EXTRAS	\$ 4.306,30		6 M	
52.01.01.01.01.03	BONIFICACIONES EMPRESARIALES	\$ 6.611,56		6 M	
52.01.01.01.01.05	COMISIONES EN VENTAS	\$ 37.377,92		6 M	
52.01.01.01.02.	TALLER	\$ 102.342,00		5 G	
52.01.01.01.02.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 69.583,32		6 M	
52.01.01.01.02.02	HORAS EXTRAS	\$ 9.166,04		6 M	
52.01.01.01.02.03	BONIFICACIONES EMPRESARIALES	\$ 23.592,64		6 M	
52.01.01.02.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de r	\$ 41.766,63		4 G	
52.01.01.02.01.	ALMACEN	\$ 20.815,92		5 G	
52.01.01.02.01.01	APORTE PATRONAL	\$ 13.298,40		6 M	
52.01.01.02.01.02	FONDOS DE RESERVA	\$ 7.517,52		6 M	
52.01.01.02.02.	TALLER	\$ 20.950,71		5 G	
52.01.01.02.02.01	APORTE PATRONAL	\$ 12.926,23		6 M	
52.01.01.02.02.02	FONDOS DE RESERVA	\$ 8.024,48		6 M	
52.01.01.03.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 40.233,41		4 G	
52.01.01.03.01.	ALMACEN	\$ 19.404,41		5 G	
52.01.01.03.01.01	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 4.985,29		6 M	
52.01.01.03.01.02	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 9.143,73		6 M	
52.01.01.03.01.05	VACACIONES	\$ 5.275,39		6 M	
52.01.01.03.02.	TALLER	\$ 20.829,00		5 G	
52.01.01.03.02.01	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 5.947,50		6 M	
52.01.01.03.02.02	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 8.853,29		6 M	
52.01.01.03.02.05	VACACIONES	\$ 6.028,21		6 M	
52.01.01.08.	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 1.693,18		4 G	
52.01.01.08.01.	ALMACEN	\$ 1.459,49		5 G	
52.01.01.08.01.01	MANTENIMIENTO EQUIPOS	\$ 1.213,96		6 M	
52.01.01.08.01.02	MANTENIMIENTO VEHICULOS	\$ 245,53		6 M	
52.01.01.08.02.	TALLER	\$ 233,69		5 G	
52.01.01.08.02.01	MANTENIMIENTO EQUIPOS	\$ 233,69		6 M	
52.01.01.11.	PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 3.520,00		4 G	
52.01.01.11.01.	PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 3.520,00		5 G	

52.01.01.11.01.01	PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 3.520,00	6 M
52.01.01.12.	COMBUSTIBLES	\$ 876,01	4 G
52.01.01.12.01.	ALMACEN	\$ 705,44	5 G
52.01.01.12.01.01	COMBUSTIBLE	\$ 705,44	6 M
52.01.01.12.02.	TALLER	\$ 170,57	5 G
52.01.01.12.02.01	COMBUSTIBLE	\$ 170,57	6 M
52.01.01.14.	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	\$ 7.449,78	4 G
52.01.01.14.01.	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	\$ 7.449,78	5 G
52.01.01.14.01.01	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	\$ 7.449,78	6 M
52.01.01.15.	TRANSPORTE	\$ 14.751,23	4 G
52.01.01.15.01.	TRANSPORTE	\$ 14.751,23	5 G
52.01.01.15.01.01	TRANSPORTE	\$ 14.751,23	6 M
52.01.01.16.	GASTOS DE GESTION (agasajos a accionistas, trabaja	\$ 1.345,21	4 G
52.01.01.16.01.	GASTOS DE GESTION (agasajos a accionistas, trabaja	\$ 1.345,21	5 G
52.01.01.16.01.01	GASTOS DE GESTION (agasajos a accionistas, trabaja	\$ 1.345,21	6 M
52.01.01.18.	AGUA, ENERG, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	\$ 4.371,60	4 G
52.01.01.18.01.	ALMACEN	\$ 4.371,60	5 G
52.01.01.18.01.01	AGUA	\$ 291,08	6 M
52.01.01.18.01.02	LUZ	\$ 1.984,73	6 M
52.01.01.18.01.03	TELEFONO	\$ 2.095,79	6 M
52.01.01.21.	DEPRECIACIONES:	\$ 8.603,09	4 G
52.01.01.21.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 8.603,09	5 G
52.01.01.21.01.01	GASTO DEPRECIACION MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 1.519,92	6 M
52.01.01.21.01.02	GASTO DEPRECIACION VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORT	\$ 7.083,17	6 M
52.01.01.26.	VALOR NETO DE REALIZACION DE INVENTARIOS	\$ 20.080,71	4 G
52.01.01.26.01.	VALOR NETO DE REALIZACION DE INVENTARIOS	\$ 20.080,71	5 G
52.01.01.26.01.01	DIFERENCIALES POR COSTO PROMEDIO DE INVENTARIO	\$ 80,71	6 M
52.01.01.26.01.02	PROVISION INVENTARIOS LENTA ROTACION	\$ 20.000,00	6 M
52.01.01.27.	OTROS GASTOS	\$ 78.719,39	4 G
52.01.01.27.01.	ALMACEN	\$ 53.558,13	5 G
52.01.01.27.01.01	RECARGAS CELULAR	\$ 4,46	6 M
52.01.01.27.01.02	GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 6.553,88	6 M
52.01.01.27.01.03	ALIMENTACION PERSONAL	\$ 4.164,97	6 M
52.01.01.27.01.04	MATERIAL PARA LAMPARAS	\$ 225,40	6 M
52.01.01.27.01.05	MATERIAL TORNO	\$ 20,51	6 M
52.01.01.27.01.06	HERRAMIENTAS	\$ 75,31	6 M
52.01.01.27.01.07	GASTOS MISCELANEOS	\$ 5.666,36	6 M
52.01.01.27.01.08	COMISION TARIFFAS DE CREDITO	\$ 4.417,92	6 M
52.01.01.27.01.09	MATERIAL DE EMBALAJE	\$ 2.525,31	6 M
52.01.01.27.01.10	ARRIENDO BODIGA	\$ 5.869,56	6 M
52.01.01.27.01.11	ADECUACIONES	\$ 85,94	6 M
52.01.01.27.01.14	UNIFORMES	\$ 410,67	6 M
52.01.01.27.01.15	MUESTRAS DE PRODUCTOS	\$ 345,59	6 M
52.01.01.27.01.17	MATERIAL RECONSTRUCCION ARRANQUES Y ALTERNADORES	\$ 124,23	6 M
52.01.01.27.01.18	VIATICOS	\$ 21.949,93	6 M
52.01.01.27.01.19	GASTO AUTOCONSUMO	\$ 1.118,09	6 M
52.01.01.27.02.	TALLER	\$ 25.161,26	5 G
52.01.01.27.02.01	MATERIALES TALLER	\$ 2.998,37	6 M
52.01.01.27.02.02	ALIMENTACION PERSONAL	\$ 8.744,75	6 M
52.01.01.27.02.03	MATERIAL DE TORNO	\$ 25,86	6 M
52.01.01.27.02.04	HERRAMIENTAS	\$ 121,00	6 M
52.01.01.27.02.05	ARRIENDO TALLER	\$ 10.573,92	6 M
52.01.01.27.02.06	ADECUACIONES	\$ 37,83	6 M
52.01.01.27.02.07	GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 250,47	6 M
52.01.01.27.02.08	GARAJES Y PEAJES	\$ 10,04	6 M
52.01.01.27.02.09	GASTO AUTOCONSUMO	\$ 1.211,97	6 M
52.01.01.27.02.10	UNIFORMES	\$ 480,00	6 M
52.01.01.27.02.11	GASTOS MISCELANEOS	\$ 707,05	6 M
52.02.	ADMINISTRATIVOS	\$ 314.518,98	2 G
52.02.02.	ADMINISTRATIVOS	\$ 314.518,98	3 G
52.02.02.01.	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 145.055,57	4 G
52.02.02.01.01.	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 145.055,57	5 G
52.02.02.01.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 112.922,39	6 M
52.02.02.01.01.02	HORAS EXTRAS	\$ 1.678,91	6 M
52.02.02.01.01.03	BONIFICACIONES EMPRESARIALES	\$ 30.454,27	6 M
52.02.02.02.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de r	\$ 30.895,93	4 G
52.02.02.02.01.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de r	\$ 30.895,93	5 G
52.02.02.02.01.01	APORTE PATRONAL	\$ 18.780,01	6 M
52.02.02.02.01.02	FONDOS DE RESERVA	\$ 12.115,92	6 M
52.02.02.03.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 46.281,06	4 G
52.02.02.03.01.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 46.281,06	5 G
52.02.02.03.01.01	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 5.119,82	6 M
52.02.02.03.01.02	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 13.086,90	6 M
52.02.02.03.01.03	INDEMNIZACIONES LABORALES	\$ 9.480,44	6 M
52.02.02.03.01.04	JUBILACION PATRONAL	\$ 8.972,73	6 M
52.02.02.03.01.05	VACACIONES	\$ 9.113,30	6 M

52.02.02.03.01.06	BONIFICACION POR DESAHUCIO	\$ 507,87	6 M
52.02.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURAL	\$ 12.564,64	4 G
52.02.02.05.01	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURAL	\$ 12.564,64	5 G
52.02.02.05.01.01	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURAL	\$ 12.564,64	6 M
52.02.02.06	REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTONOMOS	\$ 9.729,99	4 G
52.02.02.06.01	REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTONOMOS	\$ 9.729,99	5 G
52.02.02.06.01.01	REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTONOMOS	\$ 9.729,99	6 M
52.02.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 864,89	4 G
52.02.02.08.01	ADMINISTRATIVOS	\$ 864,89	5 G
52.02.02.08.01.01	MANTENIMIENTO EQUIPOS	\$ 864,89	6 M
52.02.02.12	COMBUSTIBLES	\$ 223,50	4 G
52.02.02.12.01	ADMINISTRATIVOS	\$ 223,50	5 G
52.02.02.12.01.01	COMBUSTIBLE	\$ 223,50	6 M
52.02.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	\$ 10.481,82	4 G
52.02.02.14.01	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	\$ 10.481,82	5 G
52.02.02.14.01.01	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	\$ 10.481,82	6 M
52.02.02.15	TRANSPORTE	\$ 0,51	4 G
52.02.02.15.01	TRANSPORTE	\$ 0,51	5 G
52.02.02.15.01.01	TRANSPORTE	\$ 0,51	6 M
52.02.02.16	GASTOS DE GESTION (agasajos a accionistas, trabaja	\$ 2.747,97	4 G
52.02.02.16.01	ADMINISTRATIVOS	\$ 2.332,19	5 G
52.02.02.16.01.01	AGASAJOS TRABAJADORES	\$ 2.332,19	6 M
52.02.02.16.02	ADMINISTRATIVOS SOCIOS	\$ 415,78	5 G
52.02.02.16.02.01	REUNIONES DE TRABAJO	\$ 415,78	6 M
52.02.02.18	AGUA, ENERG, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	\$ 3.784,25	4 G
52.02.02.18.01	ADMINISTRATIVOS	\$ 3.784,25	5 G
52.02.02.18.01.02	INTERNET	\$ 1.929,99	6 M
52.02.02.18.01.04	TELEFONO	\$ 1.854,26	6 M
52.02.02.20	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 6.130,48	4 G
52.02.02.20.01	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 6.130,48	5 G
52.02.02.20.01.02	CAMARA DE COMERCIO AMBATO	\$ 360,00	6 M
52.02.02.20.01.03	SUPERINTENDENCIA DE COMPANIAS	\$ 1.386,86	6 M
52.02.02.20.01.06	1.5% MIL ACTIVOS TOTALES	\$ 1.921,51	6 M
52.02.02.20.01.07	PATENTES	\$ 551,40	6 M
52.02.02.20.01.08	ROTULOS	\$ 744,12	6 M
52.02.02.20.01.10	IMPUESTO SALIDA DE DIVISAS	\$ 627,40	6 M
52.02.02.20.01.11	CONTRIBUCION FINANCIAMIENTO SOLCA	\$ 539,19	6 M
52.02.02.21	DEPRECIACIONES:	\$ 4.728,12	4 G
52.02.02.21.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 4.728,12	5 G
52.02.02.21.01.01	GASTO DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$ 902,61	6 M
52.02.02.21.01.02	GASTO DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 3.215,87	6 M
52.02.02.21.01.03	GASTO DEPRECIACION EQUIPO DE OFICINA	\$ 609,64	6 M
52.02.02.27	OTROS GASTOS	\$ 41.930,25	4 G
52.02.02.27.01	ADMINISTRATIVOS	\$ 40.730,67	5 G
52.02.02.27.01.01	GARAJE Y PEAJES	\$ 1,79	6 M
52.02.02.27.01.03	SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	\$ 1.741,79	6 M
52.02.02.27.01.04	GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 5.863,87	6 M
52.02.02.27.01.05	SUMINISTROS Y UTILES DE LIMPIEZA	\$ 1.641,42	6 M
52.02.02.27.01.06	REDONDEO DECIMALES CLIENTES	\$ 11,20	6 M
52.02.02.27.01.07	MATRICULA - SOAT VEHICULOS	\$ 335,78	6 M
52.02.02.27.01.08	RETENCIONES PROVEEDORES	\$ 667,51	6 M
52.02.02.27.01.09	CAPACITACION PERSONAL	\$ 50,00	6 M
52.02.02.27.01.11	REFRIGERIOS Y CAFETERIAS	\$ 1.475,77	6 M
52.02.02.27.01.13	GASTOS MISCELANEOS	\$ 5.134,47	6 M
52.02.02.27.01.14	ARRIENDO ALMACEN	\$ 8.400,00	6 M
52.02.02.27.01.16	GASTO IVA NO TOMADO COMO CREDITO TRIBUTARIO	\$ 7.277,17	6 M
52.02.02.27.01.19	ALIMENTACION PERSONAL	\$ 2.912,00	6 M
52.02.02.27.01.20	ADECUACIONES	\$ 0,54	6 M
52.02.02.27.01.27	ARRIENDO SUCURSAL	\$ 5.217,36	6 M
52.02.02.27.02	ADMINISTRATIVOS SOCIOS	\$ 299,58	5 G
52.02.02.27.02.03	GASTOS NO DEDUCIBLES	\$ 295,34	6 M
52.02.02.27.02.06	SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA	\$ 4,24	6 M
52.03	GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.213,13	2 G
52.03.01	GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.213,13	3 G
52.03.01.01	GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.213,13	4 G
52.03.01.01.01	GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.213,13	5 G
52.03.01.01.01.01	INTERESES	\$ 2.245,78	6 M
52.03.01.01.01.02	COMISIONES	\$ 967,35	6 M
61	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 25.162,29	1 G
61.01	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 25.162,29	2 G
61.01.01	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 25.162,29	3 G
61.01.01.01	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 25.162,29	4 G
61.01.01.01.01	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 25.162,29	5 G
61.01.01.01.01.01	15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 25.162,29	6 M
63	IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$ 39.205,64	1 G
63.01	IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$ 39.205,64	2 G

