



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MODALIDAD PRESENCIAL**

## **PLAN DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**TEMA:**

“GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA  
EMPRESA IMPORTEX”

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

**AUTOR:**

Isama Campo Hilda Maribel

**DIRECTOR:**

MSc. Henry Marcelo Vallejos Orbe

**Ibarra - Ecuador 2024**



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Acreditada Resolución Nro. 173-SE-33-CACES-2020

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA



### IDENTIFICACION DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información.

DATOS DE CONTACTO			
<b>CEDULA DE IDENTIDAD:</b>	1005074073		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Isama Campo Hilda Maribel		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Otavalo- Parroquia El Jordán		
<b>EMAIL:</b>	hmisamac@utn.edu.ec-maribelisama787@gmail.com		
<b>TELEFONO FIJO:</b>	0984730604	<b>TELF. MOVIL:</b>	0984730604

DATOS DE LA OBRA			
<b>TÍTULO:</b>	Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Importex		
<b>AUTOR (ES):</b>	Isama Campo Hilda Maribel		
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2024/07/18		
SOLO PARA TRABAJOS DE TITULACIÓN			
<b>CARRERA/PROGRAMA</b>	<b>GRADO</b> <input type="checkbox"/>	<b>PREGRADO</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Licenciatura en Administración de Empresas		
<b>DIRECTOR</b>	MSc. Vallejos Orbe Henry Marcelo		



## AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo **Isama Campo Hilda Maribel** con cédula de identidad Nro. **1005074073**, en calidad de autor (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de integración curricular descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

Ibarra, a los 19 Días del mes de 09 del 2024

**EL AUTOR:**

**Isama Campo Hilda Maribel**



### CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 01 del mes de 10 del 2024

**El autor:**

**Isama Campo Hilda Maribel**



**CERTIFICACIÓN DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTERGRACIÓN  
CURRICULAR**

Ibarra, 31 de 07 de 2024

MSc. Vallejos Orbe Henry Marcelo

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTERGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final del trabajo de Integración Curricular, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Universidad Técnica del Norte; en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

(f) -----

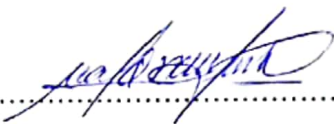
MSc. Vallejos Orbe Henry Marcelo

C.C: 1001813821

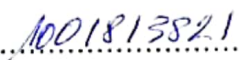



### APROBACIÓN DEL COMITÉ CALIFICADOR

El Comité Calificador del trabajo de Integración Curricular “Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Importex” elaborado por Isama Campo Hilda Maribel previo a la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Universidad Técnica del Norte:


(f): 

**MSc. Vallejos Orbe Henry Marcelo**

C.C.: 

(f): 

**Ing. Calderón Ayala Luis Clemente**

C.C.: 

---

Ciudadela Universitaria Barrio El Olivo  
Av.17 de Julio 5-21 y Gral. José María Córdova  
Ibarra-Ecuador  
Teléfono: (06) 2997-800 RUC: 1060001070001  
www.utn.edu.ec

## **DEDICATORIA**

A Dios, por ser mi guía y fortaleza, por iluminar mi camino y darme la sabiduría y la paciencia necesarias para alcanzar esta meta. A mi pequeña pero hermosa familia, que son el pilar de mi vida y mi mayor fuente de inspiración: a mi esposo, por su amor, comprensión y paciencia; y a mis dos hijos pequeños, por ser mi mayor motivación y la luz de mis días. Este logro es tanto mío como de ustedes, que han estado conmigo en cada paso del camino.

Isama Campo Hilda Maribel

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco profundamente a todas las personas que han sido parte esencial de este proceso. A Dios, por su guía, fortaleza y sabiduría en cada paso del camino. A mi esposo, por ser mi pilar, mi gran ayuda y la persona que siempre me impulsaba, brindándome su apoyo incondicional y ánimo constante. A mis dos hijos pequeños, cuya alegría y amor han sido mi mayor fuente de inspiración y motivación. A mis profesores, por su orientación y dedicación. A mis amigos y compañeros, por su apoyo constante y su compañía en cada etapa de este recorrido. Finalmente, a todos aquellos que de alguna manera han contribuido con su apoyo y colaboración.

Isama Campo Hilda Maribel



## Índice de contenido

Índice de tablas .....	4
Índice de Anexos .....	6
Resumen .....	7
Abstract.....	7
Capítulo 1: Marco Referencial .....	12
Definición de conceptos básicos.....	12
Gestión de inventarios.....	12
Importancia .....	12
Inventario .....	13
Tipos de inventarios .....	14
Sistemas de control de inventario .....	15
Indicadores.....	19
Rentabilidad.....	20
Marco Legal.....	22
Capítulo 2: Materiales y Métodos .....	25
Tipo de investigación.....	25
Métodos de investigación .....	25
Técnicas: .....	26
Pregunta de investigación.....	26
Población:.....	26
Matriz de Operalización de Variables .....	26
Capítulo 3: Resultados y Discusión.....	28
Resultados.....	28
Clasificación de Inventarios .....	32
Cálculo para la rotación de inventarios .....	34

Producto Terminado Cobijas.....	34
Producto terminado cortes.....	39
El corte polar por unidad no tiene gran movimiento en las ventas por unidades obteniendo cero movimientos en el cuarto trimestre. ....	41
Producto Telas.....	41
Medición de la Gestión de Inventarios (Rotación de inventarios y días de inventario).....	42
Análisis de la Gestión ABC.....	43
Rentabilidad.....	49
Análisis DuPont.....	49
Correlación de Spearman .....	53
Discusión .....	56
Conclusiones.....	59
Recomendaciones .....	61
Bibliografía.....	62
Anexos .....	67

## Índice de tablas

Tabla 1 <i>Parámetros para gestión de inventarios</i> .....	17
Tabla 2 <i>Matriz de variables</i> .....	26
Tabla 3 <i>Catálogo de productos de Importex Cobijas</i> .....	33
Tabla 4 <i>Catálogo de productos de Importex Cortes</i> .....	33
Tabla 5 <i>Catálogo de Materia Prima Telas por kg</i> .....	34
Tabla 6 <i>Rotación de inventarios cobijas Falano estampado mayoreo</i> .....	35
Tabla 7 <i>Rotación de inventarios de Falano estamado unidad</i> .....	35
Tabla 8 <i>Rotación de inventarios cobijas Falano llano mayoreo</i> .....	36
Tabla 9 <i>Rotación de inventarios productos terminado cobijas Falano llano unidad</i> .....	36
Tabla 10 <i>Rotación de inventarios producto terminado cobijas falano sherpa mayoreo</i> .....	37
Tabla 11 <i>Rotación de inventarios producto terminado cobijas falano sherpa unidad</i> .....	37
Tabla 12 <i>Rotación de inventarios producto terminado cobija Falano polar mayore</i> .....	38
Tabla 13 <i>Rotación de cobijas producto terminado cobijas Falano polar unidad</i> .....	38
Tabla 14 <i>Rotación de inventario producto terminado cortes Falano estampado mayoreo</i> .....	39
Tabla 15 <i>Rotación de inventarios producto terminado cortes Falano estampado unidad</i> .....	39
Tabla 16 <i>Rotación de inventarios producto terminado cortes Falano llano mayoreo</i> .....	40
Tabla 17 <i>Rotación de inventarios producto terminado cortes Falano llano unidad</i> .....	40
Tabla 18 <i>Rotación de inventarios producto terminado corte polar mayoreo</i> .....	41
Tabla 19 <i>Rotación de inventarios producto terminado cortes polar unidad</i> .....	41
Tabla 20 <i>Rotación de inventarios Falano Estampado kg</i> .....	41
Tabla 21 <i>Rotación de inventario-dias de inventario anual del catálogo de productos</i> .....	42
Tabla 22 <i>Costo de venta total</i> .....	43
Tabla 23 <i>Ventas totales</i> .....	44
Tabla 24 <i>Margen por producto</i> .....	45
Tabla 25 <i>Clasificación ABC</i> .....	46

Tabla 26 <i>Análisis general de la gestión ABC</i> .....	48
Tabla 27 <i>Análisis Dupont</i> .....	49
Tabla 28 <i>Análisis de rentabilidad económica y financiera</i> .....	49
Tabla 29 <i>Pares de datos para correlación</i> .....	51
Tabla 30 <i>Prueba de normalidad</i> .....	52
Tabla 31 <i>Correlación Rho de Spearman rotación de inventarios y rentabilidad financiera</i> .....	53
Tabla 32 <i>Correlación Rho se Spearman entre rotación de inventarios y rentabilidad económica</i> .....	54
Tabla 33 <i>Correlación de Rho de Spearman entre días de inventario y rentabilidad finnciera</i> ....	55
Tabla 34 <i>Correlación Rho de Spearman entre días de inventario y rentabilidad económica</i> .....	55

## Índice de Anexos

Anexo: 1 <i>Kardex Cobijas</i> .....	67
Anexo: 2 <i>Kardex cortes</i> .....	68
Anexo: 3 <i>Estados financieros</i> .....	69
Anexo: 4 <i>Resumen Informe de similitud</i> .....	70
Anexo: 5 <i>Recopilación de datos</i> .....	71
Anexo: 6 <i>Recopilación de datos</i> .....	72

## Resumen

El objetivo del presente estudio fue determinar la importancia de la gestión de inventarios en la rentabilidad, centrándose en el caso de la empresa Importex. La metodología empleada para la investigación fue de tipo cualitativo con un alcance descriptivo en donde se realizó la caracterización de la gestión de inventarios, el análisis de la rentabilidad y se estableció una relación entre ambas variables. Los datos que se empleó corresponden al año 2023 obtenidos a partir de los estados financieros, así como también del reporte de kardex de la empresa. Los resultados más relevantes arrojaron un deficiente control de inventarios, esto se corroboró con la utilización de indicadores como la rotación de inventarios y días de inventarios los cuales permitieron medir la gestión de inventarios en cuyos resultados se evidencio que existe una acumulación de productos a largo plazo esto debido a que la rotación de inventarios arrojó resultados con números equivalentes a uno en la mayoría de los productos, de la misma manera con el indicador días de inventario se obtuvo días muy altos en ciertos productos de la empresa, además se realizó un análisis ABC donde se identificó los productos más relevantes. Mediante la correlación se Spearman se observó que existe una correlación de 0.075 entre rotación de inventarios con respecto al ROA y el ROE y entre días de inventario se obtuvo un valor de -0.075 con respecto al ROA y ROE lo que nos llevó a concluir que existe más factores que están incidiendo directamente en la rentabilidad de la empresa Importex y que una gestión más holística permitiría identificar los factores causantes.

**Palabras clave:** gestión de inventarios, rentabilidad, empresa, análisis, rotación de inventarios, días de inventario.

## Abstract

The objective of the present study was to determine the importance of inventory management in profitability, focusing on the case of the company Importex. The methodology used for the research was qualitative with a descriptive scope, where the characterization of inventory management, profitability analysis, and the relationship between both variables were carried out. The data used correspond to the year 2023, obtained from the financial statements as well as the company's Kardex report. The most relevant results showed poor inventory control. This was corroborated using indicators such as inventory turnover and days of inventory, which allowed measuring inventory management. The results showed a long-term accumulation of products because inventory turnover yielded numbers equivalent to one for most products. Similarly, the inventory days indicator showed extremely high days for certain products of the

company. Through Spearman's correlation, it was observed that there is a correlation of 0.075 between inventory turnover with respect to ROA and ROE, and a value of -0.075 between days of inventory with respect to ROA and ROE. This led us to conclude that there are other factors directly affecting the profitability of Importex and that a more holistic management approach would allow identifying the causative factors.

**Keywords:** inventory management, profitability, company, analysis, inventory turnover, inventory days

## **Introducción**

Dentro del contexto empresarial, la eficiente gestión de inventarios representa un componente de mucha importancia para el éxito de las organizaciones. Cornejo N (2016), menciona que la mejora del inventario se ha convertido en una tarea compleja y estratégica, especialmente para empresas como Importex, que operan en un entorno comercial altamente competitivo.

Según Bravo V (2013), la función del control de inventario se puede analizar a través de dos diferentes puntos de vista tales como: Control Operativo y Contable, en donde el primero sugiere que se debe proveer cierto volumen de existencia apropiado manteniendo así un control con antelación a las operaciones, evitando acumulación excesiva del inventario, por otro lado el control contable busca mantener un registro de los inventarios utilizando como herramientas como: fijación de existencias máximas y mínimas así como la rotación del inventario.

Entonces la inadecuada gestión de los inventarios puede generar pérdidas financieras significativas y tener un impacto negativo en la rentabilidad, la liquidez y la habilidad para ajustarse a las exigencias de la industria (Padilla T, 2022).

La volatilidad dentro de la cadena logística derivada de una gestión deficiente puede generar costos adicionales y retrasos, contribuyendo a una disminución de la eficiencia operativa. En conjunto, una mala gestión de inventarios aumenta los gastos y reduce la rentabilidad.

Por ello, en la presente investigación se trató el tema de la administración de existencias y la influencia que esta tiene en la utilidad de la empresa Importex, La gestión eficiente de inventarios es sumamente importante dentro de los entornos comerciales. En este sentido, Importex no es una excepción, ya que enfrenta desafíos relacionados con la correcta



optimización de sus inventarios para lograr satisfacer la demanda del mercado y minimizar los costos que conlleva el mantenimiento de un inventario excesivo.

La necesidad de comprender a profundidad la repercusión que tiene el manejo de activos en la rentabilidad de la empresa Importex fue la base de esta investigación. La gestión eficiente de inventarios se instaura como un pilar fundamental para el éxito empresarial. En este sentido, se hace necesario explorar los desafíos que enfrenta Importex en el aprovisionamiento de sus niveles de inventario, buscando solventar las exigencias del sector mientras busca reducir los costos de mantenimiento que conlleva inventario excesivo.

El problema de investigación se centró en cómo las prácticas de gestión de inventarios de Importex impactan directamente en su rendimiento financiero. La excesiva acumulación de stock ocasiona costos elevados de almacenamiento y por otro lado genera la obsolescencia de productos, lo que reduce los márgenes de ganancia.

Esta investigación radica en lo importante que es una administración productiva de inventarios para generar utilidades y competitividad de Importex. Una gestión inadecuada de inventarios desencadenaría costos más elevados, problemas en el sistema de suministro y una disminución de la eficiencia operativa. Por ende, es importante comprender cómo la gestión de inventarios ayudaría a maximizar la rentabilidad de Importex.

Los impactos que la investigación generó se reflejan en una mejor comprensión de cómo esta gestión afecta la rentabilidad de Importex. Esto permitió observar áreas donde la empresa podría enfocar su gestión y, en última instancia, mejorar la participación de la entidad en el mercado. Además, lo que se encontró dentro de la investigación pueden proporcionar pautas y prácticas para otras organizaciones que enfrenten desafíos parecidos en la gestión de sus existencias.

El objetivo general de la investigación fue determinar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de Importex, los objetivos específicos:

- a) Conocer la gestión de inventarios de la empresa.
- b) Analizar la rentabilidad financiera de Importex.
- c) Caracterizar la gestión de inventarios y la rentabilidad.

Estos objetivos son claros y orientados a proporcionar una comprensión profunda de manera que permitan abordar de manera efectiva la problemática planteada de gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de Importex.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la investigación tuvo algunos problemas o dificultades. Por ejemplo, la disponibilidad de datos precisos y actualizados sobre la gestión de inventarios de Importex. Además, la complejidad de los procesos de gestión de inventario, problemas en los sistemas informáticos de Importex, retrasaron el análisis de los datos.

## **Capítulo 1: Marco Referencial**

### **Definición de conceptos básicos**

#### **Gestión de inventarios**

La administración de los inventarios según Heizer et al. (2009), en el libro denominado “Principios de Administración de Operaciones” menciona que: es el proceso de planificar, coordinar y controlar la cantidad de artículos de una empresa buscando mejorar los niveles de inventario para maximizar la eficiencia y minimizar costos. En esto concuerda López D (2014), el cual en su publicación llamado Gestión de Inventarios detalla que es la administración de los productos que se requiere mantener en una organización al momento de requerir su uso buscando obtener la mayor efectividad y siempre al menor costo posible.

#### **Importancia**

Su importancia es crucial dentro de las organizaciones para mantener un correcto flujo de productos garantizando la maximización de beneficios que es lo que buscan todas las entidades (Lopez D, 2014). Por otro lado Lozano García et al. (2021), detalla que el empleo adecuado de los productos dentro de una entidad es de suma importancia pues brinda soporte a todos los procesos que se encuentran inmersos en ello lo que permite el desarrollo continuo de sus operaciones dentro del mercado.

Según Islam et al. (2019), un seguimiento inadecuado de los artículos que se posee atrae desperdicios y cargos adicionales que en conjunto perjudican el desempeño de la organización. De la misma manera Bouadam & Amir (2023), destaca que el aspecto más importante dentro de una buena gestión es el control, también menciona que un método de control de inventario débil conduce a pérdidas dentro de la organización por otro lado un sistema de inventario bien establecido podría aumentar los ingresos.

La gestión de inventarios es una práctica fundamental dentro de las organizaciones especialmente en aquellas donde se manejan bienes físicos ya que estas afectan directamente a variables como la rentabilidad como lo menciona Ballod (2004), en donde afirma que el manejo de inventarios es muy importante ya que mediante esta se garantiza que los productos se encuentren disponibles para atender las necesidades de los compradores, además permite mantener un balance entre oferta y demanda y así evitar problemas como desabastecimiento o inventario acumulado, esto mejora en gran manera la eficiencia operativa de la empresa.

## **Inventario**

Según Qhizhpi (2018), los inventarios son aquellos activos que la empresa dispone ya sea porque los comercializa o los incorpora en la producción de productos o servicios. Con esto concuerda López Jhuliño & Reátegui Jhordi (2020), ya que los inventarios son existencias o materiales que posee la empresa. Es decir, que para que una empresa opere normalmente esta requiere de productos que intervienen en su proceso productivo o de comercialización y estas se renuevan constantemente ya que es una actividad interrelacionada con la cadena de valor (González, 2020). En este contexto Arenal (2020), destaca que los inventarios son bienes que se dispone en una entidad y los cuales están clasificados por categorías y las cuales deben estar sujetas a la realidad.

Para Duran (2012), las existencias son aquellos bienes que las organizaciones poseen para su comercialización en un específico periodo económico. (Meana, 2017, pág. 3) su principal propósito es proveer a la entidad los insumos esenciales para su desenvolvimiento eficaz en el mercado concordando con (Keller, 2016) quien menciona que para un eficaz desenvolvimiento en el mercado es necesario mantener una gestión eficiente de las existencias, además detalla que es necesario realizar constataciones de inventarios para verificar las existencias reales que se dispone en la empresa. Por otro lado, Serna José et al. (2018), menciona que son bienes tangibles para la comercialización en un cierto periodo de tiempo o para usarlos en la producción de algún bien o servicios con el fin de venderlos posteriormente.

El objetivo primordial de los inventarios en una empresa es garantizar la eficacia en las operaciones y la complacencia del comprador al mantener niveles adecuados de productos (Guerrero H. , 2017). Esto implica prevenir escaseces que según González, (2020) optimiza los costos de almacenamiento y obsolescencia, así como adaptarse ágilmente a los cambios constantes en el mercado. En conjunto, estos objetivos contribuyen al funcionamiento eficiente de la empresa y a la rentabilidad general de la misma (Segovia Auxiliadora et al., 2021).

En consecuencia, Vásquez et al. (2020), afirma que, los inventarios desempeñan un papel importante dentro de la gestión y operación eficientes dentro las empresas. Su importancia se refleja en varios aspectos pues se obtiene una consecuencia directa dentro de la eficiencia operativa, satisfacción de todos los consumidores, la rentabilidad y la capacidad de adaptación de una empresa a un entorno comercial dinámico (Guerrero H. , 2017). Las empresas para lograr los objetivos establecidos mantienen cuatro modelos de existencias: Materia prima directa,

producto en proceso, materiales para mantenimiento e inventario de productos terminados (Heizer & Render, 2009).

### **Tipos de inventarios**

El primer inventario se refiere a los artículos que serán expuestos a diferentes procesos para obtener un artículo terminado (Cardona Juan, 2021). De la misma manera Hernández Christian (2017), detalla que, el segundo inventario se refiere a productos que no están completamente terminados en donde en cierto momento se ejecutó trabajo directo y se asignaron los costos indirectos asociados al proceso de producción en cierto momento. Siguiendo con el tercer inventario esta se refiere a materias primas secundarias que varían según la naturaleza de la industria (Salazar Wilmer, 2021).

Salazar Wilmer (2021) menciona que, los inventarios de bienes terminados se tratan de artículos que han completado su ciclo de producción. Por otro lado, Díaz S (2020) halla que son productos almacenados en el depósito de artículos terminados, aún pendientes de ser comercializados.

Por otro lado, Qhizhpi (2018) recalca que existen inventarios que se clasifican por su categoría funcional esta hace referencia a otra forma de clasificar los inventarios, no basada en su estado físico o nivel de procesamiento, sino en su función dentro de la operación de la empresa. En este enfoque, Córdova E (2022), concuerda que los inventarios se agrupan según su propósito o cómo se utilizan en el proceso empresarial como: Inventarios en tránsito, Inventarios estacionales, Inventarios de seguridad y Inventarios de ciclo o periódico.

En donde el inventario de ciclo es comúnmente empleado por empresas de tamaño pequeño y mediano (Carro R & Gonzáles D, 2018). Su peculiaridad radica en que, para conocer el inventario en una fecha específica, es necesario llevar a cabo un conteo físico y asignarle un valor, también, para gestionar el gasto asociado con las transacciones que impactan en el inventario se recurre al uso de diversas cuentas, ajustadas de acuerdo con la naturaleza operativa en la actividad en cuestión (Castro J & Salas C, 2022).

Dentro de los inventarios de seguridad se analizan la variabilidad en la oferta o demanda de artículos que conlleva a la necesidad de mantener un stock de existencias de insumos, el cual se almacena en un lugar apropiado dentro de la empresa (Ugando M et al., 2022). En términos generales, Flores C & Chacón G (2007), concluye que los denominados inventarios de seguridad de materias primas tienen la función de resguardar contra la incertidumbre generada por los proveedores. En cuanto a la demanda, estos inventarios de seguridad cumplen el papel de

prevenir una posible escases originada por fluctuaciones inciertas en la demanda del producto (Quizhpi D, 2018).

(Peña O & Silva R, 1997) mencionan que los inventarios estacionales representan una categoría específica de existencias que se gestiona en empresas, ajustándose a las fluctuaciones predecibles en la demanda a lo largo de ciertos periodos del año. Según (Heizer J & Render B, 2009) este tipo de inventario se almacena estratégicamente para enfrentar las variaciones estacionales tanto en la disponibilidad como en el requerimiento del stock. Para asegurarse de que la empresa pueda satisfacer la demanda durante los picos estacionales y evitar exceso de inventario en momentos de menor actividad, es esencial planificar y gestionar eficientemente estos inventarios estacionales (Garrido I & Cejas M, 2017).

Por último, Alarcon L & Ortega J (2022), mencionan que los inventarios en tránsito representan bienes y productos en movimiento entre ubicaciones específicas dentro de la cadena de suministro. Vélez & Castro (2002) añaden que estos inventarios no se encuentran ni en la ubicación de origen ni en el destino final, sino en tránsito entre estos puntos. Pueden abarcar productos en ruta desde proveedores hasta almacenes o desde almacenes principales hasta tiendas minoristas, siendo esenciales para mantener un flujo eficiente de bienes y garantizar un control preciso sobre las existencias y los tiempos de entrega en la cadena de suministro (Carro R & Gonzáles D, 2018).

Por lo tanto, el manejo de estos de manera correcta ayuda mucho en la operación de cualquier empresa, en este contexto Núñez (2019), menciona que el sistema de manejo de inventarios es un instrumento que las empresas utilizan para supervisar y gestionar eficientemente las existencias de productos. Hernández C (2017), informa que estos sistemas tienen como objetivo principal optimizar la disponibilidad de productos, minimizar costos asociados y garantizar un flujo continuo en la cadena de suministro.

### **Sistemas de control de inventario**

Algunos de los sistemas de control de inventarios más comunes incluyen:

- **Inventario Periódico:** Implica realizar recuentos físicos regulares de las existencias en un intervalo de tiempo específico. Aunque es simple, puede ser más propenso a errores y puede interrumpir las operaciones normales durante el recuento (Escudero J, 2018) .
- **Inventario Perpetuo:** Utiliza tecnología, como códigos de barras y sistemas informáticos, para realizar un seguimiento en tiempo real de las existencias, esto

proporciona información precisa y actualizada sobre las cantidades disponibles (Pacheco & Damarick D, 2019).

- **Justo a Tiempo (JIT):** Busca minimizar los niveles de inventario manteniendo solo las cantidades necesarias para la producción y distribución, lo que reduce costos de almacenamiento, pero también implica un riesgo mayor en situaciones que afectan la continuidad del suministro (Rodríguez D, 2017).
- **Sistema de Punto de Pedido:** Supone un grado crítico en la existencia donde se realiza una nueva solicitud para reabastecer antes de que se agoten los productos ayudando a evitar escases y garantizando la disponibilidad oportuna (Karina A & Flórez P, 2022).
- **Rotación de Inventarios:** Evalúa la velocidad en que los productos se venden o se utilizan, lo que ayuda a identificar productos obsoletos o con baja rotación (Amarilis M, 2021).
- **ABC (Análisis ABC):** Categoriza los insumos de acuerdo con su importancia, permitiendo una gestión más detallada y eficiente de los productos más críticos para el negocio (Heizer J & Render B, 2009).

La gestión ABC de los activos referente a los inventarios es una técnica esencial en el manejo de inventarios que se sustenta en el teoría Pareto, el cual se refiere a la regla del 80/20 (Waller & Esper, 2017).

Este método clasifica los productos en categorías como A, B y C, según su participación y utilidad para la empresa, los productos de clasificación A son los más preciados, representando aproximadamente el 20% de los productos que generan el 80% del valor total del inventario. Los artículos de categoría B son claves medianamente, mientras que los de clasificación C, aunque representan la mayoría en número, representan una porción menor del valor total del inventario (Vidal, 2017). Dicho punto de vista deja que las empresas prioricen sus medios de subsistencias y su trabajo de gestión hacia los artículos que tienen el mayor impacto en su operación y rentabilidad, reduciendo costos que se relacionan con el manejo de los productos. Según Ranganathan & Dhaliwal (2016), El método ABC, utilizado para esta gestión y recursos, categoriza los artículos dependiendo de la contribución relativa a los ingresos totales de una empresa, según esta metodología, se asignan porcentajes a cada categoría. La categoría A representa aproximadamente entre el 70% y el 80% de las ventas y suele incluir productos de alto valor y volumen representando el 15% de todos los artículos del inventario. La categoría B

abarca alrededor del 15% al 25% de las ventas, caracterizada por productos con un impacto significativo pero menor que los de la categoría A abarcando el 30% de todos los artículos. Por último, la categoría C comprende entre el 5% y el 10% de las ventas y engloba productos contribución marginal al ingreso total abarcando el 55% de todos los artículos del inventario (Heizer J & Render B, 2009).

La elección del sistema para que el inventario sea controlado necesita varios factores, se basa en la industria, el volumen de operaciones y la en cómo puede llegar a ser complejo la cadena en los suministros (Suárez G & Cárdenas P, 2017). La implementación eficaz de estos sistemas contribuye a obtener mejores resultados en las operaciones, a que los costos bajen garantizando que el cliente esté satisfecho (Núñez A, 2019).

Según Del Junco (2018), el manejo de inventarios se enfoca en varios puntos cruciales, que incluyen determinar la cantidad de unidades a ordenar o producir, identificar el momento oportuno para realizar dichas órdenes o producciones, dar prioridad a los ítems que demandan mayor atención y definir cómo abordar las variaciones en sus costos.

En este contexto, al realizar pedidos, es fundamental tener en cuenta los siguientes parámetros:

La tabla uno presenta varios parámetros que son el foco de la gestión del inventario (Padilla, 2022).

**Tabla 1**

*Parámetros para gestión de inventarios*

<b>Parámetro</b>	<b>Detalle</b>
Costo Fijo	Es un costo asociado a la colocación de un pedido, independientemente de la cantidad ordenada.
Precio de compra	Se debe procurar aprovechar descuentos por volumen en las adquisiciones para lograr eficiencias económicas.
Precio de venta	La cantidad disponible o almacenada puede influir en la demanda, por lo que es crucial buscar siempre maximizar los ingresos por ventas.
Costo de mantenimiento	Engloba la inversión en el costo del capital, gastos de bodega, empleo, depreciación, entre otros; todos estos costos son proporcionales al nivel de inventario y al tiempo de permanencia en bodega o almacén.



Demanda	Se clasifica como determinista cuando las cantidades en períodos subsecuentes son conocidas con certeza, pudiendo ser constante (estática) o variable (dinámica). Por otro lado, se considera probabilística cuando los requerimientos para un período son desconocidos, y la demanda se vincula a una distribución de probabilidad, ya sea estacionaria o no estacionaria en el tiempo.
Rotación	Las veces que reponen la existencia dentro de tiempo establecido
Demoras en la entrega	Es la longitud del tiempo que transcurre desde la solicitud de un encargo hasta que este es atendido y suministrado.
Re abasto de almacén	Es considerado inmediato cuando los productos se adquieren de fuentes externas, mientras que se denomina uniforme cuando la organización fabrica el producto internamente de manera constante.
Abastecimiento múltiple	Es factible que haya múltiples puntos de almacenamiento, incluso siendo cada uno una fuente de suministro para otros.
Número de artículos	Un sistema de inventario puede incluir más de un artículo o mercancía.

*Fuente: Padilla, (2022).*

Dentro de la gestión de existencias también se encuentran varias técnicas de valoración de inventarios que son empleados por las entidades para determinar el valor total de los productos que tienen en existencia (Karina A & Flórez P, 2022). Un método de valoración tiene la probabilidad de causar afectación el valor total del inventario y por ende los estados financieros de la empresa, la selección de un método específico depende de la naturaleza de los artículos, la política contable de la organización y los requisitos fiscales (Segovia A et al., 2021).

Los inventarios son valorados principalmente de los siguientes métodos:

- **Identificación específica:** Atribuye de forma específica los costos a unidades individuales de productos. Este método es comúnmente utilizado cuando los artículos son de fácil identificación y poseen costos diferentes (Ortega S et al., 2022).
- **De costo promedio ponderado:** Establece la media aritmética en los costos por unidad de insumos en el inventario, teniendo en cuenta tanto las unidades recién adquiridas como las existentes (Rodríguez D & Rodríguez M, 2021).
- **PEPS O FIFO:** Primeras en entrar, Primeras en salir esta distribuye el costo asociado a las primeras unidades compradas inicialmente al valor de los

productos vendidos, considerando que las últimas unidades adquiridas quedan en el inventario (Cruz F, 2020).

- **Costo estándar:** Utiliza un costo predeterminado para valorar los productos en el inventario, lo que facilita la planificación y el análisis de desviaciones (Rodríguez D & Rodríguez M, 2021).

### **Indicadores.**

Una manera eficaz de medirlo dentro de una empresa es utilizando indicadores los cuales brindan una clara muestra de cómo se está llevando la gestión interna de la unidad económica, el control de gestión de inventarios según Islam et al., (2019) se la puede realizar utilizando el ratio de rotación de inventario ya que esta mide las veces que el suministro rota en un periodo, donde un alto índice sugiere que el producto está rotando correctamente de la misma manera Bouadam1 & Amir (2023), recalcan que la rotación de inventario identifica o indica las existencias que entran y salen de la organización formando un ciclo continuo y dinámico en un periodo en específico.

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Este indicador considerado uno de los más importantes para medir la gestión de inventarios nos muestra la capacidad que tiene la organización para responder ante las demandas del mercado.

Otro indicador que se usa habitualmente en la gestión de inventarios es aquel conocido como días de inventarios que, según Mora (2018), afirma que esta muestra los días que un inventario va a durar dentro de la organización además considera que este indicador es una buena herramienta para controlar la disponibilidad del inventario dentro de la empresa. De la misma manera Cabrera (2022), menciona que es aquel que nos indica cuantos días tarda una empresa en reponer su inventario, es decir el tiempo que trata un producto en ser vendido en donde un numero alto de días indica problemas de gestión por ello se aprecia como positivo tener un número de días menor, lo que nos indicaría una rotación del inventario más rápida y eficiente.

$$\text{Días de Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$$

Este detalla el número promedio de días que tardara un producto en el recinto hasta ser vendido.

## **Rentabilidad**

Según Escobar H et al. (2022), la rentabilidad es aquel ratio financiero que evalúa el éxito de una inversión o de un negocio en relación con los recursos utilizados en la empresa durante un periodo específico. Lizcano & Castello (2004), en su libro rentabilidad empresarial menciona que esta abarca varios enfoques y puede ser vista desde el enfoque económico o financiero en donde la rentabilidad resulta ser los beneficios que una empresa produce mediante su actividad y la inversión que se requiere para lograrlo. Se distinguen dos categorías: la rentabilidad económica donde Cruz F (2020), detalla que está determinada por los activos de la empresa sin tener en cuenta su estructura financiera. La rentabilidad financiera, es aquella que esta influenciada por la estructura financiera de la compañía y derivada de los capitales aportados por los accionistas (Quinde, Ramos, & Fray, 2018). Por otra parte Villasmil et al. (2020), menciona que se usa rentabilidad financiera para los inversionistas y la rentabilidad económica para la empresa.

La fórmula de cálculo de estas es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

El objetivo principal que persigue la rentabilidad es evaluar la efectividad y el éxito en las finanzas de una inversión o negocio proporcionando una medida cuantitativa que permita observar su desempeño brindando información esencial lograr decidir sobre algo y la dirección efectiva de los bienes (Salazar W, 2021).

La importancia de la rentabilidad es destacada por Flores L & Blanco J (2021), ya que menciona que esta es aquella que nos muestra o define los beneficios generados por insumo en un determinado tiempo. Además, facilita el realizar comparaciones lo que determinará si es conveniente invertir más o reducir la inversión en algún sector económico (Mejía A, 2019).

De la misma manera una forma de verificar la salud financiera que tiene la empresa o entidad es el margen de utilidad. En este contexto Bach E (2018), destaca que el margen de utilidad indica el porcentaje de beneficio neto si se relaciona con los ingresos totales de una

empresa. Terreno D et al. (2018), indica que es clave para evaluar si una empresa está siendo rentable y si esta es capaz de convertir las ventas en ganancias y estas se expresan en porcentajes.

Existen diferentes variantes del margen de utilidad que se enfocan en distintos aspectos de la operación de una empresa (Bach E, 2018).

**Margen bruto:** Según Casar M & Gorziglia G (2014), Con esto se puede determinar el beneficio pero en un plazo corto de una actividad

**Margen operativo:** Esta evalúa la eficiencia de la empresa en sus operaciones principales, excluyendo los gastos financieros e impuestos (Bach E, 2018).

Otra de las maneras de verificar si la empresa está obteniendo ganancias es el rendimiento sobre la inversión, también conocido como ROI o retorno sobre la inversión, es una forma de que evaluación la relacionando entre los ingresos generados y los recursos empleados para obtener dichos ingresos (Sánchez M, 2018). En otras palabras, esta medida proporciona una comprensión detallada de los beneficios obtenidos en comparación con la cantidad de recursos invertidos (Cuevas C, 2001). Un ROI elevado indica un rendimiento superior, ya que los ingresos son significativamente mayores que la inversión inicial por otro lado, un ROI bajo sugiere que la inversión no desencadena ingresos precisos en relación con los recursos empleados (Valencia E et al., 2020).

Cuando se trata de garantizar la productividad de una empresa, es importante que esta lleve un control preciso de sus cuentas contables. Este enfoque permite detectar y analizar cualquier cambio o variación en la empresa. (Trujillo R, 2016) indica que la forma más efectiva de supervisar estas fluctuaciones es a través de una cuidadosa revisión de sus estados financieros donde cada uno de ellos tiene su particularidad. En este contexto los informes que presentan la empresa son de tipo financiero y son registros que permiten observar el entorno de la organización en enfoque contable durante un periodo determinado, ya sea mensual, semestral o anual (Escalona K et al. 2019). Consisten en una variedad de documentos que detallan la situación en la que la economía y el patrimonio se encuentran (Lawrence & Joehnk, 2009).

Donde Lawrence & Joehnk (2009), mencionan que el informe financiero conocido como estado de situación financiera informa sobre las finanzas en una empresa. De la misma manera Perea M et al. (2016), afirma que ahí, los accionistas saben el destino de sus activos, la situación de sus obligaciones y su patrimonio, básicamente el balance general ofrece un resumen de los activos de la empresa en equilibrio con sus deudas en un momento específico.

El estado de resultados informa los rendimientos de las organizaciones, detallando los ingresos, costos y gastos que la empresa pudo haber tenido, así como las utilidades obtenidas (Escobar H et al., 2022). Estas utilidades se calculan restando los ingresos de los costos y gastos, que incluyen los impuestos (González H et al., 2012). A diferencia del balance general según Nieto W & Cuchiparte J (2022), detallan que el estado de resultados abarca las actividades que ocurrieron a lo largo del tiempo o durante un periodo operativo concreto, normalmente este periodo no se extiende más allá de un año fiscal o natural.

Dicho de otra manera, el estado de resultados ofrece una visión general de observación clara de los rendimientos de la empresa, al dejar ver la manera en la que los ingresos se comparan con los costos y gastos durante un período determinado, haciéndola una forma de tener una herramienta para llegar a medir los beneficios de la organización si se habla de forma financiera Nieto W & Cuchiparte J (2022).

Por otra parte, la manera en la que la entrada se efectivo, y su contraparte la salida de efectivo, afectan; es reflejada en el informe denominado estado de flujo de efectivo (Perea M et al., 2016). La información más relevante se refleja en este documento, y la capacidad de una organización para producir efectivo se encuentra aquí, esta abarca tres secciones principales las mismas responden a las operaciones de la organización, a las inversiones que surgen y también se observa las salidas por financiación (Escalona K et al., 2019). En este se puede observar si una empresa es sólida o no, si se habla del enfoque financiero, y este informe también evalúa este parámetro, porque aquí se detalla los montos del estado de resultados y también el informe relacionado a los documentos que se representan como balance general de resultados proporcionando información detallada sobre cómo está manejando la empresa su efectivo y su fuente de liquidez (Salazar W, 2021). En resumen, el flujo de efectivo ayuda a administrar las finanzas de forma efectiva, decidir sobre alguna oportunidad y a controlar los ingresos, con el objetivo de alcanzar un óptimo rendimiento organizacional. (Salazar W, 2021).

En síntesis, la manera en la que se ha usado los recursos de una unidad económica se reflejan en esta herramienta.

### **Marco Legal**

El presente marco legal se fundamenta en las NICC Y NIIF, las cuales son normas que rigen de forma internacional relacionado a la contabilidad y a la información financiera, debido a su relevancia y reconocimiento a nivel global en la regulación contable. La elección de basarse en estas normativas responde a su capacidad para establecer principios claros y uniformes en la

contabilización de inventarios, abordando aspectos cruciales como la valoración, reconocimiento de costos y presentación en los estados financieros.

La NIC 2, dedicada específicamente a la contabilización de inventarios, proporciona directrices detalladas que aseguran la coherencia y transparencia en la gestión contable de existencias. Asimismo, la NIIF 13 y la NIIF 9 complementan este marco normativo al establecer principios fundamentales para la medición del valor razonable y la clasificación de instrumentos financieros, respectivamente, aspectos relevantes para la valoración y las implicaciones financieras de los inventarios. La elección de estas normas busca garantizar la robustez y analogía de los datos financieros en el entorno global, permitiendo así una evaluación integral de las prácticas de gestión de inventarios.

Las NIC brindan directrices cruciales en el control de los activos de la empresa relacionado a las existencias, un aspecto fundamental en el gestión del ámbito financiero de las unidades económicas que responden a empresas. La NIC 2, dedicada a la contabilización de inventarios, establece principios claros para la valoración y reconocimiento de costos que tienen relación con la tenencia de inventarios, la NIC 2 detalla los procedimientos para garantizar una presentación precisa en los informes de carácter financiero (Maza S et al., 2020).

Además, la normativa aborda la necesidad de reconocer provisiones para pérdidas en inventarios cuando su monto que se refleja en los registros contables, es decir, libros, es más que su valor neto. Estos lineamientos no solo son cruciales para la toma de decisiones internas, sino que también aseguran que la información financiera se pueda comparar y sea transparente a pesar de tratar de entidades no iguales (Maza S et al., 2020).

Las Normas Internacionales de Información Financiera, también tienen un rol protagónico tanto en la estructuración como en la regulación de la contabilidad en forma global, y su influencia es evidente en el ámbito del control de inventarios. Específicamente, la NIIF 13 establece principios fundamentales para la medición del valor razonable, un aspecto relevante en la valoración de los inventarios (Ortega N, 2022).

Además, la NIIF 9 aborda elementos que permiten llegar a medir y clasificar los instrumentos relacionados a las finanzas, lo que puede ser destacable cuando se consideran las implicaciones financieras de los inventarios. Son principales la información financiera si son transparentes porque así son pilares de las NIIF, y estas normas brindan directrices específicas sobre el detalle de las existencias en los informes contables, el análisis detenido de las NIIF ofrece un conjunto normativo completo, permitiendo la evaluación de prácticas en un ámbito

internacional, si se habla de gestión de inventarios, posibilitando que esta información sea comparable aun si las entidades son diferentes (Ortega N, 2022).

Las disposiciones preliminares del Código de Comercio en su artículo 1 menciona que se controla las responsabilidades de los ofertantes en sus transacciones comerciales así como en la acción y acuerdos de comercio incluso si los no comerciantes los realizan (Código de comercio, 2019).

En el quinto capítulo de La ley orgánica de defensa del consumidor detalla las obligaciones del proveedor esta indica todas las responsabilidades y obligaciones que se deben cumplir desde brindar información veraz, servicio eficiente, información verídica hasta la entrega obligatoria de facturas todo esto mencionado en su sección 17 al 21 (Ley Orgánica del Consumidor, 2000).

La Ley de Régimen Tributario Interno (2023), y Ley de Compañías (2023), mencionan sin especificar las obligaciones del contribuyente que van desde deberes formales del contribuyente con el Registro Único de Contribuyente para personas naturales y la presentación de estados financieros para ciudadanos considerados como naturales y jurídicas quienes están obligadas a llevar contabilidad.

## **Capítulo 2: Materiales y Métodos**

### **Tipo de investigación**

Para lograr una comprensión más integral del tema abarcado, la investigación actual utiliza un enfoque mixto porque integra aspectos cualitativos y cuantitativos en uno solo (Guerrero M, 2016). Según Carlos F (2011), la metodología conocida como enfoque cuantitativo se especializa en agrupar y analizar información numérica, se caracteriza por el uso de técnicas estadísticas y matemáticas para examinar tendencias, relaciones y regularidades en los datos, con el objetivo de generar conclusiones objetivas y generalizables.

Por otro lado, el enfoque cualitativo es un método de investigación que se concentra en comprender y analizar fenómenos complejos sociales, humanos o culturales desde un punto de vista total, en vez de cuantificar datos de manera numérica, como en el estudio cuantitativo, este busca reflejar la complejidad y variedad de las vivencias, significados y contextos (María A, 2016).

Este estudio tuvo un alcance de tipo descriptivo que según Hernández M et al. (2010), afirman que los estudios de este tipo tienen como objetivo recopilar datos o medirlos para determinar cómo se asocian estas, además se especifica que en la investigación se debe observar por lo menos que se va a medir y sobre que o quienes se recopilarán la información. Los datos recopilados sobre el manejo de existencias y rentabilidad se describieron de todo el año 2023, datos que se obtuvieron de los estados financieros como el estado de resultados y el reporte de kardex proporcionados por la empresa el cual se puede verificar un ejemplo de ellos en la sección de anexos.

En este estudio se tuvo el objetivo de determinar cómo se relacionan las variables de rentabilidad de la empresa Importex y la gestión de inventarios.

### **Métodos de investigación**

Se ha tomado como referencia los estudios que hablan de la gestión de inventarios y su efecto en la rentabilidad o en las finanzas de una organización, se ha usado el método deductivo para tener un conocimiento a nivel general y esencial sobre estas variables; también, se ha usado la información a nivel general disponible en la teoría donde se afirma el direccionamiento de los bienes es importante si se desea aumentar la utilidad de una organización. Estos estudios en un contexto externo y general permitieron deducir y comprender el particular caso Importex, pues los conocimientos presentes en dichos estudios y documentos son aplicables al presente trabajo.



**Técnicas:** Se empleó la técnica de la observación y la entrevista en donde la primera permitió analizar la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa a través de documentos que fueron entregados por la empresa tales como los estados financieros y el kardex. Donde se identificó los productos que oferta la empresa, se tomó como dimensiones principales los indicadores de control y el modelo de gestión de inventario llamado ABC el cual permite identificar el producto de mayor significancia.

En el marco de esta investigación, a pesar de tener una base de datos sólida de los registros contables y el registro de inventarios este método de la observación permitió confirmar y mejorar los datos obtenidos de los registros y proporcionó aclaraciones adicionales sobre eventos específicos y patrones observados.

Por otro lado, la entrevista constituye una técnica para recopilar datos que, aparte de formar parte de los métodos empleados en procesos de investigación, posee una gran importancia (Coffey & Atkinson, 2003). Partiendo de esta definición se llevó a cabo una entrevista con el gerente de la empresa Importex en donde nos brindó información acerca de cómo se maneja la empresa.

### **Pregunta de investigación**

¿En qué Medida la Gestión de Inventarios Incide en la Rentabilidad Financiera de la Empresa Importex?

### **Población:**

Para esta investigación se realizó una entrevista al Gerente de la empresa quien nos brindó los informes financieros y otros datos necesarios.

### **Matriz de Operalización de Variables**

**Tabla 2**

*Matriz de variables*

TEMA	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	DIMENSIONES	INDICADORES	PÚBLICO	TÉCNICA
La gestión de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Importex	Baja rentabilidad en la empresa Importex.	Determinar la Gestión de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad	Conocer la gestión de inventarios de la empresa Importex.  Analizar la rentabilidad financiera de la	Gestión de Inventarios		Personal de la empresa Importex	Observación y Entrevista
				Clasificación de inventarios	Materia prima  Producto terminado		

		de la Empresa Importex.	empresa Importex.		Rotación de inventarios		
			Caracterizar la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa Importex	Medición de la gestión de inventarios	Días de inventario		
				Inventario ABC	Clasificación		
				Desglose del inventario	Detalle del producto		
				<b>Rentabilidad</b>			
				Análisis de rentabilidad	Económica y Financiera		
					Análisis DuPont		
				ROE	$= \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Patrimonio Neto}}$		
			ROA	$= \frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Activos Totales}}$			

## **Capítulo 3: Resultados y Discusión**

### **Resultados**

En el mundo empresarial, la gestión eficiente de inventarios se ha vuelto un aspecto crítico dentro de la rentabilidad y desempeño de las organizaciones. La empresa Importex, dedicada a la importación y venta de productos diversos, no es ajena a esta realidad. En este marco, el presente trabajo se enfocó en estudiar influencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de Importex, a través de un estudio que combina el uso de datos del año 2023 y la aplicación del método deductivo.

Esta sección presenta los hallazgos de este estudio, que proporcionarán una comprensión detallada de cómo la gestión de inventarios afecta la rentabilidad de Importex.

### **Entrevista**

Se realizó una entrevista al gerente de la empresa Importex el 25 de enero del 2024

### **Datos técnicos**

**Nombre:** Ajala Castañeda Kevin

**Cargo:** Gerente Administrador

**Hora:** 11:51

### **¿Qué sistema de control de inventarios utiliza la empresa?**

Nosotros utilizamos un sistema basado en códigos internos que son realizados por nuestra misma empresa, que son almacenados en la nube a través de un sistema.

### **¿Quiénes son los responsables de la gestión de inventarios, cómo lo planifican y qué se hace con los inventarios?**

Primero hacemos lo que se llama planificación cada dos meses para saber que cantidad se requiere y posterior a eso hacer la importación, pero generalmente como ya sabemos que variedades nomas tenemos nosotros pedimos lo mismo.

### **Pregunta adicional realizada por el entrevistador:**

¿Entonces no verifican exactamente que producto ya se está terminando para pedir?

La verdad como ya sabemos lo que tenemos en la empresa solo volvemos a pedir lo mismo pues esos son nuestros productos ganadores se podría decir o los que más se vende.

**¿Qué método de valoración de inventarios utiliza su empresa con base a las normas internacionales de información financiera?**

Nosotros usamos el método Kardex con el sistema primeras en entrar primeras en salir de esa manera tratamos de asegurarnos que el producto este circulando.

**¿Cómo evalúa y controla la rotación de inventarios en su negocio?**

Netamente nosotros hacemos ese control a través de las facturaciones así a través de ello se verifica con los códigos que producto está rotando.

**¿Cómo determina y controla el nivel de inventario en su empresa?**

Se determina a través del reabastecimiento de producto es decir cada vez que se termine el producto, a nosotros nos ha funcionado bien tener por lo menos 70 unidades de cada producto para poder estar abasteciendo siempre.

**¿Cómo calcula y utiliza el índice de rotación de inventarios para tomar decisiones operativas?**

Nuestra calculo o índice no es tan acertada porque llevar un control de cierto producto es más complicado, como por ejemplo en telas ya que no se puede llevar un control exacto ya que al momento de realizar las ventas se puede estar pasando un poco más de la cantidad que se está vendiendo.

**¿Realiza constataciones de inventarios regularmente?**

Cada mes y medio se realiza una verificación del inventario estas son notificadas en las hojas de producción con códigos

**¿Cómo controla el nivel de stock en su empresa?**

Nuestro objetivo es mantener un equilibrio necesario entre mantener productos para nuestros clientes y tratar de reducir costos, entonces tratamos de determinar así al ojo cuanto y cuando pedir y a veces si encontramos un producto que creemos que se va a vender también traemos.

**¿Cree usted que el manejo de inventarios es eficiente, qué debilidades y fortalezas ha encontrado?**

En mi parecer creo que, si es eficiente, pero como le mencione antes si encuentro una debilidad en el control de cierto producto ya que el mismo producto en otro color o diseño puede estar pasándose la cantidad, es decir un metro de tela con un diseño en específico puede pesar más que

otro entonces ahí no podemos llevar un control exacto, y nuestra mayor fortaleza es que tratamos de tener todo el inventario con códigos internos para que el control sea más sencillo.

### **Describa el proceso de recepción y descarga del inventario en el almacén.**

En realidad, no es un proceso tan largo ni complicado, nosotros tenemos un primer paso que es el pedido desde secretaria entonces de ahí se envían a bodega se envía todos con códigos entonces al momento de llegada y descarga van verificando en las hojas que producto llevo de acuerdo al código.

### **¿Existen protocolos específicos para garantizar una recepción segura y eficiente?**

Si cada vez que se descarga en los locales comerciales se revisan y se colocan un visto en los códigos que han sido enviados, por ejemplo, se piden 20 paquetes de un diseño de tela entonces al momento de descargar se revisa que estén todos y si en caso falta uno o esta demás uno se notifica a secretaria entonces secretaría manda a revisar y si es de llevarse se llevan no es que se dejan nomas.

### **¿Qué medidas se toman si el inventario llega incompleto o dañado durante el proceso de recepción?**

Ahí lo que se hace es, bueno yo lo denomino pedido de emergencia en este caso es por necesidad al instante eso se da a veces entonces siempre se notifica e inmediatamente se procede a solucionar

### **¿Cómo se documenta y comunica cualquier irregularidad en la entrega?**

Bueno siempre yo tengo como un encargado al que le encomiendo informar cualquier cosa que pase entonces ese responsable si ve alguna anomalía informa a secretaria y posterior a eso proceden a notificarme.

### **¿Cómo se registra la información del inventario una vez que ha sido recibido y verificado hasta el punto de despacho para la venta?**

En este caso todo tratamos de registrar en hojas, como le mencione con códigos los cuales son una ayuda para verificar el producto.

### **¿Cuáles son los procedimientos establecidos si se detecta una pérdida de inventario?**

Bueno perdidas pérdidas no he detectado o talvez no se me informa de manera correcta pero de ahí errores humanos si hemos tenido por ejemplo un mal conteo de la cantidad solicitada, pero si

tuviera una pérdida bueno se notificaría a secretaria y después a bodega y se procedería a buscar en donde fue el error.

**¿Qué medidas de seguridad se implementan para prevenir la pérdida o el robo de inventario?**

Tratamos de tener todo documentado para verificar los productos que se han despachado y los que no y si hay alguna inconsistencia pues se procede a aclararla o buscar si talvez fue un error de constatación.

**¿Hay controles de acceso o sistemas de vigilancia en el área de almacenamiento?**

Si, nosotros hemos implementado en la entrada a bodega donde están los productos un sistema de huellas dactilares para poder saber quién entro a qué hora entro y también cámaras de vigilancia que nos permita ver claramente al trabajador que está dentro.

**¿Se proporciona capacitación al personal que participa en el proceso de recepción y verificación de inventario?**

Si se capacita, pero no periódicamente, esto podría decir que es otra debilidad nuestra ya que siempre solo delegamos a un encargado, entonces él es el que les va enseñando y así van aprendiendo

**¿Qué estrategias ha implementado para mejorar el Margen de Utilidad en el último año en relación con la gestión de inventarios?**

Si, en este caso nosotros nos basamos en productos llamativos y aparte de eso tratamos de tener un costo bajo eso nos ha ayudado bastante para mantenernos a flote en este mercado lleno de competencia.

**¿Cómo utiliza la información de los estados financieros en la toma de decisiones estratégicas?**

Bueno, hacemos una reunión con la contadora entonces en base al reporte nosotros tomamos decisiones como por ejemplo si es necesario bajar los precios de los productos o mantenernos así mismo, tratamos de buscar una salida o solución si algún producto no se está vendiendo.

**¿Hay indicadores específicos en el estado financiero que considere crítico para evaluar la rentabilidad?**

Al momento de revisar ya una vez realizada el proceso, siempre verifico y le pregunto a la contadora que como ha ido la empresa y me dice que vea por mi mismo entonces me fijo en las

ventas y gastos que hemos tenido y la verdad no siempre se tiene lo esperado, pero como emprendedores me toca seguir insistiendo a ver si a la próxima vamos mejor.

## **Análisis**

Una vez realizada la entrevista y transcrita aquí, se puede observar que el manejo de los inventarios dentro de la entidad presenta una mezcla de prácticas efectivas y áreas que requieren mejora. Utilizar un sistema basado en códigos internos almacenados en la nube es una ventaja moderna que facilita la actualización y la disponibilidad de la información, aunque la falta de detalles sobre la seguridad de los datos es un punto para considerar dentro de la empresa. La planificación de inventarios cada dos meses basada en productos de alta rotación ha sido efectiva, pero carece de flexibilidad y precisión, lo que podría llevar a problemas de sobrestock o desabastecimiento. Además, aunque el método Kardex con el sistema PEPS proporciona la disponibilidad de los productos, sería beneficioso realizar auditorías periódicas para garantizar su correcta implementación, a pesar de que se realiza un control de la rotación de inventarios a través de facturaciones que identifica que producto se vende más rápido es limitado sin un sistema de seguimiento en tiempo real, especialmente para productos con variaciones en peso y diseño.

El nivel de inventario se mantiene mediante un reabastecimiento constante con un mínimo de 70 unidades de cada producto, garantizando disponibilidad, aunque no es un método eficiente si hablamos de costos. Mejorar el cálculo del índice de rotación, especialmente para productos variables como las telas, es crucial para tomar decisiones operativas más precisas. La verificación del inventario cada mes y medio, documentada en hojas con códigos internos, es adecuada, pero podría beneficiarse mejor si se tiene un proceso de automatización. La empresa previene irregularidades, con protocolos específicos y medidas de seguridad como sistemas de huellas dactilares y cámaras de vigilancia, sin embargo, la capacitación del personal no es periódica, lo que representa una debilidad en la eficiencia operativa.

En vista de la información proporcionada, la empresa trata de tener un buen manejo básico de inventarios, pero podría mejorar significativamente en precisión, digitalización y análisis financiero detallado, lo que le traería beneficios.

## **Inventarios**

### **Clasificación de Inventarios**

### **Catálogo de productos de la empresa Importex**

La empresa Importex posee una amplia cartera de productos, estos van desde cortes de tela hasta productos ya terminados. El inventario que posee esta empresa se desglosa en las siguientes tablas (3, 4, 5 ), los datos representados reflejan valores del año 2023.

**Tabla 3**

*Catálogo de productos de Importex Cobijas*

<b>Existencias en unidades</b>		
Productos terminados cobijas		
<b>2023</b>		
<b>Falano estampado</b>	Mayoreo	2570
	Minoritario	59
<b>Falano llano</b>	Mayoreo	1852
	Minoritario	60
<b>Polar</b>	Mayoreo	507
	Minoritario	34
<b>Falano sherpa</b>	Mayoreo	49
	Minoritario	5

En la tabla se puede observar que de parte del producto terminado cobijas existe una gran diferencia entre existencias al mayoreo y minoritario siendo la oferta al mayoreo la que mayor relevancia tiene, dentro del producto terminado cobijas existe varios tipos de este siendo el Falano estampado y Falano llano al mayoreo destacan, siendo estas los productos ganadores dentro de la empresa.

**Tabla 4**

*Catálogo de productos de Importex Cortes*

<b>Existencias en unidades</b>		
Productos terminados cortes		
<b>2023</b>		
<b>Falano estampado</b>	Mayoreo	30131
	Minoritario	50
<b>Falano llano</b>	Mayoreo	1398



	Minoritario	58
<b>Polar</b>	Mayoreo	69519
	Minoritario	50

En el caso del producto terminado Cortes, el producto final llamado corte Polar al mayoreo es el que posee más relevancia en el inventario de productos, teniendo un considerable número de unidades seguido nuevamente por el por el producto final Falano estampado que una vez más nos refleja ser uno de los productos ganadores.

### **Tabla 5**

*Catálogo de Materia Prima Telas por kg*

<b>Producto año 2023 : Tela por Kilos</b>	
<b>Tipos de tela</b>	<b>Kilos</b>
<b>F001 Tela Falano estampado</b>	23879,65
<b>F002 Tela Falano llana</b>	9435,89
<b>F003 Tela Falano brillo</b>	492,55
<b>F005 Tela ovejera</b>	1029,31

*Nota: Se ha detallado los tipos de tela y la cantidad existente*

Así mismo, Importex comercializa productos usando el kg como unidad de medida, estos son rollos los cuales se venden al consumidor por peso, siendo la tela tipo Falano estampado el que destaca de entre las demás.

### **Cálculo para la rotación de inventarios**

#### **Producto Terminado Cobijas**

En las siguientes tablas se detalla la rotación de inventarios, esto se ha calculado basado en los datos proporcionados por la empresa Importex, los cuales se basan netamente en la salida de los productos, es decir las ventas, el mismo permitió conocer el costo de ventas para usarlo en la fórmula del cálculo del indicador rotación de inventarios.

En las tablas que se observan a continuación que va desde la tabla 6 a la tabla 20 se observan las salidas en unidades y en dólares, estos mismos tienen valores iniciales y finales para cada trimestre, en cada tabla se detalla la misma información para cada producto.

**Tabla 6***Rotación de inventarios cobijas Falano estampado mayoreo*

<b>CB-F1 Producto terminado cobijas- Falano Estampado Mayoreo</b>							
2023							
	Ventas en unidades	Costo	Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad		Inicia l	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	<sup>a</sup> 893	\$ 6768,18	<sup>b</sup> 1166	<sup>c</sup> 1577	5993,49	7989,49	0,96805974
<b>Segundo trimestre</b>	1187	6013,31	1577	390	7989,49	1975,84	1,20684614
<b>Tercer trimestre</b>	221	1111,46	390	269	1975,84	1334,27	0,67155472
<b>Cuarto trimestre</b>	65	322,4	269	204	1334,27	1011,86	0,27483558

*Nota:* La sustracción de <sup>b</sup>y <sup>a</sup> en algunos casos no se obtuvo como resultado a c. Tal como se explicó al inicio de este apartado.

Si bien es cierto que, si se resta las ventas al valor inicial en el Kardex para cada producto, se obtiene los valores finales; para las siguientes tablas, esto no siempre sucede de esa forma, debido a que en el Kardex también se incluye los ingresos, sin embargo, para el cálculo de rotación de inventarios los ingresos no son prescindibles, la resta de las salidas al valor inicial no siempre dará como resultado al valor final.

**Tabla 7***Rotación de inventarios de Falano estampado unidad*

<b>Producto terminado cobijas- Falano estampado unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades	Costo	Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad		Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>primer trimestre</b>	10	57,57	21	48	110,57	244,29	0,32446599
<b>Segundo trimestre</b>	15	76,35	48	26	244,29	132,33	0,40544846
<b>Tercer trimestre</b>	25	144,08	26	8	132,33	40,7	1,66537595

<b>Cuarto trimestre</b>	5	25,45	8	3	40,7	15,27	0,90941576	—
-------------------------	---	-------	---	---	------	-------	------------	---

De la misma manera como se mencionó antes no siempre el inventario inicial y final estarán iguales a pesar de existir ventas, esto debido a que no se incluyó la columna de ingresos debido a ser innecesario.

**Tabla 8**

*Rotación de inventarios cobijas Falano llano mayoreo*

<b>Producto terminado cobijas- Falano llano Mayoreo</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario total en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	69	427,14	1852	1773	10013,51	9207,89	0,044444213
<b>Segundo trimestre</b>	126	681,26	1773	1647	9207,89	8905,11	0,07522332
<b>Tercer trimestre</b>	58	313,6	1647	1589	8905,11	8591,51	0,035846924
<b>Cuarto trimestre</b>	215	1162,47	1589	1374	8591,51	7429,03	0,145122449

Como se observa en la tabla la empresa tiene una buena acogida con las ventas al mayoreo siendo en la mayoría de los productos el llamado Falano estampado y llano el que siempre destaca en las salidas del Kardex.

**Tabla 9**

*Rotación de inventarios productos terminado cobijas Falano llano unidad*

<b>Producto terminado cobijas- Falano llano unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	14	75,81	51	46	\$ 276,65	\$ 248,06	0,288959616
<b>Segundo trimestre</b>	0	0	46	46	\$ 248,06	\$ 248,06	0

<b>Tercer trimestre</b>	2	10,79	46	44	\$ 248,06	\$ 0,044463675	237,28
<b>Cuarto trimestre</b>	4	21,57	44	40	\$ 237,28	\$ 0,09523389	215,71

Como se había mencionado antes las ventas en unidades no tienen una alta significancia en la empresa y esto se observa claramente en la tabla.

**Tabla 10**

*Rotación de inventarios producto terminado cobijas falano sherpa mayoreo*

<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa Mayoreo</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	0	0	49	49	402,41	402,41	0
<b>Segundo trimestre</b>	0	0	49	49	402,41	402,41	0
<b>Tercer trimestre</b>	49	402,45	49	49	402,41	402,41	1,0000994
<b>Cuarto trimestre</b>	0	0	49	49	402,41	402,41	0

Pese a que se dijo que el producto tipo Falano es el que siempre destaca cabe mencionar que dentro del producto Falano también existe varios más el cual se observa aquí, el llamado sherpa no tuvo una gran acogida en el mercado por lo que existe una muy baja rotación de este producto.

**Tabla 11**

*Rotación de inventarios producto terminado cobijas falano sherpa unidad*

<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	0	0	5	5	41,28	41,28	0
<b>Segundo trimestre</b>	1	8,26	5	4	41,28	33,02	0,22234186
<b>Tercer trimestre</b>	4	33,03	4	4	33,02	33,02	1,00030285

<b>Cuarto trimestre</b>	0	0	4	4	33,02	33,02	0	—
-------------------------	---	---	---	---	-------	-------	---	---

De la misma manera el producto Falano sherpa en unidades no tiene una gran acogida, se podría mencionar que los consumidores prefieren los productos al mayoreo

**Tabla 12**

*Rotación de inventarios producto terminado cobija Falano polar mayore*

<b>Producto terminado cobijas- Falano polar Mayoreo</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	121	404,58	489	386	1634,88	1290,08	0,27663968
<b>Segundo trimestre</b>	160	534,69	386	226	1290,08	755,33	0,52281939
<b>Tercer trimestre</b>	39	130,35	226	179	755,33	598,25	0,19260036
<b>Cuarto trimestre</b>	25	83,56	179	154	598,25	514,7	0,15015949

Dentro del producto terminado cobijas se vuelve a observar el Producto Falano

Dentro del cual se tiene el llamado polar que se venden al mayoreo donde se observa que si se tiene movimiento a pesar de no ser en gran cantidad.

**Tabla 13**

*Rotación de cobijas producto terminado cobijas Falano polar unidad*

<b>Producto terminado cobijas- Falano polar unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	4	12,67	10	30	31,74	95,01	0,1999211
<b>Segundo trimestre</b>	4	12,67	30	26	95,01	82,34	0,14288131
<b>Tercer trimestre</b>	8	25,34	26	18	82,34	57	0,36371465
<b>Cuarto trimestre</b>	0	0	18	18	57	57	0

De esta manera se llega a la última tabla de productos terminados cobijas en donde en los detalles sobre la venta por unidad nuevamente no reflejan gran significancia.

### Producto terminado cortes

**Tabla 14**

*Rotación de inventario producto terminado cortes Falano estampado mayoreo*

<b>Producto terminado cortes- Falano Estampado Mayoreo</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo de inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	4213	18758,56	17286	13284	75430,78	57397,19	0,282448945
<b>Segundo trimestre</b>	8018	34347,51	13284	9672	57397,19	39972,31	0,705508604
<b>Tercer trimestre</b>	8581	32850,2	9672	5458	39972,31	21568,16	1,067596656
<b>Cuarto trimestre</b>	2892	11281,14	5458	5401	21568,16	20899,87	0,531276822

En esta tabla se comienza nuevamente el desglose y detalle de ventas para los productos terminados cortes en el cual se tiene también el producto terminado Falano Estampado el cual al mayoreo tiene una gran acogida demostrando una vez más que el producto Falano es el que más salidas tiene en la empresa.

**Tabla 15**

*Rotación de inventarios producto terminado cortes Falano estampado unidad*

<b>Producto terminado cortes- Falano estampado unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo del inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	1	11,54	43	44	181,7 2	184,6 3	0,06299986 4
<b>Segundo trimestre</b>	1	11,54	44	42	184,6 3	176,2 4	0,06395654 9
<b>Tercer trimestre</b>	6	69,24	42	42	176,2 4	176,2 4	0,06547889 2
<b>Cuarto trimestre</b>	1	11,54	39	39	163,6 5	163,6 5	0,07051634 6

En la tabla se observa que se realizó el detalle por trimestres para facilitar la comprensión al lector se detalla las ventas en unidades y al costo que se realizó cada una de ellas una vez realizadas se procedió a realizar el inventario promedio que posee una vez terminada se realiza la rotación de inventario.

**Tabla 16**

*Rotación de inventarios producto terminado cortes Falano llano mayoreo*

<b>Producto terminado cortes- Falano llano Mayoreo</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		costo del inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	452	2069,11	8312	7860	38049,68	35980,56	0,055899049
<b>Segundo trimestre</b>	2310	10478,52	7860	7280	35980,56	31959,16	0,30846521
<b>Tercer trimestre</b>	1702	7260,72	7280	8749	31959,16	36534,28	0,212012128
<b>Cuarto trimestre</b>	7431	30873,93	8749	2085	36534,28	8522,15	1,370456115

El producto terminado cortes Falano llano al mayoreo también tiene una buena acogida por lo que este producto tiene una rotación de una vez por año.

**Tabla 17**

*Rotación de inventarios producto terminado cortes Falano llano unidad*

<b>Producto terminado cortes- Falano llano unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo del inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	7	43,47	10	26	45,08	11,72	1,530633803
<b>Segundo trimestre</b>	0	0	26	26	11,72	11,72	0
<b>Tercer trimestre</b>	1	6,21	25	49	11,72	222,54	0,053018014
<b>Cuarto trimestre</b>	0	0	49	49	222,54	213,46	0

**Tabla 18***Rotación de inventarios producto terminado corte polar mayoreo*

<b>Producto terminado corte- Polar Mayoreo (unidades)</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo del inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	121	38094,61	43375	22862	134885,93	71015,48	0,37002767
<b>Segundo trimestre</b>	160	38095,61	22862	21033	71015,48	62738,05	0,56963895
<b>Tercer trimestre</b>	39	38096,61	21033	18941	62738,05	54710,02	0,64873965
<b>Cuarto trimestre</b>	25	38097,61	18941	19347	54710,02	55306,2	0,69258169

El producto terminado corte en cuanto a las ventas trimestrales al mayoreo se tiene movimiento en todos los trimestres.

**Tabla 19***Rotación de inventarios producto terminado cortes polar unidad*

<b>Producto terminado cortes- Polar unidad</b>							
2023							
	Ventas en unidades		Inventario en unidades		Costo del inventario en unidades		Rotación
	Cantidad	Costo	Inicial	Final	Inicial	Final	
<b>Primer trimestre</b>	4	82,8	17	26	46,59	76,86	1,34143378
<b>Segundo trimestre</b>	4	82,8	26	22	76,86	65,03	1,16710128
<b>Tercer trimestre</b>	4	82,8	22	21	65,03	62,08	1,30280859
<b>Cuarto trimestre</b>	0	82,8	21	21	62,08	62,08	1,33376289

El corte polar por unidad no tiene gran movimiento en las ventas por unidades obteniendo cero movimientos en el cuarto trimestre.

**Producto Telas****Tabla 20***Rotación de inventarios Falano Estampado kg*



Producto	Producto año 2023: Tela por Kilos						Rotación
	Ventas en Kilos	Costo de venta	Inventario Inicial	Inventario Final	Inventario promedio		
<b>F001 Tela Falano estampado</b>	23879,65	87182,37	114373,49	148987,43	131680,46	0,66	
<b>F002 Tela Falano llana</b>	9435,89	35569,97	34121,62	31121,31	32621,465	1,09	
<b>F003 Tela Falano brillo</b>	492,55	2439,83	33589,31	31149,42	32369,365	0,08	
<b>F005 Tela ovejera</b>	1029,31	4921,3	22249,45	20360,93	21305,19	0,23	

La tabla detallada sobre el producto de telas se la realizo anualmente con el objetivo de reducir tablas y porque los datos obtenidos se detallaban solo anual.

### Medición de la Gestión de Inventarios (Rotación de inventarios y días de inventario)

**Tabla 21**

*Rotación de inventario-días de inventario anual del catálogo de productos*

Producto	Rotación de inventario	
	Rotación anual	Días de inventario
<b>Producto terminado cobijas- Falano Estampado Mayoreo</b>	4,06	89,94
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano Mayoreo</b>	0,30	4562,50
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa Mayoreo</b>	1,00	730,00
<b>Producto terminado cobijas- polar Mayoreo</b>	1,07	1258,62
<b>Producto terminado cobijas- Falano estampado</b>	4,82	439,76
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano</b>	0,44	3318,18
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa</b>	1,11	328,40
<b>Producto terminado cobijas- Falano polar</b>	1,14	319,56
<b>Producto terminado cortes- Falano Estampado Mayoreo</b>	2,02	180,80
<b>Producto terminado cortes- Falano llano Mayoreo</b>	2,18	167,70
<b>Producto terminado cortes- Polar Unidad</b>	1,60	227,78
<b>Producto terminado cortes- Falano estampado</b>	0,27	1365,47
<b>Producto terminado cortes- Falano llano</b>	0,38	949,75
<b>Producto terminado cortes- Polar Mayoreo</b>	6,10	59,88
<b>F001 Tela Falano Estampada por K/R</b>	0,66	551,30
<b>F002 Tela Falano llana por K/R</b>	1,09	334,74
<b>F003 Tela Falano Brillo por K/R</b>	0,08	4842,48
<b>F005 Tela Ovejera</b>	0,23	1580,15

El nivel de rotación se ha calculado para cada producto de la lista de productos de la empresa, en el cual el resultado nos indica las veces que ese producto se repuso siendo el producto terminado corte polar el que posee una alta rotación seguido del producto terminado cobija Falano estampado, en cuanto a los días de inventario que se realizó tomando en cuenta el número de veces que circulo los artículos se observa que en ciertos productos posee un número elevado de días lo que indica que hay inventario de lento movimiento lo que a la larga causa aumentos de los costos de mantenimiento lo que afectaría a su rentabilidad.

## Análisis de la Gestión ABC

**Tabla 22**

*Costo de venta total*

<b>Datos del inventario</b>			
<b>Producto</b>	<b>Unidades anuales ventas</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo de venta total</b>
<b>Producto terminado cobijas- Falano Estampado Mayoreo</b>	2366	\$ 5,03	\$ 11.900,98
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano Mayoreo</b>	468	\$ 5,40	\$ 2.527,20
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa Mayoreo</b>	49	\$ 8,21	\$ 402,29
<b>Producto terminado cobijas- polar Mayoreo</b>	353	\$ 3,34	\$ 1.179,02
<b>Producto terminado cobijas- Falano estampado unidad</b>	56	\$ 5,17	\$ 289,52
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano unidad</b>	20	\$ 5,41	\$ 108,20
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa unidad</b>	5	\$ 8,26	\$ 41,30
<b>Producto terminado cobijas- Falano polar unidad</b>	16	\$ 3,16	\$ 50,56
<b>Producto terminado cortes- Falano Estampado Mayoreo</b>	24732	\$ 4,08	\$ 100.906,56
<b>Producto terminado cortes- Falano llano Mayoreo</b>	11895	\$ 4,28	\$ 50.910,60
<b>Producto terminado cortes- Polar Mayoreo</b>	50172	\$ 2,94	\$ 147.505,68

<b>Producto terminado cortes- Falano estampado unidad</b>	11	\$	4,19	\$	46,09
<b>Producto terminado cortes- Falano llano unidad</b>	11	\$	4,52	\$	49,72
<b>Producto terminado cortes- Polar unidad</b>	29	\$	2,95	\$	85,55
<b>F001 Tela Falano Estampada por kg</b>	37917,14	\$	3,70	\$	140.293,42
<b>F002 Tela Falano llana por kg</b>	15297,89	\$	3,99	\$	61.038,58
<b>F003 Tela Falano Brillo por kg</b>	6780,96	\$	4,95	\$	33.565,75
<b>F005 Tela Ovejera kg</b>	1029,31	\$	4,74	\$	4.878,93

El inventario muestra una variedad de productos terminados y materias primas con un rango de costos unitarios y ventas totales. Donde los productos terminados como cobijas y cortes de diferentes tipos de tela presentan tanto ventas al por mayor como al detalle, con el mayor volumen de ventas en cortes de polar mayoreo. En términos de materias primas, la tela Falano estampada por kg tiene el mayor volumen. Los datos indican una concentración significativa en productos de alta rotación y menor costo unitario para maximizar las ventas totales, mientras que los productos específicos y de mayor costo unitario, como la cobija Falano sherpa unidad, tienen un volumen mucho menor. Este comportamiento sugiere una estrategia de mercado enfocada en el volumen de ventas al mayoreo y una diversificación de productos para captar diferentes segmentos del mercado.

**Tabla 23**

*Ventas totales*

<b>Datos del inventario</b>				
<b>Producto</b>	<b>Unidades anuales vendidas</b>		<b>Precio de venta</b>	<b>Ventas</b>
<b>Producto terminado cobijas- Falano Estampado Mayoreo</b>	2366	\$	6,80	\$ 16.088,80
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano Mayoreo</b>	468	\$	6,80	\$ 3.182,40
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa Mayoreo</b>	49	\$	12,50	\$ 612,50
<b>Producto terminado cobijas- polar Mayoreo</b>	353	\$	4,00	\$ 1.412,00
<b>Producto terminado cobijas- Falano estampado unidad</b>	56	\$	10,00	\$ 560,00
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano unidad</b>	20	\$	10,00	\$ 200,00
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa unidad</b>	5	\$	16,00	\$ 80,00
<b>Producto terminado cobijas- Falano polar unidad</b>	16	\$	5,00	\$ 80,00
<b>Producto terminado cortes- Falano Estampado Mayoreo</b>	24732	\$	6,50	\$ 160.758,00

<b>Producto terminado cortes- Falano llano Mayoreo</b>	11895	\$ 6,50	\$ 77.317,50
<b>Producto terminado cortes- Polar Mayoreo</b>	50172	\$ 3,80	\$ 190.653,60
<b>Producto terminado cortes- Falano estampado unidad</b>	11	\$ 9,00	\$ 99,00
<b>Producto terminado cortes- Falano llano unidad</b>	11	\$ 9,00	\$ 99,00
<b>Producto terminado cortes- Polar unidad</b>	29	\$ 5,00	\$ 145,00
<b>F001 Tela Falano Estampada por kg</b>	37917,14	\$ 6,50	\$ 246.461,41
<b>F002 Tela Falano llana por kg</b>	15298	\$ 6,50	\$ 99.436,29
<b>F003 Tela Falano Brillo por K/R</b>	6781	\$ 7,50	\$ 50.857,20
<b>F005 Tela Ovejera</b>	1029	\$ 6,50	\$ 6.690,52

La tabla nos indica una estrategia diversificada de productos por parte de Falano, abarcando desde cobijas de diferentes tipos hasta una variedad de telas. Esto sugiere una capacidad para atender tanto al mercado minorista con productos individuales como al mercado mayorista con volúmenes significativos. Productos como las cobijas Falano sherpa y las telas Falano Brillo muestran un segmento de mercado donde los consumidores están de acuerdo en pagar cantidades más altas por artículos especializados, mientras que las cobijas Falano llano y las telas Falano Estampada por kg destacan por su volumen de ventas, indicativo de una demanda estable y continua, esta estrategia parece mantener un equilibrio entre la oferta entre productos de alto margen y aquellos que destacan por volumen, posicionando al producto Falano competitivamente en el mercado textil con opciones que apelan a diferentes segmentos de clientes.

**Tabla 24**

*Margen por producto*

<b>Producto</b>	<b>Datos del inventario</b>		
	Unidades vendidas totales	Ventas totales	Margen por producto
<b>F001 Tela Falano Estampada por kg</b>	\$ 140.293,42	\$ 246.461,41	\$ 106.167,99
<b>Producto terminado cortes- Falano Estampado Mayoreo</b>	\$ 100.906,56	\$ 160.758,00	\$ 59.851,44
<b>Producto terminado cortes- Polar Mayoreo</b>	\$ 147.505,68	\$ 190.653,60	\$ 43.147,92
<b>F002 Tela Falano llana por kg</b>	\$ 61.038,58	\$ 99.436,29	\$ 38.397,70
<b>Producto terminado cortes- Falano llano Mayoreo</b>	\$ 50.910,60	\$ 77.317,50	\$ 26.406,90
<b>Producto terminado cobijas- Falano Estampado Mayoreo</b>	\$ 11.900,98	\$ 16.088,80	\$ 4.187,82
<b>F005 Tela Ovejera</b>	\$ 4.878,93	\$ 6.690,52	\$ 1.811,59

<b>F003 Tela Falano Brillo por kg</b>	\$ 33.565,75	\$ 50.857,20	\$ 17.291,45
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano Mayoreo</b>	\$ 2.527,20	\$ 3.182,40	\$ 655,20
<b>Producto terminado cobijas- Falano estampado unidad</b>	\$ 289,52	\$ 560,00	\$ 270,48
<b>Producto terminado cobijas- polar Mayoreo</b>	\$ 1.179,02	\$ 1.412,00	\$ 232,98
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa Mayoreo</b>	\$ 402,29	\$ 612,50	\$ 210,21
<b>Producto terminado cobijas- Falano llano unidad</b>	\$ 108,20	\$ 200,00	\$ 91,80
<b>Producto terminado cortes- Polar unidad</b>	\$ 85,55	\$ 145,00	\$ 59,45
<b>Producto terminado cortes- Falano estampado unidad</b>	\$ 46,09	\$ 99,00	\$ 52,91
<b>Producto terminado cobijas- Falano sherpa unidad</b>	\$ 41,30	\$ 80,00	\$ 38,70
<b>Producto terminado cortes- Falano llano unidad</b>	\$ 49,72	\$ 99,00	\$ 49,28
<b>Producto terminado cobijas- Falano polar unidad</b>	\$ 50,56	\$ 80,00	\$ 29,44

Al revisar la tabla, se observa que la Tela Falano Estampada por kg lidera tanto en unidades vendidas como en ventas totales, generando el margen bruto más alto. Esto la posiciona como un pilar clave de ingresos. Además, los productos terminados como los cortes de Falano Estampado y Polar en ventas al por mayor también juegan un papel significativo en el margen bruto global, a pesar de vender menos unidades en comparación con las telas.

Por otro lado, productos como la Tela Ovejera y las cobijas Falano sherpa y llano en unidades individuales, aunque tienen ventas más modestas, contribuyen a diversificar la oferta de productos de Falano. Por ende, se destaca la importancia de equilibrar productos de alto volumen con aquellos de mayores márgenes para mejorar la rentabilidad y satisfacer las exigencias variadas de la clientela.

**Tabla 25**

*Clasificación ABC*

<b>Análisis ABC</b>					
<b>Producto</b>	Ventas totales	% de ventas totales	% Acumulado	Clasificación	% Participación
<b>F001 Tela Falano Estampada por K/R</b>	\$ 246.461,41	29%	29%	\$597.873,01	70%
<b>Producto terminado cortes- Polar Mayoreo</b>	\$ 190.653,60	22%	51%		

<b>Producto terminado cortes-Falano Estampado Mayoreo</b>	\$ 160.758,00	19%	70%		
<b>F002 Tela Falano llana por K/R</b>	\$ 99.436,29	12%	82%	\$176.753,79	21%
<b>Producto terminado cortes-Falano llano Mayoreo</b>	\$ 77.317,50	9%	91%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano Estampado Mayoreo</b>	\$ 16.088,80	2%	93%	\$ 80.106,42	9%
<b>F005 Tela Ovejera</b>	\$ 6.690,52	1%	94%		
<b>F003 Tela Falano Brillo por K/R</b>	\$ 50.857,20	6%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano llano Mayoreo</b>	\$ 3.182,40	0%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-polar Mayoreo</b>	\$ 1.412,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano sherpa Mayoreo</b>	\$ 612,50	0%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano estampado unidad</b>	\$ 560,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano llano unidad</b>	\$ 200,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cortes-Polar unidad</b>	\$ 145,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cortes-Falano estampado unidad</b>	\$ 99,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano sherpa unidad</b>	\$ 80,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cobijas-Falano polar unidad</b>	\$ 80,00	0%	100%		
<b>Producto terminado cortes-Falano llano unidad</b>	\$ 99,00	0%	100%		
<b>Total</b>	\$ 854.733,21				

El análisis ABC del inventario revela una distribución estratégica de sus productos en función de su contribución al volumen total de ventas. La Tela Falano Estampada por kg se destaca como el producto más significativo, representando el 29% de las ventas totales y consolidando el 70% del total acumulado por los productos clasificados como A y B. Esta posición dominante subraya su importancia como motor principal de ingresos para la empresa. En contraste, productos como las cobijas y otras telas tienen una participación menor en términos de ventas, reflejando su rol secundario en comparación con las telas estampadas y cortes de polar.

Este análisis no solo identifica los productos clave que impulsan el negocio, sino que también sugiere oportunidades para optimizar la gestión de inventario y concentrar esfuerzos en aquellos productos que podrían acarrear problemas a futuro tal es el caso de los productos de

clase C que tienen una representación significativa, ya que incluye productos con ventas más bajas y una menor contribución al valor acumulado. Si bien estos productos pueden no generar tanto volumen de ventas como los de las categorías A y B, su presencia es necesaria en la diversificación de Importex. Sin embargo, su gestión eficiente es crucial para evitar posibles riesgos como obsolescencia de inventario, costos de almacenamiento innecesarios o pérdida de oportunidades para productos con mayor potencial de mercado.

La clave sería adoptar estrategias específicas para cada categoría: teniendo en cuenta que los productos de clase A y B deberían recibir una atención prioritaria mientras que en los productos de clase C se sugiere un enfoque más selectivo. Esto podría implicar la evaluación periódica de su desempeño en el mercado, ajustes en la estrategia de precios, promociones dirigidas o incluso decisiones sobre discontinuación si su rentabilidad no es sostenible a largo plazo.

**Tabla 26**

*Análisis general de la gestión ABC*

Clasificación general ABC			
Participación estimada	Clasificación	Productos	% de participación en ventas
70% - 80%	A	3	70%
15% - 20%	B	2	21%
5% - 10%	C	13	9%

El análisis ABC general revela una distribución estratégica de productos basada en su contribución las ventas totales. La categoría A, compuesta por solo 3 productos, representa el 70% de las ventas, destacándose como los principales productos que generan ingresos para la empresa, estos productos requieren una gestión cuidadosa y prioritaria debido a su impacto significativo en la rentabilidad. Por otro lado, la categoría B, con 2 productos, contribuye con el 21% de las ventas totales. Aunque menos dominante que la categoría A, estos productos aún tienen una influencia considerable en el desempeño financiero.

La categoría C, que incluye 13 productos y representa el 9% de las ventas totales, tiene una participación menor en términos de ingresos, pero no debe pasarse por alto. Si bien su impacto financiero individual puede ser limitado, la suma de estos productos aún contribuye al portafolio general. La gestión de productos de clase C debe enfocarse en minimizar riesgos asociados como la obsolescencia, mediante ajustes de inventario, estrategias de descuento o posiblemente la eliminación de productos menos rentables.

## Rentabilidad

### Análisis DuPont

**Tabla 27**

*Análisis Dupont*

<b>Análisis Du Pont</b>				
	<b>Indicador</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>	<b>Total</b>
<b>ROE</b>	Margen de beneficio	Utilidad neta/ Ventas	1,7%	<b>27%</b>
	Rotación de activos	Ventas/Activos totales	1,43	
	Apalancamiento financiero	Activos totales/Patrimonio	10,94	

La empresa muestra un bajo margen de beneficio del 1.75%, lo que indica que, por cada dólar de ventas, solo retiene 1.75 centavos como ganancia neta. Esto puede ser resultado de altos costos operativos, como gastos en producción, administración y ventas, o márgenes de ganancia ajustados. A pesar de esto, la empresa mantiene una rotación de 1.43, generando \$1.43 en ventas por cada dólar invertido en activo. Sin embargo, el alto apalancamiento financiero, con un multiplicador de capital de 10.94, muestra que la empresa esta endeudada y depende en gran parte de fondos provenientes de otros para poder manteniendo sus productos, lo que aumenta su riesgo financiero y vulnerabilidad ante variaciones en los tipos de interes o condiciones del mercado. A pesar de ello, el rendimiento del capital propio (ROE) es elevado, alcanzando un 27 %, impulsado principalmente por el apalancamiento financiero, pero enfrenta desafíos en la rentabilidad operativa y riesgos significativos debido a su elevado endeudamiento.

**Tabla 28**

*Análisis de rentabilidad económica y financiera*

<b>Análisis rentabilidad</b>				
<b>Producto</b>	<b>Utilidad</b>	<b>Rentabilidad Financiera UN/PN</b>	<b>Rentabilidad Económica UN/AT</b>	
<b>Producto terminado cobijas-Falano Estampado Mayoreo</b>	\$ 382,10	0,872%	0,080%	
<b>Producto terminado cobijas-Falano llano Mayoreo</b>	\$ 75,58	0,172%	0,016%	
<b>Producto terminado cobijas-Falano sherpa Mayoreo</b>	\$ 7,91	0,018%	0,002%	
<b>Producto terminado cobijas- polar Mayoreo</b>	\$ 55,72	0,127%	0,012%	
<b>Producto terminado cobijas-Falano estampado unidad</b>	\$ 8,88	0,020%	0,002%	



<b>Producto terminado cobijas-Falano llano unidad</b>	\$ 3,23	0,007%	0,001%
<b>Producto terminado cobijas-Falano sherpa unidad</b>	\$ 0,81	0,002%	0,000%
<b>Producto terminado cobijas-Falano polar unidad</b>	\$ 2,58	0,006%	0,001%
<b>Producto terminado cortes-Falano Estampado Mayoreo</b>	\$ 3.828,13	8,734%	0,799%
<b>Producto terminado cortes-Falano llano Mayoreo</b>	\$ 1.921,01	4,383%	0,401%
<b>Producto terminado cortes- Polar Mayoreo</b>	\$ 8.102,64	18,487%	1,691%
<b>Producto terminado cortes-Falano estampado unidad</b>	\$ 1,78	0,004%	0,000%
<b>Producto terminado cortes-Falano llano unidad</b>	\$ 1,29	0,003%	0,000%
<b>Producto terminado cortes- Polar unidad</b>	\$ 4,68	0,011%	0,001%
<b>F001 Tela Falano Estampada por kg</b>	\$ 6.123,51	13,971%	1,278%
<b>F002 Tela Falano llana por kg</b>	\$ 2.470,57	5,637%	0,515%
<b>F003 Tela Falano Brillo por kg</b>	\$ 79,55	0,181%	0,017%
<b>F005 Tela Ovejera</b>	\$ 166,23	0,379%	0,035%

*Nota: El cálculo de los indicadores financieras se hizo en base a la participación en la utilidad de cada uno de los productos de la organización.*

Para el análisis de la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica se ha usado la fórmula de los índices financieros correspondientes a estos dos rubros.

Se ha calculado las ventas en base al Kardex y después se ha calculado el porcentaje de ventas que representa cada producto con respecto al nivel de ventas totales y se ha obtenido un porcentaje del nivel de participación en las utilidades para finalmente obtener un valor, estos, se usaron en el cálculo de las ratios financieros, es decir el ROA y el ROE.

### **Análisis de normalidad**

Una vez analizado y obtenido las pruebas de datos se procedió a realizar la prueba de normalidad la cual se realizó mediante el uso de instrumentos que permitieron analizar los datos y obtener una conclusión estableciendo si se sigue una distribución simétrica o asimétrica, se ha tomado la rotación de inventarios y los días de inventarios para poder medir la gestión de inventarios, estos datos son útiles porque son vistos desde datos específicos y numéricos, funcionales para el uso de estos en ambientes donde sea necesario realizar cálculos de este tipo.

**Tabla 29***Pares de datos para correlación*

<b>Pares de datos</b>			
<b>Días de inventarios</b>	<b>Rotación de inventarios</b>	<b>Utilidad Financiera</b>	<b>Utilidad Económica</b>
<b>89,94</b>	4,06	0,00872	0,00080
<b>4562,50</b>	0,30	0,00172	0,00016
<b>730,00</b>	1,00	0,00018	0,00002
<b>1258,62</b>	1,07	0,00127	0,00012
<b>439,76</b>	4,82	0,00020	0,00002
<b>3318,18</b>	0,44	0,00007	0,00001
<b>328,40</b>	1,11	0,00002	0,00000
<b>319,56</b>	1,14	0,00006	0,00001
<b>180,80</b>	2,02	0,08734	0,00799
<b>167,70</b>	2,18	0,04383	0,00401
<b>227,78</b>	1,60	0,18487	0,01691
<b>1365,47</b>	0,27	0,00004	0,00000
<b>949,75</b>	0,38	0,00003	0,00000
<b>59,88</b>	6,10	0,00011	0,00001
<b>551,30</b>	0,66	0,13971	0,01278
<b>334,74</b>	1,09	0,05637	0,00515
<b>4842,48</b>	0,08	0,00181	0,00017
<b>1580,15</b>	0,23	0,00379	0,00035

*Nota: El uso de decimales es debido a la necesidad de obtener una correlación precisa*

Los datos obtenidos provienen la rotación de inventarios y los días de inventarios de toda la cartera de productos de Importex, de los indicadores financieros calculados, (ROE y ROA), convertidos a porcentajes para que el análisis de normalidad en la aplicación informática sea preciso.

Para el cálculo de la normalidad se ha usado la aplicación informática de IBM SPSS, el cual se ha usado en varias investigaciones de diferentes contextos, según Según Escanta P & López H (2024), hay dos hipótesis que probar en este tipo de análisis de normalidad:

Ho Si  $p > 0,05$ , los datos son normales o siguen una distribución normal

Hi Si  $p < 0,05$ , los datos no son normales o siguen una distribución asimétrica

Donde la hipótesis nula  $H_0$ , es aquella donde los datos mantienen una distribución normal, es decir si se pudiera observar el gráfico de su distribución, ésta, sería simétrica, mientras que el de la hipótesis alternativa  $H_1$ , sería asimétrica.

**Tabla 30**

*Prueba de normalidad*

		Shapiro-Wilk		
		Estadístico	gl	Sig.
Rotación de inventarios	de	,787	20	<,001
Días de inventario	de	,687	20	<,001
ROE		,557	20	<,001
ROA		,557	20	<,001

*Nota: La prueba de normalidad se basa en los datos de la Tabla 26*

El valor p de la prueba de Shapiro-Wilk indica si hay pruebas adecuadas para rechazar la hipótesis nula que afirma que los datos siguen una distribución normal. Debido a que los valores de p siempre son significativamente menores a ( $<0,05$ ), se rechaza la hipótesis nula porque los datos no siguen una distribución normal.

Los estadísticos de prueba (W de Shapiro-Wilk) también proporcionan información sobre qué tan lejos están los elementos dentro de una distribución normal perfecta. Los datos están más cerca de una distribución normal cuanto más pequeño sea el valor del estadístico.

Es decir, los datos de Rotación de Inventarios, Días de Inventario, ROE y ROA no siguen una distribución normal, lo que sugiere que, al aplicar análisis estadísticos posteriores, es posible que sea más adecuado utilizar pruebas no paramétricas o tener en cuenta la no normalidad en la interpretación de los resultados.

Por lo tanto,  $H_0$ , que indica que los datos del estudio siguen una distribución normal, se rechaza, mientras que la hipótesis alternativa, se acepta.

## Correlación de Spearman

Es recomendable utilizar el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar las relaciones entre las variables “gestión de inventarios”, “rentabilidad financiera” y “rentabilidad económica” porque los resultados de normalidad de Shapiro-Wilk muestran que estas variables no tienen una dispersión simétrica (Zach O, 2024).

La correlación de Spearman es un coeficiente de medida no paramétrica el cual examina el direccionamiento y el poder de la relación monotónica entre un par variables, este método es adecuado para datos que no son normalmente distribuidos, ya que se centra en rangos en lugar de valores originales, proporcionando una mayor robustez frente a distribuciones no normales y valores atípicos (Zach O, 2024). La correlación de Spearman calcula el coeficiente de relación sobre los niveles de los datos, permitiendo así capturar tanto relaciones lineales como no lineales monotónicas (Navabi M, 2023).

Por su parte, Martínez J & Reyes L (2022) (p.45) , explican que “el coeficiente de correlación de Spearman es crucial para entender la asociación no lineal entre ambas variables, permitiendo verificar el direccionamiento y magnitud de dicha relación, lo cual es fundamental en investigaciones científicas y análisis de datos”, Gómez S & Pérez K (2023) (p. 101), destacan que “interpretar correctamente el coeficiente de correlación de Spearman permite a los investigadores determinar la magnitud y el tipo de conexión entre variables, facilitando la toma de decisiones basadas en datos empíricos”.

**Tabla 31**

*Correlación Rho de Spearman rotación de inventarios y rentabilidad financiera*

Correlaciones				
			Rotación de inventarios	ROE
Rho de Spearman	Rotación de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,075
		Sig. (bilateral)	.	,755
		N	20	20
	ROE	Coeficiente de	,075	1,000

		correlación		
		Sig. (bilateral)	,755	.
		N	20	20

*Nota: La correlación es entre la rotación de inventarios y la rentabilidad financiera.*

En este caso, la correlación entre la Rotación de Inventarios y el ROE (Retorno sobre el Patrimonio Neto) es baja, con un coeficiente de correlación de 0.075, el valor de p es alto (0.755), lo que sugiere que esta correlación estadísticamente no tiene tanta significancia.

Por lo tanto, según estos resultados, parece que no hay una conexión relevante entre rotación de inventarios y el ROE. Esto demuestra que la eficiencia en la rotación de inventarios no está directamente ligado al rendimiento financiero de la empresa en términos de retorno sobre el patrimonio neto. Lo que indica que posiblemente otras variables o factores están teniendo mayor influencia en el ROE de la empresa Importex.

**Tabla 32**

*Correlación Rho se Spearman entre rotación de inventarios y rentabilidad económica*

Correlaciones					
			Rotación de inventarios	ROA	
Rho de Spearman	de Rotación de inventarios	de Coeficiente de correlación	1,000	,075	
		Sig. (bilateral)	.	,755	
		N	20	20	
	de ROA	de Coeficiente de correlación	,075	1,000	
		Sig. (bilateral)	,755	.	
		N	20	20	

*Nota: La correlación es entre gestión de inventarios y rentabilidad económica.*

Al igual que en el caso anterior, la correlación entre la Rotación de Inventarios y el ROA (Retorno sobre Activos) no es tan elevada, con un coeficiente de de 0.075. El valor de p sigue siendo alto (0.755), indicando que esta correlación no es estadísticamente significativa.

Según estos resultados, parece que no hay una relación tan importante entre la rotación de inventarios y el ROA. Esto nos indica que la rotación de inventarios, (frecuencia con la que se

convierte el inventario en ventas), no está directamente relacionada con el rendimiento económico de la empresa en términos de retorno sobre activos lo que nos vuelve a recalcar que algún otro punto dentro de la empresa puede estar siendo la causante de una rentabilidad baja.

**Tabla 33**

*Correlación de Rho de Spearman entre días de inventario y rentabilidad financiera*

<b>Correlaciones</b>				
			Días de inventario	ROE
Rho de Spearman	Días de inventario	Coeficiente de correlación	1,000	-,075
		Sig. (bilateral)	.	,755
		N	20	20
	ROE	Coeficiente de correlación	-,075	1,000
		Sig. (bilateral)	,755	.
		N	20	20

*Nota: La correlación es entre gestión de inventarios y rentabilidad financiera.*

La relación entre los días de inventario y el ROE (Retorno sobre el Patrimonio Neto) es baja, como indica el valor numérico de correlación -0.075. lo que sugiere que esta interacción no es técnicamente relevante.

En conclusión, basándonos en estos datos, no parece haber una relación significativa entre los días de inventario y el ROE. Esto nos dice que no está directamente influenciado por la eficiencia en la gestión de inventario medida en días de inventario.

**Tabla 34**

*Correlación Rho de Spearman entre días de inventario y rentabilidad económica*

<b>Correlaciones</b>				
			Días de inventario	ROA
Rho de Spearman	Días de inventario	Coeficiente de correlación	1,000	-,075
		Sig. (bilateral)	.	,755
		N	20	20
	ROA	Coeficiente de correlación	-,075	1,000
		Sig. (bilateral)	,755	.
		N	20	20

*Nota: La correlación es entre días de inventario y rentabilidad económica*

Al igual que en el caso anterior, la correlación entre los días de inventario y el ROA (Retorno sobre Activos) es baja, con una de correlación de -0.075. Además, el valor de p (0.755) indica que esta correlación no es estadísticamente significativa.

No parece haber una asociación indicativa entre los días de inventario y el ROA. Se puede concluir que la gestión de inventarios, evaluada a través de los días de inventario, no tiene una correlación directa con el desempeño financiero de la organización, lo que probablemente indique que existan otros puntos o variables que influyan de manera más significativa en el ROA.

### **Discusión**

Los resultados obtenidos de la correlación de Spearman proporcionan información valiosa sobre la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa Importex en Otavalo. Si bien es cierto que la relación entre la gestión de stocks y la rentabilidad financiera y económica en Importex es baja, aún existe una correlación positiva. Esto muestra que la gestión de inventarios tiene un papel dentro de una entidad, aun si hay poca variación en la utilidad, la gestión de inventarios en Importex aún sigue incidiendo en la variable dependiente, esto es consistente con el trabajo realizado por Akinwumi Akinola et al. (2024), en dicho estudio se analizó gestión de inventarios medido en rotación de inventarios y días de inventario; y la utilidad medida en ROA, este estudio al igual que el presente, demostró que la rentabilidad aumentaría si se reduce el número de días que los productos permanecen dentro de la organización.

De acuerdo con González (2019), en su definición de la gestión de inventarios menciona que esta suele asociarse con una mejor rentabilidad dentro de las empresas, si se la aplica eficazmente. Pero, González María & Abreu Eduardo (2023), aluden que la gestión de inventarios solo es uno de los tantos factores que existen que pueden incidir en la rentabilidad

(factores internos y externos) tal y como lo demuestra en su estudio “Factores que inciden en la rentabilidad de las empresas del sector Manufacturero” en donde encontró que factores como el endeudamiento patrimonial, el apalancamiento inciden en la rentabilidad de una empresa. Tal y como indica González María & Abreu Eduardo (2023), dentro de esta investigación en donde se encontró que la gestión de inventario tiene una baja repercusión en el rendimiento financiero, puede ser algún otro factor el que afecte a la rentabilidad, estos factores pueden ser económicos, políticos e incluso sociales.

Según Pérez & Díaz (2019), también concuerdan en que otros factores pueden alterar la medición de la relación de variables dentro de una empresa, como la gestión financiera e incluso la gestión de talento humano. Esto quiere decir que, debido a haber encontrado una correlación débil entre la gestión de inventarios con la rentabilidad económica, como con la rentabilidad financiera; la gestión de inventarios es un factor más en la cadena de suministros, una variable que, a pesar de tener una correlación débil, su importancia no se reduce a cero, es decir, sigue siendo importante dentro de una organización.

Estos resultados son consistentes con anteriores estudios donde se han encontrado que una eficiente gestión de existencias puede mejorar la rentabilidad de una empresa, por ejemplo, Pérez & Díaz (2019), argumentan que la gestión de inventarios es crucial para la rentabilidad de una empresa, esto es consistente con Akinwumi Akinola et al. (2024), este, en su revisión documental encontró que una gestión eficaz del inventario puede determinar como maximizar los beneficios de una empresa.

También, Bouadam1 & Amir (2023), en su estudio afirma que días prolongados del inventario en la empresa reduciría la rentabilidad de las organizaciones, sin embargo, al haber una correlación débil solo del 4%, obtiene que hacer más eficiente otros procesos también mejorarían los beneficios dentro de las empresas, como mejorar la gestión de cobranzas.



Por otra parte, los resultados también realzan la necesidad de una gestión integral y estratégica de los inventarios. Según Fernández (2020), la gestión de inventarios debe ser vista desde un punto más amplio como parte de una estrategia de manejo dentro del sistema de distribución, donde la sincronización y el acoplamiento con otras áreas de la empresa son esenciales para maximizar la rentabilidad. Esto implica, según García y Fernández (2018), que Importex podría beneficiarse de un enfoque más holístico, que incluya no solo la optimización de inventarios, sino también mejoras en otros procesos logísticos y de producción; esto nos hace pensar que Pérez & Díaz (2019), tenían razón cuando afirmaban que existen otros factores que puedan alterar la rentabilidad, para éste caso se afirma que Importex probablemente no solo debe mejorar los la organización de los suministros si no que la mejora debe ampliarse a varias áreas además de este.

Dentro de esta investigación se tenía como principal objetivo determinar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Importex según el aporte de Heizer J & Render B (2009), menciona que una gestión eficiente de inventario proporciona un óptimo desempeño empresarial, para Importex se debe analizar desde un enfoque más amplio a pesar de haber encontrado una relación baja entre las dos variables no significa que este punto se deba dejar de medirla y estudiarla.

Dado que se abarca como objetivo específico analizar la rentabilidad financiera de la empresa Importex. Según Escobar H et al. (2022), la rentabilidad es aquella métrica financiera que determina la eficiencia y el éxito de una inversión o de un negocio en relación con los recursos utilizados en la empresa durante un intervalo de tiempo. Por otro lado, la rentabilidad financiera, es aquella que esta influenciada por la estructura financiera de la compañía y derivada de los capitales aportados por los accionistas (Quinde, Ramos, & Fray, 2018). Dado estos precedentes, se halló una relación estadísticamente baja en las variables relacionadas, la variable independiente que responde a la gestión de existencias y la variable que representa a la

rentabilidad financiera, esto deja ver nuevamente que la empresa Importex debería de realizar una evaluación exhaustiva y verificar que punto es el que le afecta más a la empresa.

### **Conclusiones**

La investigación mostró que un deficiente control de inventarios, evidenciado por los indicadores que miran el número de veces que las existencias rotan y el número de intervalos que se necesitan para su comercialización de algún producto por completo, afecta negativamente la rentabilidad. Los resultados revelaron que la acumulación de productos a largo plazo es un problema significativo, con un ratio bajo de movimiento rotativo de inventarios y días altos de inventario para ciertos productos. Este manejo ineficiente provoca un incremento en los costos relacionados al almacenaje y deterioro de productos, lo cual reduce los márgenes de beneficio y la rentabilidad a nivel global de la organización. Además, la correlación Spearman indicó que otros factores no directamente relacionados con la gestión de existencias también pueden incurrir en los beneficios, sugiriendo el gestionar integro y holístico para identificar y mitigar estos factores.

La empresa Importex utiliza un sistema basado en códigos internos y la metodología Kardex, aplicando el método donde los primeros artículos que ingresan son los que tendrán prioridad al momento de salir (PEPS). Pero, la falta de planificación adecuada y verificación precisa en los niveles de inventario resulta en una gestión ineficaz. La empresa tiende a reordenar productos sin revisar la cantidad exacta necesaria, basándose en la demanda histórica en lugar de en datos actuales. Este enfoque ha llevado a una acumulación excesiva de inventarios y a problemas de control, evidenciando la necesidad de mejorar las prácticas de planificación y monitoreo continuo para asegurar una administración para los inventarios más eficiente y efectiva.

La rentabilidad financiera de Importex está siendo comprometida por la ineficiencia en la supervisión de los productos almacenados. Los ratios de tipo financieros como la rentabilidad en relación con los activos (ROA) y la rentabilidad en función del capital (ROE) muestran bajos niveles debido a la baja frecuencia de renovación de stock y alta duración promedio de almacenamiento. Los resultados indicaron que productos con baja rotación y largos períodos de almacenamiento generan costos adicionales que disminuyen la efectividad en el área operativa y los beneficios generados por la organización. Esto resalta la relevancia de optimizar la gestión para reducir costos asociados y mejorar los indicadores de rentabilidad financiera, permitiendo a la organización brindar una adecuada atención a los requerimientos de los individuos y maximizar los ingresos.

La caracterización de la gestión de stock de Importex reveló una dependencia significativa de ciertos artículos como el Falano estampado, mientras que otros productos muestran una baja rotación. La falta de diversificación en la planeación y supervisión de stock contribuye a la acumulación de productos y a una gestión ineficiente. Los análisis mostraron que las frecuencias en la que se renueva el stock son bajas y los días que el inventario permanece antes de ser vendido son altos, lo que afecta negativamente la rentabilidad, destacando la necesidad de implementar estrategias más dinámicas y flexibles. Mejorar la diversificación en el manejo de inventarios y ajustar las prácticas según la demanda real ayudará a optimizar la administración de stocks y, en consecuencia, la habilidad de la empresa para generar ganancias.

## **Recomendaciones**

Se recomienda llevar a cabo un estudio más exhaustivo para identificar y comprender mejor los factores que afectan la rentabilidad financiera de Importex. Esto podría incluir análisis adicionales de gestión del talento humano, costos, ventas y otros aspectos financieros para lograr un enfoque realmente completo.

Es sumamente esencial y necesario poner en marcha un sistema de manejo de stock más robusto y detallado, que incluya una planificación precisa de las necesidades de inventario y una verificación constante de los niveles de stock. Además, realizar análisis de mercado para ajustar los niveles de stocks según las exigencias real evitará la acumulación excesiva de productos.

Capacitar a los colaboradores en métodos avanzadas de manejo de stocks y en el uso de soluciones tecnológicas mejorando la precisión como la eficiencia en la gestión. Desarrollar estrategias de rotación de inventarios que minimicen el período que el inventario se demora en salir y optimicen la disponibilidad de productos ayudará a mejorar la rentabilidad financiera de Importex. Implementar estas medidas permitirá a la empresa gestionar mejor sus recursos, reducir costos innecesarios y aumentar su competitividad en el mercado.

## Bibliografía

- Akinwumi Akinola, Atrévete Tinoula, & Akeem Wahab. (2024). Investigación de la gestión de inventario y la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de Nigeria. *Revista de Gestión Contable y Financiera*, 10, 98–109.  
<https://doi.org/10.56201/jafm.v10.no1.2024.pg98.109>
- Alarcon L, & Ortega J. (2022). *Gestión de inventario para reducir el nivel de inventario en una distribuidora de productos industriales*.
- Amarilis M. (2021). *Rotación de inventario y su importancia en la aplicación en el sector comercial*.
- Ballod, R. H. (2004). *Logística Administración de la cadena de suministro, 5ta Edición*.  
[www.FreeLibros.com](http://www.FreeLibros.com)
- Bouadam1, F., & Amir, M. (2023). *Relación entre gestión de inventarios y rentabilidad. evidencia de empresas manufactureras seleccionadas en Sétif*.
- Cabrera, J. (2022). *Indicadores de la gestión de inventarios para PYMES*.
- Cardona Juan. (2021). Gestión de inventarios de materias primas en una empresa dedicada a la fabricación de mobiliario en el municipio de itagüí: caso de estudio. *Universidad de Antioquia*, 1–41.
- Carro R, & Gonzáles D. (2018). *Administración de las Operaciones- Gestión de Stocks*.
- Casar M, & Gorziglia G. (2014). *Margen bruto: ¿concepto precario para la toma de decisiones agropecuarias?*
- Castro J, & Salas C. (2022, April 10). gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir. *ISSN 13909320*, 9(2), 77–98.  
<https://doi.org/10.21855/ecociencia.92.650>
- Córdova E. (2022). *Auditoría interna y su influencia en el sistema de inventarios de productos terminados en la entidad de caritas en la provincia de Abancay en el periodo - 2021*.
- Cruz F. (2020). *Gestión y Valuación de Inventarios*.
- Díaz S. (2020). *Administración de inventario y presentación de los bienes patrimoniales del Hospital de apoyo “Gustavo Lanatta Lujan”-Bagua*.

- Duran. (2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. 25.
- Escalona K, Paz M, & Viloria M. (2019, April 1). Proyección estados financieros básicos: la situación económica y financiera en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *2616-8219*, 3(10), 126–134. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v3i10.60>
- Escobar H, Surichaqui L, & Calvanapón F. (2022, October 10). Control interno en la rentabilidad de una empresa de servicios generales - Perú. *1669 7634 1668 8708*, 27, No 1 (*Enero-Junio*), 160–181. <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2023.27.01.005.es>
- Escudero J. (2018). *Sistema de control de inventarios para la empresa comercializadora liturgica y editorial LTDA*.
- Flores C, & Chacón G. (2007). Universidad de los Andes. *ISSN 13178822*, 5–17. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545875010>
- Flores L, & Blanco J. (2021). Determinación de costos operativos y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de las empresas de transportes urbano de pasajeros de la ciudad de Puno –Perú. *1316-8533 2244-8772*, 43, 76–92. <https://doi.org/10.53766/accon/2021.43.04>
- Garrido I, & Cejas M. (2017). *La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas*. [www.revistanegotium.org.ve/núm.37](http://www.revistanegotium.org.ve/núm.37)
- González, A. (2020). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva An inventory management model based on competitive strategy. In *Revista chilena de ingeniería* (Vol. 28, Issue 1).
- González H, Quintanilla I, & Sánchez V. (2012). *NIIF PYMES para la elaboración, presentación y revelación de estados financieros de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos, en el municipio de San Salvador*.
- González María, & Abreu Eduardo. (2023). *Factores que inciden en la rentabilidad de las empresas del sector financiero y seguros*.
- Heizer, J. H., Render, Barry., Murrieta Murrieta, J. Elmer., & Haaz Díaz, Guillermo. (2009). *Principios de administración de operaciones*. Pearson Educación.
- Heizer J, & Render B. (2009). *Principios de administración de operaciones* (Vol. 7). Pearson Educación.

- Hernández C. (2017). *Gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa Vecor S.R.L en el año 2017*.
- Islam, S. S., Pulungan, A. H., & Rochim, A. (2019). Inventory management efficiency analysis: A case study of an SME company. *Journal of Physics: Conference Series*, 1402(2).  
<https://doi.org/10.1088/1742-6596/1402/2/022040>
- Karina Ana, & Flórez Palacio. (2022). Corregir nombre. *Vistaso*.
- Lizcano, J., & Castello, E. (2004). *Rentabilidad Empresarial*.
- López Jhuliño, & Reátegui Jhordi. (2020). *Gestión de inventarios y su relación con los costos de almacenamiento en la empresa Nesor Industriales V&V S.A.C*.
- Lozano García, M., Pezo Dávila Patsy, Soto Abanto Segundo, & Villafuerte de la Cruz Avelino. (2021). Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz. *Sapienza*, 205–219. <https://orcid.org/0000-0003-1004-5520>
- Mora, L. (2018). *Indicadores de la gestión logística*.
- Nieto W, & Cuchiparte J. (2022). Ciencias Contables y financieras Artículo de investigación. 2477-8818, 7(3), 1062–1085. <https://doi.org/10.23857/dc.v7i4>
- Ortega S, Lopez Z, & Eras R. (2022). Métodos de control y valoración de inventarios utilizados en empresas de electrodomésticos del cantón Machala. *ISSN 25880705*, 7(5–1), 315–327.  
<https://doi.org/10.33386/593dp.2022.5-1.1363>
- Pacheco, & Damarick D. (2019, July 1). Gestión de inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado zulía. *ISSN 26168219*, 3(11), 188–201.  
<https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v3i11.65>
- Peña O, & Silva R. (1997). *Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas*. 18(2), 187–207.
- Perea M, Castellanos H, & Valderrama Y. (2016). Estados financieros previsionales como parte integrante de un conjunto completo de estados financieros en ambiente NIIF. Una propuesta en el marco de la lógica difusa. *1316-8533*, 32, 113–141.
- Quizhpi D. (2018). *Diseño de un sistema de control de inventario y organización de las bodegas de producto terminado de la empresa Ecuaspumas-Lamitex S.A.*
- Rodríguez D. (2017). *EL Método de Producción Just in Time*.

- Rodríguez D, & Rodríguez M. (2021). *Valoración de inventarios, su incidencia jurídica. métodos para su estudio* (Vol. 9, Issue 1). <https://doi.org/10.34070/rif.v7i1>
- Salazar Wilmer. (2021). *Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Fabel Glass S.R.L. La Victoria.*
- Sánchez M. (2018). Análisis del retorno de la inversión (ROI) de la actividad en las redes sociales de las provincias andaluzas como destino turístico. *1695-7121*. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Segovia Auxiliadora, Salvatierra Betty, & Chan Yu Acebo Roxana. (2021). Control eficiente de inventarios Efficient inventory control Controle de estoque eficiente. *Saberes Del Conocimiento*, 1–10. [https://doi.org/10.26820/reciamuc/5.\(2\).abril.2021.121-130](https://doi.org/10.26820/reciamuc/5.(2).abril.2021.121-130)
- Serna Jose, Gonzalez Leidy, & Aristizabal Andres. (2018). *Sistema de control de inventario.*
- Suárez G, & Cárdenas P. (2017). La rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo. *ISSN 16968352*. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>
- Terreno D, Sattler S, & Castro E. (2018). Capacidad predictiva de la rentabilidad en empresas del mercado de capitales de Argentina. *0186-1042 2448-8410*, 63(4), 34–54. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1147>
- Trujillo R. (2016). Procedimientos de Control de Calidad Aplicados en la Auditoría de Estados Financieros. *2443-4256 2443-4418*, 1, 210–228.
- Ugando M, Parrales B, & Bustos D. (2022, May 20). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial “Muebles Chabelita.” *ISSN 25287869*, 13(2), 83–94. [https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v13i2.3759](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v13i2.3759)
- Valencia E, Caiza E, & Bedoya M. (2020, August 13). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *0124 4639 2145 4558*, 22(39), 1–26. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>
- Vasconez, V. H., Mayorga, ;, Myriam J, Moreno, ;, Marco A, Arellano, ;, Alicia V, & Pazmiño, C. A. (2020). Gestión del sistema de inventarios orientado a pequeñas y medianas empresas, PYMEs, ecuatorianas del sector ferretero: caso de estudio Inventory system management oriented to small and medium enterprises, SMEs, Ecuadorians of the hardware sector: case study Contenido. *ISSN 07981015*, 41, 7–12.



- Vélez, M., & Castro, C. (2002). *Modelo de revisión periódica para el control del inventario en artículos con demanda estacional. una aproximación desde la simulación* (Vol. 137).
- Vidal, C. (2017). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*.
- Villasmil, M., Reyes, J., & Socorro, C. (2020). *Tipos de rentabilidad: consecuencias de una deficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico*. 269–296.
- Waller, M., & Esper, T. (2017). *Administración\_de\_Inventarios: Vol. Primera edición*.

# Anexos

## Anexo: 1 Kardex Cobijas

**KARDEX VALORADO**  
**DESDE 01/ENERO/2023 HASTA 31/DICIEMBRE/2023**

Páginas : 001  
 Enero, 25 del 2024 HORA : 08:20:27

**Grupo : 04 PRODUCTOS TERMINADOS COBIJAS**  
**Producto : CB-F1 COBIJA FALANO ESTAMPADO POR MAYOR**

TP	# Doc.	Fecha	Descripción	Bod.	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
					Cant.	Precio U.	Precio T.	Cant.	Precio U.	Precio T.	Cant.	Precio U.	Precio T.
INI	000000001	01/Ene/2023	INVENTARIO INICIAL	001	1,166.000	5.1402150	5,993.49				1,166.000	5.1402150	5,993.49
FAC	000002491	04/Ene/2023	MARITZA CORDOVA	001				10.000	5.1402150	51.40	1,156.000	5.1402150	5,942.09
FAC	000002512	07/Ene/2023	CESAR FLORES	001				35.000	5.1402150	179.91	1,121.000	5.1402150	5,762.18
FAC	000002520	10/Ene/2023	EVELYN VALERIA TITUAÑA	001				300.000	5.1402150	1,542.06	821.000	5.1402150	4,220.12
FAC	000002565	19/Ene/2023	MONICA PERUGACHI	001				6.000	5.1402150	30.84	815.000	5.1402150	4,189.28
FAC	000002569	20/Ene/2023	ANGEL TITUAÑA	001				60.000	5.1402150	308.41	755.000	5.1402150	3,880.86
FAC	000002582	24/Ene/2023	ANGEL TITUAÑA	001				80.000	5.1402150	411.22	675.000	5.1402150	3,469.65
FAC	000002588	26/Ene/2023	DELFA LETICIA VILLALBA QUISIRUMBAY	001				7.000	5.1402150	35.98	668.000	5.1402150	3,433.66
FAC	000002596	27/Ene/2023	BLANCA LUCITA MORALES	001				92.000	5.1402150	472.90	576.000	5.1402150	2,960.76
ODP	000000001	31/Ene/2023	COBIJA FALANO ESTAMPADO POR MAYOR	001	1,124.000	5.0338700	5,658.07				1,700.000	5.0699020	8,618.83
FAC	000002644	10/Feb/2023	TARQUINO VELASQUEZ	001				50.000	5.0699020	253.50	1,650.000	5.0699020	8,365.34
FAC	000002664	16/Feb/2023	ROBERTO CABASCANGO	001				35.000	5.0699020	177.45	1,615.000	5.0699020	8,187.89
FAC	000002664	16/Feb/2023	ROBERTO CABASCANGO	001				8.000	5.0699020	40.56	1,607.000	5.0699020	8,147.33
FAC	000002665	16/Feb/2023	KRISTINA MORALES	001				8.000	5.0699020	40.56	1,599.000	5.0699020	8,106.77
ODP	000000008	28/Feb/2023	COBIJA FALANO ESTAMPADO POR MAYOR	001	180.000	5.0338890	906.10				1,779.000	5.0662580	9,012.87
FAC	000002740	13/Mar/2023	LUIS CARLOS GUITARRA	001				19.000	5.0662580	96.26	1,760.000	5.0662580	8,916.61
FAC	000002740	13/Mar/2023	LUIS CARLOS GUITARRA	001				4.000	5.0662580	20.27	1,756.000	5.0662580	8,896.35
FAC	000002746	15/Mar/2023	CESAR FLORES	001				30.000	5.0662580	151.99	1,726.000	5.0662580	8,744.36
FAC	000002754	16/Mar/2023	DELFA LETICIA VILLALBA QUISIRUMBAY	001				8.000	5.0662580	40.53	1,718.000	5.0662580	8,703.83
FAC	000002754	16/Mar/2023	DELFA LETICIA VILLALBA QUISIRUMBAY	001				13.000	5.0662580	65.86	1,705.000	5.0662580	8,637.97
FAC	000002773	22/Mar/2023	DELFA LETICIA VILLALBA QUISIRUMBAY	001				6.000	5.0662580	30.40	1,699.000	5.0662580	8,607.57
FAC	000002776	23/Mar/2023	CESAR FLORES	001				32.000	5.0662580	162.12	1,667.000	5.0662580	8,445.45
FAC	000002779	24/Mar/2023	ROBERTO CABASCANGO	001				10.000	5.0662580	50.66	1,657.000	5.0662580	8,394.79
FAC	000002779	24/Mar/2023	ROBERTO CABASCANGO	001				9.000	5.0662580	45.60	1,648.000	5.0662580	8,349.19
FAC	000002780	24/Mar/2023	TARQUINO VELASQUEZ	001				40.000	5.0662580	202.65	1,608.000	5.0662580	8,146.54
FAC	000002819	28/Mar/2023	REGGIE DERICK VELASQUEZ CEPEDA	001				31.000	5.0662580	157.05	1,577.000	5.0662580	7,989.49
FAC	000002845	05/Abr/2023	JOSE CASTAÑEDA	001				8.000	5.0662580	40.53	1,569.000	5.0662580	7,948.96
FAC	000002848	05/Abr/2023	DELFA LETICIA VILLALBA QUISIRUMBAY	001				23.000	5.0662580	116.52	1,546.000	5.0662580	7,832.43
FAC	000002851	06/Abr/2023	ROBERTO CABASCANGO	001				31.000	5.0662580	157.05	1,515.000	5.0662580	7,675.38
FAC	000002860	10/Abr/2023	TARQUINO VELASQUEZ	001				50.000	5.0662580	253.31	1,465.000	5.0662580	7,422.07
FAC	000002896	19/Abr/2023	MARIA MATILDE SANTACRUZ YAMBERLA	001				3.000	5.0662580	15.20	1,462.000	5.0662580	7,406.87
FAC	000002917	24/Abr/2023	MARIA ELIZABETH MEDINA BRAVO	001				70.000	5.0662580	354.64	1,392.000	5.0662580	7,052.23
FAC	000002918	24/Abr/2023	CARLOS GUITARRA	001				27.000	5.0662580	136.79	1,365.000	5.0662580	6,915.44
FAC	000002921	25/Abr/2023	REBECA PILLALAZA	001				2.000	5.0662580	10.13	1,363.000	5.0662580	6,905.31
FAC	000002923	26/Abr/2023	ALVARO COTACACHI	001				13.000	5.0662580	65.86	1,350.000	5.0662580	6,839.45
FAC	000002925	26/Abr/2023	KAREN CAMPO	001				30.000	5.0662580	151.99	1,320.000	5.0662580	6,687.46
FAC	000002925	26/Abr/2023	KAREN CAMPO	001				16.000	5.0662580	81.06	1,304.000	5.0662580	6,606.40

Anexo: 2 Kardex cortes

**KARDEX VALORADO**  
**DESDE 01/ENERO/2023 HASTA 31/DICIEMBRE/2023**

Páginas : 001  
 Enero, 25 del 2024 HORA : 08:45:19

Grupo : 03 **PRODUCTOS TERMINADOS CORTES**  
 Producto : C-T1 **CORTE POLAR POR MAYOR**

TP	# Doc.	Fecha	Descripción	Bod.	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
					Cant.	Precio U.	Precio T.	Cant.	Precio U.	Precio T.	Cant.	Precio U.	Precio T.
INI	000000001	01/Ene/2023	INVENTARIO INICIAL	001	43,375.000	3.1097620	134,885.93				43,375.000	3.1097620	134,885.93
FAC	000002485	03/Ene/2023	MARIA CARMEN DE LA TORRE	001				10.000	3.1097620	31.10	43,365.000	3.1097620	134,854.83
FAC	000002486	03/Ene/2023	GLADYS ISAMA	001				36.000	3.1097620	111.95	43,329.000	3.1097620	134,742.88
FAC	000002487	03/Ene/2023	MARIA MORAN	001				42.000	3.1097620	130.61	43,287.000	3.1097620	134,612.27
FAC	000002490	03/Ene/2023	CESAR MAURICIO IMBAQUINGO	001				2.000	3.1097620	6.22	43,285.000	3.1097620	134,606.05
FAC	000002499	05/Ene/2023	EDILMA CACERES DE LA TORRE	001				105.000	3.1097620	326.53	43,180.000	3.1097620	134,279.52
FAC	000002502	05/Ene/2023	JOSE IPIALES	001				44.000	3.1097620	136.83	43,136.000	3.1097620	134,142.69
FAC	000002504	05/Ene/2023	BELÉN BALDIVIESO	001				2.000	3.1097620	6.22	43,134.000	3.1097620	134,136.47
FAC	000002506	06/Ene/2023	LUIS VEGA	001				90.000	3.1097620	279.88	43,044.000	3.1097620	133,856.60
FAC	000002518	10/Ene/2023	GLADIS YASELGA	001				40.000	3.1097620	124.39	43,004.000	3.1097620	133,732.21
FAC	000002525	11/Ene/2023	LUIS FABIAN LEMA	001				7.000	3.1097620	21.77	42,997.000	3.1097620	133,710.44
FAC	000002529	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,984.000	3.1097620	133,670.01
FAC	000002530	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,971.000	3.1097620	133,629.58
FAC	000002531	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,958.000	3.1097620	133,589.16
FAC	000002532	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,945.000	3.1097620	133,548.73
FAC	000002533	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,932.000	3.1097620	133,508.30
FAC	000002534	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,919.000	3.1097620	133,467.88
FAC	000002535	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,906.000	3.1097620	133,427.45
FAC	000002536	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,893.000	3.1097620	133,387.02
FAC	000002537	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,880.000	3.1097620	133,346.59
FAC	000002538	13/Ene/2023	FACTURAS	001				13.000	3.1097620	40.43	42,867.000	3.1097620	133,306.17
FAC	000002539	13/Ene/2023	FACTURAS	001				3.000	3.1097620	9.33	42,864.000	3.1097620	133,296.84
FAC	000002540	14/Ene/2023	SISA MALDONADO	001				17.000	3.1097620	52.87	42,847.000	3.1097620	133,243.97
FAC	000002541	16/Ene/2023	ANA GONZALES	001				250.000	3.1097620	777.44	42,597.000	3.1097620	132,466.53
FAC	000002544	16/Ene/2023	SISA MALDONADO	001				17.000	3.1097620	52.87	42,580.000	3.1097620	132,413.67
FAC	000002550	17/Ene/2023	EVELYN VALERIA TITUAÑA	001				500.000	3.1097620	1,554.88	42,080.000	3.1097620	130,858.78
FAC	000002551	17/Ene/2023	FABIAN MORALES	001				102.000	3.1097620	317.20	41,978.000	3.1097620	130,541.59
FAC	000002552	18/Ene/2023	ANA GONZALES	001				36.000	3.1097620	111.95	41,942.000	3.1097620	130,429.64
FAC	000002554	18/Ene/2023	LUIS SANTILLAN	001				24.000	3.1097620	74.63	41,918.000	3.1097620	130,355.00
FAC	000002557	18/Ene/2023	MARIA MORAN	001				40.000	3.1097620	124.39	41,878.000	3.1097620	130,230.61
FAC	000002558	18/Ene/2023	JORGE EDISON YAMBERLA	001				26.000	3.1097620	80.85	41,852.000	3.1097620	130,149.76
FAC	000002559	18/Ene/2023	MARIA CARMEN DE LA TORRE	001				5.000	3.1097620	15.55	41,847.000	3.1097620	130,134.21
FAC	000002562	19/Ene/2023	LUIS DAVID DE LA TORRE DE LA TORRE	001				731.000	3.1097620	2,273.24	41,116.000	3.1097620	127,860.97
FAC	000002563	19/Ene/2023	JOSE MANUEL MALES ESPINOZA	001				4.000	3.1097620	12.44	41,112.000	3.1097620	127,848.54
FAC	000002568	20/Ene/2023	SEGUNDO SANTILLAN CUSHCAGUA	001				21.000	3.1097620	65.31	41,091.000	3.1097620	127,783.23
FAC	000002570	20/Ene/2023	MARIA CARMEN DE LA TORRE	001				34.000	3.1097620	105.73	41,057.000	3.1097620	127,677.50
FAC	000002574	21/Ene/2023	LUIS FABIAN LEMA	001				18.000	3.1097620	55.98	41,039.000	3.1097620	127,621.52

Anexo: 3 Estados financieros

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**  
del 01 de Enero del 2023 al 31 de Diciembre del 2023

**I N G R E S O S**

INGRESOS		685,270.39
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		685,270.39
VENTA DE BIENES	685,270.39	
VENTA MATERIA PRIMA IMPORTADA	309,962.20	
VENTA MATERIA PRIMA LOCAL	51.13	
VENTA PRODUCTOS TERMINADO COBIJAS	18,816.62	
VENTA PRODUCTOS TERMINADO CORTES	356,440.44	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>685,270.39</b>

**E G R E S O S**

EGRESOS		673,288.85
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCION		563,609.80
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	563,579.09	
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	563,579.09	
COSTO DE VENTAS MATERIA PRIMA IMPORTADA	241,884.84	
COSTO DE VENTAS MATERIA PRIMA LOCAL	37.61	
COSTO DE VENTAS PROD. TER. COBIJAS	16,668.90	
COSTO DE VENTAS PROD. TER. CORTES	300,923.91	
COSTO DE VENTAS POR DESPERDICIOS	4,063.83	
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	30.71	
CIF - MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	27.14	
CIF - MANT. Y REP. DE MAQUINARIA	27.14	
CIF - SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	3.57	
CIF - REPUESTOS DE MAQUINARIA	3.57	
GASTOS		20,248.63
GASTOS DE VENTAS	20,248.63	
GV - APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO)	5.00	
GV - SEGURO TIEMPO PARCIAL	45.00	
GV - MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	180.73	
GV - MANT. Y REP. DE VEHICULOS	180.73	
GV - COMISIONES	1,288.17	
GV - COMISIONES A VENEDORES EXTERNOS	1,288.17	
GV - COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	13.39	



Identificación de reporte de similitud: oid:21463:368771043

NOMBRE DEL TRABAJO

**Isama\_M\_8voA\_Tesis\_corregido\_2.pdf**

AUTOR

**Hilda Isama**

RECUENTO DE PALABRAS

**16175 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**84289 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**56 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**567.3KB**

FECHA DE ENTREGA

**Jul 17, 2024 12:12 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Jul 17, 2024 12:13 PM GMT-5**

● **5% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 4% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 4% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

*Anexo: 5 Recopilación de datos*



*Anexo: 6 Recopilación de datos*

