

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MÁSTER EN FINANZAS.

TEMA DE INVESTIGACION:

Análisis de la incidencia del manejo y control de los inventarios en la rentabilidad financiera de la empresa Richardson Bunge S. A., en el año 2014.

Autor: Lic. Marvin Armando Martínez Siles

Tutor: Msc. Ileana María Martínez Siles

Managua, Nicaragua Julio de 2015

CONTENIDO

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTOS	ii
Resumen	iii
I. Introducción.....	1
1.1 Antecedentes	3
1.2 Justificación.....	5
1.3 Planteamiento del problema.....	6
II. Objetivos	8
2.1 Objetivo general	8
2.2 Objetivos específicos:.....	8
III. Marco Teórico	9
3.1 Perfil de la empresa	9
3.1.1 Historia	9
3.1.2 Actividades de la empresa	12
3.1.3 Misión.....	12
3.1.4 Visión.....	13
3.1.5 Objetivos estratégicos	13
3.1.6 Valores	14
3.1.7 Organización	14
3.2 Definición de inventarios	16
3.2.1 Funciones de los inventarios	19
3.2.2 Objetivos de los inventarios.....	19
3.2.3 Importancia de los inventarios.....	20
3.2.4 Tipos de inventario	21
3.2.5 Método de valuación de inventarios	22
3.2.6 Costos en la gestión de inventarios.....	24
3.2.7 Principios básicos de control interno	25
3.2.8 Control interno de los inventarios	26
3.2.9 Efectos del control interno de los materiales en la rentabilidad financiera ...	27

3.2.10 Técnicas de administración de inventario.....	29
3.3. Compras.....	30
3.4 Capital de trabajo	38
3.5 Interpretación de los estados financieros	43
IV. PREGUNTAS DIRECTRICES	53
V. CRITERIO METODOLÓGICO DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES	54
5.1 OPERALIZACION DE LAS VARIABLES.....	56
VI. DISEÑO METODOLOGICO.....	58
6.1 Fuentes y técnicas para la recolección de datos.....	59
6.2 Población.....	60
6.3 Muestra	60
VII. Análisis y discusión de los Resultados.....	61
7.1 Diagnósticos.....	61
7.2 Análisis teóricas y prácticas de las preguntas directrices.....	62
7.3 Análisis de las razones financieras	64
7.4 Análisis cualitativo de las entrevistas realizadas al personal de la empresa Comercial Richardson	72
VIII. CONCLUSIONES	75
IX. RECOMENDACIONES.....	76
X. BIBLIOGRAFIA	77
ANEXOS	79

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a **DIOS**, por la fuerza que me brindo para poder concluir la investigación, y poder así concluir los estudios de la Maestría en Finanzas.

A mi hermana por estar presente en todo momento y la paciencia que ha tenido para estar siempre a mi lado, gracias por estar siempre a mi lado **Ileana María Martínez Siles**

A mi madre, **Norma Siles** por su esfuerzo y sus sabios consejos, por el apoyo en mis estudios y en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Ileana María Martínez Siles y la **Msc. Sandra Cervantes**, a quienes agradezco profundamente, por hacer posible la realización de este estudio, por su paciencia, su tiempo y dedicación.

Al profesor Norman Sequeira Director del Departamento de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de UNAN - MANAGUA, **Lic. Manuel Calero** administrador Financiero de la empresa Comercial Richardson.

Resumen

La presente tesis se realizó con base a la problemática que existe en la empresa, esta organización lleva más de 15 años de estar en el mercado ofreciendo los servicios de venta de materiales de construcción, esta entidad importa todos sus productos que comercializa.

Teniendo como objetivo general la importancia de analizar la incidencia que tienen los inventarios en la rentabilidad financiera de la empresa.

Este estudio se está realizando con base a los estados financieros, como muestra de la importancia que tienen los inventarios en esta empresa, ya que son la razón primordial de la empresa, se hicieron levantamientos de los inventarios de todos los materiales para visualizar la cantidad de materiales que tienen baja rotación y su incidencia en los resultados y gestión estratégica financiera.

El método que se utilizó en esta tesis a través de información primaria y secundaria, la información primaria se obtuvo por documentos que nos proporciona la empresa, las fuentes secundarias consulte artículos y documentos relacionados al tema de estudio, así también se realizó entrevistas a los gerentes de cada departamento. Se tomó como población y objeto de estudio comercial Richardson Bunge e hijos S.A y los estados financieros estudiados y las muestras fueron las entrevistas presentadas y realizadas al personal de la empresa.

Los resultados obtenidos utilizando las principales razones financieras, se observó que la entidad se encuentra en una posición negativa, los datos reflejan que la empresa se encuentra prácticamente en quiebra.

Podemos concluir y afirmar la gran importancia que tiene los inventarios y su incidencia en la rentabilidad financiera de la empresa, donde se puede verificar a través de las razones financieras que por falta de control y seguimientos de los inventarios la empresa concluyo con resultados financieros negativos. iii

I. Introducción

Esta tesis se identificó y valoró la importancia de la administración de inventarios en proceso administrativo financiero y por ende en la rentabilidad financiera de la empresa e identificar que una excelente administración de los inventarios, garantizará a la empresa facilidad para evaluar de manera exitosa la incidencia de la administración de inventario en los análisis financieros. Los inventarios para esta empresa son una inversión relativamente alta, porque su giro depende de la comercialización de los materiales de construcción. Hoy en día en esta empresa se necesita de inventarios bastantes considerables que puedan hacer frente a las exigencias del mercado.

En comercial Richardson, no se cuenta con un eficiente control en la administración financiera y no se están tomando estrategias que valore la importancia de los inventarios, porque se ejecutan compras de materiales para su debida comercialización sin estudio previo y se está quedando estancada o sin rotación provocando pérdidas financieras a la empresa, ya que ese dinero invertido se estaría utilizando para otras actividades como es el pago a proveedores.

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma, este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa. Ahora bien, el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas

Reconocer las causas internas y externas que llevaron a comercial Richardson al deterioro y deficiencia en el manejo y control de inventario y por ende la errónea administración financiera, provocaron que estas deficiencias en

los tres últimos años desarrollara políticas mal elaboradas en la gestión financiera que ha provocado que comercial Richardson haya disminuido sus ventas, por mantener en inventarios productos que no tienen suficiente rotación, quedando durante un largo tiempo solamente ocupando espacio en la Bodega, generando pérdidas millonarias a la Administración Financiera.

Es muy importante, que las empresas tengan su inventario atentamente controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado. Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios dado a que la base de todas las organizaciones consiste en la compra y venta de bienes y servicios, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa.

Con este estudio se analizó la importancia que tiene la administración y la formulación estratégica financiera en la empresa, igualmente se identificaron los factores internos y externos que permitieran centrarse en ayudar a la correcta administración de los inventarios. Es importante destacar que los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

La tesis está estructurada en tres partes principales, en la primera parte se puede observar los antecedentes, justificación, planteamiento del problema los objetivos, en la segunda parte presenta todos los temas que se refieren al marco teórico de la tesis y la tercera parte donde se incluye el análisis y discusión de los resultados, así como conclusiones, recomendaciones y bibliografías.

1.1 Antecedentes

Cabe destacar, que para la realización de la monografía consulté diferentes trabajos de grado, tesis, monografías libros que me sirvieran de apoyo para el análisis de la información y tomar en cuenta los aspectos más relevantes y ligados al tema de estudio.

Autor: Max Müller, Traducción Efraín Sánchez Fecha: (2004)

Nombre: Fundamentos de la administración de inventarios.

País: Bogotá, grupo editorial Norma 2004.

Objetivo General: Analizar la naturaleza esencial de los inventarios desde el punto de vista financiero.

Vinculación: Proveer la información de aplicación inmediata en los campos del pronóstico la distribución y el control físico, entender que la practica moderna no contempla mantener grandes cantidades de inventarios y alienta tener a manos solo lo necesario para los requerimientos del momento, este libro se está tomando como antecedente ya que nos proporciona ideas valiosas de cómo saber administrar los inventarios y la importancia dentro de la administración financiera.

Autor: Jessica Galindo Campins 1998

Universidad Francisco Marroquín Facultad de Ciencias Económicas

Nombre: La administración de inventario y su aplicación a una empresa de perfumes y cosméticos.

Vinculación: El objetivo de esta investigación nos muestra la importancia de mantener un modelo cuantitativo en la administración de los inventarios.

Por tal razón se toma como antecedentes, ya que me identifico con este trabajo por el valor primordial que tienen los inventarios en la administración financiera.

Autor: María del Carmen Conrado Pérez septiembre 2010.

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua

Nombre: Evaluación del Control Interno de la Administración de Inventarios del área de almacenamiento de la empresa SEL, municipio de Managua.

Vinculación: El objetivo de la investigación es identificar la importancia que tienen los controles internos para una buena administración de los inventarios.

Autor: Ing. Santos Alonzo Arguello Cruz.

Universidad Nacional autónoma de Nicaragua octubre 2013.

Nombre: Incidencia de la gestión de inventario en la rentabilidad financiera de la empresa distribuciones armos de la ciudad de Masaya.

Vinculación: Importancia de conocer la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad financiera de la empresa.

Autor: Luz Marina Torres Cárdenas.

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua julio 2012.

Nombre: Auditoria Operacional de Administración de Inventario.

Vinculación: Proveer a la administración de la empresa información que ayude a la excelente administración de Inventario.

1.2 Justificación

Esta tesis se está realizando debido a la problemática que presenta la empresa por desconocimiento del tema, y poder profundizar en el fenómeno interno que está provocando la falta de atención de la incidencia que tiene los inventarios en el funcionamiento financiero de la entidad.

Presentar la importancia e incidencia que tiene el manejo y control de inventarios para el excelente funcionamiento de la empresa, y cuyo estudio refleje el impacto en la rentabilidad financiera de la empresa. Dada la importancia que presenta la gestión de inventarios para la empresa, se hace necesaria una investigación, que venga a proponer alternativas que favorezcan mayor rentabilidad financiera, por medio de los objetivos de la investigación, proponer resultados concretos que contribuyan al incremento de la rentabilidad en comercial Richardson.

Con todo lo investigado para la realización de esta tesis, profundizara el conocimiento y la relevancia que tiene este estudio en la estructura organizacional de la empresa que conllevara a prestar mayor importancia a este tema.

Una vez obtenido los conocimientos propuestos, ayudar a ponerlos en prácticas dentro de cada una de los departamentos de la entidad y que vayan a profundizar la relevancia del tema en la parte administrativa financiera. Con el estudio de este tema se podrá observar el impacto positivo no solo de la empresa comercial Richardson sino que sirva de referencia a otras entidades que requieran o que presenten debilidad en el tema cuya finalidad será reflejada en la rentabilidad financiera de las mismas.

De manera personal esta tesis me incursiono en interactuar con métodos y técnicas de investigación y procesos metodológicos que marcaron una importante pauta para la finalización y obtención de los resultados esperados.

1.3 Planteamiento del problema

La empresa Richardson Bunge S, A es una entidad cuya función principal es la venta de materiales de construcción y su perfil es de mantener sólida su posición en el mercado para mantener la competitividad y por ende mantenerse fuerte dentro de este sector.

Para que Richardson Bunge logre establecer mercado, se debe tener una estructura organizacional muy bien constituida, donde todos los departamentos que lo conforman, desde la gerencia general hasta la bodega, deben de tener una excelente comunicación para el buen funcionamiento de las mismas.

Si se logra mantener una buena comunicación, donde se maneje la información de una manera consensuada y no centralizada, que no haya deficiencia en el uso de la información, que no se crucen en las coordinaciones de ideas y que no se apresuren en la toma de decisiones se garantizará un buen desempeño de la Empresa.

Richardson Bunge, es una empresa donde la información está concentrada en pocas personas, se presentan diferenciación en la información, no hay coordinación entre las distintas áreas y por ende se están tomando decisiones equivocadas para el buen desempeño de la misma.

Con todas esta mala organización, lo que se está provocando que lo productos que acá se están comercializando se están quedando sin su determinada rotación, por el mal uso del recurso financiero destinada a las compras de las mercaderías.

Si la empresa continua con estas políticas erróneas, tomadas entre la deficiente comunicación de la Gerencia Financiera, Gerencia General y el departamento de compras, lo que pasará es que dentro de poco todo el capital

financiero utilizado para el funcionamiento de la empresa se quedará almacenado como un producto que no rotará en su debido tiempo, y se observará durante un momento dado una incertidumbre financiera, lo que obligará a tomar medidas administrativas para reducir costos que pueden llevar a despidos masivos y recorte de presupuesto en los diferentes departamentos.

Sin embargo, si se lograra desarrollar todo lo recomendado en esta investigación, mejorando la planeación administrativa financiera y fórmulas, estrategias que faciliten una excelente administración de inventarios, comercial Richardson mejorará su posición administrativa financiera obteniendo excelentes resultados financieros.

Problema de la investigación

¿El manejo y control de inventarios inciden en la rentabilidad financiera de la empresa Richardson Bunge S.A.?

Formulación del problema

¿El manejo y control de inventarios es factor determinante en el análisis de los estados financieros?

¿Cuáles son las causas internas y externas que están incidiendo en la formulación estratégica financiera de la empresa?

¿Cuáles son los factores determinantes que se deben de tomar en cuenta en el manejo y control de inventarios para que se facilite el proceso de formulación estratégica financiera en la empresa?

II. Objetivos

2.1 Objetivo General

Analizar la incidencia del manejo y control de los inventarios en la rentabilidad financiera en la empresa Richardson Bunge S. A en el año 2014.

2.2 Objetivos específicos:

1. Dar a conocer la importancia del buen manejo y control de los inventarios.
2. Describir las componentes del manejo y control de inventarios.
3. Identificar los elementos que determinan la rentabilidad financiera en una empresa.
4. Explicar la importancia que tienen el manejo y el control de inventarios para la rentabilidad financiera de una empresa.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 Perfil de la empresa

Comercial Richardson Bunge, es una empresa de servicios en venta de materiales ferreteros, materiales de construcción, venta y alquiler de maquinaria liviana y pesada de construcción. La compañía está relacionada con toda actividad de comercio que lícitamente está vinculada a la comercialización de materiales de construcción, incluyendo la construcción de obras verticales y obras menores horizontales por lo cual dispone de licencia que para tal fin le fue extendida por el estado Nicaragüense

3.1.1 Historia

Como toda empresa formalmente constituida, Comercial Frank Richardson Bunge e Hijos S.A, tiene su propia historia que comienza con la motivación de los efectos de la segunda guerra mundial, al final de esta 1,948 la familia de Don Larry decidió regresar a Estados Unidos, vendiendo a Don Frank su suegro las acciones que había adquirido. Después de seis años en California el Sr. Richardson regresa con su familia a Nicaragua y 1945 establece Ferretería Richardson S.A en competencia al negocio de su suegro Ferretería Bunge S.A.

La sucesión familiar de Ferretería Richardson, va tomando forma cuando el hijo mayor de Larry Richardson, el Lic. Frank Larry Richardson Bunge, regresa en 1961 después de obtener una Licenciatura en Mercadeo en la Universidad de Miami U.S.A, antes de 1972 por iniciativa del Lic. Richardson Bunge, Ferretería Richardson había logrado abrir tres sucursales en Managua, ubicada estratégicamente para cubrir las zonas de mayor crecimiento de la ciudad Capital, destacando entre ellas la ubicada en la parte oriental.

10 El lamentable terremoto que en 1972 destruyó Managua, también, sacudió ferretería Richardson, pues sacó de operaciones dos sucursales, dejando la sucursal que manejaba el Lic. Richardson Bunge, ubicada en la parte este de Managua, en perfectas condiciones y disponiendo de los mayores inventarios situación que favoreció la atención al público una vez que lo permitió la emergencia y el crecimiento del negocio confirmando el liderazgo y presencia de ferretería Richardson. También el terremoto destruyó las oficinas principales de Ferretería Bunge en Managua quedando solamente la sucursal en la ciudad de León operando.

Con la muerte de Don Larry en 1978 Ferretería Richardson, adquirió el total accionario de Ferretería Bunge. En 1975 inició un nuevo negocio, Comercial Frank Richardson Bunge e Hijos S.A dedicada a la distribución de materiales de construcción. Comercial Frank Richardson e Hijos S.A fue constituida en mayo 1995, su representante legal es el Lic. Frank Richardson.

En el marco de la visión comercial de comercial Richardson Bunge, desde el año 2003 también dedica sus esfuerzos a la comercialización de edificaciones, para lo cual se creó la unidad de construcción cuyos propósitos son. instalación de todas las líneas de productos vendidos , construcción de viviendas a partir , fundamental o parcialmente del sistema constructivo JPM , denominado CASA TOTAL e investigar la existencia de nuevos materiales usados en la construcción civil , a fin de promocionarlos en el mercado local previo al dominio técnico, aplicación del aval para su comercialización.

Hoy se agrega un nuevo proceso llamado RENTA MAQ, que tiene entre sus actividades, asesorar técnicamente a los clientes sobre las ventajas de los equipo JCB.

En consecuencia , el crecimiento de la empresa es inevitablemente, ante esa situación por iniciativa de la Gerencia General a principios del 2006, contrata los servicios profesionales de un consultor externo para que se elaboren los

manuales administrativos a fin de formalizar y colocar a la empresa en un nivel superior, como son el manual general de organizaciones y funciones, los manuales generales de normas y procedimientos de las diferentes áreas de la empresa , plan de capacitación 2008, reglamento interno definición de la visión, misión, eje estratégicos , desarrollos de sistemas administrativos específicos como son el sistema de información Gerencial, Manual de evaluación del desempeño, Manual de sistema de puntos, que permitan establecer las políticas y los salarios , entre otros.

En septiembre 2008, la Empresa decidió emprender el proceso de elaboración del plan estratégico, documento oficial en que los responsables de la Empresa refleja la estrategia a seguir por la empresa en el medio plazo , o sea , las directrices y el compartimiento para que la comercial alcance las aspiraciones que se ha plasmado en el presente documento, por lo tanto, como todo plan estratégico es cuantitativo, manifiesto y temporal, y, es cuantitativo porque indica los objetivos numéricos de la compañía .

Es manifiesto, porque especifica unas políticas y unas líneas de actuación para conseguir esos objetivos.

Finalmente, es temporal porque establece unos intervalos de tiempos, concretos y explícitos que deben ser cumplidos por las organizaciones para que la puesta en práctica del plan sea exitosa.

La empresa debe aunar esfuerzos en orientar la elaboración de los planes operativos de las diferentes áreas de la empresa a fin de concretizar las puestas en prácticas de las acciones definidas en el presente Plan.

3.1.2 Actividades de la empresa

Comercial Richardson, es una compañía que está relacionada con toda actividad de comercio que lícitamente está vinculada a la comercialización de materiales de construcción, incluyendo la construcción de obras verticales y obras menores horizontales por lo cual dispone de licencia que para tal fin le fue extendida por el estado Nicaragüense.

En el marco de la visión comercial de comercial Richardson Bunge, desde el año 2003 también dedica sus esfuerzos a la comercialización de edificaciones, para lo cual se creó la unidad de construcción cuyos propósitos son. instalación de todas las líneas de productos vendidos , construcción de viviendas a partir , fundamental o parcialmente del sistema constructivo JPM , denominado CASA TOTAL e investigar la existencia de nuevos materiales usados en la construcción civil , a fin de promocionarlos en el mercado local previo al dominio técnico, aplicación del aval para su comercialización.

3.1.3 Misión

Ofrecemos al cliente en el ramo de materiales de construcción, renta y venta de maquinarias livianas y pesadas artículos ferreteros, el suministro completo en la construcción de obras civiles, con servicio, orden y calidad SOC, con una consistencia de venta del mercado de calidad nacional e internacional logrando la satisfacción total de nuestros clientes.

Somos transparentes y sostenibles con responsabilidad social y respetuosa del medio ambiente, uso racional e inteligente de los recursos, trabajo en equipo y con sucursales a nivel nacional.

3.1.4 Visión

Comercial Frank Richardson Bunge e Hijos S. A será la empresa reconocida nacionalmente como suplidora de materiales de construcción de calidad, renta y venta de maquinaria liviana, pesada y artículos ferreteros, consistente y de reconocida marcas, anticipando el futuro y enfrentado la competencia alto grado de creatividad, eficiencia, eficacia, solidez y responsabilidad, en atención en la satisfacción de los clientes y sientan orgullo de estar vinculados con la empresa.

Tendrá crecimiento y mejoramiento continuo en sus procesos, Recursos Humanos y Proyectos siendo rentables, desarrollando ambiente de trabajo agradable, motivador y participativo.

3.1.5 Objetivos estratégicos

- i. Garantizar un grado de avance de la elaboración e implementación de la evaluación la ejecución de procedimientos área.
- ii. Obtener avance del establecimiento de indicadores del movimiento del personal de la organización.
- iii. Certificar y que se cumpla la aplicación de los procedimientos formales de Recursos humanos.
- iv. Evaluar el diseño y desarrollo del manual de inducción de personal de la empresa.
- v. Formar en nuestra empresa las actualizaciones del plan operativo de capacitación administrada por el área de recurso humano.
- vi. Organizar planes de la implementación de sistemas administrativos formales existentes.
- vii. Forjar el fortalecimiento de las gestiones de cartera y cobro, inventario y finanzas.

3.1.6 Valores

- a) Estaremos guiados por una serie de valores centrales que definirán nuestros actos y nos unirán como empresa comercial.
- b) Somos una empresa transparente con nuestros clientes en nuestras operaciones, con valores morales, principios de confiabilidad y respeto por las personas.
- c) El entusiasmo colectivo la implantación de unas sinceras políticas de relaciones basadas en la pertenencia y en la contribución, que ha de conseguir las mejoras de las condiciones físicas y psicológicas de todos los puestos de trabajo.
- d) Valoramos la lealtad y el sentido de pertenencia con la empresa.
- e) Promovemos los materiales de construcción en nuestros clientes como insignia de calidad, consistencia y de reconocidas marcas de suplencia, mejorando la imagen de nuestro país en el campo de la construcción.

3.1.7 Organización

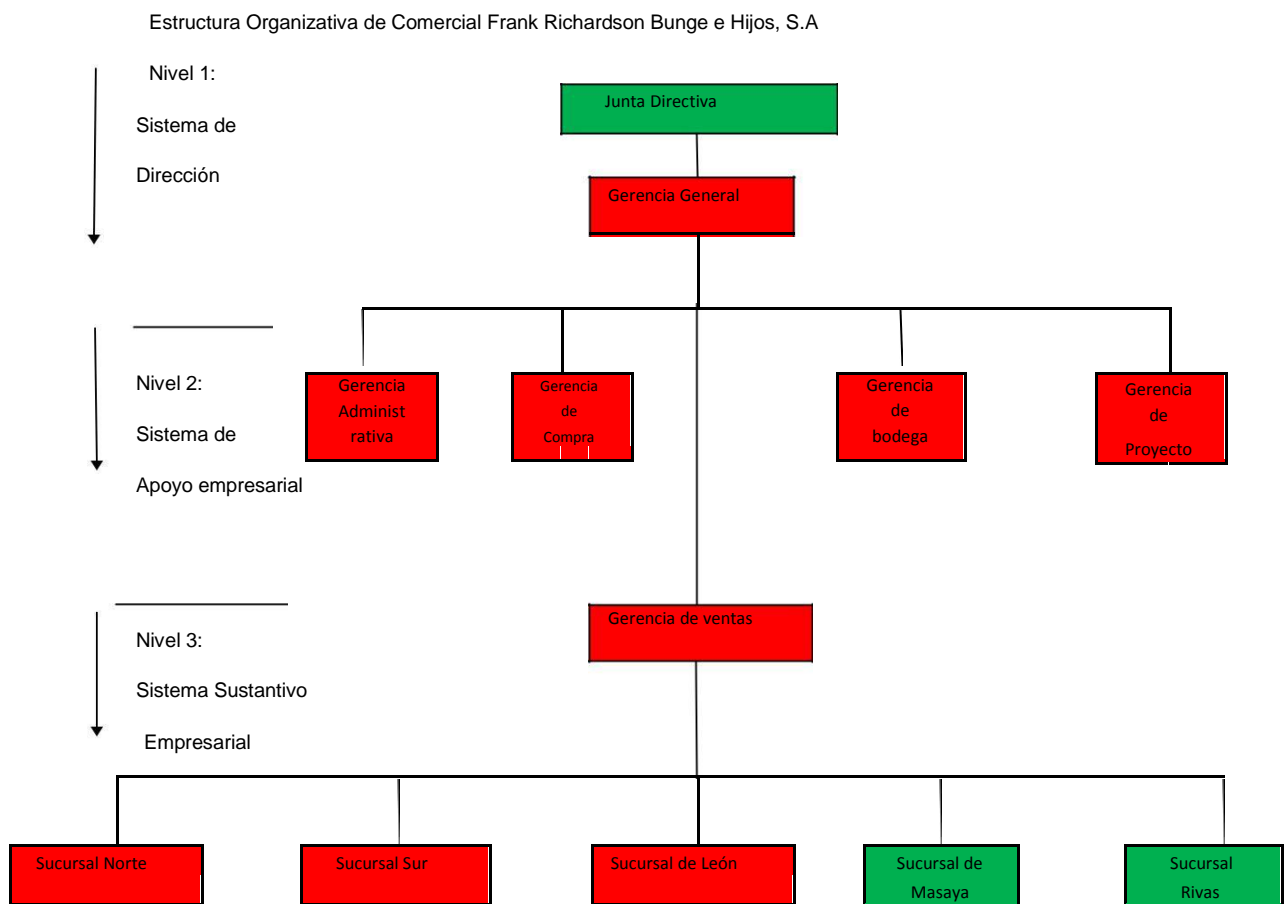
En la comercial el gerente general y propietario es el encargado de planificar, organizar, liderar y controlar toda la organización con el apoyo del gerente financiero, gerente de exportación y exportación y el responsable de bodega y almacenamiento.

Por lo tanto, con respecto al plan de producción, el gerente financiero establece periodo de adquisición de productos con fechas establecidas con la coordinación y autorización del gerente general y propietario ya que el 60 % de las

compras son realizadas al crédito, el responsable de bodega es el encargado de presentar un inventario de bodega de los productos con alta existencia y los de pocas existencia con dicho inventario el gerente general en coordinación con el gerente financiero autorizan la compra con el gerente de importación y exportación poniéndose en contacto con los proveedores correspondientes en C.A. una vez establecido el pedido al contado o al crédito, el proveedor procede a enviar la mercadería por aire, agua o tierra.

Una vez que el producto está en la aduana se realizan los pagos aduaneros, se recibe y se almacena la mercadería en las bodegas con el inventario de recibido correspondiente.

Todas estas funciones se pueden observar en su organigrama.



Fuente: Organigrama Comercial Richardson Bunge, S.A.

3.2 Definición de inventarios

(Acevedo, 2004, pg 2) El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con los clientes, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes.

Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance General, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito.

Un inventario es la cantidad almacenada de materiales que se utilizan para facilitar la producción y satisfacer la demanda del consumidor.

El inventario es un recurso ocioso de cualquier clase que tiene un valor económico potencial y puede ser tanto de materia prima para el proceso productivo como de productos terminados para la satisfacción de la demanda del cliente. S/P

17 Según, (Miller, 2000, pg 225), se definen los inventarios de una empresa como la compra de artículos en condiciones para la venta. Los Inventarios de mercancía se encuentran en los negocios que tienen ventas al por mayor y al detalle. Estos negocios no alteran la forma de los artículos que adquieren para venderlos.

(Maldonado 2008) El término inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial, y los productos terminados de un fabricante), los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo sujetos a depreciación, o los artículos que al usarse serán así clasificado

Espinoza (2011) El control de inventarios es un herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias.

Un inventario es lo único para lo que sirve, por lo tanto, lo que se espera es mantener al mínimo los inventarios. La filosofía de justo a tiempo, se fundamenta en el concepto de cero inventarios. Cuando se considera hacer inventario, como el proceso de contar los artículos, se está considerando el enfoque netamente contable.

Cuando existen niveles altos de inflación, el concepto de cero inventarios pierde validez, pues en este caso lo mejor para protegerse de la inflación es mantener niveles altos de inventario, especialmente de aquellos artículos cuya tasa de inflación es superior a la inflación promedio. Otro factor negativo en los inventarios es la incertidumbre de la demanda, lo cual dificulta mantener un inventario que pueda satisfacer todos los requerimientos; existiendo condiciones donde no se puede cubrir los faltantes de inventarios, con la misma rapidez con que se agotan, causando costos por faltantes, en otras ocasiones existen productos que se deterioran por existir en exceso.

Queda bajo esta premisa, utilizar los costos opuestos, que no es otra cosa que si existe mucho inventario, la empresa pierde; pero también pierde si hay faltantes. Considerando la suma de cada pérdida o ganancia de cada decisión y multiplicada por su probabilidad, se obtiene el valor esperado, llamado también esperanza matemática, que determina la cantidad de inventario que se debe mantener bajo ciertos costos opuestos y ciertas probabilidades de demanda. Su argumento es que siempre se toma la mejor decisión, en términos de probabilidades.

La determinación del punto óptimo de pedido, es válido para un solo producto, y lo más común que en una empresa existan cientos y miles de productos, por lo cual la determinación óptima de un producto no significa necesariamente la optimización de todos los lotes.

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Ahora bien, el inventario constituye las partidas del activo corriente que están listas para la venta, es decir, toda aquella mercancía que posee una empresa en el almacén valorada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas.

El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

3.2.1 Funciones de los inventarios

(Padilla, 2010) Los inventarios hacen parte fundamental en el desarrollo interno de una organización cualquiera (sin importar su actividad económica, dimensión, etc.), puesto que gracias a su buen manejo podemos implementar una flexibilidad en las operaciones que realizamos en cuanto al control en la fabricación y comercialización de muestras mercancías; por lo tanto, son tomados como una necesidad absoluta en la organización de nuestras existencias.

Los inventarios son el factor más importante en las empresas dedicadas a la venta productos terminados, de ahí de mantener un stock que cumpla con las necesidades de los clientes y las necesidades del mercado.

3.2.2 Objetivos de los inventarios

Existen varios objetivos en el control de inventarios en ocasiones hay que hacer ciertas excepciones para alcanzar, ya que tal vez alcanzarlos todos no es imposible.

- a) Minimizar la inversión
- b) Minimizar los costos de almacenamiento
- c) Minimizar los pedidos por daño, obsolescencias y con artículos perecederos
- d) Mantener un inventario suficiente para la producción no carezca de materia prima, partes y suministros.
- e) Mantener un transporte eficiente
- f) Mantener información reciente de inventarios
- g) Proporcionar el valor del inventario contabilidad
- h) Cooperar con las adquisiciones de manera que se puedan lograr compras económicas y eficientes
- i) Hacer predicciones sobre las necesidades del inventario

3.2.3 Importancia de los inventarios

El inventario lo constituyen todos los bienes adquiridos por una empresa con la finalidad exclusiva de destinarlos a la venta.

Normalmente las empresas operan en un ambiente que impone limitaciones financieras importantes en los inventarios, para determinar el requerimiento de caja de la empresa, el inventario debe rotarse con prontitud, ya que mientras más rápida sea la rotación de este, menor es el monto que debe invertir la empresa en el inventario para satisfacer una demanda dada de mercancías.

Este objetivo financiero a menudo está en conflicto con el objetivo de la empresa mantener inventarios suficientes para minimizar la escasez de inventario y satisfacer las demandas de producción.

La empresa debe determinar el nivel Óptimo de inventarios que concilie estos dos objetivos en conflicto. Varios aspectos del inventario requieren preparación detallada, uno de ellos se refiere a diferentes tipos de inventario. Otro está relacionado con los diferentes enfoques acerca del nivel más adecuado de inventario que se mantiene en ciertas áreas funcionales de la empresa.

Un tercero es la relación entre el nivel de inventario y la inversión financiera requerida. Cada uno de estos tres aspectos del inventario se evalúa por separado. Se debe mantener inventario suficiente para protegerse de cambios bruscos en la demanda y de variaciones en el nivel de producción, pero a su vez se pretende minimizar la inversión en inventarios dados los costos tangibles e intangibles que supone el mantener recursos en existencias.

3.2.4 Tipos de inventario

A- Inventario Perpetuo:

Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física.

Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente.

El negocio puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas sin tener que contabilizar el inventario. El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema perpetuo principalmente para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles; hoy día con este método los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer.

El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario. Inventario Intermitente: Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre al, por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.

B- Inventario Final

Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

C- Inventario Inicial

Es el que se realiza al dar comienzos a las operaciones.

D- Inventario Físico

Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.

Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, del peso o a la medida real obtenidos.

Calculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal.

3.2.5 Método de valuación de inventarios

Existen numerosas bases aceptables para la valuación de los inventarios; algunas de ellas se consideran aceptables solamente en circunstancias especiales, en tanto que otras son de aplicación general.

Benítez (1997) Entre las cuestiones relativas a la valuación de los inventarios, la de principal importancia es la consistencia: La información contable debe ser obtenida mediante la aplicación de los mismos principios durante todo el periodo contable y durante diferentes periodos contables de manera que resulte factible comparar los Estados Financieros de diferentes periodos y conocer la evolución de la entidad económica; así como también comparar con Estados Financieros de otras entidades económicas.

Las Principales bases de valuación para los inventarios son las siguientes.

1) P.E.P.S

Este método de valuación supone que los primeros artículos que entran al inventario son los primeros en salir; de allí que el inventario en existencia esté valorado a las últimas entradas. Ofrece la ventaja de que al evaluarse el inventario a los costos más recientes, permite seguir la tendencia de los precios en el mercado.

2) Promedio Ponderado

Por medio de este método de valuación de inventario, el costo unitario se obtiene multiplicando el número de unidades por su respectivo costo sumándose luego los resultados y dividiendo este saldo entre el número de unidades en existencia.

3) U.E.P.S

Este método supone que las últimas mercancías que entran al inventario son las primeras en salir lo cual indica que el inventario en existencia estará valuado a los costos más antiguos, correspondientes a los primeros artículos adquiridos.

3.2.6 Costos en la gestión de inventarios

1- Costos de tenencia de Inventarios

Constituye todos aquellos gastos en que incurre la compañía por el volumen de inventarios que lleva.

2- Costos por obsolescencia

Se incurre en este porque el inventario no es ya vendible debido a patrones de venta cambiantes y a deseos del cliente.

3- Costos por deterioro

El material que se tiene en inventario puede haberse deteriorado bien sea por la humedad, por haberse ensuciado o secado, o por cualquier otra razón, no permitiendo la venta o uso de este.

4- Costo de agotamiento de existencias

Son los costos extras en los que se incurre cuando el material no está disponible y el cliente lo solicita, ocasionando esto una pérdida en venta; es decir, son los que ocasiona la demanda, cuando la existencia se agota.

3.2.7 Principios básicos de control interno

Definición de Control Interno

Cárdenas (2010) Es un proceso que involucra a todos los integrantes de la organización sin excepción, diseñado para dar un grado razonable de apoyo en cuanto a la obtención de los objetivos en las siguientes categorías:

Eficacia y eficiencia de las operaciones (O)

Fiabilidad de la información financiera (F)

Cumplimiento de las leyes y normas que son aplicables(C)

Estas tres categorías se interrelacionan entre sí.

El control interno debe ser un proceso integrado con el negocio que ayude a conseguir los resultados esperados en materia de rentabilidad y rendimiento.

Trasmitir el concepto de que el esfuerzo involucra a toda la organización: desde la Alta Dirección hasta el último empleado.

El elemento principal del control interno son las personas y los recursos humanos, el control interno es un medio no un fin en sí mismo, es un proceso desarrollado por el personal de la organización y no puede ser considerado infalible, ofreciendo solamente una seguridad razonable. Por lo tanto, no es posible establecer una receta universal de control interno que sea aplicable a todas las organizaciones existentes. Sin embargo, es posible establecer algunos principios de control interno generales. Deben fijarse claramente las responsabilidades. Si no existe delimitación el control será ineficiente segregar funciones.

3.2.8 Control interno de los inventarios

El control interno en el rubro de inventario comprende esencialmente las actividades de compra, fabricación y venta de productos: radica su importancia en la inversión que la empresa realiza en este rubro.

(Aguirre 2002) Es una de las actividades más complejas, su planeación y ejecución implican la participación de varios segmentos de la organización tales como: Ventas, Finanzas Producción, Compras y Contabilidad, cuyo resultado final se incluye en la posición financiera y competitiva de la organización, ya que afecta directamente a la clientela, a los costos de fabricación, utilidades y a la liquidez del capital de trabajo.

El control interno de los inventarios es materia determinante en el campo administrativo contable de cualquier organización, debido al papel que desempeña para la determinación en las utilidades. Es base fundamental para suministrar información exacta y precisa en la toma de decisiones sobre cantidades físicas, costos de mercancía vendida y costo de mercancía en existencias. La no aplicación de un método de control interno eficiente y adecuado ocasiona pérdidas por deterioro de la mercancía y por extravío, originando un aumento en los costos de producción.

El conocimiento, estudio y evaluación del control interno en que se basa el inventario de cada empresa es lo que permite fijar el alcance y profundidad de las pruebas de auditoría que se aplicarán, en cada caso. El adecuado control interno constituye un buen pilar no sólo de la información sobre las cantidades en existencia y su valuación sino de su localización, clase y la eficiente utilización del capital invertido.

Las pérdidas por la excesiva acumulación de inventarios y su deterioro por haber estado almacenados largo tiempo pueden ser consecuencia de mal control de materiales en almacén, y propiciar, por otra parte, nuevas compras del todo innecesarias para las necesidades urgentes. Si la administración no es informada

en forma regular y precisa sobre las cantidades y localización de los bienes en existencia, el desperdicio e insuficiencia resultantes de esta situación, pueden ser mayores que las pérdidas generadas por robos.

Cespón. R (enero 2008) Un buen control constituye un medio por el cual se proporciona información precisa para la valuación de los inventarios, así como la correcta información respecto de las cantidades en existencia. Controles internos y deficientes pueden ocasionar pérdidas, propiciar que la administración utilice información errónea en cuanto a costos para establecer precios de venta y tomar decisiones basadas en los márgenes de utilidad reportados.

3.2.9 Efectos del control interno de los materiales en la rentabilidad financiera

1) Presupuesto de materiales y suministros

Cálculo anticipado del costo que se asumirá para la adquisición de los materiales y suministros, con el objetivo de conocer el monto más cercano posible que se incurrirá para una correcta elección de la fuente de financiamiento.

2) Costo de producción

Son todos los costos que se han incurrido para obtener un producto o prestar un servicio, abarca desde los materiales que se usa hasta la mano de obra.

3) Rentabilidad fidedigna

Relación entre el beneficio y la inversión. Es el retorno de lo invertido, esta rentabilidad reflejada en los estados financieros tiene que guardar relación con la realidad empresarial para que sea fehaciente.

4) Fuentes de financiamiento

Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión. Todo financiamiento es el resultado de una necesidad.

Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes son internas y externas.

A- Fuentes internas:

- i. Aportaciones de los Socios
- ii. Utilidades reinvertidas
- iii. Depreciaciones y amortizaciones
- iv. Venta de activos

B- Fuentes externas:

Proveedoras créditos bancarios

3.2.10 Técnicas de administración de inventario

(Cárdenas 2010) Las mismas comprende algunas técnicas de administración de inventarios que aunque sus conceptos no son estrictamente financieros son de vital importancia para el análisis económico de la empresa, se estudian los tres campos principales del control de inventario, primeramente la clase de control necesaria o ABC, en segundo lugar cantidad económica del pedido y en último lugar los costos de aseguramiento o aprovisionamiento.

Determinación del tipo de control necesario

1- El Sistema ABC.

El Sistema ABC de control de inventario es muy utilizado en la actualidad por las empresas ya que permite clasificar el inventario en tres grupos A, B y C. Los artículos A son aquellos en los que se tiene la mayor inversión, consiste en el 20 % de los artículos que adsorben el 90 % de la inversión de la empresa, son los más costosos o rotan más lentamente. El grupo B, son los artículos siguientes en términos de costos, representa el 30 % de los artículos que requieren el 8 % de la inversión de la empresa; el grupo C consiste en un gran número de artículos que representan la inversión más pequeña de la entidad, aproximadamente el 50 % de todos los artículos del inventario, pero corresponde solo al dos por ciento de la inversión de la empresa en el inventario.

Una empresa que tenga un gran número de artículos de inventarios debe analizar cada uno de ellos para determinar la inversión aproximada por unidad. Al dividir estos inventarios en artículos A, B y C permite a la entidad determinar el nivel y los tipos de procedimientos de control de inventarios necesarios. En el caso del control de los artículos de tipo A debe ser riguroso e intensivo por razón de la inversión considerable que es necesaria para estos. En el caso de los artículos B y C, en ellos se pueden utilizar técnicas de control menos sofisticadas y su nivel se puede revisar con menos frecuencia que los artículos clasificados en el grupo A.

El Sistema ABC aunque no es perfecto da la medida o necesidad de control priorizada a ciertos tipos de inventarios de acuerdo a la inversión utilizada en ellos, es un método excelente para determinar el grado de intensidad de control que se debe tener o dedicar a cada artículo del stock existente en la empresa.

3.3. Compras

(Gonzalo Cardozo Correa, 2003) Las compras comprenden un proceso complejo que va más allá de la negociación y del trámite burocrático. Con una buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes, satisfacer al cliente, en tiempo y cantidad, y obtener beneficios empresariales directos, pues la gestión de compras y aprovisionamiento son decisivas para que la empresa tenga éxito o fracaso.

En esta unidad estudiaremos en qué consiste el proceso de compras, la solicitud de ofertas y presupuesto y la evaluación de las mismas para adquirir el producto más idóneo en cada momento.

Benítez M. (7 de marzo de 1997). Las compras comprenden un proceso complejo que va más allá de la negociación y del trámite burocrático. Con una buena gestión de compras la empresa consigue ahorrar costes, satisfacer al cliente, en tiempo y cantidad, y obtener beneficios empresariales directos, pues la gestión de compras y aprovisionamiento son decisivas para que la empresa tenga éxito o fracaso.

En esta unidad estudiaremos en qué consiste el proceso de compras, la solicitud de ofertas y presupuesto y la evaluación de las mismas para adquirir el producto más idóneo en cada momento.

1- El proceso de compras

El proceso de compras consta de las siguientes fases.

- a) Planificación de las compras. Consiste en hacer un estudio anticipado de las necesidades para estar preparado antes de que surja la necesidad.
- b) Análisis de las necesidades. El departamento de compras recibe los boletines de solicitud de materiales y analiza la prioridad de las peticiones para tramitar su gestión.
- c) Solicitud de ofertas y presupuesto

Es un paso obligado para evitar tomar decisiones que puedan afectar a la economía de la empresa.

- d) Evaluación de las ofertas recibidas

Una vez recibidas las ofertas hay que estudiarlas, analizarlas, compararlas y examinarlas. Selección del proveedor. Los factores que se comparan durante la fase de selección son el precio, la calidad, las condiciones y las garantías personales de la empresa que suministrará el producto. Negociación de las condiciones. Durante esta fase se comentan y especifican algunos puntos de la oferta que pueden ser negociables.

- e) Solicitud del pedido.

Cuando el comprador y el vendedor llegan a un acuerdo deben formalizar un documento que comprometa a ambas partes (contrato de compraventa o pedido en firme).

f) Seguimiento del pedido y los acuerdos.

Se hace para verificar que hemos recibido todo el material solicitado, que se corresponde a las características detalladas en el pedido y que se han suministrado a tiempo.

El proceso puede variar de una empresa a otra debido a la actividad principal. La empresa industrial centra sus compras en los materiales que utiliza para elaborar el producto.

La empresa comercial, por su parte, busca conseguir el producto a un precio competitivo. Y por último, para la empresa de servicios la variable principal es satisfacer las necesidades del cliente.

Algunas veces el proceso de compras es largo y complejo debido a que para tomar una decisión final se necesita información o respuesta de otras empresas.

2- Tipos de compras

Las compras tienen su origen en las necesidades y éstas pueden ser: Compras especiales.

Las compras especiales tienen lugar cuando hay que adquirir bienes de uso, ordenador, máquina, mobiliario, vehículo; es decir, no compramos materiales para transformar o artículos para la venta.

La característica general de estas compras es que la inversión es grande y la decisión de compra es consultada con los usuarios del bien.

a) Compras anticipadas.

Estas compras se realizan antes de que surja la necesidad, que tendrá lugar a medio o largo plazo. La compra anticipada es una estrategia que se puede aplicar en artículos básicos o con algunos tipos de mercancía. También podemos anticipar la compra cuando se anuncia la subida del precio de un producto.

b) Compras estacionales.

Son compras que se hacen para productos de temporada; su finalidad es atender la demanda estacional de ciertos artículos. La previsión de estas compras se hace partiendo de las ventas realizadas en el mismo periodo del año anterior.

c) Compras rutinarias.

Son las compras que se hacen en pequeñas cantidades, con entrega diaria de mercancía. Su característica es atender las necesidades del “día a día” con una inversión de bajo riesgo.

d) Compras oportunidad.

La compra oportunidad tiene lugar cuando encontramos la ocasión de comprar a precios de “ganga”; la inversión supone un riesgo, que si el resultado es positivo dará un beneficio extra.

e) Compras de urgencia.

Estas compras no suelen ser de gran volumen y generalmente se realizan para cubrir necesidades urgentes. Otras veces, la compra de urgencia es una solución estratégica para satisfacer la demanda de los clientes, cuando la empresa tiene que mantenerse al ritmo de los cambios rápidos en la moda.

Generalmente, el proceso de estas compras se hace de forma rápida, no se dispone de tiempo para comparar presupuestos.

3- Planificación de las compras

(Cardozo 2003) Una de las funciones del departamento de compras es anticiparse a las necesidades de la empresa. La planificación anticipada consiste en conocer las fuentes de suministro de bienes y servicios.

Los proveedores se pueden encontrar en.

- i. Guías telefónicas, páginas web.
- ii. Organismos Oficiales.
- iii. Asociaciones empresariales y profesionales.
- iv. Prensa y revistas especializadas.
- v. Ferias y exposiciones del sector.
- vi. Bases de datos, cedidas por empresas especializadas en estas gestiones.

Cuando el comprador necesita tener contacto directo con el proveedor para obtener información o, incluso, solicitar la compra, los métodos que más se utilizan son.

Entrevistarse con los representantes del proveedor: Éstos son los vendedores de la empresa suministradora que visitan al comprador.

Acudir a los mercados centrales: Son las grandes ciudades en donde se encuentran ubicados varios proveedores o zonas geográficas que concentran las fábricas de determinados productos.

Visitar ferias y exposiciones: Estos eventos ofrecen la oportunidad de conocer los avances de la moda, lo último que se fabrica o la tecnología más puntera.

35 Acudir a las oficinas de compra: Estas oficinas son centros de venta que establece el fabricante en una ciudad cuando la empresa está a muchos kilómetros de ella y quiere tener una representación en el mercado central.

Visitar a los importadores mayoristas: Son empresas que ofrecen productos de una marca extranjera a precios razonables.

A- Análisis de las necesidades

Generalmente, las empresas centralizan las compras a través de su departamento de compras o aprovisionamiento utilizando para ello un documento interno denominado “boletín de compras”; en él se detalla las características del material que necesita y cuando tiene que estar disponible.

El departamento de compras, una vez recibidos los boletines, procede a su clasificación antes de iniciar los trámites del encargo, por si fuera necesario solicitar presupuesto o información de los materiales. El proceso es el siguiente:

- i. Dar preferencia a las solicitudes de material cuyas existencias se encuentren bajo mínimos.
- ii. Comprobar si el artículo se utiliza con regularidad o se trata de un bien que se compra por primera vez.
- iii. Clasificar los boletines por materiales homogéneos o adquiridos del mismo proveedor.
- iv. Consultar con el futuro usuario antes de hacer el pedido.
- v. Decidir la calidad que deben reunir los materiales, la cantidad que hay que solicitar, el plazo de entrega, las condiciones financieras, etc.

1- Solicitud de ofertas y presupuesto

La fase de petición de ofertas y presupuesto, dentro del proceso de compras, es una práctica que realizan las empresas en los casos siguientes:

- i. Cuando inicia por primera vez la actividad.
- ii. Cuando tiene que comprar un producto nuevo.
- iii. Cuando no está satisfecha con los proveedores habituales.
- iv. Para ampliar la cartera de proveedores.
- v. Para responder a la publicidad recibida.

Sin embargo, como el proceso de petición de ofertas supone un coste económico, nos aseguraremos de enviar la solicitud sólo a proveedores cuya respuesta incluya una oferta de nuestro interés y evitaremos dirigirnos a los que puedan denegar nuestra solicitud.

Además, dependiendo de la política de compras que adopte la empresa también existen varios factores que influyen cuando se decide comprar al fabricante, al mayorista o a ambos. Estos factores son:

- i. El tipo de producto.
- ii. La cantidad solicitada en cada periodo.
- iii. La ubicación de la tienda.
- iv. Los servicios ofrecidos por el proveedor.

Una vez confeccionado el listado de los posibles proveedores debemos contactar por carta o personalmente para solicitarles la información que necesitamos conocer.

La información gira en torno a tres aspectos:

A- Condiciones económicas

- i. Precio por unidad y por lote.
- ii. Descuento comercial.
- iii. Rappels y su aplicación.
- iv. Gastos de envases y embalajes.
- v. Gastos de transporte y seguro.
- vi. Forma de pago.
- vii. Recargo por aplazamiento del pago

B- Condiciones técnicas

- i. Características técnicas.
- ii. Calidad.
- iii. Embalajes especiales.
- iv. Instalación y montaje.
- v. Tiempo de garantía.
- vi. Formación de los usuarios.
- vii. Repuestos y mantenimiento postventa.

C- Servicios postventa

- i. Plazo de entrega.
- ii. Devolución de excedentes.
- iii. Revisión de precios.
- iv. Otros servicios.

3.4 Capital de trabajo

(Faxas del Toro, 2011) El Capital de Trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y gastos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.

El Capital de Trabajo sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas. Es la inversión en activos a corto plazo y sus componentes son el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario.

El capital de trabajo es el excedente del activo circulante sobre pasivo circulante, el importe del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas”. En otras palabras, el capital de trabajo representa el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo. Esta definición es de carácter cualitativo, puesto que muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante; representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones normales.

El capital de trabajo puede definirse como la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa. Se puede decir que una empresa tiene un capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes sean mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que si una entidad organizativa desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad de cada empresa.

1- Cómo se determina el trabajo

Para determinar el Capital de Trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos Corrientes, los Pasivos Corrientes. De esta forma, se obtiene lo que se llama el Capital de Trabajo Neto Contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuentan la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

Gitman (1986) en "Fundamentos de Administración Financiera" plantea: "... mientras más grande sea la cantidad de activos circulantes existentes mayor es la probabilidad de que algunos de ellos puedan convertirse en efectivo para pagar una deuda vencida."

La administración de Capital de Trabajo abarca todos los aspectos del mismo. Requiere de una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre el Capital de Trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo.

Cuanto mayor sea la razón o índice de activo circulante a total, tanto menos rentable será la empresa y por tanto, menos riesgosa. O bien, mientras mayor sea la razón de pasivo circulante a activo total, tanto más rentable y más riesgosa será la empresa.

2- Objetivos del capital de trabajo

El objetivo de este tipo de administración es manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa de manera que se alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo. El capital neto de trabajo es esencial, sobre todo en los negocios de temporada, para proporcionar un apoyo financiero a las cuentas por pagar en un futuro cercano.

40 El objetivo primordial de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos corrientes de la empresa. Se dice que a mayor riesgo mayor rentabilidad, esto se basa en la administración del capital de trabajo en el punto que la rentabilidad es calculada por utilidades después de gastos frente al riesgo que es determinado por la insolvencia que posiblemente tenga la empresa para pagar sus obligaciones.

Un concepto que toma fuerza en estos momentos es la forma de obtener y aumentar las utilidades, y por fundamentación teórica se sabe que para obtener un aumento de estas hay dos formas esenciales de lograrlo, la primera es aumentar los ingresos por medio de las ventas y en segundo lugar disminuyendo los costos pagando menos por las materias primas, salarios, o servicios que se le presten, este postulado se hace indispensable para comprender como la relación entre la rentabilidad y el riesgo se unen con la de una eficaz dirección y ejecución del capital de trabajo.

Entre más grande sea el monto del capital de trabajo que tenga una empresa, menos será el riesgo de que esta sea insolvente", esto tiene fundamento en que la relación que se presenta entre la liquidez, el capital de trabajo y riesgo es que si se aumentan el primero o el segundo el tercero disminuye en una proporción equivalente.

Ya considerados los puntos anteriores, es necesario analizar los puntos claves para reflexionar sobre una correcta administración del capital de trabajo frente a la maximización de la utilidad y la minimización del riesgo.

3- Administración del capital de trabajo

En consecuencia la administración del capital de trabajo tiene variables de gran importancia que han sido analizadas anteriormente de forma rápida pero concisa , cada una de ellas son un punto clave para la administración que realizan los gerentes , directores y encargados de la gestión financiera, es recurrente

entonces tomar todas las medidas necesarias para determinar una estructura financiera de capital donde todos los pasivos corrientes financien de forma eficaz y eficiente los activos corrientes y la determinación de un financiamiento óptimo para la generación de utilidad y bienestar social.

La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa distribuidora representan aún más. Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento, esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control. Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión. Sin embargo las empresas con niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables.

En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo, con la excepción de hipotecas sobre edificios. Las decisiones del capital de trabajo tienen sobre la naturaleza global de riesgo- rendimiento y el precio de las acciones de la empresa. En consecuencia la administración del capital de trabajo tiene variables de gran importancia que han sido analizadas anteriormente de forma rápida pero concisa , cada una de ellas son un punto clave para la administración que realizan los gerentes , directores y encargados de la gestión financiera, es recurrente entonces tomar todas las medidas necesarias para determinar una estructura financiera de capital donde todos los pasivos corrientes financien de forma eficaz y eficiente los activos corrientes y la determinación de un financiamiento óptimo para la generación de utilidad y bienestar social.

42 La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa típica industrial representan más de la mitad de sus activos totales. En el caso de una empresa distribuidora representan aún más. Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento, esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control. Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión. Sin embargo las empresas con niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables.

En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo, con la excepción de hipotecas sobre edificios. Las decisiones del capital de trabajo tienen sobre la naturaleza global de riesgo- rendimiento y el precio de las acciones de la empresa.

Para determinar la forma correcta, o el nivel de activos circulantes óptimo la administración debe considerar la interacción entre rentabilidad y riesgo, al hacer esta evaluación es posible realizar tres supuestos: que la empresa es manufacturera, que el activo circulante es menos rentable que el activo fijo y que los fondos a corto plazo son menos costosos que los de largo plazo. Cuando mayor sea la razón o índice de activo circulante a total, tanto menos rentable será la empresa y por tanto menos riesgosa. O cuando mayor sea la razón de pasivo circulante a activo total, tanto más rentable y más riesgosa será la empresa. Dado que el capital neto de trabajo puede considerarse como parte del activo circulante de una empresa financiado con fondos a corto y largo plazo se asocia directamente a la relación rentabilidad - riesgo y capital neto de trabajo.

4- Control del capital de trabajo

El control eficaz del Capital de Trabajo es una de las funciones más importantes de la gerencia financiera. Esto está dado por diversas razones, como en la relación estrecha que existe entre el crecimiento de las ventas y el del activo circulante. Otro aspecto es el tamaño de las cuentas de Capital de Trabajo, sobre todo, las cuentas por cobrar y los inventarios, además el pasivo circulante que representa una fuente importante de financiamiento a corto plazo, otra razón, es entre el manejo eficaz del Capital de Trabajo.

5- Análisis de del capital de trabajo

(Weston J. 1987) El análisis del Capital de Trabajo es un factor clave para la administración, dentro del campo de la Gestión Financiera, es fundamental analizar cómo se han comportado las partidas corrientes. Es necesario conocer a fondo las causas que han creado los niveles de Capital de Trabajo de un período a otro.

En la mayoría de las empresas, los flujos o entradas, y los desembolsos o salidas de efectivo no se hayan sincronizadas; por ello es necesario contar con cierto nivel de Capital de Trabajo. Las salidas de efectivo resultante de pasivos a corto plazo, son hasta ciertos puntos imprescindibles, la misma predictibilidad se aplica a los documentos y pasivos acumulados por pagar. Entre más predecibles sean las entradas de caja, tanto menos Capital de Trabajo requerirá una empresa

3.5 Interpretación de los estados financieros

E. Bolten (10 agosto 1996). La contabilidad considera tres informes básicos que debe presentar todo negocio. El estado de situación financiera o Balance General cuyo fin es presentar la situación financiera de un negocio; el Estado de Resultados que pretende informar con relación a la contabilidad del mismo

negocio y el estado de flujo de efectivo cuyo objetivo es dar información acerca de la liquidez del negocio.

1- Objetivo general de la interpretación financiera

El primordial objetivo que se propone la interpretación financiera es el de ayudar a los ejecutivos de una empresa a determinar si las decisiones acerca de los financiamientos determinando si fueron los más apropiados, y de esta manera determinar el futuro de las inversiones de la organización; sin embargo, existen otros elementos intrínsecos o extrínsecos que de igual manera están interesados en conocer e interpretar estos datos financieros, con el fin de determinar la situación en que se encuentra la empresa, debido a lo anterior a continuación se presenta un resumen enunciativo del beneficio o utilidad que obtienen las distintas personas interesadas en el contenido de los estados financieros.

Los objetivos específicos que comprenden la interpretación de datos financieros dentro de la administración y manejo de las actividades dentro de una empresa son los siguientes.

2- Objetivos específicos

- a) Comprender los elementos de análisis que proporcionen la comparación de las razones financieras y las diferentes técnicas de análisis que se pueden aplicar dentro de una empresa.

- b) Describir algunas de las medidas que se deben considerar para la toma de decisiones y alternativas de solución para los distintos problemas que afecten a la empresa, y ayudar a la planeación de la dirección de las inversiones que realice la organización.

- c) Utilizar las razones más comunes para analizar la liquidez y la actividad del inventario cuentas por cobrar, Cuentas por pagar, activos fijos y activos totales de una empresa.
- d) Analizar la relación entre endeudamiento y apalancamiento financiero que presenten los estados financieros, así como las razones que se pueden usar para evaluar la posición deudora de una empresa y su capacidad para cumplir con los pagos asociados a la deuda.
- e) Evaluar la rentabilidad de una compañía con respecto a sus ventas, inversión en activos, inversión de capital de los propietarios y el valor de las acciones.
- f) Determinar la posición que posee la empresa dentro del mercado competitivo dentro del cual se desempeña.
- g) Proporcionar a los empleados la suficiente información que estos necesiten para mantener informados acerca de la situación bajo la cual trabaja la empresa.

3- Importancia de los estados financieros

(Van H 1998) Los estados financieros son un reflejo de los movimientos que la empresa ha incurrido durante un periodo de tiempo. El análisis financiero sirve como un examen objetivo que se utiliza como punto de partida para proporcionar referencia acerca de los hechos concernientes a una empresa. Para poder llegar a un estudio posterior se le debe dar la importancia significado en cifras mediante la simplificación de sus relaciones.

La importancia del análisis va más allá de lo deseado de la dirección ya que con los resultados se facilita su información para los diversos usuarios.

46 El ejecutivo financiero se convierte en un tomador de decisiones sobre aspectos tales como dónde obtener los recursos, en qué invertir, cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas cuándo y cómo se le debe pagar a las fuentes de financiamiento, se deben reinvertir las utilidades.

4- Diferencia entre análisis e interpretación de datos financieros

Algunos contadores no hacen distinción alguna entre el análisis y la interpretación de la información contable. En forma similar a lo que sucede en medicina, en donde con frecuencia se somete a un paciente a un análisis clínico para después, con base en este análisis, proceder a concluir el estado físico del paciente recomendando el tratamiento que se deba seguir, un contador deberá analizar, primero, la información contable que aparece contenida en los estados financieros para luego proseguir a su interpretación.

El análisis de los estados financieros es un trabajo arduo que consiste en efectuar un sin número de operaciones matemáticas como para determinar sus porcentajes de cambio; se calcularán razones financieras, así como porcentajes integrales. Cabe recordar que los estados financieros presentan partidas condensadas se pueden resumir un mayor número de cuentas. Las cifras que allí aparecen son como todos los números, de naturaleza fría, sin significado alguno, a menos que la mente humana trate de interpretarlos.

Para facilitar tal interpretación se lleva a cabo otro proceso de cativo de lo que no es significativo o relevante. Al llevar a cabo la interpretación se intentará encontrar los puntos fuertes y débiles de compañía cuyos estados se están analizando en interpretando.

5- Interpretación de estados financieros

a) Razones de actividad o de gerencia.

Miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez.

b) Rotación de las cuentas por cobrar

Permite conocer el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, el número de veces que se completa el círculo comercial en el período a que se refiere las ventas netas. Es necesario conocer el ciclo que tiene la empresa para realizar el análisis.

c) Rotación de las cuentas por pagar

Indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas a pagar a proveedores en el período o ejercicio a que se refiere las compras netas. Permite conocer la rapidez o eficiencia de pagos de la empresa.

En el caso de esta entidad es necesario determinar las compras del período. Como la empresa no tiene una cuenta específica para recoger este dato es necesario buscar cuáles fueron las compras de materiales y de mercancías, pues éstas constituyen el monto fundamental de las compras que hace la empresa.

d) Rotación del Inventario (R INV.)

Indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas, la rapidez de consumo de materiales y la rapidez de producción. Se define como costo de las ventas dividido por la media del inventario durante el período.

Este índice informa las veces que, en un período determinado, se ha renovado el inventario de productos terminados debido a las ventas de mercancías y/o servicios. A mayor rotación corresponderán generalmente mayores utilidades, menos recursos.

1- Fórmulas para el análisis

a) Días de Inventario

Evalúa cuantos días podría operar la empresa sin reponer sus inventarios, manteniendo el mismo nivel de ventas.

$$\text{Días de inventario} = (\text{Inventario} * 360) / \text{Ventas}$$

b) Rotación de Inventario: Indica el número de veces en que el inventario ha sido repuesto.

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Ventas} / \text{Inventarios}$$

c) Días de Cuentas por Cobrar: Representa en promedio el número de días que la empresa está tardando en cobrar sus facturas.

$$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = (\text{Cuentas por Cobrar} * 360) / \text{Ventas}$$

d) Rotación de Cuentas por Cobrar: Indica el número de veces en que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por cobrar.

Rotación de Cuentas por Cobrar = Ventas / Cuentas por cobrar

- e) Días de Cuentas por Pagar: Mide el número de días que, en promedio, la empresa se está tomando de sus proveedores, para saldar sus compras.

Días de Cuentas por Pagar = (Cuentas por Pagar * 360) / Compras

- f) Rotación de Cuentas por Pagar: Indica el número de veces que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por pagar.

Rotación de Cuentas por Pagar = Compras / Cuentas por Pagar

- g) Rotación del Activo Fijo: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Por ejemplo, una rotación de 3 indicara que la empresa está generando ingresos equivalentes a tres veces la inversión en activos fijos.

Rotación del Activo Fijo = Ventas / Activo Fijo

- h) Rotación del Activo Total: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total. Por ejemplo, una rotación de 1,5 indicara que la empresa está generando ingresos equivalentes a una vez y media la inversión en activos totales.

Rotación del Activo Total = Ventas / Activo Total

- i) Rotación del capital de trabajo: Mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión neta en recursos a corto plazo.

Rotación del capital de trabajo = Ventas / Capital de Trabajo

j) Razones de rentabilidad

Miden la Capacidad de la empresa para generar utilidades, a partir de los recursos disponibles. Por esta definición, la mayoría de ejemplos tienen que ver con la relación de la utilidad neta con ciertos elementos de los estados financieros.

k) Margen de Utilidad Bruta

Mide en forma porcentual, la porción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas (Costos Operativos, Costo Integral de Financiamiento, Impuesto sobre la Renta, etc.).

Margen de utilidad en Operaciones = Utilidad en Operaciones / Ventas

l) Margen de Utilidad en Operaciones

En las finanzas modernas, este es uno de los indicadores de mayor relevancia, porque permite medir si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

Margen de utilidad en Operaciones = Utilidad en Operaciones /
Ventas Margen de Utilidad Antes del Impuesto

Permite medir cuánto está ganando la empresa, antes de aplicar los cargos por concepto de Impuesto sobre la Renta.

Margen de Utilidad Antes del Impuesto = Utilidad antes del Impuesto /
Ventas

- m) Margen de Utilidad Neta: Mide el porcentaje que está quedando a los propietarios por operar la empresa.

Margen de Utilidad Neta = Utilidad Neta / Ventas

- n) Rendimiento sobre Activos: Da una idea del rendimiento que se está obteniendo sobre la inversión. También se conoce este indicador como capacidad para generar utilidades

Rendimiento sobre Activos = $[Utilidad Neta + CIF * (1 - T)] / Total de Activos$
 Rendimiento sobre Activos = Utilidad Neta / Total de Activos

- o) Rendimiento sobre el Patrimonio: Mide la rentabilidad que están obteniendo los inversionistas. También se le conoce como ROE

Rendimiento sobre Patrimonio (ROE) = Utilidad Neta / Patrimonio

- p) Rendimiento sobre el Capital Empleado: Este indicador mide la rentabilidad de la capitalización, por lo que tiene una gran relación con el Valor Económico Añadido (EVA).

Rendimiento sobre Capital Empleado (ROCE) = Utilidad Neta / (Patrimonio + Deuda a largo plazo)

- q) Rendimiento sobre el Capital de Trabajo: Mide la rentabilidad que se está obteniendo sobre los recursos o inversión neta a corto plazo.

Rendimiento sobre Capital de Trabajo = Utilidad Neta / Capital de Trabajo
 Utilidad por Acción Común

52 Demuestra la utilidad que se obtiene por cada una de las acciones en circulación. Este es el único índice de este grupo que debe presentarse siempre en valores absolutos.

Utilidad por Acción (EPS) = (Utilidad Neta - Div. Acc. Pref.) / Acciones en Circulación

IV. PREGUNTAS DIRECTRICES

El manejo y control de los inventarios tiene una incidencia directa en la rentabilidad financiera en la empresa Richardson Bunge S. A, para el año 2013.

- 1) ¿Qué tipo de controles de inventarios existen en la empresa Richardson Bunge S.A.?
- 2) ¿Los métodos aplicados en el manejo y control de inventarios responden a las necesidades financieras de la empresa?
- 3) ¿Qué procedimientos de control de inventario se podrían implementar para aumentar la rentabilidad financiera en la empresa?

V. CRITERIO METODOLÓGICO DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES

Determinación de la variable dependiente e independiente

Sistemas de variables

Se pueden definir como todo aquello que se va a medir, controlar y estudiar en una investigación o estudio. La capacidad de poder medir, controlar o estudiar una variable viene dado por el hecho de que ella varía, y esa variación se puede observar, medir y estudiar. Por lo tanto, es importante, antes de iniciar una investigación, que se sepa cuáles son las variables que se desean medir y la manera en que se hará.

Es decir, las variables deben ser susceptibles de medición. De este modo una variable es todo aquello que puede asumir diferentes valores, según su naturaleza las variables pueden ser cuantitativas o cualitativas. Las variables también pueden ser definidas conceptuales y operacionales.

Cuantitativas: son aquellas que se expresan en valores o datos numéricos.

Cualitativas son características o atributos que se expresan de forma verbal es decir, mediante palabras. Estas pueden ser:

1- Variables dependientes

Es la que toma valores diferentes en función de las modificaciones que sufre la variable independiente. Variable controlada es la que se mantiene constante durante todo el experimento.

Rentabilidad Financiera es una variable cuantitativa de Razón, esta permitió conocer el resultado de los efectos que de la gestión y control de inventario han ocasionados en comercial Richardson Bunge.

2- Variable Independiente

Control de inventario es una variable cualitativa ordinal, esta representa una posición o clasificación, podemos decir que el control de inventario se efectúa de manera eficiente o deficiente con respecto a la rentabilidad de Comercial Richardson.

5.1 OPERALIZACION DE LAS VARIABLES

Variables Dependiente	Definición	Dimensiones	Indicadores	Escalas
Control de Inventario	Hasta la fecha, la expresión “Tipo de control” carece de una definición apropiada o universal, o que sea aceptada o aprobada por todos los que investigaron el tema”	Modelo básico de cantidad económica de pedido	Razón o Ratio de Rotación de los inventarios	Ordinal
Administración de inventario	<p>La administración de inventarios consiste en proporcionar los inventarios que se requieren para mantener la operación al costo más bajo posible.</p> <p>Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y qué tipo de inventario tenga la empresa, ya que a través de todo esto determinaremos los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa y las medidas necesarias para mejorar o mantener dicha situación</p>	<p>Costo de Preparación</p> <p>Costo de Mantenimiento</p> <p>Costo de Desabasto</p> <p>Costo Relacionado a la capacidad</p>	Indicadores o razones financieras	Ordinal

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Escala
Tipo de controles	Hasta la fecha, la expresión “Tipo de control” carece de una definición apropiada o universal, o que sea aceptada o aprobada por todos los que investigaron el tema”	Modelo básico de cantidad económica de pedido	Razón o Ratio de Rotación de los inventarios	Ordinal
Conocimiento inventario	Es el conjunto de información almacenada mediante La experiencia o el aprendizaje atreves de capacitaciones, manuales e instructivo para el manejo optimo del inventario en la empresa.	A. Gerentes de tienda B. Ejecutivo de venta	Encuesta, Formulario de Preguntas y Observación	Ordinal
Variable Independiente Rentabilidad	La rentabilidad mide la eficiencia con la cual la empresa utiliza los recursos financieros	Beneficio Rentabilidad Financiera	Ventas	Razón

VI. DISEÑO METODOLOGICO

a) Enfoque filosófico de la tesis

El enfoque realizado en la tesis es de tipo mixto, según Hernández Sampieri, et al (2003) “Este modelo representa el más alto grado de integración o combinación entre enfoques cualitativos y cuantitativos.”

En el enfoque cuantitativo se utilizó la recolección de datos para probar la hipótesis, con base a la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento.

En el enfoque cuantitativo, se generalizo los resultados en una muestra (universo o población) se explica y se predice los fenómenos investigados buscando regularidades y relaciones causales entre los elementos, en este enfoque se utilizó la lógica o razonamiento deductivo que comienzan con la teoría y con esta se derivan las expresiones lógicas denominadas hipótesis que es lo que se buscó someter a pruebas.

En esta investigación se identificaron elementos y características del problema de investigación, también se caracterizó la toma de decisiones entre grupos, las cuales tienen relación con las decisiones que se toman en la Empresa a estudiar.

Igualmente, pretendí en todo este proceso caracterizar una serie de procesos y hechos acontecidos en el fenómeno a estudiar con el fin de analizar el problema de investigación planteado.

Por otro lado, el calificativo que convierte a esta investigación en descriptiva, tiene su origen en la necesidad de describir las características principales de los elementos y componentes del problema a desarrollar, analizando la importancia y los beneficios que conlleva a Comercial Richardson

Bunge, resaltar los principales problemas que se están presentando y el aporte de nuevas ideas para que esta funcione correctamente.

Este análisis me permitió llegar a una etapa de mayor profundidad, en el cual la investigación evolucionó a un estudio explicativo de los principales acontecimientos y causas que están ocurriendo en Comercial Richardson Bunge y comprobé a través de estudio la hipótesis planteada.

a) Método de la investigación

De igual manera para el desarrollo de ese trabajo, utilicé el método científico, a través de la implementación del método de análisis y síntesis, partiendo de la observación de fenómenos universales que nos permitan identificar las partes que caracterizan el planteamiento del problema, para después establecer las relaciones de causa y efecto existentes que me ayudaron llegar a las conclusiones y recomendaciones.

6.1 Fuentes y técnicas para la recolección de datos

En esta investigación recurriremos a fuentes de información primaria y secundaria, las fuentes de información primaria, las obtuve a través de los documentos y material que nos proporcionó la Comercial Richardson Bunge y entrevistas realizadas a personas que por el cargo y funciones fueron determinantes para la investigación.

Como fuentes secundarias consulté artículos y documentos relacionados al tema de estudio.

Así también, se realizaron entrevistas a los gerentes de cada departamento, tomando en cuenta el área de bodega, como objeto fundamental de esta investigación.

6.2 Población

La población objeto de estudio, la empresa comercial Richardson Bunge e hijos S.A y los estados financieros estudiados.

6.3 Muestra

La muestra del trabajo se realizó en base a las entrevistas realizadas al personal de comercial Richardson Bunge he Hijos S. A.

VII. Análisis y discusión de los Resultados

7.1 Diagnósticos

1. Se participó en la observación y conteo físico de un 99 % del inventario efectuado en el Comercial Richardson Bunge el día lunes 26/12/2014 a la hora 07:52 a.m. de acuerdo al programa de control interno, (inventario general o total de bodega)
2. Se realizó el análisis a la valuación del inventario de la empresa comercial tomando los estados de situación financiera consolidada de los tres últimos años.
3. La información de las compras fue revisada con los registros auxiliares de compras a los proveedores y las entradas a la bodega, sobre las ventas se revisaron las salidas, despachos y la facturación correspondiente, encontrando la razonabilidad y veracidad sobre los mismos.
4. Se realizó el análisis e interpretación de las razones financieras.
5. Se examinó la rotación del inventario para ver su impacto financiero.
6. Se examinó la mercadería defectuosa en el proceso del inventario físico y se verificó su aplicación en los estados financieros y su impacto, en el mismo.

En el análisis financiero de la empresa comercial Richardson Bunge, una de las aristas más polémicas resulta ser el inventario o stock, ya que alrededor de este redonda todo el resultado económico de las misma, teniendo en cuenta que durante el año que analizamos los materiales, mercancías e insumos tuvieron la tendencia a crecer, lo que frenó considerablemente el desarrollo financiero de la entidad, esto afectó sus resultados integrales e inmovilizó gran cantidad de

recursos que en almacén o en las unidades de base representan el stock existente, y por consiguiente, el costo de aprovisionamiento o almacenamiento se elevó, siendo esto también causa para incrementar los gastos operacionales, ya que las empresas del tipo que nos ocupa, deben trabajar con el mínimo de inventario de mercancías comercializables a más tardar en sesenta días.

Por tanto, el equilibrio financiero a corto plazo se logrará cuando por una parte, se genera el dinero suficiente y en el momento oportuno; por otra parte el equilibrio anterior debe llevar aparejado que la empresa tenga una inversión de sus materiales e insumos corrientes en la medida adecuada, de forma que no mantenga un exceso que implique recursos ociosos, o un defecto que no permita una posible expansión o el ahorro de costos adicionales.

En tal sentido el análisis de los inventarios reviste gran importancia, teniendo en cuenta que la inversión en estas partidas del activo circulante representa aplicaciones de recursos que se transforman en ventas o producción mercantil de la empresa.

7.2 Análisis teóricas y prácticas de las preguntas directrices.

Las teorías nos demuestran que los inventarios son parte fundamental dentro de las organizaciones, las empresas comerciales muestran a los inventarios como un motor de empuje para mantener márgenes financieros positivos que posicionan a la empresa con altos grados de rentabilidad, en esta tesis se observó que comercial Richardson carece de un estudio práctico teórico de lo que significa para esta mantener un estudio exhaustivo, en la práctica se demostró que no se les prestó la importancia que tienen un buen manejo y control de inventario.

63 Todos los métodos aplicados en el manejo y control de los inventarios dentro de comercial Richardson no respondieron a las necesidades financieras de la empresa, todas las partes involucradas dentro de la organización de la empresa no presentaron dentro del control de inventario una necesidad financiera, esto se observó en la práctica reflejado en la tendencia negativa de la rentabilidad financiera.

Recomiendo utilizar el método ABC, en el manejo y control de los inventarios, para que la empresa preste atención e identifiquen a todos aquellos productos que representen mayor cantidad de dinero y que respaldan financieramente a la empresa.

7.3 Análisis de las razones financieras

A continuación se muestran razones financieras que recomiendo y considero aplicar a la empresa, estas miden el resultado de la Gestión de Inventario en la administración financiera de la entidad, para así llegar a la conclusión de la situación actual que esta presenta la organización.

Capital de trabajo

CTN= Activo Circulante – Pasivo Circulante

Liquidez general = Activo Circulante /Pasivo a Corto Plazo

Liquidez inmediata o Prueba acida

Acido= Activo Circulante – Inventario/ Pasivo a Corto Plazo

Solvencia= Activo Circulante/Pasivo a Corto Plazo

Análisis de Actividad:

Rotación del Inventario (R INV.)

RI= Costo de Ventas/ Promedio de Inventario

Rotación de las Cuentas por Cobrar

RCC= Ventas Netas a crédito/ Promedio de Cuentas por

Cobrar Rotación de las Cuentas por Pagar

Costo de Ventas/ Proveedores

Capital de Trabajo

CTN= activo circulante – pasivo circulante

Descripción de cuenta	AÑO 2014	
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a corto plazo	C\$	40096,349.42
Capital de Trabajo	C\$	(6688,541.50)

La empresa mantiene saldo negativo de capital de trabajo, en los periodos analizados, el resultado en la disminución de activos circulantes se debe a que la empresa se ha endeudado por la compra de inventario, lo que implica que la empresa a corto plazo no puede enfrentar las necesidades financieras

temporales. Se puede decir que la empresa no tiene capacidad de cubrir sus pasivos a corto plazos con el activo circulantes.

Como alternativa la empresa optó por solicitar préstamos para poder capitalizarse agudizando más su problemática.

$$\text{Liquidez general} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo a Corto Plazo}$$

Descripción de cuenta	Año 2014	
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Liquidez General	C\$	0.83

Es impresionante observar con este indicador la falta de liquidez de la empresa comercial Richardson, este indicador nos presenta que por cada córdoba que tenemos en pasivo, la empresa cuenta con 83 centavos para pagar, observando de esta manera que esta complementa mal financieramente.

$$\text{Acido} = \text{Activo Circulante} - \text{Inventario} / \text{Pasivo a Corto Plazo}$$

Descripción de cuenta	Año 2014	
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Inventario	C\$	9550,689.89
Acido	C\$	0.59

Este indicador financiero indica la capacidad de pago que tiene la empresa para pagar sus deudas a corto plazo, en este caso la empresa no tiene capacidad de pago, los pasivos circulantes a corto plazo han aumentado, a como se observa en el promedio de liquidez general es de 0.59 el pasivo circulante.

La entidad no cuenta con capital para pagar las deudas a corto plazo, por cada córdoba que la empresa debe, solo cuenta con 0.59 centavos de efectivo.

66 Lo que significa que por cada córdoba que la empresa tiene que pagar, solo cuenta con 59 centavos de capital, y no puede honrar sus deudas. Como se puede observar la empresa arroja un índice menor a 0.80, lo que significa que Comercial Richardson no va a cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Solvencia= Activo Circulante/Pasivo a Corto Plazo

Descripción de cuenta		Año 2014
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Solvencia	C\$	0.83

Ratio que mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago.

Este ratio lo podemos encontrar tanto de forma agregada, activo total entre pasivo total, o de forma desagregada esto es en función del activo y pasivo corriente o no corriente.

Obviamente, este es uno de los ratios que las entidades financieras tienen en consideración a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes.

Que nos dice este resultado que no tiene capacidad de pago a corto plazo no podrá cumplir con sus obligaciones.

Rotación de Activos= Ventas/Total de Activos

Descripción de cuenta		AÑO 2014
Ventas	C\$	37747,803.83
Total de activos	C\$	33407,863.11
N veces	C\$	1.13

La rotación de los activos es muy lenta, podemos observar que rota los activos casi anualmente, lo que corresponde un rango bajo de rotación de activos.

Rotación de inventario = costo de venta/ inventarios.

Descripción de cuenta		Año 2014
Costo de venta	C\$	30059,330.65
Inventario	C\$	9550,689.89
N veces	C\$	3.15

Este ratio financiero nos indica la cantidad de veces que rotan los inventarios en el año, el resultado nos indica que la empresa está rotando los inventarios aproximadamente 3.15 veces al año, que nos indica que la mercadería está permaneciendo en bodega durante tres meses al año, lo que viene a dificultar que la empresa recupere lo más rápido sus activos.

RCC= Ventas Netas a crédito/ Promedio de Cuentas por Cobrar

Descripción de cuenta		Año 2014
Ventas Netas a crédito	C\$	20345,876.44
Promedio de cuentas por cobrar	C\$	1170,134.41
RCC	C\$	17.39

Este indicador financiero nos muestra la velocidad con que las cuentas por cobrar son recuperadas, como podemos observar las cuentas se recuperan 17.39 veces, equivalente a 20 días por mes.

Rotación de las Cuentas por Pagar

Costo de Ventas/ Proveedores

Descripción de cuenta		Año 2014
Costo de venta	C\$	30059,330.65
Cuentas por pagar	C\$	3912,650.01
N veces	C\$	7.68

Mide el número de veces al año que se pagan las cuentas que estaban pendientes de pago. Relaciona el costo de la mercancía vendida que constituye el inventario con las cuentas de pagos futuros.

68 En este ratio podemos afirmar que la empresa ha estado cumpliendo con sus obligaciones 7.68 veces al año. Las cuentas en comercial Richardson se cancelan mensuales, lo que nos indica que la empresa está atrasada en sus pagos, lo normal es que mensualmente honre con sus deudas.

Endeudamiento del patrimonio

$$S1 = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Descripción de cuenta		Año 2014
Pasivo total	C\$	40096,349.42
Patrimonio	C\$	33407,863.11
Endeudamiento	C\$	1.20

Entendiendo por capitales propios el denominado Patrimonio neto y como deuda total la suma del denominado Pasivo corriente y no corriente. Hay que tener en cuenta que este ratio nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que esta la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido lo ideal es que el grueso de la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo no corriente iguale en cuantía al patrimonio neto con lo que el ratio de endeudamiento de la empresa se situaría en 1. Por otra parte lo ideal es que el pasivo corriente se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto, con lo que el ratio de endeudamiento a corto plazo se situé como máximo por debajo del 0,5.

Lo que podemos determinar con este ratio que la empresa se encuentra totalmente apalancada, con fuentes de financiamiento externo.

Cobertura de activo Fijo

$$S2 = \frac{\text{Deudas a Largo Plazo + Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

Descripción de cuenta		Año 2014
Deudas largo plazo	C\$	21267,956.59
Patrimonio	C\$	33407,863.11
Activo fijo neto	C\$	(6688,486.31)
Cobertura		(8.174617868)

Si la empresa se encuentra completamente endeudada, y los pasivos son más altos que los activos es fácil predecir con este ratio, que la empresa no cuenta con cobertura de los activos fijos, ya que prácticamente negativa.

Rentabilidad neta sobre las ventas.

$$R1 = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Descripción de cuenta		Año 2014
Utilidad neta	C\$	(4877,286.47)
ventas netas	C\$	37747,803.83
Rentabilidad sobre ventas	C\$	(12.92)

Este ratio sobre las ventas netas, mide la rentabilidad de las ventas, pero que pasa si la empresa no presenta utilidad neta, nos da como resultado la rentabilidad negativo a como puede observarse, es increíble que el porcentaje resulta 12% negativo.

Rentabilidad sobre el patrimonio.

$$R3 = \frac{\text{Utilidad Neta (después de intereses e impuestos)}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Descripción de cuenta	Año 2014
Utilidad neta después de interés e impuesto	C\$ (6688,486.31)
Patrimonio x100%	C\$ 33407,863.11
Rentabilidad sobre el patrimonio	C\$ (20.02)

El ratio de rentabilidad del patrimonio, con una empresa en las condiciones que se encuentra en este periodo la rentabilidad del patrimonio es completamente nula, dado que se encuentra totalmente endeudada, y el patrimonio en negativo.

Razones Financieras	Año 2014	Evaluación	observaciones
Capital de Trabajo	C\$ (6688,541.50)	Negativo	No cuenta con capital de trabajo
Prueba Acida	0.59	Bajo	No cuenta con capital para pagar sus deudas a corto plazo
Liquidez General	0.83	Bajo	No cuenta con liquidez para operar, todo es crédito
Solvencia	0.83	Bajo	No cuenta con liquidez para operar, todo es crédito
Rotación de inventario	3.15	Bajo	Rotan muy pocas veces al año.
Rotación de cuentas por cobrar	17.39	Bueno	Se recuperan rápidamente las créditos otorgados
Rotación de cuentas por pagar	7.68	Bajo	La empresa se tarda en honrar sus obligaciones
Días de cuentas por pagar	47.53	Alto	Está muy atrasado en la cancelación de sus deudas.
Rotación de Activos	1.13	Bajo	Los activos rotan lentos, casi anualmente.
Cobertura de Activo Fijo	-8.1746	Negativo	No presenta ninguna cobertura.
Endeudamiento del Patrimonio	1.2	Alto	La entidad se encuentra apalancada
Rentabilidad sobre ventas	-12.92	Negativo	No se está obteniendo rentabilidad
Rentabilidad sobre el patrimonio	-20.92	Negativo	No presenta rentabilidad

Ver anexos # 1

Una vez analizada las principales razones financieras, tomando como base el balance general y estado de resultados a diciembre del 2014. Los resultados obtenidos nos vienen a confirmar que la empresa comercial Richardson se viene degradando y arrojando resultados completamente negativos, concluyendo que la entidad no tiene capital para cubrir las deuda a corto ni a largo plazo, presenta perdidas en el periodo, la rotación de inventario es muy lenta, la rotación de cuentas por pagar se hace de manera lenta y poco confiable, la rentabilidad de las ventas es negativa, la rotación de cuentas por cobrar se presenta de manera moderada, pero no tiene mucha incidencia en la rentabilidad de las ventas.

El patrimonio de la entidad se encuentra totalmente apalancado, ya que las deudas que tienen con las entidades financieras y proveedores son muy elevadas y no presenta capacidad de pago alguna, ya que las ventas que se generan no son las esperadas, y los productos que se encuentran en la bodega almacenados no son de alta rotación y la empresa no cuenta con recursos disponibles para importar mercadería, lo que la hace menos competitiva.

Comercial Richardson, se ha convertido en una empresa corredora de mercadería, ya que las mayorías de las ventas que se realizan se hacen con compras locales a los proveedores de este modo se ha mantenido hasta la fecha en el mercado.

Lo que al final se pude apreciar la importancia que tienen los inventarios en la rentabilidad financiera de la empresa se logra demostrar en los resultados obtenidos, la poca importancia que le prestaron a los inventarios llevo a comercial Richardson a las condiciones de quiebra que se encuentra.

7.4 Análisis cualitativo de las entrevistas realizadas al personal de la empresa Comercial Richardson

Observar anexos # 2

Como muestra y soporte del trabajo realizado en esta investigación, presentaremos el resultado obtenido a través de las entrevistas que se realizó a los encargados de los principales departamentos que integran la empresa, se entrevistó al siguiente personal.

- 1) Gerente Financiero
- 2) Encargado de compras
- 3) Encargado de bodega
- 4) Encargado de inventarios

Los problemas que se han presentado en la entidad se miran reflejados en la entrevista realizada.

Al entrevistar al gerente financiero y revisar con cautela cada una de las preguntas observamos que la persona que dirige financieramente a comercial Richardson no maneja la situación real de la empresa, posicionándola según entrevista que la empresa se maneja de manera adecuada y ordenada y que la relación de los departamento se eficiente, pero que en la práctica podemos concluir que no hay relación alguna, porque las decisiones están centralizadas en una solo persona y es quien da la orden de que materiales se compraran, sin hace estudio previo de lo que se necesita en el mercado.

Según la entrevista realizada a la encargada de compras Lic. Arely Castro se observó que tiene mucha experiencia en el área de compras, ya que conoce con seguridad los materiales que se encuentran en cada una de las bodegas, pero

eso no la exime de estar atada a lo que dicen el gerente general de la empresa, por eso es que desconoce el manejo real de los inventarios, su rotación, las categorías, el grado de participación de cada categoría, conoce el método ABC no se aplica para regular los inventarios, estos métodos no se aplican en esta empresa, esto se realiza de manera empírica se compra y se vende según los movimientos de la oferta y demanda del mercado.

Según la entrevista realizada al encargado de Bodega el Señor Gamaliel Calero, se muestra que tiene experiencia en el área, pero al evaluar los resultados nos viene a confirmar que la empresa descuida completamente la importancia que tienen los inventarios, la bodega esta sub utilizada el stock de materiales que se maneja no va de acorde a lo que el mercado necesita, lo que ha provocado que la empresa tenga material con poca rotación y una exagerada cantidad de materiales en mal estado.

Concluyendo que comercial Richardson descuidó completamente el área de bodega, dejando pérdidas millonarias a la empresa por exagerar en compras productos que no se demandan en el mercado y lo que resulta es que se mantengan en bodega por mucho tiempo y no roten lo adecuado y terminen deteriorándose.

Se entrevistó al encargado de inventario y se observó que tiene mucha experiencia, pero los resultados obtenidos vienen a corroborar con las demás entrevistas, aunque se realicen pruebas de inventarios tres veces al año, para medir como se encuentran los inventarios y en qué estado se encuentran , no viene a solucionar el déficit en la importancia que se les debe de otorgar ya que estos inventarios garantizan la rentabilidad financiera de la empresa y por ende seguir en el mercado de las ventas de materiales de construcción.

Una vez analizada las entrevistas realizadas podemos observar que la empresa comercial Richardson descuidó por completo los inventarios de la empresa, lo que está provocando que dicha entidad mantenga perdidas en los

estados financieros y por ende en la rentabilidad, posicionándola como una empresa próxima a la quiebra sino cambia sus políticas de ordenamiento y darle importancia a la administración de sus inventarios.

Analizando los datos obtenidos de la evaluación cuantitativas que se realizó a la empresa con las principales razones financieras y a la evaluación cualitativas a través de las entrevistas realizadas a los encargados de diferentes departamentos concluimos de que comercial Richardson Bunge e hijos S.A., no prestó la debida importancia a la incidencia que presenta la excelente administración de los inventarios en la rentabilidad financiera de la empresa.

VIII. CONCLUSIONES

La empresa Comercial Richardson Bunge, debido a la gestión de inventario que se realizó en el año 2014, incidió de manera negativa en la rentabilidad financiera, debido a esto se vio afectada gravemente, dado que cuenta con un exceso de inventarios por la falta de clasificación de los productos que presentan una demanda alta, media y baja, generando una insatisfacción de parte de los clientes y por ende una baja considerable en la rentabilidad financiera.

La gestión y administración de inventario impactaron negativamente en las razones financieras, quedo demostrado en los resultados que se tomaron en cuenta a la hora de realizar dichos cálculos.

En esta tesis quedo demostrado la importancia de una buena gestión de inventario, quedando claro en este trabajo con los resultados obtenidos. Se identificaron todos los elementos necesarios que resultan del manejo de la inventarios y cuyos efectos se vieron reflejados en los estados financieros de la empresa.

Con el apoyo del departamento de compras, gerencia general y financiera, formular estrategias que vayan encaminadas al fortalecimiento de políticas que mejoren la buena práctica de compras y de inventario, así no llenar de mercadería con productos que no tengan aceptación o que no sean competitivos dentro del mercado.

A manera de conclusión, podemos decir que si se logra desarrollar todo lo propuesto en esta investigación, mejorando la planeación administrativa financiera y fórmulas, estrategias que faciliten una excelente administración de inventarios, comercial Richardson mejorará su posición administrativa financiera obteniendo excelentes resultados financieros.

IX. RECOMENDACIONES

Propuesta para la una excelente gestión de inventarios en comercial Richardson.

Disminuir los inventarios y stock en exceso para identificar con tiempo los problemas presentes, para poder lograr un resultado positivo en los indicadores financieros de la empresa.

Administrar con responsabilidad la existencia de mercadería y en el proceso de compra, adquirir productos que se necesite para la venta, con el objetivo de eliminar perdidas de producto o que se dañen. Se debe de crear políticas con el objetivo.

Con el objetivo de controlar las compras designar a una persona encargado de esta responsabilidad, en el caso de comercial Richardson seria el departamento de compras.

Estoy proponiendo que se utilicen políticas financieras en este caso el uso de las principales razones financieras con el objetivo de ponerlas en prácticas e identificar el problema existente con anticipación.

Como última recomendación y considerada la más importante en esta tesis, para que la empresa funcione correctamente y logre objetivos positivos deberá de manera exigente vender acciones y hacer consorcios con otras empresa de la misma rama, si quiere seguir en el mercado nacional con excelentes resultados.

X. BIBLIOGRAFIA

Acevedo W. (7 de abril de 2004), planeación de inventarios, disponible en: <http://monografias.com>. Enviada por Ansoumane Cámara.

Administración de inventario. Página www.monografias.com, enviado por Carlos mejías.

Benítez M. (10 marzo 1997) Contabilidad y finanzas para la formación económica de los cuadros de dirección. Editorial “Ministerio de la Industria Ligera” Ciudad Habana, Cuba, 1997.

Cárdenas rabanal, k. S. (15 de Enero de 2010). La Administración Eficiente de los Inventarios. Madrid: Primera Edición

Cárdenas rabanal, k. s. Administración de inventarios (15 de Enero de 2008). Cespón, R., & Auxiliadora, M. (2008). Administración de la Cadena de Suministros. Sula, Honduras: Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC.

E. Bolten, Steven, Administración Financiera. Editorial Limusa-Noriega, 1996.

Espinoza Orlando abril 2011, administración de inventarios, disponible en: <http://monografias.com>. enviado por Carlos Mejías.

Faxas del Toro, PJ: Administración de Inventario para el Análisis Financiero de la Empresa, en Observatorio de la Economía Latinoamericana No 150,2011.

Finey Harry A Miller, Hebert E, Laurence W. B, Holmes , Arthur W. curso de contabilidad intermedia II México editorial limusa 2000.

Gitman, I. j. (2003). Principios de administración financiera. México: tercera edición abreviada 2003.

Gómez Acosta, M. I., & Acevedo Suárez, J. A. (2001). Logística moderna y la competitividad empresarial. Ciudad de la Habana.: Centro de Estudio Tecnología de Avanzada (CETA) y Laboratorio de Logística y Gestión de la Producción (LOGESPRO).

7

8 Gonzalo C. (23 mayo 2003) proceso de compras, corporación universitaria, fondo editorial 2003.

Hernández S. Metodología de la investigación 5ta edición, Toronto 2003. La administración eficiente de los inventarios, a. O. (2011). La administración eficiente de los inventarios. Madrid: primera edición. Lawrence J., Gitman; "Administración Financiera"

Nogueira Rivera, D., & otros. (2004). Fundamentos para el control de la Gestión Empresarial. Ciudad de La Habana.: Editorial Pueblo y Educación. Padilla, H. M. (13 de abril de 2010). Función, Planificación y Control de Inventarios. Recuperado el miércoles de abril de 2014,

<http://inventariodelosmasss.blogspot.com/>

Perdomo, A, Análisis e Interpretación de los Estados Financieros. Ediciones Contables y Administrativas, S.A.

Pérez, M. (1991). Manual Técnico de Almacenaje. Madrid: Ediciones J. S. Madrid.

Ramos Gómez, R., Granela Martín, H., & Cespón Castro, R. (2008). Procedimiento para el diseño del sistema de gestión de inventario en la

unidad básica de ATM de la ECM 3. Log Mark 2009 (pág. 10). Trinidad: Sociedad Cubana de Logística y Marketing LA ADMINISTRACION EFICIENTE DE Los Inventarios, A. O. (2011).

Ramos Gómez, R., Granela Martín, H., & Cespón Castro, R. (2008). Procedimiento para el diseño del sistema de gestión de inventario en la unidad básica de ATM de la ECM 3. Log Mark 2009 (pág. 10). Trinidad: Sociedad Cubana de Logística y Marketing.

Solano Ricardo F., Administración de Inventarios, Abastecimiento y Distribución Física, Editorial El Coloquio, Argentina, 1994.

Suárez, A: Decisiones Óptimas de Inversión y Financiación en la empresa, Editorial pirámides S.A. 1993.

Van H, James C., Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Prentice Holl Hispanoamérica S.A., 1998.

Weston J. Fred y Brigham, EF, Finanzas en Administración, Editorial Interamericana S.A. 1987.

ANEXOS

Anexo # 1 Razones Financieras y sus resultados

Capital de Trabajo CTN= Activo circulante -

Pasivo circulante

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Capital de Trabajo	C\$	(6688,541.50)

Liquidez general = Activo Circulante /Pasivo a Corto Plazo

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Liquidez General	C\$	0.83

Rotacion de Inventarios

costo de venta/ inventarios

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Costo de venta	C\$	30059,330.65
Inventario	C\$	9550,689.89
N veces	C\$	3.15

Rotación de las Cuentas por Pagar

Costo de Ventas/ Proveedores

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Costo de venta	C\$	30059,330.65
Cuentas por pagar	C\$	3912,650.01
N veces	C\$	7.68

Rotacion de Activos=

Ventas/ total de activos

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Ventas	C\$	37747,803.83
Total de activos	C\$	33407,863.11
N veces	C\$	1.13

Cobertura de activo fijo

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Deudas largo plazo	C\$	21267,956.59
Patrimonio	C\$	33407,863.11
Activo fijo neto	C\$	(6688,486.31)
Cobertura		-8.174617868

Rentabilidad neta sobre las ventas

Descripcion de cuenta	AÑO 2014	
Utilidad neta	C\$	(4877,286.47)
ventas netas	C\$	37747,803.83
Rentabilidad sobre ventas	C\$	(12.92)

PRUEBA ACIDA

ACIDO= Activo Circulante – Inventario/ Pasivo a Corto Plazo

Descripcion de cuenta		AÑO 2013
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Inventario	C\$	9550,689.89
Acido	C\$	0.59

Solvencia= Activo Circulante/Pasivo a Corto Plazo

Descripcion de cuenta		AÑO 2013
Activo circulante	C\$	33407,807.92
Pasivo circulante a c/p	C\$	40096,349.42
Acido	C\$	0.83

Rotación de las Cuentas por Cobrar

RCC= Ventas Netas a crédito/ Promedio de Cuentas por Cobrar

Descripcion de cuenta		AÑO 2013
Ventas Netas a credito	C\$	20345,876.44
Promedio de cuentas por cobrar	C\$	1170,134.41
RCC	C\$	17.39

C\$ 20.70

Dias de rotacion de cuenta por pagar

365 dias / rotacion de cuenta por pagar=cuentas por pagar x 365 dias/costo de la mercancia vendida

Descripcion de cuenta		AÑO 2013
Rotacion de cuentas por pagar	C\$	7.68
Dias de rotacion de cuentas x pagar	C\$	47.53

Descripcion de cuenta		AÑO 2013
Cuentas por pagar	C\$	3912,650.01
costo de la mercancia	C\$	30059,330.65
Dias de rotacion de cuentas x pagar	C\$	47.51

Endeudamiento del patrimonio

Descripcion de cuenta		AÑO 2013
Pasivo total	C\$	40096,349.42
Patrimonio	C\$	33407,863.11
Endeudamiento	C\$	1.20

Resultados de las razones financieras

Razones Financieras	Año 2014	Evaluación	observaciones
Capital de Trabajo	C\$ (6688,541.50)	Negativo	No cuenta con capital de trabajo, para su operación
Prueba Acida	0.59	Bajo	No cuenta con capital para pagar sus deudas a corto plazo
Liquidez General	0.83	Bajo	No cuenta con liquidez para operar, todo es crédito
Solvencia	0.83	Bajo	No cuenta con liquidez para operar, todo es crédito
Rotación de inventario	3.15	Bajo	Rotan muy pocas veces al año.
Rotación de cuentas por cobrar	17.39	Bueno	Se recuperan rápidamente las créditos otorgados
Rotación de cuentas por pagar	7.68	Bajo	La empresa se tarda en honrar sus obligaciones
Días de cuentas por pagar	47.53	Alto	Está muy atrasado en la cancelación de sus deudas.
Rotación de Activos	1.13	Bajo	Los activos rotan lentos, casi anualmente.
Cobertura de Activo Fijo	-8.1746	Negativo	No presenta ninguna cobertura.
Endeudamiento del Patrimonio	1.2	Alto	La entidad se encuentra apalancada
Rentabilidad sobre ventas	-12.92	Negativo	No se está obteniendo rentabilidad
Rentabilidad sobre el patrimonio	-20.92	Negativo	No presenta rentabilidad

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Anexos #2

Entrevistas realizadas a Trabajadores de Comercial Richardson

Entrevista dirigida al Gerente administrativo

Señor: Manuel Calero

Objetivo: Conocer las razones por la cual solicitan una nueva compra en la empresa Comercial Richardson.

Nombre_____

fecha_____

Profesión _____ Cargo que desempeña_____

Lugar de trabajo_____ Tiempo utilizado _____

1. Coordinación entre del departamento de compras y bodega

a) ¿Se coordina el departamento de compras y bodega al efectuar una compra?

Sí____ No____

b) Se coordina compras con bodega en relación a la actualización de los inventarios.

Sí____ No____

c) Se solicita inventarios de existencia mínima

Sí____ No____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

d) Se solicita información sobre la última compra.

e) Sí_____ No_____

2. Se analiza de la capacidad de bodega.

Sí_____ No_____

a) Se determina si existe espacio en bodega para recibir pedidos Sí_____ No_____

3. Se verifican reportes de ventas históricas por temporadas

Sí_____ No_____

a) Se solicita un reporte de ventas histórico.

b) Sí_____ No_____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Entrevista dirigida al encargado de compras en Comercial Richardson

Objetivo: conocer en que categorías se encuentran los inventarios, comportamiento de las ventas, compras, existencias, determinar los productos ABC que conforman el inventario.

Lic.: Arely Castro

Nombre_____

fecha_____

Profesión_____ Cargo desempeña_____

Lugar de trabajo_____

Tiempo utilizado _____

1. Conocimientos de los productos que se manejan en el inventario

a) Conoce usted los productos que se manejan en el inventario. Sí___ No___

b) Conoce la cantidad que hay para cada producto

Sí___ No___

c) Conoce usted las categoría que conforman el inventario

Sí___ No___

2. Puede usted identificar las principales categorías para comercial Richardson.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

a) Determinan las principales categorías en comercial Richardson

Sí___ No___

b) Sabe usted en que categoría se invierte más.

c) Sí___ No___

3. Qué porcentaje de participación, según datos de venta, tiene la principal categoría.
4. Cuantos productos conforman las tres principales categorías, según las ventas.
5. Según los datos de compras, ¿Qué grado de inversión está dirigido a estas categorías?
6. Conoce el método ABC. (productos de alta, media y baja rotación)
7. En base al método ABC del grupo de categorías cuantas son "A"
8. Dentro de cada categorización principal "A" ¿cuantos productos caen dentro del rango B, C?

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

9. En los productos de rotación A, B, C ¿Cuánto es el porcentaje de inversión mensual?

10. Los productos de rotación C que porcentaje de rotación representa en el inventario.

11. Cuál es el número de veces que rotan los productos ABC en un periodo.

12. Cuál es el tiempo de duración de estos productos en el inventario.

Nombre _____

fecha _____

Profesión _____ Cargo que desempeña _____

Lugar de trabajo _____ Tiempo utilizado _____

Encuesta dirigida al personal de bodega de comercial Richardson
Objetivo: Conocer como el personal de comercial Richardson evalúa los inventarios.

Marque solamente una de las opciones.

1. ¿Cuántos años tiene de trabajar para comercial Richardson?
Menos de un año _____ Un año _____ Más de un año _____

2. Cómo evalúa los procedimientos en el manejo de inventario utilizados en relación a los niveles óptimos de existencia.

Deficiente _____ Buena _____ Muy bueno _____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

3. Cómo evalúa la coordinación de trabajo de bodega con el departamento de compras.

Deficiente _____ Buena _____ Muy Bueno _____

4. ¿Cuántas veces en el año ha tenido capacitación por parte de Richardson en el manejo de inventario?

Ninguna vez _____ Una vez _____ más de una vez _____

5. ¿Cómo evalúa la habilidad el grado de satisfacción de la demanda en relación a los productos de alta rotación (productos más demandados)

Demanda insatisfecha _____ demanda satisfecha _____

6. ¿Cómo evalúa la habilidad de Richardson para determinar el momento óptimo de una compra?

Deficiente _____ eficiente _____ Muy eficiente _____

7. Considera la cantidad de productos comprados para satisfacer la demanda es:

Muy excesiva _____ Excesiva _____ Moderada _____

8. ¿Cómo considera la rotación de los productos del inventario?

Deficiente _____ Eficiente _____ Muy eficiente _____

9. ¿Cómo considera la capacidad instalada que presenta la bodega para el manejo de los inventarios?

Deficiente _____ Buena _____ Muy Bueno _____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

10. ¿ Considera que Richardson tiene problemas en la gestión de inventarios por ende en su rentabilidad
Sí_____ No_____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

Nombre _____

fecha _____

Profesión _____ Cargo que desempeña _____

Lugar de trabajo _____ Tiempo utilizado _____

Encuesta dirigida al personal de inventario de comercial Richardson
Objetivo: Conocer como el personal de comercial Richardson evalúa los inventarios.

Marque solamente una de las opciones.

1. ¿Cuántos años tiene de trabajar para comercial Richardson?
Menos de un año _____ Un año _____ Más de un año _____

2. Cómo evalúa los procedimientos en el manejo de inventario utilizados en relación a los niveles óptimos de existencia.

Deficiente _____ Buena _____ Muy bueno _____

3. Cómo evalúa la coordinación de trabajo de bodega con el departamento de compras.

Deficiente _____ Buena _____ Muy Bueno _____

4. ¿Cuántas veces en el año ha tenido capacitación por parte de Richardson en el manejo de inventario?

Ninguna vez _____ Una vez _____ más de una vez _____

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

5. ¿Cómo evalúa la habilidad el grado de satisfacción de la demanda en relación a los productos de alta rotación (productos más demandados)?

Demanda insatisfecha_____demanda satisfecha_____

6. ¿Cómo evalúa la habilidad de Richardson para determinar el momento óptimo de una compra?

Deficiente_____ eficiente_____Muy eficiente_____

7. Considera la cantidad de productos comprados para satisfacer la demanda es:

Muy excesiva_____ excesiva_____Moderada_____

8. ¿Cómo considera la rotación de los productos del inventario?

Deficiente_____ Eficiente_____ Muy eficiente_____

9. ¿Cómo considera la capacidad instalada que presenta la bodega para el manejo de los inventarios?

Deficiente_____ Buena_____ Muy Bueno_____

10. ¿Considera que Richardson tiene problemas en la gestión de inventarios por ende en su rentabilidad?

Sí_____ No_____

Anexo # 3

Muestra parcial de los inventarios realizados a comercial Richardson.

COMERCIAL FRANK RICHARDSON BUNGE E HIJOS, S.A.

INVENTARIO PARCIAL
COMPRENDIDO DEL 22 -08-2014 Al 08-09-2014

TOTAL FISICO TOTAL 20 GRUPOS

DOC	No.	CODIGO	DESCRIPCION	U/M	T. FISICO	COSTO	TOTAL
1	1	AR0061	ESPEJO DE 27" X 19" 864/9	UND	1	C\$ 1,739.55	C\$ 1,739.55
1	2	AR0062	864/7	UND	1	C\$ 1,162.62	C\$ 1,162.62
1	4	AR0050	BARRA BOLA EN LOS EXTR 12mm 1769/2	UND	274	C\$ 110.08	C\$ 30,162.78
1	5	AR0049	BARRA CENTRO DE BOLA 12mm 1769/1	UND	275	C\$ 76.35	C\$ 20,995.09
1	6	AR0016	BARRA CUAD ENTORCHADA DOBLE 53/3	UND	477	C\$ 39.71	C\$ 18,943.81
1	7	AR0026	BARRA DECORADA 2 DIS. dFLOR 1701/3	UND	305	C\$ 37.61	C\$ 11,470.03
1	8	AR0027	BARRA DECORADA 2 DIS. SENC. 1701/5	UND	827	C\$ 36.70	C\$ 30,352.77
1	9	AR0025	BARRA DECORADA CENTRO dFLOR 1701/1	UND	412	C\$ 37.44	C\$ 15,426.89
1	10	AR0015	BARRA DECORADA CON CESTA 48/2	UND	833	C\$ 52.14	C\$ 43,430.81
1	11	AR0021	BARRA DECORADA CON 2 CESTAS 48/1	UND	189	C\$ 63.41	C\$ 11,984.87
1	12	AR0057	BARRA ENT CUAD cCESTA 1.10m 113/1	UND	225	C\$ 195.67	C\$ 44,026.53
1	14	AR0051	BARRA LISA CENTRO DEC 12mm 1184/3	UND	230	C\$ 66.99	C\$ 15,408.11
1	15	AR0052	BARRA PLANA GRAVADA 3m 40x 8mm 114/5	UND	234	C\$ 216.91	C\$ 50,756.26
1	16	AR0058	BARRA RED LISA cDEC25mmX1.20m 797/6	UND	366	C\$ 251.51	C\$ 92,052.84
1	17	AR0020	BARRA TIPO "S" DEC 110x270mm 80/A/1	UND	23	C\$ 17.41	C\$ 400.47
1	18	AR0009	CESTA 4 CURVAS 1/2" 60x125mm 159/3	UND	26,355	C\$ 10.76	C\$ 283,576.32
1	19	AR0010	CESTA 6 CURVAS REDONDA D70mm 158/B/7	UND	357	C\$ 25.72	C\$ 9,180.82
1	20	AR0076	CESTA 8 CURVAS 158/B/1	UND	317	C\$ 20.94	C\$ 6,637.77
1	21	AR0038	COLLAR DOBLE 12.5mm 128/17	UND	2,144	C\$ 10.28	C\$ 22,044.43
1	22	AR0073	COLLAR DOBLE 14.5mm 128/18	UND	1,344	C\$ 9.85	C\$ 13,238.86
1	23	AR0006	COLLAR DOBLE 16.5mm 128/19	UND	7,806	C\$ 8.02	C\$ 62,572.90
1	24	AR0074	COLLAR DOBLE CUADRADO 14mm 746/6	UND	251	C\$ 10.04	C\$ 2,519.41
1	25	AR0036	COLLAR SENC CENTRO CUAD 12.5mm 1393/25	UND	1,358	C\$ 7.87	C\$ 10,690.54
1	26	AR0005	COLLAR SENC CENTRO CUAD 14.5mm 1393/26	UND	12,021	C\$ 8.79	C\$ 105,637.70
1	27	AR0082	COLLAR SENCILLO 14mm 128/1	UND	861	C\$ 8.55	C\$ 7,364.03
1	28	AR0083	COLLAR SENCILLO 16mm 128/37	UND	2,384	C\$ 8.46	C\$ 20,158.35
1	29	AR0075	COLLAR SENCILLO CUAD 17mm 1390/1	UND	452	C\$ 5.38	C\$ 2,431.39
1	30	AR0007	COLLAR TRIPLE 12.5mm 128/6	UND	1,646	C\$ 13.54	C\$ 22,287.40
1	31	AR0072	COLLAR TRIPLE 14.5mm 128/7	UND	1,904	C\$ 14.45	C\$ 27,506.21
1	32	AR0018	CURVA TIPO "C" DEC 60x110mm 80/A/3	UND	1,727	C\$ 11.14	C\$ 19,231.84
1	33	AR0019	CURVA TIPO "C" MART 73x122mm 81/7	UND	469	C\$ 12.74	C\$ 5,976.75
1	35	AR0011	ESFERA LISA D50mm 116/F/5	UND	517	C\$ 25.10	C\$ 12,977.17
1	36	AR0084	FLECHA BASE ESFERA 122/A/1	UND	158	C\$ 25.90	C\$ 4,092.88
1	37	AR0042	FLECHA BASE ESFERA 1855/9	UND	448	C\$ 21.88	C\$ 9,803.30
1	38	AR0001	FLECHA PTA.DIAMANTE 1 HOJA 124/1	UND	7,005	C\$ 8.28	C\$ 58,000.85
1	39	AR0002	FLECHA PTA.DIAMANTE 1.5HOJA 1855/5	UND	2,346	C\$ 14.40	C\$ 33,779.08

	No.	CODIGO	DESCRIPCION	U/M	T. FISICO	COSTO	TOTAL
1	40	AR0078	FLECHA PTA.ESFERA 10mm 126/1	UND	531	C\$ 13.69	C\$ 7,267.07
1	41	AR0003	FLECHA PTA.HOJAS AMARRADAS 727/9	UND	4,424	C\$ 17.80	C\$ 78,767.80
1	42	AR0004	FLECHA PTA.SENCILLA 727/6	UND	1,633	C\$ 18.82	C\$ 30,732.93
1	43	AR0085	FLECHA PTA.SENCILLA 14mm	UND	744	C\$ 12.82	C\$ 9,539.07
1	44	AR0077	FLECHA PTA.SENCILLA 14mm 125/2	UND	162	C\$ 13.88	C\$ 2,247.88
1	45	AR0079	FLECHA PTA.SENCILLA B.DECOR 15mm 731/3	UND	1,807	C\$ 14.63	C\$ 26,428.93
1	46	AR0032	GRAPA I 12x6mm 158/28	UND	629	C\$ 4.80	C\$ 3,020.85
1	47	AR0033	GRAPA II 12+6+6mm 158/28/S	UND	1,623	C\$ 4.70	C\$ 7,628.44
1	48	AR0069	HOJA DE OLIVO 35 X 100mm 139/5	UND	1,264	C\$ 11.40	C\$ 14,409.60
1	49	AR0028	HOJA DECOR.A LA DERECHA 136/1	UND	2,764	C\$ 5.44	C\$ 15,036.83
1	50	AR0029	HOJA DECOR.A LA IZQUIERDA 136/2	UND	3,356	C\$ 5.47	C\$ 18,357.99
1	51	AR0031	HOJA DOBLE.A LA DERECHA 136/4	UND	1,251	C\$ 5.54	C\$ 6,925.17
1	52	AR0030	HOJA DOBLE.A LA IZQUIERDA 136/3	UND	1,971	C\$ 5.32	C\$ 10,477.45
1	53	AR0014	HOJA MADRIGUERA 95x105mm 138/12	UND	625	C\$ 10.62	C\$ 6,635.70
1	54	AR0012	HOJA RAMO DE UVAS 50x90mm 137/8	UND	321	C\$ 7.17	C\$ 2,301.62
1	55	AR0048	HOJA ROSA SENCILLA 38mm H40mm 136/7	UND	126	C\$ 8.03	C\$ 1,011.23
1	57	AR0013	HOJA SENCILLA 37x80mm 140/3	UND	1,935	C\$ 3.03	C\$ 5,870.41
1	58	AR0037	MACOLLA/ JARRA 35mm X 55mm 1393/14	UND	510	C\$ 43.37	C\$ 22,117.00
1	59	AR0068	MARIPOSA GRANDE 175 x 125mm 137/10	UND	520	C\$ 33.76	C\$ 17,553.50
1	60	AR0067	MARIPOSA PEQUENA 110 x 65mm 137/9	UND	1,741	C\$ 10.07	C\$ 17,536.09
1	65	AR0065	PANEL 4 CUR C. FLEC. Y REMACHES 17/2	UND	448	C\$ 47.68	C\$ 21,360.68
1	66	AR0017	PANEL 4 CVAS."C"CON FLECHAS 18/1	UND	322	C\$ 89.25	C\$ 28,740.10
1	67	AR0024	PANEL BARRA DEC CON CESTA 64/B/2	UND	691	C\$ 122.45	C\$ 84,611.83
1	68	AR0023	PANEL BARRA DEC.CON 4CURVAS 49/3	UND	436	C\$ 139.02	C\$ 60,612.17
1	69	AR0040	PANEL DEC P/VERJAS 116/D/2	UND	1	C\$ 358.26	C\$ 358.26
1	70	AR0041	PANEL DEC P/VERJAS 1281/2	UND	5	C\$ 607.94	C\$ 3,039.70
1	71	AR0022	PANEL FLOR dCOLLAR FL D380mm 24/2	UND	13	C\$ 95.79	C\$ 1,245.26
1	72	AR0071	PLUMA DECORADA 110 X 330 X 4mm 692/8	UND	14	C\$ 200.23	C\$ 2,803.20
1	75	AR0046	ROSA D.95 X 3mm 116/A/3	UND	1,244	C\$ 14.73	C\$ 18,324.26
1	76	AR0066	ROSA DECORADA D.95mm X 3mm 116/A/5	UND	164	C\$ 27.48	C\$ 4,506.32
1	77	AR0034	ROSA METALICA C/ROSCA 705/7	UND	34	C\$ 45.83	C\$ 1,558.06
1	78	AR0081	ROSA SENCILLA D.115mm X 4mm 1463/1	UND	584	C\$ 161.54	C\$ 94,336.84
1	79	AR0008	SEMILLA FLOR DE PINO 749/8	UND	359	C\$ 26.30	C\$ 9,441.10
1	80	AR0045	TERMINAL DE PASA MANO 1377/1/T	UND	35	C\$ 113.06	C\$ 3,957.10
1	81	AR0044	TERMINAL DE PASA MANO 1377/14/T	UND	1	C\$ 113.10	C\$ 113.10
1	83	AR0053	TERMINAL DE PASAMANO 40cm 116/2	UND	303	C\$ 69.84	C\$ 21,162.33
1	84	AR0055	TERMINAL dPASAMANO 145x110mm 116/10	UND	305	C\$ 84.85	C\$ 25,879.17
1	85	AR0070	TREBOL 4 HOJAS 85 X 85 X 4mm 695/2	UND	520	C\$ 22.99	C\$ 11,954.11
2	87	SY0108	LAMP 20W-1 RS ELECT SLM 1X20-LCT	UND	38	C\$ 39.89	C\$ 1,515.99
2	88	SY0001	LAMP FLUO 20W-2 ELECT. RS s/TUBO	UND	31	C\$ 73.10	C\$ 2,266.18
2	89	SY0109	LAMP FLUO 40W-1 RS ELECT. SLM1X40-LCT	UND	28	C\$ 46.56	C\$ 1,303.68
2	90	SY0023	BUJIA REFRI/HORNO 40W/130V	UND	1	C\$ 7.77	C\$ 7.77
2	93	SY0002	LAMP FLUO 40W-1 STRIP PH s/tubo	UND	7	C\$ 247.04	C\$ 1,729.28
2	94	SY0025	TUBO FLUO 20W PH F20T12/D	UND	32	C\$ 19.66	C\$ 629.21
3	104	FL-CBR	CABO P/RASTRILLO DE MADERA (7/8 X 56")	UND	1	C\$ 17.00	C\$ 17.00
3	108	FL-LLA6024	LLAVE PASE ANGULAR (LAV.)	UND	12	C\$ 21.41	C\$ 256.92
3	112	FL-105	TOMA ADAPTADOR REDONDO A PLANO	UND	72	C\$ 4.14	C\$ 298.08
3	113	FL-PIM	TORNILLO METALICO P/TAMQUE INOD.	UND	5	C\$ 8.02	C\$ 40.10
3	116	FL-GA22	ALAMBRE P/PARLANTE #22 R/N	MTS	101.70	C\$ 1.73	C\$ 175.98
3	119	FL-ARA034	ARMELLA ABIERTA 3/4"	PAR	29	C\$ 0.73	C\$ 21.12
3	121	FL-ARA012	ARMELLA ABIERTA DE 1 1/2	UND	6	C\$ 0.69	C\$ 4.16
3	124	FL-ARC008	ARMELLA CERRADA #8	PAR	44	C\$ 0.72	C\$ 31.74
3	126	FL-BPR910	BISAGRA D/PRESION ROJO (BRONCE)	UND	19	C\$ 8.96	C\$ 170.24
3	127	FL-BPV911	BISAGRA D/PRESION VERDE (COBRE)	UND	20	C\$ 8.96	C\$ 179.20
3	128	FL-B2	BISAGRA DORADA 2" FIJA	UND	8	C\$ 5.22	C\$ 41.76
3	129	FL-B25	BISAGRA DORADA 2-1/2" FIJA	PAR	14.50	C\$ 5.60	C\$ 81.20
3	130	FL-B32	BISAGRA DORADA 3" X 2" FIJA	PAR	4	C\$ 7.99	C\$ 31.96
3	132	FL-B44D	BISAGRA DORADA 4" X 4"	PAR	6.50	C\$ 29.46	C\$ 191.49
3	133	FL-BEAP	BISAGRA ESCON NIQ. RECTA GRANDE	UND	6	C\$ 14.81	C\$ 88.86
3	134	FL-BAE05	BRIDA ELECTRICA #5	UND	2	C\$ 15.48	C\$ 30.96
3	136	FL-ABRA115	BRIDA SIN FIN 1 1/2	UND	17	C\$ 3.10	C\$ 52.70

DOC	No.	CODIGO	DESCRIPCION	U/M	T. FISICO	COSTO	TOTAL
3	138	FL-ABRA12	BRIDA SIN FIN 1/2	UND	6	C\$ 1.90	C\$ 11.40
3	139	FL-ABRA112	BRIDA SIN FIN 2	UND	38	C\$ 3.50	C\$ 133.00
3	146	FL-CDN14	CADENA GALVANIZADA 1/4	UND	61	C\$ 17.64	C\$ 1,076.04
3	151	FL-CM24	CAJA CONDUIT METALICA 2 X 4	UND	1	C\$ 8.40	C\$ 8.40
3	152	FL-CM44	CAJA CONDUIT METALICA 4 X 4	UND	9	C\$ 9.84	C\$ 88.54
3	156	FL-CZM16	CEDAZO P/CUNA METALICO 16 X 16	UND	2	C\$ 475.00	C\$ 950.00
3	162	FL-EBR501	CEPILLO P/TALADRO DE BRONCE (5PZS)	JGO	4	C\$ 33.95	C\$ 135.80
3	167	FL-NB34R	CONECTOR LAGARTO ROJO Y NEGRO GRANDE	UND	6	C\$ 5.08	C\$ 30.48
3	169	FL-T380	CONECTOR P/T.V. 380	UND	2	C\$ 2.06	C\$ 4.12
3	179	FL-STA50	ESTAÑO TUBITO 50/50 p/SOLDAR	UND	2	C\$ 10.07	C\$ 20.15
3	181	FL-JAP3110	HALADERA NIQ PESADA 6"	UND	3	C\$ 21.40	C\$ 64.20
3	183	FL-PTJ001	JABONERA METALICA LUJO	UND	2	C\$ 56.84	C\$ 113.68
3	186	FL-3168M	LIMA P/MOTOSIERRA 3/16" JK(INDIA)	UND	3	C\$ 13.67	C\$ 41.01
3	187	FL-7328M	LIMA P/MOTOSIERRA 7/32" JK(INDIA)	UND	1	C\$ 13.67	C\$ 13.67
3	188	FL0011	Manguera flexible de Inodoro	UND	109	C\$ 16.87	C\$ 1,838.81
3	192	FL-JKT4	LIMA TRIANG DE4" P/SERRUCHO	UND	40	C\$ 11.73	C\$ 469.20
3	195	FL-P9201	LLAVE P/BAÑO C/CAMPANA NIQ. G.	UND	5	C\$ 130.00	C\$ 650.00
3	200	FL-GC330C	LLAVE P/PANTRY DOBLE COPA / R METALICA	UND	1	C\$ 212.34	C\$ 212.34
3	206	FL-M004B	MASCARA P/SOLDAR M-004B	UND	2	C\$ 64.35	C\$ 128.70
3	210	FL-PTP001	PORTA PAPEL DE LUJO	UND	2	C\$ 85.12	C\$ 170.24
3	216	FL-RJP2	REJILLA P/BAÑO 2" METAL	UND	5	C\$ 21.04	C\$ 105.21
3	218	FL-RK1814	REMACHE 1/8X1/4 (25 unidades)	BOL	14	C\$ 2.46	C\$ 34.46
3	221	FL-CRUZ03	SEPARADOR DE AZULEJO DE 3mm	BOL	1	C\$ 13.14	C\$ 13.14
3	224	FL-CRUZ06	SEPARADOR DE AZULEJO DE 6mm	BOL	8	C\$ 12.80	C\$ 102.40
3	226	FL-TM44	TAPA CIEGA 4 X 4	UND	17	C\$ 5.45	C\$ 92.69
3	229	FL-TOA001	TOALLERA P/BAÑO RED. DE LUJO	UND	1	C\$ 67.07	C\$ 67.07
3	235	FL-TOR002	TORNILLO PLASTICO P/INODORO	UND	1	C\$ 7.10	C\$ 7.10
3	237	FL-TSP112	TRAMPA PVC P/PANTRY 11/2" (CHINO)	UND	1	C\$ 20.05	C\$ 20.05
3	241	FL-G39744	UNAS P/LAV. SENCILLO	UND	8	C\$ 12.97	C\$ 103.76
3	242	FL-LLA6000	LLAVE PASE RECTA (INOD.)	UND	8	C\$ 20.90	C\$ 167.20
3	244	FL-RCD22	RASTRILLO DE 22 DIENTES	UND	1	C\$ 36.46	C\$ 36.46
3	245	FL-ECVSB	Tube Coflex Inod.Vinilo BLanco	UND	5	C\$ 37.75	C\$ 188.75
4	252	HC309-1303	RESISTENCIA P/DUCHA ELECT.#1302	UND	1	C\$ 21.72	C\$ 21.72
4	259	HC302-1113	ASA DECORATIVA 10" COBRE ANTIGUO P/PUERTA	UND	3	C\$ 63.67	C\$ 191.00
4	260	HC302-1112	ASA DECORATIVA AB 12" P/PUERTA	UND	3	C\$ 84.13	C\$ 252.39
4	278	HC155-C6004	INTERRUPTOR BLANCO DOBLE DUAL SENC. C/LUZ	UND	2	C\$ 20.63	C\$ 41.27
4	282	HC308-1271	LAMP.HALOG.12V MULTI-USO P/AUTO	UND	5	C\$ 140.98	C\$ 704.88
4	283	HC327-AK300A	LAMPARA FLUORESC.RECARG. 1X20W/24" 300A	UND	2	C\$ 200.10	C\$ 400.20
4	285	HC307-1073	LETRA "A" BRONCE DORADO 4"	UND	5	C\$ 64.91	C\$ 324.57
4	286	HC307-1075	LETRA "C" BRONCE DORADO - 4"	UND	6	C\$ 59.47	C\$ 356.79
4	287	HC307-1076	LETRA "D" BRONCE DORADO - 4"	UND	6	C\$ 62.19	C\$ 373.14
4	288	HC307-1077	LETRA "E" BRONCE DORADO - 4"	UND	5	C\$ 59.47	C\$ 297.33
4	289	HC307-1079	LETRA "G" BRONCE DORADO - 4"	UND	4	C\$ 59.47	C\$ 237.86
4	290	HC307-1081	LETRA "I" BRONCE DORADO - 4"	UND	4	C\$ 59.47	C\$ 237.86
4	291	HC307-1082	LETRA "J" BRONCE DORADO- 4"	UND	6	C\$ 59.47	C\$ 356.79
4	292	HC307-1083	LETRA "K" BRONCE DORADO - 4"	UND	5	C\$ 59.47	C\$ 297.33
4	293	HC307-1074	LETRA"B" BRONCE DORADO- 4"	UND	5	C\$ 59.47	C\$ 297.33
4	294	HC307-1078	LETRA"F" BRONCE DORADO - 4"	UND	6	C\$ 59.47	C\$ 356.79
4	295	HC307-1080	LETRA"H" BRONCE DORADO - 4"	UND	4	C\$ 59.47	C\$ 237.86
4	298	HC307-1060	NUMERO 0 DE BRONCE DORADO - 4"	UND	3	C\$ 59.47	C\$ 178.40
4	300	HC307-1063	NUMERO 3 DE BRONCE DORADO- 4"	UND	4	C\$ 59.47	C\$ 237.86
4	301	HC307-1064	NUMERO 4 DE BRONCE DORADO - 4"	UND	2	C\$ 59.47	C\$ 118.93
4	303	HC307-1066	NUMERO 6 DE BRONCE DORADO- 4"	UND	2	C\$ 59.47	C\$ 118.93
4	304	HC307-1067	NUMERO 7 DE BRONCE DORADO - 4"	UND	3	C\$ 59.47	C\$ 178.40
4	305	HC307-1068	NUMERO 8 DE BRONCE DORADO- 4"	UND	5	C\$ 59.47	C\$ 297.33
4	313	HC152-CV81	REGAD. PLAST.BLANC 8.1/4" C/BRAZO Y FLORON	UND	1	C\$ 69.37	C\$ 69.37
4	317	HC328-1003	SOPORTE PLASTICO P/ESPEJO 1/4" 6PZ	ROL	2	C\$ 8.67	C\$ 17.34
4	318	HC313-1130	TACO DOBLE DE EXPANS. P/PERNO D/1/4"	UND	1	C\$ 5.45	C\$ 5.45
4	319	HC313-1132	TACO DOBLE DE EXPANS. P/PERNO D/3/8"	UND	2	C\$ 11.15	C\$ 22.30
4	320	HC313-1131	TACO DOBLE DE EXPANS. P/PERNO D/5/16"	UND	6	C\$ 8.18	C\$ 49.06

DOC	No.	CODIGO	DESCRIPCION	U/M	T. FISICO	COSTO	TOTAL
4	332	HC303-10281	UNION P/CABLE COXIAL(4PZ) RG-59 Y R-6	UND	9	C\$ 32.58	C\$ 293.21
4	333	HC1420	ARANDELAS BISELADAS (7PZAS) 7K9C	JGO	19	C\$ 6.16	C\$ 117.11
4	334	HC0026	JGO. D/LLAVES METRICAS HEXAG. (8PZ)	JGO	9	C\$ 85.47	C\$ 769.20
4	335	HC1004	REGADERA PLAST. 1/2" CROMADA COMPLETA	JGO	3	C\$ 23.67	C\$ 71.01
4	336	HC1013	CINTA METRICA 3m/10"X5/8" (ABS)	UND	1	C\$ 20.27	C\$ 20.27
4	338	HC1101	3HILO P/MARCAR (JGO.3PZ)	JGO	1	C\$ 41.24	C\$ 41.24
4	341	HC1085	BARRA D/ALUM.6"P/BANO C/TERM.#268	UND	6	C\$ 88.90	C\$ 533.39
4	342	HCE060	BASURERO RODONDO C/TAPA PUSH 60LTS	UND	3	C\$ 366.53	C\$ 1,099.60
4	345	HC1122	CANASTA PVC 4-1/2"C/COLAD. D/A.INOX.	UND	8	C\$ 22.07	C\$ 176.57
4	346	HCL263	CANDADO HD LARGO DE BRONCE 32MM	UND	9	C\$ 57.16	C\$ 514.40
4	347	HCL264	CANDADO HD LARGO DE BRONCE 38MM	UND	6	C\$ 78.62	C\$ 471.72
4	348	HCL265	CANDADO HD LARGO DE BRONCE 50MM	UND	8	C\$ 131.92	C\$ 1,055.33
4	350	HC0039	DESTORN. ESTRELLA GO-THROUGH #2-6"	UND	1	C\$ 29.72	C\$ 29.72
4	351	HC0038	DESTORN. ESTRELLA GO-THROUGH #3-6"	UND	4	C\$ 39.85	C\$ 159.42
4	352	HC0041	DESTORN. PLANO GO-THROUGH 5/16"X6"	UND	3	C\$ 39.16	C\$ 117.49
4	353	HC0042	DESTORN.PLANO GO-THROUGH 1/4"X6"	UND	2	C\$ 29.72	C\$ 59.44
4	366	HC0010	JGO. DE PINZAS (4PZ) DTS1962	JGO	4	C\$ 191.21	C\$ 764.83
4	367	HC3372	JGO.PARA BANO(6PZ)CROMO/ORO #GW-337	JGO	11	C\$ 384.15	C\$ 4,225.62
4	368	HC15201	LLAVE 1/4" DOBLE CR/DOR P/LAV. COPAS C	UND	5	C\$ 539.37	C\$ 2,696.87
4	373	HC0013	LLAVE D/AJUSTE NIQUELADO 6" DTS1969	UND	6	C\$ 49.76	C\$ 298.56
4	374	HC1127	LLAVE D/ANG. 3VIAS 1/2X3/8X3/8" CR	UND	26	C\$ 47.30	C\$ 1,229.70
4	376	HC1078A	LLAVE DOBLE DE BR.CR.P/LAV.COPAS DE M	UND	7	C\$ 262.23	C\$ 1,835.62
4	380	HC1081	LLAVE SENC. P/LAVANOS MANUB.ACRILICO	UND	1	C\$ 108.56	C\$ 108.56
4	382	HC1103	NIVEL D/ALUMINIO C/2 GOTAS 12"	UND	7	C\$ 50.68	C\$ 354.77
4	383	HC1104	NIVEL D/ALUMINIO C/3 GOTAS 18"	UND	9	C\$ 70.95	C\$ 638.58
4	385	HC1102	NIVEL TIPO TORPEDO 9" MAGNETICO	JGO	1	C\$ 32.02	C\$ 32.02
4	386	HC1018	PAPELERA CR.SUPERFICIAL TORN.ESCONDIDO	UND	1	C\$ 74.36	C\$ 74.36
4	389	HC0012	PINZA CURVA D/PRESION CROMADA 10"	UND	5	C\$ 69.57	C\$ 347.86
4	390	HC0008	PINZA REGULAR 6" DTS1960	UND	9	C\$ 30.41	C\$ 273.68
4	391	HC0009	PINZA REGULAR 8" DTS1961	UND	5	C\$ 39.39	C\$ 196.97
4	393	HC0004	PORTA MARTILLO.	UND	7	C\$ 25.80	C\$ 180.61
4	394	HC5218	PORTA MARTILLO.D/NYLON EXTRA FUERTE	UND	11	C\$ 58.97	C\$ 648.72
4	395	HC5002	REGADERA BRAZO Y FLANGE D/METAL CR.	UND	1	C\$ 78.61	C\$ 78.61
4	396	HC0201	SERRUCHO 18"C/MANGO D/MAD. C/ESTUCHE	UND	5	C\$ 54.37	C\$ 271.84
4	397	HC0202	SERRUCHO 22"C/MANGO D/MAD. C/ESTUCHE	UND	1	C\$ 58.05	C\$ 58.05
4	399	HC81004	TOPE RIGIDO DORADO PARA PUERTA	UND	18	C\$ 8.31	C\$ 149.63
4	400	HC1152	TRAMPA SENC. ABS CROM. 1-1/2" C/REGISTRO	UND	1	C\$ 60.98	C\$ 60.98
4	404	HC1108	VALV.P/CISTERNA C/FLOTADOR 1"	UND	3	C\$ 121.87	C\$ 365.60
4	409	HC200-1025	VIDRIO P/MASCARA D/SOLDAR 2X4 #12 VERDE	UND	50	C\$ 4.96	C\$ 247.76
4	410	HC200-1026	VIDRIO P/MASCARA D/SOLDAR 2X4 TRANSP.	UND	21	C\$ 2.48	C\$ 52.03
5	411	SZ0002	CAJA CUADRADA 4" X4" X 1/2" LIVIANA	UND	14	C\$ 10.98	C\$ 153.67
5	412	SZ0046	CAJA CUADRADA 4 X 4 X 1/2 PESADA	UND	19	C\$ 17.52	C\$ 332.88
5	413	SZ0036	CONECTOR INTERIOR COAXaESPADA	UND	20	C\$ 1.64	C\$ 32.80
5	415	SZ0018	TAPA CIEG CAJA 4 X 4	UND	5	C\$ 3.52	C\$ 17.59
6	418	ZT0011	TORN BLANCO 2.00 2"x 14	UND	3,370	C\$ 0.94	C\$ 3,167.80
6	420	ZT0021	TORN pTEJA 0.75 3/4"x 14 BROC	UND	1,715	C\$ 0.92	C\$ 1,577.80
6	422	ZT0019	TORN AUTO BLANCO 2.00 2"x 14	UND	1,838	C\$ 1.18	C\$ 2,165.36
6	423	ZT0024	TORN TEJA AUTORROSCANTE 1" X 14	UND	1,809	C\$ 1.60	C\$ 2,892.36
6	424	ZT0013	TORN TEJA AUTORROSCANTE 2" X 14	UND	2,241	C\$ 1.80	C\$ 4,033.73
6	425	ZT0002	ZINC LISO BLANCO S26 0.91x 1.83 mts	LAM	9	C\$ 80.65	C\$ 725.85
6	426	ZT0014	ZINC LISO TOLEDO S26 0.91x 1.83 mt	LAM	3	C\$ 176.36	C\$ 529.08
7	438	GT0004	GOLOSO P.BROC 1.00 1"x14	UND	303,195	C\$ 0.28	C\$ 85,028.01
7	439	GT0005	GOLOSO P.BROC 1.50 1-1/2"x14	UND	660	C\$ 0.59	C\$ 390.78
7	440	GT0006	GOLOSO P.BROC 2.00 2"x14	UND	5,000	C\$ 0.89	C\$ 4,436.50
7	441	GT0008	GOLOSO P.BROC 2.50 2-1/2"x14	UND	9	C\$ 0.79	C\$ 7.14
7	442	GT0009	GOLOSO P.BROC 3.00 3"x14	UND	2,809	C\$ 0.90	C\$ 2,532.25
8	445	FH-0314	GOLOSO P/TECHO 3"X14 P.FINA	UND	51	C\$ 1.60	C\$ 81.60
8	446	FH0034	PASADORES 4"	UND	2	C\$ 21.85	C\$ 43.70
8	447	FH0127	SELLADOR RED DEVIL ACRIL BLANCO	UND	1	C\$ 20.20	C\$ 20.20
8	448	MT0011	CONECTOR ROMEX 3/8"X1/2" KD CONECTOR	UND	5	C\$ 3.51	C\$ 17.54
8	449	MT0001	BRIDAS EMT 1/2"	UND	24	C\$ 0.51	C\$ 12.24
8	451	VB6021	LLAVE ANGULAR DOBLE PESADA	UND	2	C\$ 48.03	C\$ 96.06

DOC	No.	CODIGO	DESCRIPCION	U/M	T. FISICO	COSTO	TOTAL
8	454	VB0001	VALV CHEQUE HOR. 050 1/2"	UND	10	C\$ 82.41	C\$ 824.13
8	456	VB0003	VALV CHEQUE HOR. 100 1"	UND	8	C\$ 166.54	C\$ 1,332.32
8	461	VB0035	VALV. DE GAVETA 125 1-1/4"	UND	1	C\$ 168.02	C\$ 168.02
8	462	VB0037	VALV. DE GAVETA 200 2"	UND	1	C\$ 453.07	C\$ 453.07
8	463	VB0047	VALVE 1/2" X 3/8" BAJOLAVAT.	UND	20	C\$ 80.84	C\$ 1,616.87
8	465	VB0016	VALVE BOLA 025 1/4"	UND	6	C\$ 54.85	C\$ 329.10
8	467	VB0019	VALVE BOLA 075 3/4"	UND	2	C\$ 104.37	C\$ 208.74
8	470	VB0032	VALVULA GAVETA 1/2"	UND	2	C\$ 51.11	C\$ 102.22
9	473	RP0024	CHUMACERA DE PIE UCP208-24 1- 1/ 2"	UND	3	C\$ 133.37	C\$ 400.11
9	474	RP0028	CHUMACERA DE PIE UCP209-28 1- 3/ 4"	UND	15	C\$ 153.77	C\$ 2,306.55
10	476	AH9240	HOJA A-99 240 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	1	C\$ 3.84	C\$ 3.84
10	477	AH9280	HOJA A-99 280 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	117	C\$ 4.05	C\$ 473.85
10	478	AH9320	HOJA A-99 320 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	106	C\$ 4.05	C\$ 429.30
10	479	AH9360	HOJA A-99 360 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	108	C\$ 4.21	C\$ 454.52
10	481	AH9500	HOJA A-99 400 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	55	C\$ 3.84	C\$ 211.20
10	482	AH9600	HOJA A-99 600 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	31	C\$ 3.94	C\$ 122.30
10	484	AH1120	HOJA C081 120 LIJA PARA MADERA	UND	85	C\$ 2.66	C\$ 225.93
10	485	AH1150	HOJA C081 150 LIJA PARA MADERA	UND	20	C\$ 2.59	C\$ 51.74
10	486	AH9060	HOJA C-99 060 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	138	C\$ 6.58	C\$ 908.62
10	487	AH9080	HOJA C-99 080 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	3	C\$ 5.99	C\$ 17.97
10	488	AH9100	HOJA C-99 100 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	80	C\$ 5.27	C\$ 421.92
10	490	AH9150	HOJA C-99 150 LIJA AGUA PROFESIONAL	UND	59	C\$ 4.53	C\$ 267.55
10	492	AH1036	HOJA D081 036 LIJA PARA MADERA	UND	279	C\$ 7.18	C\$ 2,002.43
10	493	AH1040	HOJA D081 040 LIJA PARA MADERA	UND	26	C\$ 6.08	C\$ 158.18
10	494	AH1050	HOJA D081 050 LIJA PARA MADERA	UND	31	C\$ 5.25	C\$ 162.87
10	495	AH1060	HOJA D081 060 LIJA PARA MADERA	UND	92	C\$ 4.82	C\$ 443.24
10	496	AH1080	HOJA D081 080 LIJA PARA MADERA	UND	116	C\$ 4.08	C\$ 473.28
10	497	AH6100	HOJA J-86 100 TELA ALTO RENDIMIENTO	UND	41	C\$ 8.06	C\$ 330.38
10	498	AH6150	HOJA J-86 150 TELA ALTO RENDIMIENTO	UND	42	C\$ 7.28	C\$ 305.68
10	499	AH6060	HOJA X-86 060 TELA ALTO RENDIMIENTO	UND	64	C\$ 10.03	C\$ 641.86
11	502	TH0028	CHOVATEK RAPID SEAL ALUP .15x10Mts	ROL	448	C\$ 200.87	C\$ 89,989.68
11	503	TH0036	CEPILLO IXTLE	UND	35	C\$ 52.99	C\$ 1,854.59
11	504	TH0029	SOPLETE CON MANGUERA 1Pieza	UND	3	C\$ 2,167.04	C\$ 6,501.13
11	505	TH0015	THERMOTEK CEMENTO ACRILICO CU	CUB	28	C\$ 765.97	C\$ 21,447.29
11	506	TH0016	THERMOTEK CEMENTO ACRILICO GL	GLN	67	C\$ 188.95	C\$ 12,659.91
11	507	TH0040	THERMOTEK CEMENTO ASFALTICO CUB	CUB	79	C\$ 479.42	C\$ 37,873.97
11	514	TH0039A	THERMOTEK MEMBRANA DE REFUERZO DOBLE MTS	MTL	11,846.50	C\$ 11.54	C\$ 136,745.20
11	515	TH0017A	THERMOTEK MEMBRANA DE REFUERZO SMtsL	MTL	7,810.00	C\$ 2.68	C\$ 20,913.31
11	516	TH0035	THERMOTEK MUROS BLANCO CUB	CUB	37	C\$ 875.23	C\$ 32,383.52
11	517	TH0019	THERMOTEK POLICOVER BLANCO 19LT CU	CUB	36	C\$ 1,147.84	C\$ 41,322.15
11	518	TH0048	THERMOTEK PRIMARIO BASE SOLVENTE CUB	CUB	57	C\$ 839.97	C\$ 47,878.53
11	519	TH0018	THERMOTEK PROTECTO COAT 19LT CU	CUB	28	C\$ 637.14	C\$ 17,839.82
11	520	TH0027	THERMOTEK REFLEX 19LT CU	CUB	46	C\$ 903.47	C\$ 41,559.81
11	521	TH0013	THERMOTEK SELLADOR CUB	CUB	77	C\$ 337.80	C\$ 26,010.44
11	522	TH0014	THERMOTEK SELLADOR GL	GLN	105	C\$ 176.16	C\$ 18,496.49
11	523	TH0037	THERMOTEK SELLO ACRILICO CONC CUB	CUB	71	C\$ 1,181.13	C\$ 83,859.92
11	528	TH0033A	THERMOTEK MAX 10 ANOS BLANCO GLN	GLN	4	C\$ 208.53	C\$ 834.14
11	530	TH0031	CHOVATEK VIVIENDA 3.5mm FV GRAV BLANC	ROL	40	C\$ 777.17	C\$ 31,086.94
11	532	TH0041	CHOVATEK AUTOADHERIBLE 3mm FV GRAV BLANCA	ROL	65	C\$ 755.77	C\$ 49,125.17
11	533	TH0042	CHOVATEK CONSTRUCTOR 3mm FP ARENADO	ROL	40	C\$ 1,153.92	C\$ 46,156.90
11	534	TH0043	CHOVATEK CONSTRUCTOR 4mm FP GRAV BLANCA	ROL	92	C\$ 1,155.49	C\$ 106,305.29
11	537	TH0045	CHOVATEK PROFESIONAL 4.5mm FP GRAV ROJA	ROL	124	C\$ 1,788.08	C\$ 221,722.11
11	538	TH0032	CHOVATEX CONSTRUCTOR 4mm FP GRAV ROJA.	ROL	6	C\$ 1,155.49	C\$ 6,932.95
11	539	TH0047	GRAVILLA BLANCA 3KG	BOL	35	C\$ 36.31	C\$ 1,270.73
11	540	TH0046	GRAVILLA ROJA 3KG	BOL	19	C\$ 36.31	C\$ 689.83
11	541	TH0024	THERMOTEK IMPER ASF STANDAR 19LT CU	CUB	16	C\$ 348.15	C\$ 5,570.40
11	545	TH0008	THERMOTEK IMPER. ROJO TEJA 3A CU	CUB	3	C\$ 686.92	C\$ 2,060.76
11	546	TH0009	THERMOTEK IMPER. VERDE 3A CU	CUB	3	C\$ 687.69	C\$ 2,063.08

DOC	No.	CODIGO	DESCRIPCION	U/M	T. FISICO	COSTO	TOTAL
11	548	TH0001	THERMOTEK DOBLE ACCION BLANCO 5A CU	CUB	2	C\$ 815.86	C\$ 1,631.72
11	549	TH0004	THERMOTEK DOBLE ACCION BLANCO 5A GL	GLN	2	C\$ 206.14	C\$ 412.29
11	551	TH0002	THERMOTEK DOBLE ACCION ROJO TEJA 5A CUB	CUB	1	C\$ 815.86	C\$ 815.86
11	552	TH0003	THERMOTEK DOBLE ACCION VERDE 5A CU	CUB	15	C\$ 811.11	C\$ 12,166.63
11	557	TH0025	DECORATEK SELLO VINIL CONC 3.8LT GL	GLN	1	C\$ 144.90	C\$ 144.90
12	559	ZL2812	ZINC LISO 28STD 3 X 12' GALV	LAM	63	C\$ 254.00	C\$ 16,002.03
12	562	ZLC2806	ZINC CUMBRERAS 28STD 6' BOTAGUAS	LAM	2	C\$ 35.38	C\$ 70.76
12	566	ZL2610	ZINC LISO 26STD 3'X10' GALV	LAM	97	C\$ 263.19	C\$ 25,529.63
12	569	ZL1838	ZINC LISO 18STD 3'x 8' GALV	LAM	1	C\$ 204.97	C\$ 204.97
12	571	ZL2248	ZINC LISO 22STD 4'x 8' GALV	LAM	17	C\$ 589.03	C\$ 10,013.46
12	572	ZL2448	ZINC LISO 24STD 4'x 8' GALV	LAM	6	C\$ 482.22	C\$ 2,893.30
12	574	ZL2612	ZINC LISO 26 STD 3' X 12' GALV	LAM	71	C\$ 317.37	C\$ 22,533.57
12	575	ZL2638	ZINC LISO 26CAL 3'x 8' GALV	LAM	88	C\$ 210.83	C\$ 18,553.27
12	576	ZL2636	ZINC LISO 26STD 3'x 6' GALV	LAM	86	C\$ 167.95	C\$ 14,443.58
12	580	ZL2810	ZINC LISO 28STD 3 X 10' GALV	LAM	69	C\$ 211.41	C\$ 14,586.98
12	587	NL4806	PLYCEM LISO 4 x 8 x 06mm	LAM	1	C\$ 251.18	C\$ 251.18
12	589	NL4811	PLYCEM LISO 4 x 8 x 11mm	LAM	9	C\$ 538.06	C\$ 4,842.56
12	592	NL1245	PLYCEM TEXT 2 x 4 x 05mm	LAM	2	C\$ 47.98	C\$ 95.96
13	598	JG0010	CALENT.dAGUA BUTANO MOD. E-10 PB	UND	8	C\$ 1,774.99	C\$ 14,199.90
13	599	JG0009	CALENT.dAGUA BUTANO MOD. L-5B	UND	8	C\$ 1,030.06	C\$ 8,240.48
14	627	ZC2606	ZINC CORR 26STD 6.00' GALV INGASA	LAM	3	C\$ 158.69	C\$ 476.08
14	631	ZC2610A	ZINC CORR 26STD 10.00' GALV INGASA	LAM	102	C\$ 261.48	C\$ 26,671.38
14	646	ZC0268	ZINC CORR 26STD 8.00' GALV INGASA	LAM	2	C\$ 208.97	C\$ 417.95
14	649	ZC2806	ZINC CORR 28mm 6.00' GALV	LAM	110	C\$ 75.50	C\$ 8,304.91
14	650	ZC2808	ZINC CORR 28mm 8.00' GALV	LAM	1	C\$ 123.96	C\$ 123.96
14	651	ZC2810	ZINC CORR 28mm 10.00' GALV	LAM	56	C\$ 157.22	C\$ 8,804.55
14	652	ZC2812	ZINC CORR 28mm 12.00' GALV	LAM	2	C\$ 188.72	C\$ 377.44
14	654	ZC0286	ZINC CORR 28STD 6.00' GALV	LAM	92	C\$ 126.36	C\$ 11,625.44
14	655	ZC0288	ZINC CORR 28STD 8.00' GALV	LAM	106	C\$ 169.25	C\$ 17,940.64
14	657	ZC0281	ZINC CORR 28STD 10.00' GALV	LAM	92	C\$ 209.61	C\$ 19,283.94
14	658	ZC0282	ZINC CORR 28STD 12.00' GALV	LAM	42	C\$ 267.66	C\$ 11,241.63
14	675	ZC2610S	ZINC CORR SUP26 10' GALV	UND	6	C\$ 257.70	C\$ 1,546.20
14	677	ZC2612D	ZINC CORRUGADO 26STD 12.00' GALV	LAM	101	C\$ 317.33	C\$ 32,050.80
15	691	ZQ2612A	LAMINA TROQ. GALV. 26 X 12 PIES (METALCO)	UND	3	C\$ 348.39	C\$ 1,045.17
15	695	ZQ2210	LAM ENTREPISO TROQ CAL22 P63 10' (3.00mts)	LAM	1	C\$ 692.28	C\$ 692.28
15	713	ZQ2606	ZINC TROQ 26STD 6.00' GALV	LAM	70	C\$ 157.77	C\$ 11,043.95
15	714	ZQ2608	ZINC TROQ 26STD 8.00' GALV	LAM	32	C\$ 210.22	C\$ 6,726.93
15	715	ZQ2610	ZINC TROQ 26STD 10.00' GALV	LAM	28	C\$ 263.65	C\$ 7,382.15
15	716	ZQ2612	ZINC TROQ 26STD 12.00' GALV	LAM	60	C\$ 320.44	C\$ 19,226.63
15	735	ZQ26104	ZINC TROQ. CAL26STD 10.46' GALV	LAM	1	C\$ 329.49	C\$ 329.49
16	738	PM0004L	DILUYENTE TRANSP/VARSOLLIT	LTS	8	C\$ 33.78	C\$ 270.23
16	740	PM0001G	DILUYENTE TRANSP/VARSOL GLN	GLN	28	C\$ 124.61	C\$ 3,489.04
16	741	PM0002G	THINNER ACRILICO GLN	GLN	40	C\$ 126.08	C\$ 5,043.40
16	742	PM0005L	THINNER ACRILICO LTS	LTS	53	C\$ 37.17	C\$ 1,969.94
17	748	CT0011A	SEPARADORES dORINA	UND	12	C\$ 84.33	C\$ 1,011.96
			TOTAL FISICO				C\$ 3469,179.56

Anexo # 4 Estados Financieros de Comercial Richardson.

COMERCIAL RICHARDSON BUNGE E HIJOS, S.A
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

CONCEPTO	SALDO INICIAL	SALDO ACTUAL
ACTIVO		
CIRCULANTE	C\$ 23058,979.55	C\$ 19878,902.66
CAJA Y BANCOS	C\$ 2664,242.72	C\$ 862,976.22
CAJA	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00
BANCOS	C\$ 2661,242.72	C\$ 859,976.22
CUENTAS POR COBRAR	C\$ 9162,987.72	C\$ 8516,008.44
CLIENTE	C\$ 1923,949.69	C\$ 1170,134.41
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	C\$ 7239,038.03	C\$ 7345,874.03
INVENTARIOS	C\$ 9874,236.79	C\$ 9550,689.89
GASTO PAGADOS POR ADELANTADO	C\$ 204,832.22	C\$ 160,423.13
IMPUESTO PAGADOS POR ANTICIPADO	C\$ 1152,680.10	C\$ 788,804.98
FIJO	C\$ 13512,506.98	C\$ 13515,892.93
TERRENO	C\$ 11453,058.00	C\$ 11500,637.20
EDIFICIOS	C\$ 625,213.56	C\$ 625,213.56
MOB Y EQUIPOS DE OFICINA	C\$ 629,433.96	C\$ 629,433.96
VEHICULOS	C\$ 1859,326.04	C\$ 1859,326.04
MAQUINARIA EQUIPO	C\$ 864,369.78	C\$ 864,369.78
OTROS EQUIPOS	C\$ 2061,659.69	C\$ 2061,659.69
DEPRECIACION ACOMULADA	C\$ (3980,554.05)	C\$ (4024,747.30)
DIFERIDO		

IMPUESTO Y LICENCIA	C\$	7,016.48	C\$	-
OTROS ACTIVOS				
DEPOSITOS EN GARANTIA	C\$	13,067.52	C\$	13,067.52
TOTAL ACTIVO	C\$	365915,700.53	C\$	33407,863.11
PASIVO				
CIRCULANTE	C\$	21311,758.85	C\$	21311,758.85
CUENTAS POR PAGAR	C\$	4618,149.03	C\$	3912,650.01
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	C\$	356,206.14	C\$	322,760.56
PRESTAMOS POR PAGAR	C\$	15913,012.74	C\$	14211,481.02
GASTOR ACOMULADO POR PAGAR	C\$	298,304.92	C\$	290,966.39
IMPUESTO POR PAGAR	C\$	68,281.90	C\$	33,458.85
RETENCIONES POR PAGAR	C\$	55,238.37	C\$	46,573.57
ANTICIPOS RECIBIDOS	C\$	2,565.75	C\$	10,502.43
FIJO	C\$	21367,498.18	C\$	21267,956.59
CUENTAS POR PAGAR L/P	C\$	5476,546.57	C\$	5636,548.90
PRESTAMOS POR PAGAR L/P	C\$	14993,960.09	C\$	14808,760.78
GASTOS ACUMULADOS L/P	C\$	896,991.52	C\$	822,649.91
TOTAL PASIVO	C\$	42679,257.03	C\$	40096,349.20
CAPITAL				
CAPITAL SOCIAL	C\$	19974,976.02	C\$	19974,976.02
RESERVA LEGAL	C\$	770,000.00	C\$	770,000.00
SUPERAVIT POR REEVALUACION DE ACTIVO FIJO	C\$	6629,220.27	C\$	6676,799.47
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA	C\$	(23208,476.22)	C\$	(29232,975.33)
UTILIDAD O PERDIDA DEL	C\$	(10253,406.57)	C\$	(4877,286.47)

PERIODO			
TOTAL CAPITAL	C\$	(6087,686.50)	C\$ (6688,486.31)
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	C\$	36591,570.53	C\$ 33407,863.11

COMERCIAL RICHARDSON BUNGE E HIJOS, S.A
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

CONCEPTO	SALDO INICIAL	SALDO ACTUAL
INGRESOS		
VENTAS	C\$ 35934,379.43	C\$ 37724,666.62
VENTAS PROYECTO	C\$ 22,737.21	C\$ 23,137.21
TOTAL INGRESOS	C\$ 35957,116.64	C\$ 37747,803.83
COSTOS		
COSTO DE VENTA	C\$ 28604,800.64	C\$ 30020,749.46
COSTO DE VENTA PROYECTO	C\$ 38,023.79	C\$ 38,851.23
TOTAL COSTO	C\$ 28642,824.43	C\$ 30059,600.69
UTILIDAD O PERDIDA BRUTA	C\$ 7314,292.21	C\$ 7688,473.14
GASTOS DE OPERACIÓN		
GASTOS DE VENTAS	C\$ 6634,428.20	C\$ 4466,944.04
GASTOS DE ADMINISTRACION	C\$ 5265,019.80	C\$ 3557,309.02
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	C\$ 11899,448.00	C\$ 8024,253.06
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	C\$ (4585,155.79)	C\$ (335,779.92)
GASTOS NO OPERATIVOS		
GASTOS FINANCIEROS	C\$ 3689,874.20	C\$ 2847,325.42
GASTOS NO DEDUCIBLES	C\$ 661,197.43	C\$ 65,349.16
OTROS INGRESOS(EGRESOS NETOS	C\$ 1317,179.15	C\$ 1246,492.46
TOTAL GASTO NO OPERATIVOS	C\$ 5668,250.78	C\$ 4159,167.04
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IR	C\$ (10253,406.57)	C\$ (4877,286.47)
PAGO MINIMO DEFINITIVO DEL IR		C\$ 382,339.51
UTILIDAD O PERDIDA DESPUES DEL IR	C\$ (10253,406.57)	C\$ (10253,406.57)