



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**MODALIDAD:**

EXÁMEN COMPLEXIVO DE GRADO

**CARRERA:**

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORIA**

**TEMA:**

Impacto De La Gestión Del Inventario En Los Productos Para Mitigación Y Su Incidencia  
En La Rentabilidad En La Comercializadora Agrícola Joflosa S.A. Durante El Año 2020

**EGRESADA:**

TANIA KEILEN QUISINTUÑA ALVARADO

**TUTORA:**

ING. VELASCO FLORES ÁNGELA SULAY

**2021**

# INDICE

<b>RESUMEN</b> .....	3
<b>ABSTRACT</b> .....	4
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	5
<b>DESARROLLO</b> .....	7
<b>CONCLUSIÓN</b> .....	17
<b>ANEXOS</b> .....	19
<b>Metodos De Registro De Existencias En La Compañía Comercializadora Joflosa S.A.</b> .....	19
<b>Grafica para el registro de base de datos</b> .....	20
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	21
<b>REPORTE URKUND</b> .....	22
<b>CARTA DE COMPROMISO</b> .....	23

## **PALABRAS CLAVE: Gestión, Inventario, Rentabilidad, Inversión**

### **RESUMEN**

El caso que aquí se analiza corresponde a la empresa Comercializadora Agrícola Joflosa S.A. que es una empresa en Ecuador, con sede principal en Babahoyo. Cuya gestión radica en sector. Agricultura. La empresa fue fundada en 26 de junio de 2013. Actualmente emplea a 9 (2019) personas. En sus últimos aspectos financieros destacados, Comercializadora Agrícola Joflosa S.A. reportó cae de ingresos netos de 12,61% en 2020. Su Activo Total registró crecimiento de 42% y su margen neto aumentó 9,53% en 2020.

El estudio que se lleva a cabo describe el proceso y gestión actual, así como también los protocolos que se lleva a cabo en la COMERCIALIZADORA, para efectuar el manejo del inventario general empleado para llevar a cabo el proceso de mitigación de los cultivos que maneja la misma.

El propósito de demostrar el desarrollo de este proceso es analizar la inversión que se maneja y denotar si aquella esta urbanamente relacionada con la rentabilidad que expone la compañía durante el año 2020.

**KEY WORDS: Management, Inventory, Profitability, Investment**

## **ABSTRACT**

The case analyzed here corresponds to the company Comercializadora Agrícola Joflosa S.A. which is a company in Ecuador, headquartered in Babahoyo. Whose management lies in the Agriculture sector. The company was founded on June 26, 2013. It currently employs 9 (2019) people. In its latest financial highlights, Comercializadora Agrícola Joflosa S.A. reported a net income fall of 12.61% in 2020. Its Total Assets registered growth of 42%. And the net margin increased 9.53% in 2020.

The study that is carried out describes the current process and management, as well as the protocols that are carried out in the MARKETER, to carry out the management of the general inventory used to carry out the mitigation process of the crops that the herself.

The purpose of demonstrating the development of this process is to analyze the investment that is managed and denote whether it is urbanly related to the profitability that the company exposes during the year 2020.

## INTRODUCCIÓN

El actual trabajo expone la situación actual de la Comercializadora Joflosa S.A en conexión al manejo de inventarios relacionados con los procesos de mitigación que lleva a cabo la empresa y si las inversiones que se realiza en la actualidad van en armonía con la rentabilidad que nos ofrece la empresa, así como también los sistemas de control actual con sus debidos procesos llevados a cabo internamente para un adecuado manejo del inventario y distribución del mismo.

La gestión de inventarios es el tema central para evitar problemas financieros organizacionales, es una parte básica de la productividad de las empresas porque se trata de activos circulantes de baja liquidez, lo que también ayuda a generar rentabilidad.

En efecto la situación de esta Comercializadora con **casa matriz Km 27, Edif. Molino Cristina Babahoyo; Los Ríos**, señala que sus sistemas de control son limitados así como el método de manejo a pesar de ser considerado haber resultado eficaz hasta la actualidad no es el correctamente llevado a cabo en relación con las normas internacionales de contabilidad por lo que al momento de establecer un precio de venta a los granos y semillas que produce la empresa se establece en relación al mercado y se desconoce si se debería replantear estrategias para proveedores, distribución, control de los insumos y así generar mayor rentabilidad de la actual.

Las técnicas de investigación para llegar al desarrollo e este estudio que fueron aplicadas son: Observación, Revisión Documental, así como la entrevista a cada uno de los involucrados en los procesos de mitigación que conlleva la comercializadora.

La base de cada empresa dedicada a la actividad comercial será la compra y venta de sus productos, es aquí donde radica la importancia de la administración adecuada de los insumos

que colaboran en la producción de los granos y semillas que ofrece la comercializadora puesto que el correcto control, manejo y estudio de inversión en estos insumos relacionado con obtener la mayor liquidez posible brindará la efectividad esperada del proceso de compra y venta.

La línea de investigación en la que está enmarcado este informe es la de Gestión Financiera, tributaria y compromiso social de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo.

## DESARROLLO

La Comercializadora Agrícola Joflosa S.A cuenta con un almacén general destinado al almacenaje de los productos para el proceso de mitigación. donde se maneja el inventario de los productos mediante informes, documentos que reflejan la veracidad de las adquisiciones, distribución y control de cada uno de los productos que se llegan a emplear; Sin embargo, la manera correcta además de facilitar el análisis de los costos y notar si la inversión que se realiza en ellos es la adecuada será el manejo de un kardex mediante el método promedio que es de total fiabilidad.

El inventario es uno de los activos más importantes que poseen muchas compañías porque es el mayor rubro del activo corriente que se convierte en la base de las empresas comerciales e industriales, y su costo se puede medir de diversas formas. Al evaluar el desempeño de una organización, una de las primeras preguntas debe ser: ¿cómo valoran ellos su inventario? (Meigs, 2002, pág. 285)

Un inadecuado manejo y valoración de los inventarios puede contribuir a la quiebra de los negocios y, por el contrario, una buena valoración, administración y control contribuye al éxito empresarial. Tal y como lo señala Balada y Ripoll (Álvarez, 1996, pág. 22), hasta la década de los ochenta, el mantenimiento de grandes volúmenes de existencias se interpretaba como un signo de poder económico y buena administración. Incluso, en ocasiones se medía la solidez de una empresa por la cantidad de inventarios que era capaz de almacenar. Nada más lejos de la realidad.

Para alcanzar el objetivo de que el inventario sea controlado desde su ingreso hasta su utilización y cada que tiempo deberá ser actualizado es de prioridad la rotación de existencias ya que aquello permitirá en la comercializadora analizar el manejo de los productos; y en

general el cálculo exacto de producto anti maleza que utilizará cada cultivo para su producción; Sin embargo los informes actuales de la comercializadora carecen de sustentaciones exactas en su distribución de líquidos a los cultivos.

Los procesos para realizar la mitigación en la Comercializadora son llevados a cabo por personal rotativo para cultivo y producción quienes son remunerados de acuerdo a su labor, con el fin de generar empleo a la comunidad constantemente.

Los sistemas de registro de ingresos y salidas de productos para estos procesos son llevados a cabo por operarios del almacén junto con departamento de contabilidad todo aquello computarizado.

Lo ideal sería la utilización de métodos de kardex para que dé el efecto que en cada período el contador deba asignar el costo de los bienes adquiridos a el costo de los bienes vendidos y el costo de los bienes que aún se encuentran en el inventario final.

Hay dos sistemas de inventario principales: inventario regular e Inventario perpetuo.

El sistema de inventario perpetuo es un sistema que mantiene registros diarios y continuos de los cambios de inventario y el costo de los bienes vendidos a través de identificación específica, primero en entrar, primero en salir, último en entrar, primero en salir o promedio ponderado. (F & ESPINOZA GUTIERREZ, 2007)

Promedio ponderado significa el valor y el costo del inventario al final del período. Los artículos vendidos se calculan en base al valor promedio ponderado, que es la suma del valor de los artículos, Inventario inicial más valor de compra dividido por la cantidad de unidades, El producto del inventario inicial más la suma de las compras.

Por medio de este método mantenemos un equilibrio en los costos de cada producto, es decir, entre el costo del producto anteriormente almacenado y el producto que recientemente ingresa a stock.

De esta manera ayudamos a la empresa a el método de costeo por procesos de promedio ponderado determina los costos totales sumando el costo de todo el trabajo realizado en el periodo en curso más el trabajo ejecutado sobre el inventario inicial del periodo corriente de producción en proceso. Después se divide ese total entre las unidades equivalentes de trabajo realizado a la fecha se haya 4 hecho en el periodo en curso o previamente (MATEO, 2015)

El manejo de un sistema de control de este tipo permite aumentar la competitividad de la comercializadora frente al mercado debido a que el llevar un correcto manejo de las inversiones en los procesos de mitigar se llega a constatar un proveedor que beneficie su rentabilidad así cómo también la utilización de un sistema adecuado agiliza el trabajo del encargado de estos informes dando paso a optimizar tiempo e incrementar productividad de esta persona en otros campos laborales de la empresa.

La empresa Comercializadora Joflosa S.A. cuenta con un almacén general para el acaparamiento de los productos utilizados en la mitigación de los cultivos que maneja, esta empresa

Su almacén maneja cuatro tipos de productos; Insecticida, Herbicida, Fungicida y Foliar, Todos ellos como Característica general de cada uno de sus derivados.

Existe solo una persona para ejercer las funciones de control, distribución de cada uno de los productos que necesitan los operarios que se encuentran en administración y trabajo de los cultivos en proceso de producción.

Instalación que reserva aquellos equipos de almacenaje, manipulación, medios humanos y de gestión. Asimismo, permite la regulación de las diferencias entre las entradas de mercancía y las de salidas de estas. (Esmena, 2018)

Aparte del administrador General del almacén, en el mismo labora otro operario que es el actual encargado de la gestión de inventarios del mismo por lo que presentara un informe a la dirección de control de insumos de las entradas, salidas, distribución en los cultivos, así como también las falencias que haya tenido cada producto por vencimiento o por mal transporte de los proveedores, toda aquella información recopilada de manos del administrador general

Manejo de inventarios nos referimos a: Actividad perteneciente a la administración de costes de una empresa y se remite a la gestión de las existencias que cuente. Esta comprende reducir al máximo sus niveles sin comprometer la capacidad de respuesta a la demanda de bienes y servicios. (García de la Serrana, 2021)

La distribución del almacén también se encuentra a cargo de ambos operarios separada por tipo de líquidos de mitigación y cada área fichada por colores de distinción los mismos de los cuales cuentan con conocimiento sus administradores en sus folletos personales

Un almacén se puede considerar como un centro de producción en el cual se efectúan una serie de procesos relacionados con: Recepción de materiales; Adecuación, en su caso, de productos a los requerimientos comerciales (embalajes, etiquetados, etc.); Almacenamiento de productos propiamente dicho (ubicación física); Selección de productos para atender a los pedidos de clientes o fábrica (Picking); Preparación de la expedición o entregas; Carga de camiones. (Tejero, 2008).

El almacén cuenta con estanterías fijas para el almacenaje sin embargo se comenta por los operarios, directiva y Propietario de la Comercializadora planes futuros de estanterías móviles manuales o eléctricas esta decisión dependerá de la cantidad de productos que se llegue a manejar para el siguiente año todo aquello con el objetivo del ahorro de espacio, así como para opciones futuras de reorganización debido a cualquier factor dominante de parte de los proveedores o asuntos propios de la empresa

Esteras móviles se componen de una serie de estanterías de tamaño medio montadas sobre raíles con movimiento eléctrico o manual, en función del peso de la carga. Con estas estanterías se ahorra espacio pues el número de pasillos se reduce a uno solo. Cuando se utilizan con mucha frecuencia o el número de estanterías es muy grande se pueden agrupar en varios bloques y diseñar más de un pasillo. La colocación y extracción de mercancía se realiza de forma exclusivamente manual; pero el tiempo empleado es inferior debido a que las distancias a recorrer son mucho más cortas que con las estanterías fijas. Las estanterías móviles pueden quedar herméticamente cerradas formando bloques para que no entre polvo a los productos; están provistas de un sistema de seguridad para evitar posibles accidentes mientras se está operando dentro de un pasillo o bloque que se puede controlar por ordenador. (Serrano, 2011)

El método utilizado para el control de existencias en la Comercializadora es manejado mediante formatos de Excel planteados por creatividad del responsable y supervisados por la dirección, en el año analizado hubo complicaciones como consecuencia del manejo de varios productos para llegar al proceso de mitigar, debido a que llevar el control de esta forma conllevaba mucho tiempo del personal lo que minimizaba su desempeño en la labor de distribución de los mismos productos.

La medida de mitigación ambiental es usada y desarrollada por las ciencias ambientales y actualmente se ubica en algunos marcos jurídicos. La mitigación ambiental busca mantener un equilibrio entre las actividades productivas o extractivas y el ambiente, mediante el control de los impactos ambientales que fueron generados. De acuerdo con ello, la medida de mitigación ambiental es conceptualmente distinta a la prevención, recuperación y compensación; y su particularidad recae en permitir que el impacto generado sea tolerable en el ambiente (Torrejón, 2015, pág. 2)

La responsabilidad del control de existencias recae sobre los dos operarios a cargos del almacén tanto físico, como digital así también pues, la exposición de los gastos incurridos, falencias con los proveedores, fallas en productos, utilización de productos, existencias actuales y todo lo relacionado con el inventario manejado para mitigación al final de cada ciclo.

Como añadidura para constatar el manejo y bienestar de sus operarios cada año se aplica una encuesta al administrador del almacén y su operario en cuanto a sus funciones a desempeñar, así como la calidad del ambiente laboral en que se desempeñan así la Dirección obtiene como resultado la seguridad de mantener o cambiar estrategias en este departamento.

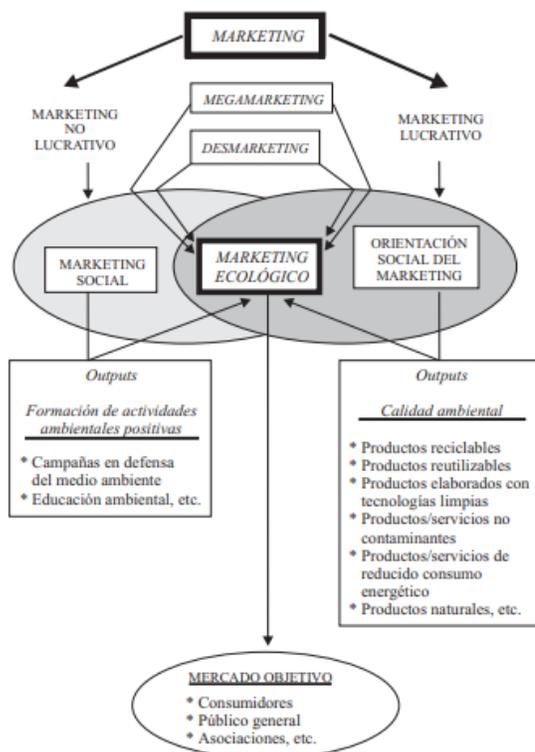
Llevando a cabo la supervisión del departamento de existencias para los procesos de mitigación se toma en cuenta la intervención del departamento de contabilidad, la directiva de la empresa y el departamento de bienestar laboral que cuenta con informes de compradores, así como de los operarios que trabajan el cultivo y utilizan los líquidos en la mitigación.

A la actualidad la Comercializadora Joflosa S.A. no cuenta con nuevas estrategias desde el año 2016 para escoger sus proveedores, a pesar de las situaciones de baja y subida de precios

en el mercado de productos para mitigar, así como el actual problema de cuidado del ambiente.

Sin embargo, las estabilidades de encargos recibidos informada por los operarios a cargo del almacén constatan que ha sido factible el servicio de la empresa proveedora, con porcentajes mínimos de fallos en productos.

Se considera por parte de sus encargados que el establecimiento de estrategias para la elección de proveedores resulta ser innecesaria debido a los hallazgos fortuitos que ha arrojado el negocio con los proveedores actuales a nivel global, Por lo que inclusive el actual conocimiento del marketing ecológico no les parece ser necesario para eximir gastos y aumentar rentabilidad.



(VICENTE MOLINA, 2001)

Los Beneficios de la implementación de estrategias que nos conllevan a la segmentación de mercado ofrece los siguientes beneficios a las empresas que la practican; Orienta en forma directa sus productos, precios, promoción y canales de distribución hacia una cantidad de clientes más reducidos y con requerimientos homogéneos, Mejora el aprovechamiento de recursos de la empresa orientados a segmentos elegidos en base a su potencialidad efectiva; Permite competir más eficazmente al poder desplegar todas sus fortalezas a un mercado reducido. (García, 2013)

La consideración de la ecología como un componente básico de la filosofía o forma de pensar de la empresa da lugar al marketing ecológico. Esta forma de concebir el marketing no supone solamente asumir una responsabilidad social mínima sino también ayudar a la mejora y a la protección del sistema natural dentro del que se encuentra el sistema empresarial (Lorenzo Díaz, 2002, pág. 6)

El sistema de análisis de rentabilidad en épocas de venta en la comercializadora Joflosa es manejado de manera mensual, mediante métodos de Excel y gráficos estadísticos en intervalos de packs de 50 sacos a cada responsable y encargado de vender a los diferentes clientes así también se anota los gastos para medir la rentabilidad total al final del año.

**INFORME ANUAL MI EMPRESA SL ENERO A DICIEMBRE**

Ventas			
	1S	2S	TOTAL AÑO
Cebada	1.445.000,00	1.745.000,00	3.190.000
Maiz	615.000,00	915.000,00	1.530.000
Trigo	756.000,00	1.056.000,00	1.812.000
Abono	614.000,00	914.000,00	1.528.000
<b>Total</b>	<b>3.430.000</b>	<b>4.630.000</b>	<b>8.060.000</b>

Compras y gastos			
	1S	2S	TOTAL AÑO
Compras Cebada	1.120.000,00	1.520.000,00	2.640.000,00
Compras Maiz	450.000,00	850.000,00	1.300.000,00
Compras Trigo	472.000,00	672.000,00	1.144.000,00
Gtos transporte	67.000,00	80.000,00	147.000,00
Gastos personal	42.000,00	50.000,00	92.000,00
Gastos financieros	36.000,00	40.000,00	76.000,00
Otros gastos (resto)	45.000,00	50.000,00	95.000,00
<b>Total</b>	<b>2.232.000</b>	<b>3.262.000</b>	<b>5.494.000</b>

Mejores Clientes	Importe Neto	%s/Vtas
IBERICA SA	539.340,55	7%
ARCE SL	487.344,00	6%
LUCAS SA	467.010,90	6%
IND AVE SA	280.493,54	3%
CARBAJOSASTIC	260.880,95	3%
S ONRAL COMPRAS	150.200,09	2%

ENERO A DICIEMBRE		Beneficio/Pérdidas
1S	1.198.000,00	
2S	1.368.000,00	
<b>SUMA</b>	<b>2.566.000</b>	



Después de analizar el sistema de administración llevado a cabo para el control del inventario correspondiente al proceso de mitigación este estudio va dirigido a el análisis de la relación de las inversiones centradas en estos procesos con la rentabilidad de la empresa, al desempeñar la revisión documental los informes presentados en formatos Excel no se encuentran relacionados con la rentabilidad de la empresa, puesto que no se ha llegado a calcular la cantidad de terreno exacto que llega a rentar cada envase de líquido utilizado para mitigar, por lo que es inaccesible el conocimiento del precio exacto que debe arrojar la comercializadora sus ventas y con el cual se justificaría la inversión anual, semestral en productos para mitigación.

Los informes presentados del almacén al departamento de contabilidad se carecen de un apartado donde se analiza la efectividad de los productos en los cultivos, así como también la relación de costo que genera el sistema de rotación de personal en los procesos de mitigación – cultivo, por lo que se desconoce si estos valores necesitarían ajustes o replanteamiento de estrategias al alcance de la empresa que aumenten liquidez.

Dando como resultado que el sistema de establecimiento del precio final del producto lanzado a la venta solo mantiene relación con el precio actual que se maneja en el mercado para para la demanda este tipo de granos y semillas, mas no mantiene relación estrecha entre inversión y rentabilidad final de la empresa.

## CONCLUSIÓN

El uso de realización de informes para la evaluación y control de inventario que se maneja en la comercializadora de estudio para los productos utilizados en el proceso de mitigación es un modelo factible sin embargo tiene carencia de control exacto y explícito diferencia que se llegaría a observar si se maneja un sistema de control de inventario con métodos de kardex, procesos de control que son llevados de acuerdo a los libros contables y la norma de contabilidad (NIC 2: Valoración y Presentación de los inventarios). Para lo cual serviría el resumen de productos en características generales que maneja la empresa

Como medida de sistematización así como de productividad las empresas siempre buscan economizar tiempo e incrementar producción para lo cual la estrategia que será planteada en la comercializadora en relación a estanterías móviles es considerada relevante, debido a que habrá mejor organización necesaria debido a la cantidad de insumos de mitigación que se maneja y el tamaño actual del almacén con el que cuenta la Comercializadora Joflosa S.A, Por lo tanto los beneficios por implementación de esta estrategia serán evidentes al minimizar el tiempo de organización de insumos para los dos operarios que manejan este almacén e incrementar beneficios en control de distribución de los mismos en los cultivos en proceso de producción, dejando como análisis para la directiva y propietario el limitado control actual del almacén y su funcionamiento por parvos operarios en relación a la cantidad de productos que se distribuye y organiza cuando ocurren las entradas y salidas de los insumos.

Se llega a concluir finalmente que la comercializadora a pesar de llevar un control de la administración de su inventario utilizado en los procesos de mitigación estos informes dispensas de un control de efectividad algo que a la larga podría generar efectos negativos en producción y efectividad; además que a pesar de efectuar registros concretos de la utilización

de rotación de personal en cultivo como estrategia principal, se limita a técnicas carentes de relación con la inversión de la empresa, motivo por el cual se llega a eximir de recibir mayor liquidez en sus ventas en cuanto a su calidad.

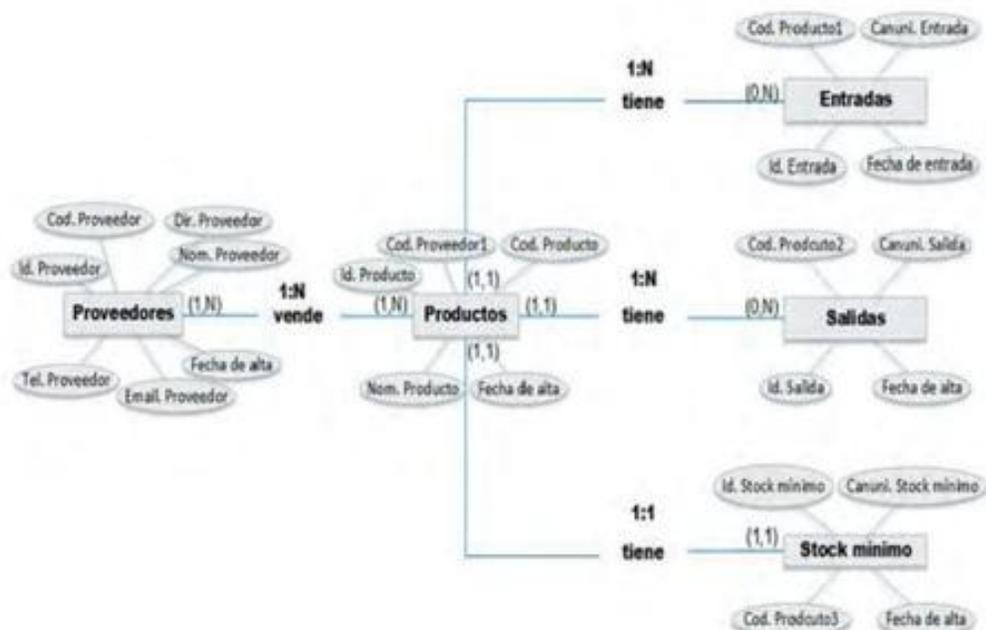
# ANEXOS

## Metodos De Registro De Existencias En La Compañia Comercializadora Joflosa S.A.

INSUMO	CANTIDAD	PRESENTACION	CARUBIDAS	PROVEEDOR	PRECIO UNIT	DISCTO	PVP A.F	TOTAL
<b>INSECTICIDAS</b>								
INSUMO	CANTIDAD	PRESENTACION	CARUBIDAS	PROVEEDOR	PRECIO	DISCTO	PVP A.F	TOTAL
DIMIPRID - IMIDACLOPRID	1275	FRASCO DE 500ml		ACKFOR	\$0.00		\$0.00	0
DIMIPRID - IMIDACLOPRID	5947	FRASCO DE 250ml		ACKFOR	\$0.00		\$0.00	0
AZOCOR - PROFENOFOS	351	TANQUE X 200L		DISGRULED	\$13.00		\$13.00	4,561
ESBOW - THIAMETHOXAN + FIPRONIL	150	LITROS			\$0.00		\$0.00	0
FAKYR - ABAMECTIN + BIFENTHRIN	55	LITROS		COMALGRO FACT 231E	\$0.00	\$27.74	\$42.01	2,316.35
SULTAN - BENFURACARB	59	LITROS			\$16.00		\$16.00	944
MATCH 050 - LUFENURON	1	LITROS		ECUAGUIBICA	\$35.91		\$35.91	35.91
AGRONATE - METHOMYL	313	SOBRE DE 100gr		COMALGRO Fact 0759	\$1.80		\$1.80	561.4
PYRICOR - CHORPYRIFOS	0	CANECAS X 20 Lt		AFICOR Fact 7388	\$136.00		\$136.00	0
CYPERCOR - CYPERMETHIRIN	6.00	CANECAS X 20 Lt		BN	\$160.00		\$160.00	960.0
DIAZOL - DIAZINON	12	LITROS			\$0.00		\$0.00	0
HARVEST - ACEPHATE	74	KILO		DISGRULED Fact 097	\$11.00		\$11.00	814
VOLIAM FLEXI	37	LITROS		ECUAGUIBICA	\$125.00		\$125.00	4,625
VOLIAM FLEXI	117	FRASCO 100 ML		ECUAGUIBICA	\$25.00		\$25.00	2,925
RIMON	0.50	LITROS			\$0.00		\$0.00	0
LESENTA - IMIDACLOPRID	6	FRASCO 125 GR			\$0.00		\$0.00	0
BOLDO - CHLORPYRIFOS	12	CANECAS X 20 Lt		DISGRULED FACT 0516	\$185.00	\$29.00	\$156.00	1,872
ACTELL - C. PIRIMPHOS METHYL	6	LITROS		DISGRULED Fact 0485	\$55.00		\$55.00	330
NOCKEO - LAMBDA CYHALOTHRIN - THIAMETHOXAN	38	LITROS		COMALGRO	\$24.00		\$24.00	912
RONURON - LUFENURON	176	LITROS		COMALGRO	\$14.75		\$14.75	2,596
VOLTAR - LUFENURON	569	FRASCO 500 ml		DEL MONTE	\$8.00		\$8.00	4,552
DELTAOR - CHLORPYRIFOS	38	CANECA X 19 LITROS		DEL MONTE	\$131.00		\$131.00	4,978
FURIA 40 - ZETA - CYPERMETHIRIN	0.5	LITROS		WAPOSA SA	\$17.00	\$1.50	\$15.50	7.75
SOLARIS - SPINETORAM	2	FRASCO X 100ml		DISGRULED				32,989.41
<b>HERBICIDA</b>								
INSUMO	CANTIDAD	PRESENTACION	CARUBIDAS	PROVEEDOR	PRECIO	DISCTO	PVP A.F	TOTAL
ROCK - PRAZOSULFURON ETHYL	0	250 Gr		DISGRULED FACT 0614	\$12.00	\$1.00	\$10.00	0
GAMIT 48 CE - CLOMAZONE	1	POMA X 10 Lt		DISGRULED	\$200.00		\$200.00	200
DONIMAL - AMINA	1.8	POMA X 10 Lt			\$0.00		\$0.00	0
SPOOR - ATRAZINE	0	KILO		WAPOSA	\$0.00		\$0.00	0
DESIGNEE - BISPYRIBAC	252	FRASCO 100ML		COMALGRO	\$6.50		\$6.50	1,638
FACET - QUINCLORAC	372	LITRO		ECUAGUIBICA	\$18.00		\$18.00	6,696
DEVACHLOR - BUTACHLOR	235	GALON X 4 Lt		ACKFOR	\$85.50		\$85.50	20,092.3
DEVACHLOR - BUTACHLOR	3400	TANQUE X 200 Lt		ACKFOR	\$4.50		\$4.50	15,300
TORDON - 2.4D	0	LITRO		DISGRULED	\$12.00		\$12.00	0
LAPD - ECUAFIX	4	100 ml		ECUAGUIBICA	\$0.00		\$0.00	0
ECUAFIX Q - BISPYRIBAC	4	100 ml		ECUAGUIBICA	\$1.25		\$1.25	5
HERBILID - PENDIMENTHALIN	0.6	CANECA 10 Lt		AFICOR Fact 6488	\$142.89	\$87.89	\$55.00	33
BYLOR - BUTACHLOR	1	GALON X 4 Lt			\$0.00		\$0.00	0
DESMANCHIE - CYHALOPROBUTYL	40	LITRO		DISGRULED	\$36.00		\$36.00	1,440
SEYAL - PROPANIL	10	TANQUE X 20 LT		ECUAGUIBICA	\$120.00		\$120.00	1,200
SEYAL - PROPANIL	400	TANQUE X 200 Lt		ECUAGUIBICA	\$6.00		\$6.00	2,400
RANGER 480 - GLIFOSATO	2	LITRO		ECUAGUIBICA	\$5.23		\$5.23	10.46
RANGER 480 - GLIFOSATO	324	TANQUE X 200 Lt		ECUAGUIBICA	\$5.24		\$5.24	1,696.14
BUTALAQ - BUTACHLOR	0	TANQUE X 200 Lt			\$0.00		\$0.00	0
BUTHARICE - BUTACHLOR	0	TANQUE X 200 Lt			\$0.00		\$0.00	0
GLYFOCOR - GLYFOSATE	170	TANQUE X 200 Lt			\$0.00		\$0.00	0
KILLER - PARAQUAT	536	TANQUE X 200 Lt		AFICOR FACT 7600	\$3.15		\$3.15	1,688.4
RIFT - PRETILACHLOR	0	LITRO		ECUAGUIBICA	\$10.30		\$10.30	0
RIFT - PRETILACHLOR	50	GALON X 5 Lt		ECUAGUIBICA	\$31.23		\$31.23	2,562.5
RIFT - PRETILACHLOR	0	CANECA X 20 LT		ECUAGUIBICA	\$205.00		\$205.00	0
PAMEX	3	LITRO		2021 WAPOSA	\$9.00		\$9.00	27
TALUD - QUINCLORAC	7	LITRO		2020	\$0.00		\$0.00	0
FREI	1	FRASCO 250ml		2019	\$0.00		\$0.00	0
EQUIPLIS - FORAMSULFURON	11	FRASCO 100gr		2017	\$0.00		\$0.00	0
AURA - PROPOXYDIM	3	LITRO		2021 WAPOSA	\$70.00		\$70.00	217
DASH - MEZCLA DE SURFACTANTE	3	LITRO		2021	\$0.00		\$0.00	0
FOE - FLUFENACET	7	LITRO		2014	\$0.00		\$0.00	0
BUTANX 600CE - BUTACHLOR	6	LITRO		2019	\$0.00		\$0.00	0
GUADAÑA - GLYFOSATE	786	TANQUE X 200 Lt		2022 ECUAGUIBICA	\$3.60	\$0.00	\$3.60	2,829.6
SICARIG - GLYFOSATE	16	KILO		2018	\$0.00		\$0.00	0
ATRANEX - ATRAZINE	1	KILO		2022 DISGRULED Fact 0516	\$5.40		\$5.40	0.033
SORTER - 2.4D DIMETHYLAMINE SALT	4	CANECA X 20 LT		2023 AFICOR FACT 7600	\$74.00		\$74.00	296
EXPLORER - GLYFOSINATE	2	CANECA X 20 LT		2023 AFICOR	\$361.52	\$133.52	\$228.00	456
<b>36,836.23</b>								

<b>FUNGICIDA</b>								
INSUMO	CANTIDAD	PRESENTACION	ASO	PROVEEDOR	PRECIO	DISCTO	PVP A.F	TOTAL
REXTAR - AZUFRE - SULFUR	26	SACO X 25 Kg		COMALGRO FACT 231E	\$55.00	\$2.50	\$52.50	1,365
RANKING - AZOXYSTROBIN	150	LITRO		COMALGRO FACT 909	\$46.00	\$15.00	\$31.00	4,750
LIBERTAJE - AZOXYSTROBIN	1	LITRO			\$0.00		\$0.00	0
ZZ720 - SULPHUR	6	LITRO		2021	\$0.00		\$0.00	0
BIOHEALTH - TRICODERMA	789	KILO		2022 COMALGRO FACT 231E	\$21.50	\$11.50	\$10.00	7,891.42
EVITO - FLUOXASROBIN	5	LITRO		2022	\$45.00		\$45.00	225
FOSETYL - FOSETYL ALUMINIUM	3999	SOBRE 250		ACKFOR	\$0.00		\$0.00	0
FOSETYL - FOSETYL ALUMINIUM	3999	SOBRE 500		ACKFOR	\$0.00		\$0.00	0
DONNER - MANCZEB	8560	SOBRE 250		ACKFOR	\$0.00		\$0.00	0
DONNER - MANCZEB	3748	SOBRE 500		ACKFOR	\$0.00		\$0.00	0
MOLUX FGB	19	Kilo		2019	\$0.00		\$0.00	0
FUSILANTE - DIFENOCONAZOLE	3	LITRO		2021	\$0.00		\$0.00	0
TACHURCE - HYMEXOZOL	35	FRASCO 300ml		2017	\$0.00		\$0.00	0
PARCERO - CARBENZADIM	44	FUNDA 250g		2018	\$0.00		\$0.00	0
HELIX ADVA - THIABENDAZOLE	1	LITRO		2022 ECUAGUIBICA Fact 0109	\$95.00		\$95.00	95
ACODIA - AZUFRE	80	SACO X 25 Kg		AFICOR Fact 7600	\$74.52	\$29.27	\$45.25	3,700
SULFOLAC - AZUFRE	15	GALON X 10 LT		2022 ECUAGUIBICA	\$45.00		\$45.00	675
VERTIGO - AZOXYSTROBIN	5	LITRO		2023 AFICOR Fact 8026	\$35.00		\$35.00	175
<b>18,576.42</b>								
<b>FOLIAR</b>								
INSUMO	CANTIDAD	PRESENTACION	ASO	PROVEEDOR	PRECIO	DISCTO	PVP A.F	TOTAL
DEFENSA COBRE - FOSFITO DE COBRE	18	LITRO		2022	\$0.00		\$0.00	0
WILLOWOOD - ALKYLARYL POLYOXYETHYLENE	12	FRASCO DE 100ML		COMALGRO	\$1.30		\$1.30	15.2
SEAWEE EXTRACT - POTASIO	847	CISTERNA		ECUAGUIBICA	\$2.83		\$2.83	2,399.805
MICROELEMENTOS ZN	590	CISTERNA			\$0.00		\$0.00	0
BAXTER COBRE (OU)	85	LITRO		2021 COMALGRO	\$21.76	\$9.26	\$12.50	1,062.585
ZEREBRA - PLATA COBALD	2	LITRO		2020 DISGRULED FACT 2700	\$45.00		\$45.00	130
MAESTRO - QUITOSAN OLGOSACARHAM	2	FRASCO 500ml		2017	\$0.00		\$0.00	0
CABROM - CALCIO, BORO, POTASIO, QUELATADOS	5.5	LITRO			\$0.00		\$0.00	0
ARABURJA - SILICIO	10	LITRO		2020	\$0.00		\$0.00	0
TREAT - PLUS - ACTIO FOSFORICO	4	LITRO		2019	\$0.00		\$0.00	0
MICROELEMENTOS QUELATADOS	7	LITRO		2019	\$0.00		\$0.00	0
NEMIX C - BACILLUS SUBTILIS	48	FRASCO 250 GR		2017	\$0.00		\$0.00	0
STRES SAL - CALCIO AMINOCIDOS	3	LITRO			\$0.00		\$0.00	0
MICROQUEL - NITROGENO	1	SOBRE 500gr		2019	\$0.00		\$0.00	0
NUVAN DICLOROVOS (GORGORO)	1	LITRO		2022	\$0.00		\$0.00	0
STERIOFOOD - COYDI 19	2	CANECA 5 Lt			\$0.00		\$0.00	0
AGROFIC - COADYUGANTE	25	FRASCO X 250			\$0.00		\$0.00	0
CYTOCHEM GOLD	28.91	CANECA 20 Lt		BIOMANUFACTURA F 186	\$240.00		\$240.00	6,938.4
<b>18,639.4</b>								
<b>TOTAL INSUMOS</b>								<b>121,749.455</b>

## Grafica para el registro de base de datos



## BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

Álvarez, J. y. (1996). Contabilidad de gestión avanzada. España: Editorial McGraw Hill.

Arango-Serna, M. D., Adarme-Jaimes, W., & Zapata-Cortes, J. A. (2013). INVENTARIOS COLABORATIVOS EN LA OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS. *Redalyc.org*, 71-80.

Esmena, M. (2018). *Mecalux Esmena*. Obtenido de ¿Qué es un almacén?: <https://www.mecalux.es/manual-almacen/almacen>

F, J. B., & ESPINOZA GUTIERREZ, C. L. (2007). *Costos industriales*. Costa Rica : Tecnología de Costa Rica.

García de la Serrana, J. I. (2021). *EAE Business School*. Obtenido de La gestión de inventarios, un aspecto clave en la planificación de cadenas de suministro: [https://retos-operaciones-logistica.eae.es/la-gestion-de-inventarios-un-aspecto-clave-en-la-planificacion-de-cadenas-de-suministro/#:~:text=en%20la%20pr%C3%A1ctica-,Importancia%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20inventarios%20para%](https://retos-operaciones-logistica.eae.es/la-gestion-de-inventarios-un-aspecto-clave-en-la-planificacion-de-cadenas-de-suministro/#:~:text=en%20la%20pr%C3%A1ctica-,Importancia%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20inventarios%20para%20)

García, A. E. (2013). *ESTRATEGIAS EMPRESARIALES UNA VISIÓN HOLÍSTICA*. Bogotá: bilineata PUBLISHING.

Lorenzo Díaz, M. M. (2002). MARKETING ECOLÓGICO Y SISTEMAS DE GESTIÓN AMBIENTAL: CONCEPTOS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES. *Revista Galega de Economía*, 6.

MATEO, Y. E. (15 de Noviembre de 2015). *REGISTRO DE INVENTARIOS MEDIANTE LA TARJETA KÁRDEX POR MEDIO DEL MÉTODO PROMEDIO Y SU REGISTRO EN EL LIBRO DIARIO*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3946/1/ECUACE-2015-MKT-CD00035.pdf>

Meigs, R. y. (2002). Contabilidad, la base para la toma de decisiones comerciales. Bogotá: Editorial McGraw Hill.

Serrano, M. J. (2011). *Almacenaje de productos 2ª EDICIÓN ACTUALIZADA*. España: Parainfo.

Tejero, J. J. (2008). *Almacenes. Análisis, diseño y organización*. Madrid: ESIC.

Torrejón, J. A. (2015). La mitigación ambiental en las actividades productivas o extractivas: concepto, obligatoriedad y aplicación práctica. *REVISTAS PUCP*, 2.

VICENTE MOLINA, M. (2001). Gestión y marketing ecológicos: una oportunidad estratégica. (Tesis doctoral). *Dialnet*.

Yosmary. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 56-78.

## REPORTE URKUND



### Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** ESTUDIO DE CASO POR COMPLETAR.docx (D113055036)  
**Submitted:** 9/21/2021 3:08:00 AM  
**Submitted By:** tkquisintuna@fafi.utb.edu.ec  
**Significance:** 4 %

#### Sources included in the report:

[https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Comercializadora\\_Agricola\\_Joflosa\\_SA\\_es\\_3964703.html](https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Comercializadora_Agricola_Joflosa_SA_es_3964703.html)  
<https://dspace.itcolima.edu.mx/jspui/bitstream/123456789/1288/1/HECTOR%20ALONSO%20Y%20JOSE%20ANTONIO.pdf>

#### Instances where selected sources appear:

2

## CARTA DE COMPROMISO

Babahoyo, 4 de Agosto del 2021

Ing. Eddy Castillo

**CONTADOR COMERCIALIZADORA AGRÍCOLA JOFLOSA S.A**

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **Quisintuña Alvarado Tania Keilen**, con cédula de identidad 120758240-2, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo Junio 2021– Octubre 2021, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio denominado **IMPACTO DE LA GESTIÓN DEL INVENTARIO EN LOS PRODUCTOS PARA MITIGACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA COMERCIALIZADORA AGRÍCOLA JOFLOSA S.A. DURANTE EL AÑO 2020** el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente

Keilen Quisintuña A

---

Tania Keilen Quisintuña Alvarado  
120758240-2



**JOFLOSA**  
COMERCIALIZADORA AGRICOLA  
RUC: 1291747813001  
joflosa@ecofactura.ec  
pladoraclstina@hotmail.com  
0979769391 / 052-73459