



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021– ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

EL CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD

DEL ALMACÉN DON PATO, AÑO 2020 - 2021

AUTOR:

RIVAS OCHOA ILEANA LISBETH

TUTOR:

ING. GEORGINA JACOME LARA

Resumen Ejecutivo

A través del presente estudio de caso denominado “El Control De Inventarios y su Incidencia En La Rentabilidad Del Almacén Don Pato, Año 2020 – 2021” relaciona con la sub-línea de la carrera “Gestión Financiera, Tributaria Y Compromiso Social”, tiene por objetivo establecer procesos de mejoría para efectuar el control de inventario. Para el desarrollo de la investigación fue necesario identificar las debilidades que se presenta en las diferentes áreas de almacén, tal como deficiencias en el control de inventario, uso inadecuado de los espacios dentro de bodega, es por ello que la empresa quiere optimizar los procesos del inventario y mejorar la eficiencia en el área de bodega y ventas.

Para dar a conocer las circunstancias que dieron lugar a estos incidentes se utilizó la el método descriptivo e inductivo, que permitió recopilar información a través de la entrevista mediante una guía de entrevista, que fue aplicada al gerente del negocio donde se evidencia que el establecimiento comercial tenía inconvenientes en la implementación métodos de valoración de inventarios, que existe artículos en stock que se compra en exceso por desconocimiento en las existencias, es decir no se sigue una política de inventario; además existe el riesgo que los artículos sufran inconvenientes de calidad debido al largo período de tiempo que los artículos se almacenan en bodega, en conclusión, la problemática identificada compromete a la gerencia establecer procesos de control e implementar de manera oportuna un método de registro de inventario para valorarlo, el cual permita el funcionamiento eficiente, y proporcione un sistema de trabajo ordenado, estandarizado y logre mejoras en el área de inventarios reflejando en sus estados financieros una rentabilidad óptima.

Palabras claves: Control de inventario, Métodos, Rentabilidad y Bodega

Executive Summary

Through the present case study called "Inventory Control and its Impact on the Profitability of the Don Pato Warehouse, Year 2020 - 2021" it relates to the sub-line of the career "Financial Management, Taxation and Social Commitment", it has as objective to establish improvement processes to carry out inventory control. For the development of the investigation, it was necessary to identify the weaknesses that occur in the different warehouse areas, such as deficiencies in inventory control, inadequate use of the spaces within the warehouse, which is why the company wants to optimize the processes of the warehouse. inventory and improve efficiency in the warehouse and sales area.

To publicize the circumstances that gave rise to these incidents, the descriptive and inductive method was used, which allowed information to be collected through the interview using an interview guide, which was applied to the manager of the business where it is evident that the commercial establishment had drawbacks in the implementation of inventory valuation methods, that there are items in stock that are bought in excess due to lack of knowledge of stocks, that is, an inventory policy is not followed; In addition, there is a risk that the items suffer quality inconveniences due to the long period of time that the items are stored in the warehouse. In conclusion, the problem identified compromises management to establish control processes and implement an inventory registration method in a timely manner. to value it, which allows efficient operation, and provides an orderly, standardized work system and achieves improvements in the area of inventories, reflecting optimal profitability in its financial statements.

Keywords: Inventory control, Methods, Profitability and Warehouse

Introducción

Almacén Don Pato, es una empresa privada, ubicada en la ciudad de Babahoyo, en la calle 27 de mayo #301 y 10 de agosto, inició su actividad comercial el 25 de marzo de 1998, su máxima autoridad es el señor Lauro Patricio Defaz, el mismo que se desempeña como Gerente General de la misma. Tiene por actividades principales la comercialización al por mayor y menor de prendas de vestir para niños/as damas y caballeros, calzados, productos textiles, bicicletas, andadores, juguetes, entre otros artículos más; su propósito esencial es el de brindar la mejor atención a sus clientes, así como el adecuado asesoramiento en sus compras, bajo la premisa de excelentes productos con excelentes precios.

Almacén Don Pato, presenta falencias, en relación al indebido procedimiento que se utiliza para llevar a cabo el control de inventarios, ya que afecta , la productividad o el rendimiento en el área de bodega, así como, el departamento de ventas, al constatar faltantes de mercadería, baja rotación de existencias, inadecuado almacenamiento de la misma, e incluso exceso de prendas que necesitan otras estrategias de marketing, lo que genera pérdidas y deterioro en la mercadería, poniendo en riesgo la rentabilidad del negocio.

La presente investigación tiene por objetivo, investigar los procesos, procedimientos y métodos implementados en el control de inventarios, y en el área de venta, con el propósito de describir los factores que inciden en la rentabilidad del Almacén Don Pato. Por lo tanto, el estudio de caso se relaciona con la sub-línea de la carrera “Gestión financiera, tributaria y compromiso social”.

Los métodos de investigación aplicados en este estudio de caso son; el método descriptivo, mismo que permite recopilar información relevante de los hechos o

procesos llevados a cabo en la empresa durante la investigación; y el uso de método inductivo el cual facilita el análisis de la situación del tema estudiado para sacar conclusiones generales de manera inmediata. La técnica que se utilizará para desarrollar la investigación es la entrevista, implementada al jefe o gerente del negocio, por lo tanto, el instrumento a utilizar para la entrevista es la guía de entrevista.

Desarrollo

La base comercial del almacén Don Pato está relacionada directamente con la comercialización de varios artículos, con marcas reconocidas Bebe Crece, Kids Land, Mimi Me, Pasa, y oficiales como, Gia 22, Pito 87, Bebe Cohete, es de allí que surge la importancia del buen control de inventarios dentro de la misma. Actualmente se encuentra ubicado en las calles 27 de mayo #301 y 10 de agosto, su representante legal, el sr. Lauro Patricio Defaz es el gerente general de la misma, quien tiene por propósito satisfacer las necesidades, de sus clientes, ofreciéndoles una gama de productos de excelente calidad a un precio módico, que esté al alcance de sus bolsillos.

La moda es cambiante, su proceso es corto, porque todo cambia con el tiempo, pero el mismo diseño o las mismas características persisten por mucho tiempo o varias temporadas, lo cual se denomina tendencia, es por ello que el Almacén Don Pato siempre está innovando y reinventándose para ofrecer una mejor atención y productos de calidad hacia sus clientes, a través de la implementación de nuevas tecnologías pensadas en facilitar y mejorar la experiencia de compra del usuario.

Según (Chiavenato, 2007), para Henry Fayol, el control radica en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan previamente adoptado, con las instrucciones ya emitidas y con los principios establecidos. Su principal objetivo, es señalar las debilidades y errores a fin de poder rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente. De esta manera, se constituye, para el Almacén Don Pato, en una herramienta indispensable para el logro de sus objetivos, ya que permite comparar lo que se planifica vs lo que se ejecuta, es decir que las operaciones reales coincidan con las operaciones planificadas, a través de una correcta supervisión, misma que, muestra

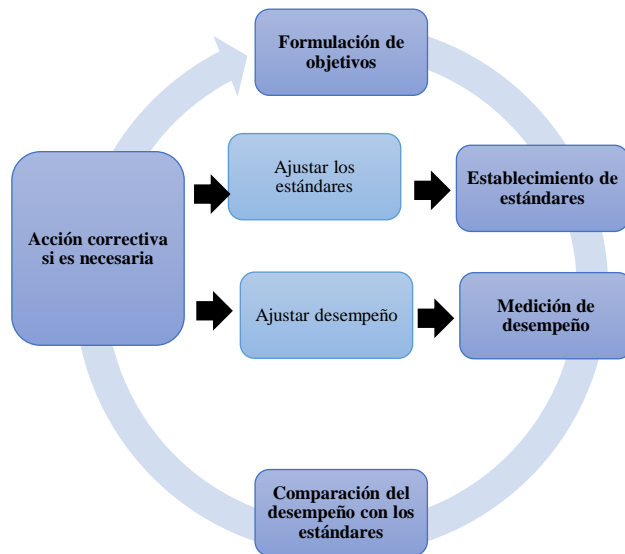
la realidad de la empresa, a la vez evalúa el rendimiento y permite realizar acciones correctivas.

Un sistema de control preciso es digno de confianza y proporciona datos válidos, los controles deberán advertir a los administradores en forma oportuna cuando se producen las variaciones, a su vez, deben ser lo suficientemente flexibles como para ajustarse a cambios adversos o para aprovechar nuevas oportunidades tal como se menciona en (Fundamentos De Administracion, 2020) por lo que es importante mantener un control adecuado, ya que permite tomar decisiones en forma oportuna.

El proceso de control, parte desde el establecimiento de estándares, norma o un criterio que sirve de base para la evaluación o comparación de alguna cosa, que según (Fundamentos De Administracion, 2020) ,está compuesta por cuatro tipos, uno de ellos son los estándares de cantidad, el que hace referencia a volumen o número ideal. En segundo lugar, la evaluación del desempeño, realizada mediante el proceso de monitoreo, misma que al efectuarse dentro del local comercial evaluara las actividades que se desarrollan en el área de bodega y ventas. Luego, se compara el desempeño con lo establecido como estándar, para verificar si hay desvío o variación, algún error o falla con relación al desempeño esperado.

Ilustración 1

PROCESO DE CONTROL



Elaboración propia

Por consiguiente, es función del personal ejecutivo, desarrollar acciones correctivas con base al análisis de las causas de las desviaciones como se menciona en (Fundamentos De Administracion, 2020). Por último, hacer la retroalimentación permite ajustar las actividades planificadas y no ejecutadas. Para ello, el sistema de información debe ser funcional y eficiente. Cabe destacar, que la empresa, al seguir el orden cronológico de dichas etapas en el proceso de control puede obtener óptimos resultados, y a su vez aplicar mejoras que le permitan alcanzar el éxito de la misma.

Es de vital importancia, que el negocio, considere, el establecimiento de estándares de cantidad, para contar con el stock suficiente de mercadería, salvaguardarla y de esta manera evitar la sustracción y deterioro de mercadería, además de prevenirla ante cualquier siniestro al que pudiera estar expuesto, además se conoce a través del mismo la cantidad que debe manejarse dentro del inventario del almacén.

Cabe recalcar, que existen varios tipos de control, en efecto, el preventivo, es aquel que se desarrolla antes de aplicar alguna acción, su función es garantizar que ésta se pueda llevar a cabo sin correr algún riesgo, se debe verificar que todos los recursos

necesarios estén disponibles teniendo en cuenta los costos que deberán asumirse; por otra parte, el control concurrente, se efectúa durante los procesos y su función es comprobar que se desarrollen de manera óptima asegurándose que no se comprometa la calidad o seguridad y, por último, el control posterior, o de retroalimentación una vez finalizado el proceso o actividad se obtiene información acerca del desempeño de éste y las posibles mejoras que se puedan implementar. (Álvarez, 2020)

Para que el proceso de ingreso de mercadería al área de bodega, dentro del Almacén Don Pato tenga un manejo oportuno y eficaz, se recomienda que, se implemente el control preventivo, ya que ayudaría a corroborar el proceso de entrada y salida de la mercadería, manejo y verificación de existencias en bodega, para que, de esa manera, se logre prever cualquier situación, que se presente antes de desarrollar alguna actividad, acompañado del control concurrente mediante la supervisión, revisión y constatación continua de la mercadería.

Entre la clasificación del control y dependiendo de su naturaleza, cabe señalar que, en función de la empresa controlante, pueden ser ejercidos por personas o grupos que sean o no parte de la organización. El primer caso es control interno y el segundo caso es control externo. (Lanzetti, 2017) según el libro, (Mantilla B. , 2018) menciona la definición elaborada por el Committee on Working Procedures, el control interno comprende el plan de la organización, métodos y medidas coordinados que se adoptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar la exactitud y la confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia operacional y fomentar la adherencia a las políticas prescritas.

Según el Informe COSO define al Control Interno, como “Normas, procedimientos, prácticas y estructuras organizativas, diseñado para proporcionar una

seguridad razonable de lograr los objetivos de la empresa y anticipar, detectar y corregir eventos no deseados (MAJO, 2013).

De acuerdo a lo sugerido por el modelo COSO, se coincide, en que el implementar un sistema de control interno, en el Almacén Don Pato facilitaría el manejo adecuado y oportuno de la mercadería a través de la ejecución de procedimientos que permita el cumplimiento de los objetivos y responsabilidades, desde la gerencia hasta sus colaboradores.

Los componentes del control interno del modelo COSO comprenden, el ambiente de control, que significa la actitud global, conciencia y acciones de directores y administración respecto del sistema de control interno y su importancia en la entidad. Sirve como consolidación de los otros cuatro componentes. Sin un ambiente de control efectivo, es poco probable que los otros cuatro, independientemente de su calidad, produzcan controles internos de manera eficaz, además, se integran dentro del mismo grupo la evaluación del riesgo, quien es el que identifica las posibles dificultades asociados con el logro de los objetivos de la organización.

Por otro lado, las actividades de control, son acciones establecidas a través de las políticas y procedimientos que contribuyen a garantizar que se lleven a cabo las instrucciones de la dirección para mitigar los riesgos con impacto potencial en los objetivos, así mismo, la información y comunicación hace referencia a la forma en que las áreas operativas, administrativas y financieras de la organización identifican, capturan e intercambian información, y por último, las actividades de monitoreo y supervisión cumplen un rol muy importante, ya que deben evaluar si los componentes y principios están presentes y funcionando en la entidad, es por ello, que el sistema de

control interno debe ser flexible para reaccionar ágilmente y adaptarse a las circunstancias.

Por lo anterior, se pretende que cada uno de los cinco componentes del control interno estén presentes y en funcionamiento íntegramente, dentro del establecimiento comercial, ya que así se logrará integrar, el área administrativa y la unidad operativa, es decir todos los integrantes de la organización, lo que permitirá con responsabilidad, comunicación y compromiso, el logro efectivo de sus objetivos y a su vez reducir a un nivel aceptable los riesgos con el fin de asegurar una mejora continua, para alcanzar el éxito de la misma.

Las mercaderías, son bienes materiales tangibles que son destinados para la venta con la finalidad de cubrir la demanda de la sociedad. Es el centro o núcleo de la actividad económica y comercial en que participa vendedores y compradores establecerán sus relaciones de intercambio teniendo en cuenta su naturaleza y una serie de condicionantes característicos (Sánchez Galán, 2020)

Según la ley de Régimen Tributario existen dos sistemas para controlar la cuenta mercaderías, siendo estos, el Sistema de cuenta Múltiple o de Inventario Periódico que se caracteriza por llevar un control detallado mediante varias cuentas y el Sistema de Inventario Permanente o Inventario Perpetuo el que lleva el control de la cuenta mercaderías mediante tarjetas Kardex.

Se pueden definir como inventarios, el registro documental de los bienes tangibles mantenidos para la venta en el curso ordinario del negocio, o consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Según, (Laveriano, 2010) lo define como “un amortiguador entre dos procesos: el abastecimiento que es el

que contribuye con bienes al inventario y la demanda el cual consume el mismo inventario”.

Según NIIF C-4, “El rubro de inventarios, lo constituyen los bienes de la empresa destinados a la venta o producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones”. Existe la premisa a nivel mundial, que son una herramienta de gestión muy importantes dentro de cualquier empresa, puesto que influye en las ventas obteniendo un resultado positivo o negativo en los índices de rentabilidad.

Por consiguiente, con la mercadería inventariada, Almacén Don Pato podrá llevar el control de entrada y salida de los productos y las ventas realizadas durante el transcurso del período comercial, para que en función de la información obtenida en el Estado de Situación Financiera se pueda tomar acciones y decisiones de manera oportuna. De la misma manera, si los bienes no se mantienen oportunamente registrados o controlados, traerá como consecuencia pérdidas significativas y grandes problemas para la organización.

El inventario de mercaderías, constituye la existencia de artículos que aún no han sido vendido y que se encuentran en la bodega del negocio, lo que se constituye en el pilar fundamental de la vida del negocio, permite, en el caso del Almacén Don Pato, planificarse en sus actividades y mantener siempre un stock mínimo disponible para la venta. Logrando satisfacer la demanda de los clientes, sin mantener mucho tiempo la mercancía en bodega ya que implica un coste. (Westreicher, 2020).

La toma física de las mercaderías consiste en realizar la constatación y a su vez permite eliminar productos estropeados, dañados u obsoletos. Para ello, la formulación de una política de inventario en bodega depende de la información respecto a, disponibilidades de material, la misma se encarga de controlar físicamente y mantiene todos los artículos inventariados, de ahí que se deben establecer resguardos físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño de uso innecesario debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos, además los registros que deben mantener, facilitan la ubicación inmediata de los artículos.

Las existencias normales o activas son materiales que están en constante uso y deben estar permanentemente presentes en almacenes cuya renovación se regula en función del consumo y el tiempo que se tarde en tenerlos. También existe inventario obsoleto, constituido por materiales declarados fuera de uso, sin posibilidad de movimiento o consumo por haber dejado de ser utilizados en la empresa. Su presencia permanente en almacenes genera gastos y pérdidas a las empresas por el espacio que ocupan (Beltrán, 2013).

Las tareas correspondientes a esta actividad consisten en determinar el método de registro, los puntos de rotación, la forma de clasificación y el modelo de inventario determinado por el método de control el cual determina las cantidades a ordenar o producir, según sea el caso, por lo mismo (Salazar López, 2019), dice que ya que no habiendo inventario, no hay ventas reflejando así pérdida de mercado, y por ende no se obtiene utilidad, lo que puede llevar en cierto plazo al cierre del negocio.

Para efectuar el inventario, es importante que las existencias estén debidamente clasificadas con un código y almacenadas en un lugar específico, lo que, mediante la entrevista realizada al gerente del local comercial, se evidencio que no se lleva en su

totalidad, la codificación de la mercadería en general, porque en el almacén no se requería códigos de barra, porque se llevaba la facturación física, pero con la implementación de la facturación electrónica, se hace necesario ya que viene a ser la identificación de cada artículo, que al estar codificada se reduce tiempo al localizarlo, se puede verificar la rotación que tiene, sus características, y demás información relevante.

Según Krajewski y Ritzman (2000), citado por (Pinzón Guevara, Pérez Ortega, & Arango Serna, 2010) define la gestión de inventarios como, uno de los grandes desafíos, que consiste en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas con mayor eficiencia y productividad. Por otra parte (Stephen A. Ross, 2012) define la metodología, Just In Time, justo a tiempo, como un método moderno de gestión de inventario, cuyo objetivo básico es tener suficiente inventario disponible para satisfacer las necesidades de producción inmediata dando como resultado que los inventarios se reordenen y reabastezcan con frecuencia, además se requiere un alto grado de cooperación entre los proveedores para lograr que un sistema como éste funcione y, también, evitar los faltantes.

De acuerdo a la opinión emitida por el gerente del negocio, dentro de la entrevista, en referencia de la pregunta, ¿El abastecimiento de la mercadería es oportuna? y que por respuesta se obtuvo, que se realizan compras porque se presenta la oportunidad, se establece que hay mercadería en bodega que ha sido comprada en exceso es decir se realizan compras innecesarias, lo que afectaría de manera directa la rentabilidad, por el hecho de invertir en algo que no va a resultar rentable dentro del ejercicio fiscal. Es por ello que, para evitar el inadecuado manejo de los inventarios, desabastecimientos permanentes dentro del establecimiento se puede tomar en consideración, realizar compras de acuerdo a sus necesidades diarias, usando la metodología, Just In Time, justo a tiempo, con lo que se lograría minimizar la

existencia de inventarios en bodega, el implementar dicho método le permitirá al negocio abastecerse únicamente cuando exista necesidad, mediante la implementación de un control de inventario adecuado.

El Control de inventarios, consiste en la acción de comprobar las existencias reales y compararlas con las necesidades presentes y futuras, para poder establecer, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda, teniendo en cuenta el ritmo de consumo para las decisiones sobre inventarios en operaciones determinan lo que se debe ordenar, qué tanto pedir y cuando solicitarlo. (Laveriano, 2010)

Con respecto al control de inventarios que debe realizar la empresa, es importante mencionar que esto ayudaría a comprobar las existencias de mercadería y a su vez compararlas para determinar que existen necesidades de adquirir nuevas mercaderías, porque tener en exceso puede llegar a producir altos costos de almacenamiento y riesgos recurrentes, por otra parte, es menester indicar que al no contar con el inventario suficiente, por el poco control, se corre el riesgo de perder ventas, clientes, ya que al no tener productos en stock suficiente afectaría significativamente a la concepción del cliente que tiene de la empresa, provocando que recurra a otro lugar, ambas situaciones ponen en riesgo la rentabilidad del establecimiento, además de que en el momento de realizar la constatación física se obtenga como resultado información que no coincide con el sistema.

A continuación, se presenta el registro de inventarios, efectuado en el Almacén Don Pato.

Tabla 1*Sistema De Registro De Inventario De La Empresa*

DEFAZ LAURO PATRICIO 27 DE MAYO 301 Y 10 DE AGOSTO 1202281802001 KARDEX DESDE 01/ene./2021 hasta 31/dic./2021 BODEGA: BOD 1 (1) 22114455 BICICLETA ARO 29 OYAMA								
FECHA	FACTURA	CANT.	V.T.	CANT.	V.T.	Saldo	COSTO P.	V.T.
04/ene/2021	VIVIANA JIMENEZ Bod 1		237.60	1	0.00	23	0.00	0.00
08-ene- 2021	EDISON VINICIO ZURITA GAME Bod 1		220.00	1	0.00	22	0.00	0.00
17-feb-2021	JIMMAR SALVATIERRA LOPEZ Bod 1		183.60	1	0.00	21	0.00	0.00
23-feb-2021	ELSA SICHA Bod 1		170.00	2	0.00	19	0.00	0.00
23-feb-2021	JOSE ELIAS CASQUETE LOPEZ Bod 1		183.60	1	0.00	18	0.00	0.00
19-mar- 2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		170.00	1	0.00	17	0.00	0.00
29-mar- 2021	GINO VILLACRES Bod 1		200.00	1	0.00	16	0.00	0.00
21-abr-2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		195.00	1	0.00	15	0.00	0.00
28-abr-2021	MERCEDES ALVARIO Bod 1		149.00	1	0.00	14	0.00	0.00
03-may- 2021	ZULEMA ESPINOZA VERA Bod 1		149.00	1	0.00	13	0.00	0.00
10-may- 2021	WILMER JIMENEZ Bod 1		149.00	1	0.00	12	0.00	0.00

14-may- 2021	VILCHES MARTIN Bod 1		149.00	1	0.00	11	0.00	0.00
20-may- 2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		149.00	1	0.00	10	0.00	0.00
20-may- 2021	WILLIAN BANCHON Bod 1		149.00	1	0.00	9	0.00	0.00
25-may- 2021	KERLY GOMEZ Bod 1		149.00	1	0.00	8	0.00	0.00
28-may- 2021	CARLOS GAIBOR Bod 1		150.00	1	0.00	7	0.00	0.00
29-may- 2021	TELMO ORDOÑEZ Bod 1		149.00	1	0.00	6	0.00	0.00
29-may- 2021	TELMO ORDOÑEZ Bod 1		195.00	1	0.00	5	0.00	0.00
29-may- 2021	MARYURI VALENCIA VERA Bod 1		149.00	1	0.00	4	0.00	0.00
30-may- 2021	DANIA ACOSTA Bod 1		160.92	1	0.00	3	0.00	0.00
30-may- 2021	BANCHON WILLIAM Bod 1		149.00	1	0.00	2	0.00	0.00
30-may- 2021	FRESIA SALINAS Bod 1		149.00	1	0.00	1	0.00	0.00
30-may- 2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		195.00	1	0.00	0	0.00	0.00
Saldo Anterior 24		24						

Fuente: Almacén Don Pato

Elaboración propia

Los registros de mercaderías que realiza el Almacén Don Pato para el periodo 2021 permite evidenciar el procedimiento mediante el cual se realiza el ingreso y salida de productos, desde la bodega al área de ventas, como se puede observar los

movimientos reflejan solo las cantidades vendidas, más sin embargo, no se logra constatar cuantas unidades se compran, que métodos y procedimientos utilizan para actualizar el inventario y sobre todo a qué precio ingresa la mercadería y cuál es el precio de venta que sale la mercadería, dado que las columnas se muestran con valor 0 , lo que se deduce que el local comercial no implementa un método adecuado para llevar un control de sus inventario.

Los métodos de evaluación del inventario son elementos esenciales de la contabilidad de costos que permiten determinar el valor de cada unidad de materia prima que sale para la producción o de cada unidad de producto terminado que sale para la venta, su utilización se hace necesaria debido a las fluctuaciones en los precios de las unidades que entran. por lo que para (Hurtado Uribe, 2016), se podrá evaluar de acuerdo al método aplicado.

Entre los métodos que se pueden considerar en una valoración de los inventarios tenemos, el Método FIFO O PEPS, nos indica que las primeras mercaderías bienes o suministros que ingresaron serán las primeras que serán vendidas (Gamboa Salinas & Santiago Chávez, Introducción A La Contabilidad General, 2017), por otro lado, el Método promedio, que es el más utilizado por la facilidad y exactitud de los cálculos. Se obtiene dividiendo el valor total para el número de unidades existentes y nos da como resultado el valor unitario promedio. Este procedimiento ocasiona que se genere un costo medio, deberá recalcularse por cada entrada al almacén (Suárez Gallegos & Cárdenas Miranda, 2017)

Para desarrollar el método promedio ponderado es necesario utilizar el sistema Las tarjetas kárdex mismas, que se constituyen en una herramienta indispensable para poder realizar el registro adecuado de la mercadería. Está constituida por el

encabezamiento, entradas, salidas, saldos, costo unitario, ubicación, proveedor. En ellas se registran las compras, devoluciones en compra, devoluciones en ventas, ventas al precio de costo y no con utilidad. (Gamboa Salinas & Santiago Chávez , Introducción A La Contabilidad General, 2017)

Considerando el criterio del párrafo anterior y reiterando que en Almacén Don Pato la mayor parte de sus productos que ofrecen son prendas de vestir, y artículos que no tienen fecha de caducidad, se debe considerar el manejo del método Promedio, el mismo que ayudaría a mantener los precios actualizados de la mercadería, y si existiera el caso de que lleguen a convertirse en ofertas, no se corre el riesgo de perder por completo su valor, al tenerse registrado el costo en tiempo real para el cálculo del precio de venta, en vista de aquella situación se ha implementado el método promedio ponderado para demostrar los movimientos de la mercadería, con la finalidad de que la persona encargada del manejo del inventario lo aplique, lo que a la vez servirá para que el gerente conozca y pueda llevar un mejor control de inventarios, ya que de acuerdo a los criterios emitido por los diferentes autores es necesario que se modifiquen o que se tomen alternativas para poder tomar decisiones oportunas.

Con la finalidad de llevar un control efectivo del movimiento de los artículos que comercializa el Almacén Don Pato, se presenta a continuación el método promedio ponderado.

DEFAZ LAURO PATRICIO
27 DE MAYO 301 Y 10 DE AGOSTO
1202281802001
KARDEX
Desde 01/01/2020 Hasta 31/12/2021
BODEGA: Bod 1 (1)

MÉTODO: PROMEDIO PONDERADO

REFERENCIA:3091SM2421FX

ARTICULO: BICICLETA SPEED MONTER ARO 26

COLORES: AZUL/ VERDE BRILLOSA

FECHA	DETALLE CONCEPTO	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANTIDAD	V.UNITARIO	V. TOTAL	CANTIDAD	V.UNITARIO	V. TOTAL	CANTIDAD	V.UNITARIO	TOT
01/01/2020	AJUSTE INICIAL							5	102.81	5
01/01/2020	Compra IMPODIMA S.A.	25	90	2250				30	92.13	27
05/2020	Compra IMPODIMA S.A.	45	102.68	4620.6				75	98.46	73
05/2020	Compra IMPODIMA S.A.	15	102.68	1540.2				90	99.16	89
06/2020	Compra IMPODIMA S.A.	150	104.73	15709.5				240	102.64	246
05/2021	Venta CONSUMIDOR FINAL Bod 1				1	102.64	102.64	239	102.64	243
06/2021	Venta LUIS JAVIER DEFAZ RODRIGUEZ Bod 1				20	102.64	2052.86	219	102.64	224
07/2021	Venta CONSUMIDOR FINAL Bod 1 FV				1	102.64	102.64	218	102.64	223
08/2021	Venta BAJAÑA CARBO HENRY JAVIER Bod 1 FV				1	102.64	102.64	217	102.64	222
09/2021	Venta JAIRO AVEROS ZAPATA Bod 1 FV				1	102.64	102.64	216	102.64	221
09/2021	Venta PEDRO ANTONIO PROAÑO MACIAS Bod 1 FV				1	102.64	102.64	215	102.64	220
09/2021	Venta GOYA ZAPATIER ALEXANDER DAVID Bod 1 FV				1	102.64	102.64	214	102.64	219
09/2021	Venta CONSUMIDOR FINAL Bod 1 FV				1	102.64	102.64	213	102.64	218
10/2021	Venta CARDENAS LOZANO FERMIN ISRAEL Bod 1 FV				1	102.64	102.64	212	102.64	217
11/2021	Venta WALDO HERNANDE Bod 1 FV				1	102.64	102.64	211	102.64	216
11/2021	Venta CASTILLO GOMEZ WALTER JULES Bod 1 FV				1	102.64	102.64	210	102.64	215

Elaboración propia

Además, del método promedio ponderado utilizado, para un mejor manejo del inventario también es importante que se considere las constataciones físicas, realizar supervisión, monitoreo y seguimiento de las actividades realizadas en área de bodega y ventas, así como la aplicación del modelo Justo a Tiempo, lo que garantizará, al establecimiento comercial, obtener mejoras en su proceso de abastecimiento de mercaderías, resultados esperados en la rentabilidad, en base a la oportuna toma de decisiones por parte del gerente, lo que hará que la empresa obtenga el logro de sus objetivos y a su vez el éxito.

Según (Morillo, 2001) por su parte la rentabilidad lo define como una medida relativa de las utilidades, en la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas, rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas, con la inversión realizada, rentabilidad económica o del negocio, y con los fondos aportados por sus propietarios, rentabilidad financiera o del propietario. Para determinar la rentabilidad de una empresa se utilizan las ratios financieras.

Según (ROMAN, 2012) define, que el índice de rentabilidad es un método que sirve para medir las utilidades de las empresas; este índice se analizará respecto a las ventas y a los activos.

La rentabilidad se refiere a la relación que existe entre los ingresos y los costos generados por aquellos activos que fueron utilizados para la operación de la empresa, también se obtiene de los ingresos y gastos que se muestra a través de las ratios financieras, suele ser considerada, ganancia o utilidad, el objetivo de toda empresa es obtener rentabilidad, es así que la mayoría opta por invertir sus recursos económicos como financieros, activos, capital y ventas, en un determinado tiempo.

Entre los ratios de la rentabilidad tenemos, al Margen de utilidad bruta, tiene mucha importancia porque indica en porcentaje la utilidad por la operación de compra-venta en las empresas comerciales, es decir, entre la diferencia de las unidades vendidas a precio de costo y precio de venta, su fórmula es, Margen de utilidad bruta=Utilidad bruta/Ventas.

Por otra parte, el Margen de utilidad operativa, es aquella que se obtiene después de deducir los costos de ventas más los costos operativos cuya fórmula incide en la relación entre Utilidad de operación/Ventas. Así mismo, es denominada como la ganancia real obtenida por cada peso vendido, resulta de la Utilidad neta/Ventas

Tabla 3

Cálculo De Los Índices De Rentabilidad

RAZON FINANCIERA	FORMULAS	2020	2021
Margen de Utilidad Bruta	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\$ 123,083.67}{\$ 705,967.75} = 17\%$	$\frac{\$234,492.35}{\$753,752.32} = 31\%$
Margen de Utilidad Operativa	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\$41,136.22}{\$ 705,967.75} = 6\%$	$\frac{\$158,687.47}{\$753,752.32} = 21\%$

Fuente: Almacén Don Pato

Elaboración propia

Conociendo que el margen de utilidad representa el porcentaje de las ventas que queda como Ut. Bruta se obtiene que para el 2020 este valor esta dado por el 17% por otro lado, para el 2021 está representado por el 31%, dando, así como resultado que en el 2021 se obtiene mayor porcentaje en cuanto a margen de utilidad bruta.

Así como el margen de utilidad operativa, representa lo que puede ser llamado utilidades puras, ganadas por la empresa entre cada unidad monetaria de ventas, considerándolas puras ya que no incluyen cargos financieros o gubernamentales, intereses o

impuestos, y miden las utilidades obtenidas en las operaciones, en efecto para el 2020 el 6% representa un porcentaje inferior en relación al periodo 2021, donde se constata un 21%.

La rentabilidad es un principio financiero , que ayuda a mantener el estatus económico de la empresa, es por ello necesario que se obtenga un debido control de inventarios, registro de mercaderías para que no se tenga que hacer inversiones innecesarias , y que esto a su vez genere que sus ingresos disminuyan y por ende su liquidez , ya que a través del mismo se puede tomar decisiones en cuanto al abastecimiento de inventarios , caso contrario al mantener el dinero en PPE no sería factible , dado que estos demoran en transformarse en dinero inmediato , por lo tanto no ayudara a mantener una liquidez necesaria para el momento que se necesite.

Por ejemplo, si la empresa necesita comprar mercaderías y no dispone de una liquidez, lógicamente afecta de manera directa en la rentabilidad de la misma, ya que, al necesitar abastecerse de mercadería, tendrá que endeudarse. Se necesita de Liquidez, disponibilidad inmediata, para abastecerse de mercadería, no en exceso, para la realización de las ventas de las mismas, ya que al efectuarse la venta se genera ingreso, lo que traería una buena rentabilidad.

Conclusiones

El Control de inventario sirve para establecer los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda, por lo que se constituye en una fase importante ya que ayuda a que la empresa cuente con mercadería disponible y oportuna al momento de necesitarla.

Las actividades de monitoreo y supervisión cumplen un rol muy significativo en el desarrollo de las actividades que se realiza en el área de bodega y venta, ya que permiten evaluar la eficiencia y eficacia con que se maneja el registro de mercadería.

La información obtenida mediante la investigación realizada permitió establecer que para el abastecimiento de la mercadería del almacén es importante implementar el sistema Justo a Tiempo, considerado como un método moderno de gestión de inventario que tiene objetivo el mantener un stock de mercadería necesaria.

Se recomienda la implementación del método Promedio Ponderado para la valoración de inventarios, mismo que, permitirá el adecuado registro del movimiento de mercadería, mantener precios actualizados, así como contar con el stock necesario para la venta y que permita a la vez tomar decisiones de manera oportuna.

La rentabilidad juega un papel importante en el manejo del negocio, puesto que constituye aquellos beneficios económicos obtenidos a través de sus propios recursos e inversiones realizadas, por lo tanto, contar con un adecuado control de inventarios y un registro de mercaderías efectivo hace que la empresa optimice y aproveche recursos, mantenga su estatus económico, genere ganancias, y evalúe la efectividad de la administración de la empresa.

Bibliografía

- Beltrán, D. M. (2013, mayo). *Módulo I: Dirección de proyectos* . Obtenido de Administración de Inventarios y Almacenes:
<https://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/123456789/17612/1/manual%20admon%20de%20inventarios%20y%20almacenes%202013.pdf>
- Chiavenato, I. (2007). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN*. Mexico: McGRAW-HILL/ÍTER AMERICAN A EDITORES, S.A. DE C.V.
- Fundamentos De Administracion*. (2020, Noviembre 23). Obtenido de https://cursos.clavijero.edu.mx/cursos/area-basica/009_fa/modulo6/contenidos/621_establecimiento_de_estndares.html
- Gamboa Salinas , J. M., & Santiago Chávez , N. (2017). *Introducción A La Contabilidad General*. AMBATO: UTA.
- Gamboa Salinas, J. M., & Santiago Chávez, N. I. (2017). *Introducción A La Contabilidad General*. AMBATO.
- Lanzetti, P. (2017). *Auditoría y Control en el Estado*. Obtenido de Auditoría y Control en el Estado: <https://ayctgu.eco.catedras.unc.edu.ar/>
- Laveriano, W. (2010, enero 15). *Importancia del control de inventarios en la empresa*. Obtenido de Área Indicadores Económicos y Financieros:
<http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Importancia%20del%20control%20de%20inventarios%20en%20la%20empresa.pdf>

MAJO. (2013, JUNIO). *CONTROL INTERNO*. Obtenido de CONTROL INTERNO:
<https://auditoriainformaticanoveno.blogspot.com/2013/06/control-interno.html>

Mantilla B. , S. (2018). *Auditoría del Control Interno*. Bogotá: ECOE.

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable*,
48.

Pinzón Guevara, I., Pérez Ortega, G., & Arango Serna, M. D. (2010). Mejoramiento en la
gestión de inventarios. Propuesta metodológica. *Universidad EAFIT*, 9-21.

ROMAN, C. L. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. MEXICO: RED
TERCER MILENIO S.C.

Salazar López, B. (2019, julio 16). *Ingenieria Industrial Online*. Obtenido de ¿En qué
consiste la Gestión de inventarios?:
[https://www.ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-inventarios/en-que-consiste-
la-gestion-de-inventarios/](https://www.ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-inventarios/en-que-consiste-la-gestion-de-inventarios/)

Sánchez Galán, J. (2020, febrero 04). *Economipedia.com*. Obtenido de Mercadería:
[https://economipedia.com/definiciones/mercaderia.html#:~:text=Toda%20mercader
%20es%20en%20s%C3%AD,una%20serie%20de%20condicionantes%
20caracter%C3%ADsticos.](https://economipedia.com/definiciones/mercaderia.html#:~:text=Toda%20mercader%20es%20en%20s%C3%AD,una%20serie%20de%20condicionantes%20caracter%C3%ADsticos.)

Stephen A. Ross, R. W. (2012). *Finanzas corporativas*. México: McGRAW-
HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Suárez Gallegos, G. G., & Cárdenas Miranda, P. D. (2017). LA ROTACIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL FLUJO DE EFECTIVO.

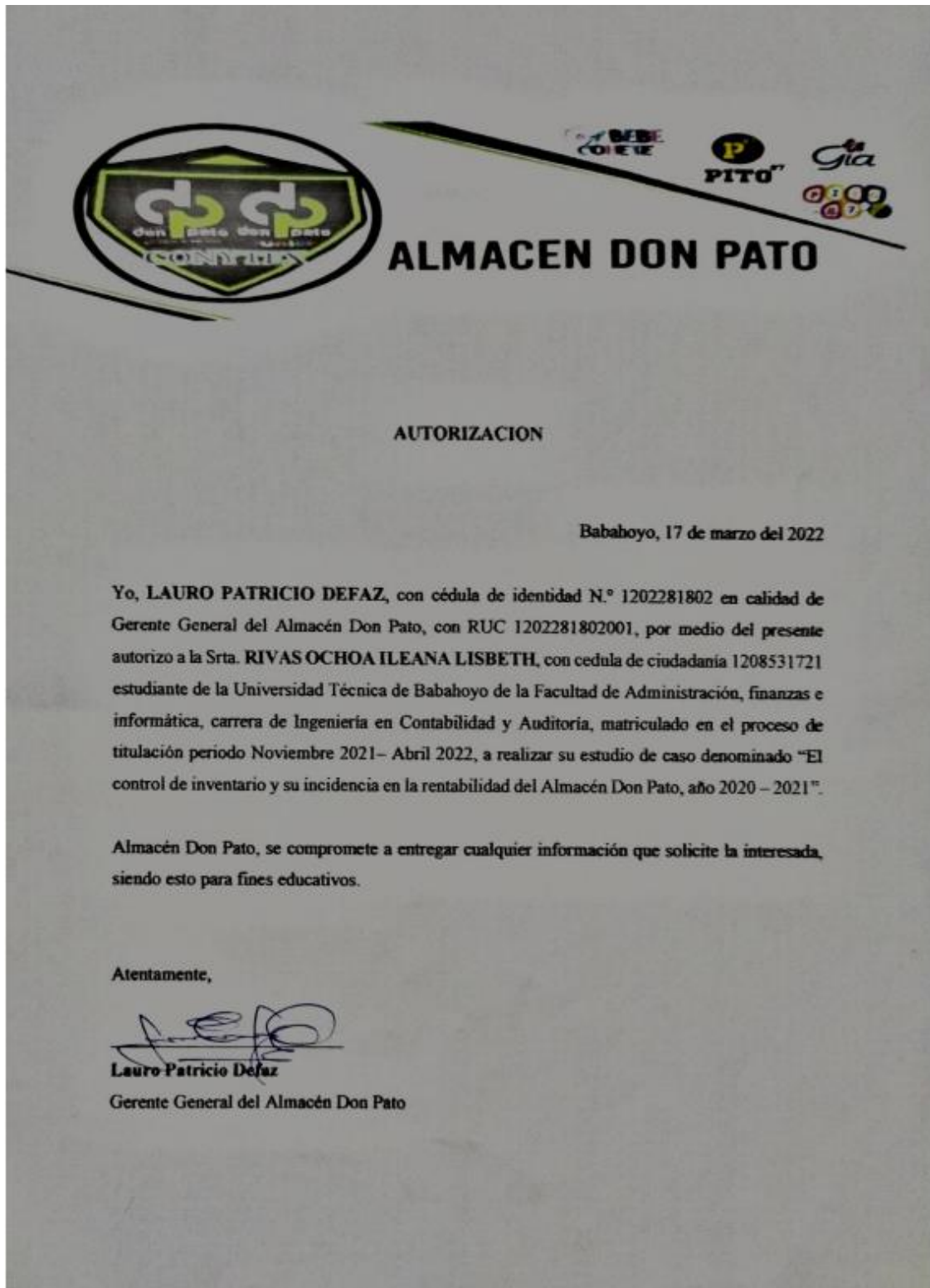
Observatorio de la Economía Latinoamericana.

Westreicher, G. (2020, mayo, 28). *Economipedia.com*. Obtenido de Inventario:

<https://economipedia.com/definiciones/inventario.html>

Anexos

1. Carta De Aceptación



2. Doc. aprobación Urkund



Document Information

Analyzed document	ESTUDIO DE CASO COMPLETO ILEANA RIVAS.docx (D131392873)
Submitted	2022-03-24T13:02:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	irivas721@fafi.utb.edu.ec
Similarity	7.2%
Analysis address	fmorales.utb@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / CASO DE ESTUDIO FINAL KIMBERLY BAJAÑA NAVARRETE 1.docx Document CASO DE ESTUDIO FINAL KIMBERLY BAJAÑA NAVARRETE 1.docx (D131234970) Submitted by: kbajanan@fafi.utb.edu.ec Receiver: dcaicedo.utb@analysis.orkund.com		1
SA	katherine mora -- resumen de proyecto de titulacion.docx Document katherine mora -- resumen de proyecto de titulacion.docx (D104791666)		1
SA	12-2021_Tesis Cindy Tapia (1).docx Document 12-2021_Tesis Cindy Tapia (1).docx (D123814864)		1
SA	GRUPO0201.docx Document GRUPO0201.docx (D14943999)		2
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / estudio de caso heredia.docx Document estudio de caso heredia.docx (D113046572) Submitted by: sdheredia@fafi.utb.edu.ec Receiver: vmerchan.utb@analysis.orkund.com		2
SA	TESIS.docx Document TESIS.docx (D33707838)		2
SA	T2 - CASTILLO GENNY Y VILLEGAS KATTY.docx Document T2 - CASTILLO GENNY Y VILLEGAS KATTY.docx (D114381860)		3
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / estudio de caso heredia.docx Document estudio de caso heredia.docx (D113061474) Submitted by: sdheredia@fafi.utb.edu.ec Receiver: vmerchan.utb@analysis.orkund.com		1
SA	submission.pdf Document submission.pdf (D110687211)		1
SA	TESIS UPN - DIEGO & GLORIA Revisión.docx Document TESIS UPN - DIEGO & GLORIA Revisión.docx (D109678174)		1

3. Entrevista

1. Objetivo:

Tiene como finalidad obtener información sobre el control de inventarios en Almacén Don Pato

2. Dirigido:

Al Gerente General, de Almacén Don Pato, donde se realiza el trabajo de investigación.

Datos informativos de la entrevista del Gerente General

Empresa: Almacén Don Pato **Cargo que desempeña:** Gerente General

Nombre del entrevistado: Lauro Patricio Defaz **Fecha:**
17/03/2022

1. ¿Cree usted que el almacén cuenta con procedimientos o políticas para la realización sus inventarios físicos y como afecta a la rentabilidad?
2. ¿Consideraría usted que la información no actualizada de stocks que muestra los inventarios afecta a los indicadores de rentabilidad?
3. ¿Qué opinión tiene sobre el deterioro que sufren los inventarios y cómo afectaría a la rentabilidad de la empresa?
4. ¿Cree usted la implementación de un sistema automatizado en los inventarios mejore la rentabilidad de la empresa?
5. ¿Considera usted que la empresa capacita periódicamente al personal a cargo del área de almacén para un desempeño eficiente en el control de inventarios?

6. ¿Cree usted que al momento de atender un pedido el tiempo que toma ubicar los inventarios perjudica directamente a las ventas?
7. ¿Considera usted que un mal almacenamiento de los inventarios incide en las ventas?
8. ¿Se encuentran las mercaderías correctamente codificadas?
9. ¿El abastecimiento de la mercadería es oportuna?

Guía De Entrevista

Nombre	Lauro Patricio Defaz
Cargo	Gerente General de Almacén Don Pato
Dirección	Babahoyo
Fecha	17/03/2022
Hora	10:30 AM

1. Políticas y procedimientos	
¿Cree usted que el almacén cuenta con procedimientos o políticas para la realización sus inventarios físicos y como afecta a la rentabilidad?	Actualmente se están estableciendo políticas que deberían ser aplicadas en la realización de los inventarios físicos, lo que, al no ser ejecutadas, tendría como repercusión afectaciones en la rentabilidad, dado que, al no contar con directrices, el personal se desorienta.
¿Considera usted que la empresa capacita periódicamente al personal a cargo del área de almacén para un desempeño eficiente en el control de inventarios?	Sinceramente, la capacitación del personal no se da de forma periódica, lo que talvez hace que incurran inconvenientes dentro del área de bodega, y esto repercute en la rentabilidad del almacén.
2. Actividades de control	

<p>¿El abastecimiento de la mercadería es oportuna?</p>	<p>Se realizan compras porque se presenta la oportunidad</p>
<p>3. Almacenamiento</p>	
<p>¿Cree usted que al momento de atender un pedido el tiempo que toma ubicar los inventarios perjudica directamente a las ventas?</p>	<p>Por supuesto, el no ubicar el producto de manera rápida, toma tiempo, y por ende esto hace que en ciertas ocasiones se pierdan clientes, ya que no les gusta esperar.</p>
<p>¿Considera usted que un mal almacenamiento de los inventarios incide en las ventas?</p>	<p>Si, un inadecuado almacenamiento de inventarios trae consigo, aspectos negativos tales como, demora en atender al cliente, o daños en la mercadería, lo que ambas situaciones podrían hacer perder clientes potenciales.</p>
<p>¿Se encuentran las mercaderías correctamente codificadas?</p>	<p>No, en su totalidad, ya que el almacén no requería códigos de barra, porque se llevaba la facturación física, pero con la implementación de la facturación electrónica, se hace necesario ya que viene a ser la identificación de cada artículo, que al estar codificada se reduce tiempo al localizarlo, se puede verificar la rotación que tiene, sus características, y demás información relevante.</p>

4. Rentabilidad	
¿Consideraría usted que la información no actualizada de stocks que muestra los inventarios afecta a los indicadores de rentabilidad?	Claro que sí, ya que al no tener información real en cuanto al stock que se dispone en bodega, traería como consecuencia, de abastecerse en exceso o caso contrario no realizar pedidos.
¿Qué opinión tiene sobre el deterioro que sufren los inventarios y cómo afectaría a la rentabilidad de la empresa?	La mayoría de productos que se comercializa en el local son muy sensibles, ya que están expuestos al deterioro, se pueden dañar, manchar, e incluso hasta pasar de moda, lo que trae como consecuencia pérdida en la porque una prenda con características antes mencionadas llega al punto del remate.
¿Cree usted la implementación de un sistema automatizado en los inventarios mejore la rentabilidad de la empresa?	Si, ya que realizándolo de la manera adecuada se lograría hacer más efectivo y eficiente el funcionamiento de la empresa, obteniendo mejores resultados, lo que permitiría realizar una buena toma de decisiones y así alcanzar los objetivos de la misma.

4. Estado De Situación Financiera Periodo 2020

DEFAZ RODRIGUEZ LAURO
PATRICIO
ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2020

1	ACTIVO	1,149,576.02
101	ACTIVO CORRIENTE	860,554.90
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	79,630.95
10103	INVENTARIOS	751,971.29
101030	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACÉN	751,971.29
6		
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	28,952.66
101050	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	23,986.05
1		
101050	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	4,966.61
2		
102	ACTIVO NO CORRIENTE	289,021.12
10201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	289,021.12
102010	TERRENOS	263,795.13
1		
102010	MUEBLES Y ENSERES	4,700.78
5		
102010	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2,069.55
8		
102010	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	26,776.79
9		
102011	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	- 8,321.13
2		
2	PASIVO	1,000,541.90
201	PASIVO CORRIENTE	750,541.90
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	735,513.56
201030	LOCALES	735,513.56
1		
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	15,028.34
201070	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	
1		
201070	CON EL IESS	7,725.21
3		
201070	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	1,076.86
4		
202	PASIVO NO CORRIENTE	250,000.00
20204	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	250,000.00
202040	LOCALES	250,000.00
1		
3	PATRIMONIO NETO	149,034.12
306	RESULTADOS ACUMULADOS	108,895.94
30601	GANACIAS ACUMULADAS	108,895.94
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	40,138.18
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	40,138.18

5. Estado De Resultado Integral Periodo 2020

DEFAZ LAURO PATRICIO
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE
DICIEMBRE 2020

41	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	705,967.75
410	VENTAS DE MERCADERIA	705,967.75
1	TOTAL, INGRESOS	705,967.75
51	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	582,884.08
510	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	582,884.08
1		
5101	COSTO DE VENTAS PRODUCTOS VENDIDOS	582,884.08
01	UTILIDAD BRUTA	123,083.67
52	GASTOS OPERATIVOS	82,945.49
520	GASTOS	81,947.45
1		
5201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	37,663.55
01		
520	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	7,446.94
102	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	6,932.96
103		
520	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	3,360.00
105	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	908.28
108		
5201	COMBUSTIBLES	229.49
12		
5201	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	558.13
14		
5201	TRANSPORTE	276.42
15		
5201	AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	3,146.51
18		
520	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1,679.35
120		
5201	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	13,305.99
21		
5201	OTROS SERVICIOS	6,439.83
29		
520	GASTOS FINANCIEROS	998.04
3		
520	COMISIONES	998.04
302	TOTAL, COSTOS Y GASTOS	665,829.57
	RESULTADO (INGRESOS - GASTOS)	40,138.18

6.

7. Estado De Situación Financiera Periodo 2021

DEFAZ RODRIGUEZ LAURO
PATRICIO
ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2021

1	ACTIVO	9
		20,388.70
101	ACTIVO CORRIENTE	631,367.58
1010	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	
1		87,592.38
1010	INVENTARIOS	517,866.33
3		
1010	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN	5
306	ALMACÉN	17,866.33
1010	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	
5		25,908.87
1010	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	
501		17,033.61
1010	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	
502		8,875.27
102	ACTIVO NO CORRIENTE	289,021.12
1020	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	289,021.12
1		
1020	TERRENOS	263,795.13
101		
1020	MUEBLES Y ENSERES	4,700.78
105		
1020	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	,069.55
108		
1020	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	26,776.79
109		
1020	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	- 8,321.13
112		
2	PASIVO	615,623.98
201	PASIVO CORRIENTE	365,623.98
2010	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	356,875.32
3		
2010	LOCALES	356,875.32
301		
2010	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	8,748.66
7		
2010	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	4,646.05
701		
2010	CON EL IESS	603.40
703		
2010	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	3,499.21
704		
202	PASIVO NO CORRIENTE	250,000.00
2020	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS	250,000.00
4		
2020	LOCALES	250,000.00
401		
3	PATRIMONIO NETO	304,764.72
306	RESULTADOS ACUMULADOS	49,034.12
3060	GANACIAS ACUMULADAS	149,034.12
1		
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	155,730.60

3070 GANANCIA NETA DEL PERIODO
1

155,730.60

8. Estado De Resultado Integral Periodo 2021

DEFAZ LAURO PATRICIO
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE
DICIEMBRE 2021

41	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	753,752.32
410	VENTAS DE MERCADERIA	
1		753,752.32
	TOTAL, INGRESOS	753,752.32
51	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	519,259.97
5101	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	519,259.97
5101	COSTO DE VENTAS PRODUCTOS VENDIDOS	519,259.97
01		
	UTILIDAD BRUTA	234,492.35
52	GASTOS OPERATIVOS	78,761.75
5201	GASTOS	75,804.88
5201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	32,494.17
01		
520	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	6,654.81
102		
520	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	5,559.55
103		
520	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	7,800.00
105		
520	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	908.28
108		
5201	COMBUSTIBLES	229.49
12		
5201	SEGUROS Y REASEGUROS (primas y cesiones)	558.13
14		
5201	TRANSPORTE	276.42
15		
5201	AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	3,146.51
18		
520	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1,679.35
120		
5201	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	13,305.99
21		
5201	OTROS SERVICIOS	3,192.18
29		
520	GASTOS FINANCIEROS	2,956.87
3		
520	COMISIONES	2,956.87
302		
	TOTAL, COSTOS Y GASTOS	598,021.72
	RESULTADO (INGRESOS - GASTOS)	155,730.60

9. Sistema De Registro De Inventario De La Empresa

DEFAZ LAURO PATRICIO 27 DE MAYO 301 Y 10 DE AGOSTO 1202281802001 KARDEX DESDE 01/ene./2021 hasta 31/dic./2021 BODEGA: BOD 1 (1) 22114455 BICICLETA ARO 29 OYAMA								
FECHA	FACTURA	CANT.	V.T.	CANT.	V.T.	Saldo	COSTO P.	V.T.
04/ene/2021	VIVIANA JIMENEZ Bod 1		237.60	1	0.00	23	0.00	0.00
08-ene- 2021	EDISON VINICIO ZURITA GAME Bod 1		220.00	1	0.00	22	0.00	0.00
17-feb-2021	JIMMAR SALVATIERRA LOPEZ Bod 1		183.60	1	0.00	21	0.00	0.00
23-feb-2021	ELSA SICHA Bod 1		170.00	2	0.00	19	0.00	0.00
23-feb-2021	JOSE ELIAS CASQUETE LOPEZ Bod 1		183.60	1	0.00	18	0.00	0.00
19-mar- 2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		170.00	1	0.00	17	0.00	0.00
29-mar- 2021	GINO VILLACRES Bod 1		200.00	1	0.00	16	0.00	0.00
21-abr-2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		195.00	1	0.00	15	0.00	0.00
28-abr-2021	MERCEDES ALVARIO Bod 1		149.00	1	0.00	14	0.00	0.00
03-may- 2021	ZULEMA ESPINOZA VERA Bod 1		149.00	1	0.00	13	0.00	0.00

10-may- 2021	WILMER JIMENEZ Bod 1		149.00	1	0.00	12	0.00	0.00
14-may- 2021	VILCHES MARTIN Bod 1		149.00	1	0.00	11	0.00	0.00
20-may- 2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		149.00	1	0.00	10	0.00	0.00
20-may- 2021	WILLIAN BANCHON Bod 1		149.00	1	0.00	9	0.00	0.00
25-may- 2021	KERLY GOMEZ Bod 1		149.00	1	0.00	8	0.00	0.00
28-may- 2021	CARLOS GAIBOR Bod 1		150.00	1	0.00	7	0.00	0.00
29-may- 2021	TELMO ORDOÑEZ Bod 1		149.00	1	0.00	6	0.00	0.00
29-may- 2021	TELMO ORDOÑEZ Bod 1		195.00	1	0.00	5	0.00	0.00
29-may- 2021	MARYURI VALENCIA VERA Bod 1		149.00	1	0.00	4	0.00	0.00
30-may- 2021	DANIA ACOSTA Bod 1		160.92	1	0.00	3	0.00	0.00
30-may- 2021	BANCHON WILLIAM Bod 1		149.00	1	0.00	2	0.00	0.00
30-may- 2021	FRESIA SALINAS Bod 1		149.00	1	0.00	1	0.00	0.00
30-may- 2021	CONSUMIDOR FINAL Bod 1		195.00	1	0.00	0	0.00	0.00
Saldo Anterior 24		24		0				

10. Sistema Registro De Inventario Bicicleta Speed Monter Cambio Azul/

Verde Brillosa Aro 26 SM2421FX

Grupo de Artículos por Fecha

17/03/2022

Artículo: BICICLETA SPEED MONTER CAMBIO AZUL/ VERDE BRILLOSA ARO 26 SM2421FX

<i>Fecha</i>	<i>Factura</i>	<i>Precio</i>	<i>Costo Prom.</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Nombre</i>	<i>Utilidad</i>
Compra						
26-jun-2020	1839	104.73	98.63	150.00	IMPODIMA S.A.	15,709.82
21-may-2020	1807	102.68	88.45	15.00	IMPODIMA S.A.	1,540.17
08-may-2020	1802	102.68	88.69	45.00	IMPODIMA S.A.	4,620.51
24-ene-2020	1696	90.00	90.80	25.00	IMPODIMA S.A.	2,250.00
24-jun-2019	931	94.82	94.82	5.00	IMPODIMA S.A.	474.10
Venta						
19-nov-2021	241883	0.00	0.00	1.00	CASTILLO GOMEZ WALTER JULES	0.00
15-nov-2021	241844	0.00	0.00	1.00	WALDO HERNANDE	0.00
17-oct-2021	241447	0.00	0.00	1.00	CARDENAS LOZANO FERMIN ISRAEL	0.00
14-sep-2021	004002000028264	0.00	0.00	1.00	CONSUMIDOR FINAL	0.00
09-sep-2021	241060	0.00	0.00	1.00	GOYA ZAPATIER ALEXANDER DAVID	0.00
08-sep-2021	004002000028050	0.00	0.00	1.00	PEDRO ANTONIO PROAÑO MACIAS	0.00
08-sep-2021	004002000028047	0.00	0.00	1.00	JAIRO AVEROS ZAPATA	0.00
07-ago-2021	240875	0.00	0.00	1.00	BAJAÑA CARBO HENRY JAVIER	0.00
07-jul-2021	240678	0.00	0.00	1.00	CONSUMIDOR FINAL	0.00
30-jun-2021	240521	0.00	0.00	20.00	LUIS JAVIER DEFAZ RODRIGUEZ	0.00
29-may-2021	004002000023653	0.00	0.00	1.00	CONSUMIDOR FINAL	0.00

11. RUC De Almacén Don Pato



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC:

120281802001

APELLIDOS Y NOMBRES:

DEFAZ LAURO PATRICIO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

Nº ESTABLECIMIENTO:	004	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FECH. INICIO ACT.:	08/03/2008
NOMBRE COMERCIAL:	DON PATO 1	FECH. CIERRE:		FECH. RENICIO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR
VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES
VENTA AL POR MENOR DE CALZADO
VENTA AL POR MENOR DE BICICLETAS
VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE BEBES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: SABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: 27 DE MAYO Numero: 301 Intersección: 10 DE AGOSTO Referencia: DIAGONAL AL CENTRO COMERCIAL GUILLELMO BAQUERIZO Telefono Domicilio: 052732230 Celular: 0990894581 Email: donpato406@hotmail.com Email principal: donpato406@hotmail.com

Nº ESTABLECIMIENTO:	006	Estado:	ABIERTO - LOCAL COMERCIAL	FECH. INICIO ACT.:	16/12/2008
NOMBRE COMERCIAL:		FECH. CIERRE:		FECH. RENICIO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

ACTIVIDADES DE ALQUILER DE LOCALES COMERCIALES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: SABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: ELOY ALFARO Numero: S/N Intersección: 10 DE AGOSTO Referencia: FRENTE AL RESTAURANTE MUNICH Email: donpato406@hotmail.com Celular: 0990894581 Email principal: donpato406@hotmail.com

Nº ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FECH. INICIO ACT.:	25/03/1998
NOMBRE COMERCIAL:	CONYTEX	FECH. CIERRE:	10/02/2006	FECH. RENICIO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: SABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: 10 DE AGOSTO Numero: 618 Intersección: BÓLNAR Telefono Domicilio: 732230 Email principal: donpato406@hotmail.com

Nº ESTABLECIMIENTO:	002	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FECH. INICIO ACT.:	14/09/2001
NOMBRE COMERCIAL:	ROPYTEX	FECH. CIERRE:	30/09/2002	FECH. RENICIO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: SABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: 27 DE MAYO Numero: 301 Intersección: 10 DE AGOSTO Email principal: donpato406@hotmail.com



Código: RIMRUC2020003306646

Fecha: 16/11/2020 15:04:08 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC:

120281902001

APELLIDOS Y NOMBRES:

DEFAZ LAURO PATRICK

Nº ESTABLECIMIENTO:	003	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.:	17/09/2002
---------------------	-----	---------	---------------------------	-------------------	------------

NOMBRE COMERCIAL:		FEC. CIERRE:	24/08/2008	FEC. RENICIO:	
-------------------	--	--------------	------------	---------------	--

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

ACTIVIDAD DE ALQUILER DE VIVIENDA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: SABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: 27 DE MAYO Numero: 305 Intersección: 10 DE AGOSTO Referencia: DIAGONAL AL CENTRO COMERCIAL GUILLERMO BAQUERIZO Telefono Domicilio: 052732230 Email principal: dslpab496@hotmail.com

Nº ESTABLECIMIENTO:	005	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.:	24/08/2008
---------------------	-----	---------	---------------------------	-------------------	------------

NOMBRE COMERCIAL:	DON PATO 2	FEC. CIERRE:	22/01/2009	FEC. RENICIO:	
-------------------	------------	--------------	------------	---------------	--

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR

VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: SABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: 10 DE AGOSTO Numero: 403 Intersección: 27 DE MAYO Referencia: JUNTO A FLORISTERIA KEIN YI Telefono Domicilio: 052732230 Email principal: dslpab496@hotmail.com



Código: RMRUC2020003306646

Fecha: 16/11/2020 15:04:08 PM