



**UNIVERSIDAD ESTADAL DE MILAGRO**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIERO EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA - CPA**

**TÍTULO DEL PROYECTO:**

**“EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DE  
INVENTARIOS: FIFO EN LA CADENA DE FARMACIAS CRUZ AZUL”**

**AUTOR:**

**VILLAMAR BRIONES JIMMY FRANCISCO**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:**

**MSc. FREDDY JAVIER TEJADA ESCOBAR**

**MILAGRO, SEPTIEMBRE 2013**

**ECUADOR**

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Yo, MSc. Freddy Javier Tejada Escobar en mi calidad de tutor de Investigación, nombrado por el consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

### CERTIFICO.

Que he analizado el proyecto de Investigación cuyo tema es: **“EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS: FIFO EN LA CADENA DE FARMACIAS CRUZ AZUL”**, presentado por el egresado sr. Jimmy Francisco Villamar Briones, como requisito previo para optar por el Título de “Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría-CPA”.

El problema de la investigación se refiere a: **¿Qué incidencia tiene las pérdidas desconocidas de inventarios en la aplicación de la NIC 2, en la Cadena de Farmacias “CRUZ AZUL”?**, el mismo que fue aceptado por reunir los resultados legales y por la importancia del Tema.

Tutor:

---

MSc. Freddy Javier Tejada Escobar

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales, de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, Septiembre de 2013

Villamar Briones Jimmy Francisco

C.C. 0912149176

## **CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA**

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría – CPA, otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTÍFICA ( )

DEFENSA ORAL ( )

TOTAL ( )

EQUIVALENTE ( )

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

## **DEDICATORIA**

### **A Dios.**

Por haberme permitido llegar hasta este punto y dado salud para lograr mis Objetivos, además de su infinita bondad y amor.

### **A mi Madre.**

Por haberme educado y soportado mis errores, a pesar de estar en el cielo, sé que espiritualmente me ha estado apoyando dándome la sabiduría para seguir adelante, si estuvieras con nosotros físicamente estoy seguro sería la madre más feliz del mundo, Te amo mucho Madre Mía.

### **A mi Padre.**

Por ser un hombre humilde y de mucha perseverancia digno de ejemplo, me ha enfundado que con lealtad y honradez, todo ser humano puede salir adelante, gracias por ser como eres, Te admiro Mucho.

### **A mi esposa.**

Pilar fundamental para llegar a obtener este título, quien ha estado en los momentos difíciles alentándome y dándome la fuerza suficiente para no desmayar con su amor incondicional, Te amo esposa mía.

### **A mis hijos**

Los seres más queridos que Dios me ha regalado al darme la oportunidad de ser su padre terrenal, ellos son los motores que me impulsan para ser mejor persona cada día y el anhelo de ser un buen profesional. Mi Jean Frank que con su amor infinito, sencillez y su anhelo de vivir y Mi Valentina a pesar de su corta edad trasmite fuerza, coraje al ser una niña perseverante, los amo con infinito amor.

## **AGRADECIMIENTO**

### **A mis hermanos.**

Cada uno de ellos desde sus hogares ha orado por mi salud para que no desmaye para que concluya con la meta propuesta, también a mi hermano mayor que estoy seguro que desde el cielo me ha estado alentando con esa vibra que lo caracterizaba.

### **A mis Tíos, Sobrinos y Familiares en General.**

Por ser una familia unida los mismos que han participado directa o indirectamente en el proyecto de esta Tesis.

### **A todos mis jefes**

Por la confianza y el apoyo durante todo el periodo de estudio a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza

### **A mis compañeros de trabajo.**

Por haberme forzado y alentado a seguir cuando el día a día parecía dejarme sin fuerza, en especial a Roberto Peñaherrera que me apoyado desinteresadamente para que concluya este proyecto.

### **A mi director de tesis**

Por haberme apoyado desinteresadamente con la única finalidad de que culmine el proyecto de tesis, quien a lo largo de estas tutorías demostró sus capacidades y habilidades como director.

## **CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR**

MSc. Jaime Orozco Hernández  
Rector de Universidad Estatal de Milagro

Presente

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedemos a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo Tema fue: “EFECTOS DE LA APLICACIÓN DEL MÉTODO DE VALORACIÓN DE INVENTARIOS: FIFO EN LA CADENA DE FARMACIAS CRUZ AZUL” y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, septiembre del 2013

Villamar Briones Jimmy Francisco  
C.C.: 0912149176

# ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>2</b>
<b>EL PROBLEMA.....</b>	<b>2</b>
1.1.    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1.    Problematización .....	2
1.1.2.    Delimitación del problema.....	4
1.1.3.    Formulación del problema.....	4
1.1.4.    Sistematización del problema.....	5
1.1.5.    Determinación del tema.....	5
1.2.    OBJETIVOS .....	6
1.2.1.    Objetivo General.....	6
1.2.2.    Objetivos Específicos.....	6
1.3.    JUSTIFICACIÓN.....	6
1.3.1.    Justificación de la investigación .....	6
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>8</b>
<b>MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>8</b>
2.1.    MARCO TEÓRICO.....	8
2.1.1.    Antecedentes Históricos.....	8
2.1.2.    Antecedentes Referenciales.....	10
2.1.3.    Fundamentación.....	16
MARCO LEGAL.....	30
2.2.    MARCO CONCEPTUAL.....	32
2.3.    HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	38
2.3.1.    Hipótesis General.....	38
2.3.2.    Hipótesis Particulares .....	38
2.3.3.    Declaración de Variables .....	38
2.3.4.    Operacionalización de las Variables .....	40
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>41</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO.....</b>	<b>41</b>

3.1.	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL.....	41
3.2.	LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA .....	44
3.2.1.	Características de la población .....	45
3.2.2.	Delimitación de la población .....	45
3.2.3.	Tipo de muestra .....	45
3.2.4.	Tamaño de la muestra.....	46
3.2.5.	Proceso de selección.....	47
3.3.	LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS.....	47
3.3.1.	Métodos Teóricos.....	47
3.3.2.	Métodos Empíricos.....	48
3.3.3.	Técnicas e Instrumentos .....	49
3.4.	EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN .....	49
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>51</b>
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....</b>		<b>51</b>
4.1	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	51
4.2	ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS .....	53
4.3	RESULTADOS.....	57
4.4	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.....	71
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>72</b>
<b>PROPUESTA .....</b>		<b>72</b>
5.1.	TEMA.....	72
5.2.	FUNDAMENTACIÓN .....	72
5.3.	JUSTIFICACIÓN.....	73
5.4.	OBJETIVOS .....	74
5.4.1.	Objetivo General de la propuesta .....	74
5.4.2.	Objetivos Específicos de la propuesta .....	74
5.5.	UBICACIÓN.....	74
5.6.	FACTIBILIDAD.....	77
5.7.	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	86
5.7.1.	Actividades .....	87
5.7.2.	Recursos, Análisis Financiero .....	89
5.7.3.	Impacto.....	89

5.7.4. Cronograma.....	91
5.7.5. Lineamientos para evaluar la propuesta.....	92
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>94</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>95</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>96</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>97</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

<b><u>CAPÍTULO II</u></b> .....	<b>8</b>
<b><u>MARCO REFERENCIAL</u></b> .....	<b>8</b>
<u>Cuadro 1. Operacionalización de las variables</u> .....	40
<b><u>CAPÍTULO III</u></b> .....	<b>41</b>
<b><u>MARCO METODOLÓGICO</u></b> .....	<b>41</b>
Cuadro 2. Tipos de investigación .....	42
Cuadro 3. Población de estudio .....	45
<b><u>CAPÍTULO IV</u></b> .....	<b>51</b>
<b><u>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</u></b> .....	<b>51</b>
<u>Cuadro 4. Deterioro de los productos</u> .....	53
<u>Cuadro 5. Impactos financieros de pérdidas de inventario</u> .....	54
<u>Cuadro 6. Incumplimientos de Políticas y Procedimientos estipulados por la Cía.</u> ....	55
<u>Cuadro 7. Enfoque inadecuado de controles</u> .....	56
<u>Cuadro 8. Conocimientos al Cargo</u> .....	57
<u>Cuadro 9. Funcionalidad de las herramientas tecnológicas</u> .....	58
<u>Cuadro 10. Controles a las funciones</u> .....	59
<u>Cuadro 11. Políticas de devoluciones</u> .....	60
<u>Cuadro 12. Proceso de almacenamiento de productos</u> .....	61
<u>Cuadro 13. Nuevas normas de control de inventario</u> .....	62
<u>Cuadro 14. Pérdidas con controles existentes</u> .....	63
<u>Cuadro 15. Demanda en países vecinos</u> .....	64
<u>Cuadro 16. Participación en el mercado local</u> .....	65
<u>Cuadro 17. Planificación adecuada de compras</u> .....	66
<u>Cuadro 18. Comercialización adecuada de productos</u> .....	67
<u>Cuadro 19. Desconocimiento del vendedor</u> .....	68
<u>Cuadro 20. Método de valoración de inventario</u> .....	69
<u>Cuadro 21. Plan de capacitación</u> .....	70
<u>Cuadro 22. Verificación de Hipótesis</u> .....	71

<b><u>CAPÍTULO V</u></b> .....	<b>72</b>
<b><u>PROPUESTA</u></b> .....	<b>72</b>
<u>Cuadro 23. Método Promedio</u> .....	84
<u>Cuadro 24. Método FIFO</u> .....	85
<u>Cuadro 25. Plan de ejecución</u> .....	86
<u>Cuadro 26. Cronograma</u> .....	91

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b><u>CAPÍTULO I</u></b> .....	<b>2</b>
<b><u>EL PROBLEMA</u></b> .....	<b>2</b>
<u>Figura 1. Ubicación País</u> .....	2
<b><u>CAPÍTULO II</u></b> .....	<b>8</b>
<b><u>MARCO REFERENCIAL</u></b> .....	<b>8</b>
<u>Figura 2. Reconocimiento a CRUZ AZUL</u> .....	9
<b><u>CAPÍTULO III</u></b> .....	<b>41</b>
<b><u>MARCO METODOLÓGICO</u></b> .....	<b>41</b>
<u>Figura 3. Fórmula de la Población finito</u> .....	46
<b><u>CAPÍTULO IV</u></b> .....	<b>51</b>
<b><u>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS</u></b> .....	<b>51</b>
<u>Figura 4. Deterioro de los productos</u> .....	53
<u>Figura 5. Impactos financieros de pérdidas de inventario</u> .....	54
<u>Figura 6. Incumplimientos de Políticas y Procedimientos estipulados por la Cía.</u> .....	55
<u>Figura 7. Enfoque inadecuado de controles</u> .....	56
<u>Figura 8. Conocimientos al Cargo</u> .....	57
<u>Figura 9. Funcionalidad de las herramientas tecnológicas</u> .....	58
<u>Figura 10. Controles a las funciones</u> .....	59
<u>Figura 11. Políticas de devoluciones</u> .....	60
<u>Figura 12. Proceso de almacenamiento de productos</u> .....	61
<u>Figura 13. Nuevas normas de control de inventario</u> .....	62
<u>Figura 14. Pérdidas con controles existentes</u> .....	63
<u>Figura 15. Demanda en países vecinos</u> .....	64
<u>Figura 16. Participación en el mercado local</u> .....	65
<u>Figura 17. Planificación adecuada de compras</u> .....	66
<u>Figura 18. Comercialización adecuada de productos</u> .....	67
<u>Figura 19. Desconocimiento del vendedor</u> .....	68

<u>Figura 20. Método de valoración de inventario</u> .....	69
<u>Figura 21. Plan de Capacitación</u> .....	70
<b><u>CAPÍTULO V</u></b> .....	<b>72</b>
<b><u>PROPUESTA</u></b> .....	<b>72</b>
<u>Figura 22. Edificio Corporativo 1</u> .....	75
<u>Figura 23. Croquis de ubicación</u> .....	75
<u>Figura 24. Promesa básica - Slogan</u> .....	76
<u>Figura 25. LOGO corporativo</u> .....	77
<u>Figura 26. Organigrama de la cadena de farmacias Cruz Azul</u> .....	79
<u>Figura 27. Análisis del deterioro del producto</u> .....	93

## RESUMEN

Nuestro proyecto tiene como principal propósito tener alternativas para la aplicación de un método idóneo de valuación de Inventarios que permita tener correctamente costeados, reducir las pérdidas desconocidas y cualquier ajuste por diferencias de inventarios cuantificado adecuadamente. Para esto hemos utilizado en la parte conceptual todo lo referente a la NIC 2 – Inventarios, así como temas referentes a la NIC 1 - Presentación de Estados Financieros. Este proyecto evalúa el costo beneficio de cambio de método a FIFO, así como la capacidad de respuesta con que cuenta la compañía en su infraestructura sea esta el talento humano, tecnología, y documentaciones pertinentes (manuales de procedimientos y funciones) que actualmente se encuentran establecidos y que necesariamente tendrían influencia directa para que el problema sea mitigado totalmente con la sincronización de estas variables con el nuevo método de valuación aplicable. Desarrollamos para poner la puesta en marcha del proyecto, una ordenada planificación, así como un detalle de cada una de las actividades que deberán ser ejecutadas por el personal crítico del proceso, en respuesta a los temas consultados al personal para conocer las debilidades internas que tenemos, así como conocer el criterio del personal respecto a los objetivos estratégicos de la cadena de farmacias de querer dar solución al tema de valorización de inventarios. Se estableció realizar ajustes importantes en los manuales de procedimientos, de funciones y que los mismos se promulguen al personal de una manera clara y precisa, así como la capacitación apropiada al personal para las nuevas funciones a realizar. La Compañía cuenta con una estructura tecnológica fuerte y de muy buena base para la implementación de mejoras a procesos sistemáticos. Consideramos que nuestro proyecto se desarrollara de la mejor manera en beneficio de la Cadena de Farmacias Cruz Azul.

**Palabras claves:** Inventario, Pérdidas desconocidas, NIC 2, Efectos.

## **ABSTRACT**

Our project's main purpose is to have alternatives for the implementation of a suitable method of valuation of inventories that allows to have properly funded, reduce unknown losses and any inventory adjustment for differences adequately quantified. For this, we have used in the conceptual part, everything related to NIC 2 - Inventories, as well as issues relating to NIC 1 - Financial Statements Presentation. This project evaluates the cost benefit of change to FIFO method and the responsiveness available to the company in its infrastructure it is human talent, technology, and relevant documentation (manuals, procedures and functions) that are currently set and necessarily have direct influence that the problem is mitigated entirely with the timing of these variables with the new valuation method applicable. Developed to put the implementation of the project, planning an orderly and detail of each of the activities to be performed by the critical personnel process in response to the issues staff consulted for internal weaknesses that we and staff know the criterion regarding the strategic objectives of the pharmacy chain want to solve the issue of valuation of inventories. Important settings are established in the manuals of procedures, functions and that they are enacted staff in a clear and accurate, and appropriate staff training for new functions to be performed. The Company has a strong technological infrastructure and very good basis for the implementation of systematic processes improvements. We believe our project will be developed in the best way to benefit the Blue Cross pharmacy chain.

**Keywords:** Inventory, losses unknown, NIC 2, Effects

## INTRODUCCIÓN

La obtención del Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría CPA tiene como requisito fundamental la elaboración del proyecto de Investigación. El tema de materia del Proyecto tiene como finalidad aportar a la compañía el método más conveniente de valuación de inventarios, que permita cuantificar adecuadamente en reportes financieros, acumular apropiadamente el costo de venta en el estado de resultados y la valoración correcta de las pérdidas estimadas de inventarios.

La Norma Contable Internacional No. 2 – Inventarios, y la NIC 1 – Presentación de Estados Financieros, nos proporciona la directrices de cómo valorar adecuadamente los inventarios con un método práctico y útil para la naturaleza de los productos, así mismo, nos entrega los lineamiento para la adopción de la nueva Política de Valorización de ítems, los efectos relativos a dichos cambios así como los efectos prospectivos a partir de su implementación.

El Objetivo principal es proporcionar una herramienta a la compañía para que se pueda llevar conforme a la naturaleza de los ítems, el método de inventario necesario que contribuya a la valorización de los costos más próximos a su valor neto de realización, ser un soporte para el crecimiento profesional del personal crítico dueños de los procesos, elaboración más actual de Manuales de Políticas y Procedimientos así como versatilidad de Manuales de Funciones.

La ayuda que se tiene en la solidez de la infraestructura tecnológica fortalece la factibilidad del proyecto.

Estamos seguros y convencidos que el desarrollo del Proyecto y su aplicabilidad, ayudará a la Compañía como institución Jurídica y al desarrollo de nuevas metas, misión y visión de hacia dónde queremos llegar como Compañía.

# CAPÍTULO I EL PROBLEMA

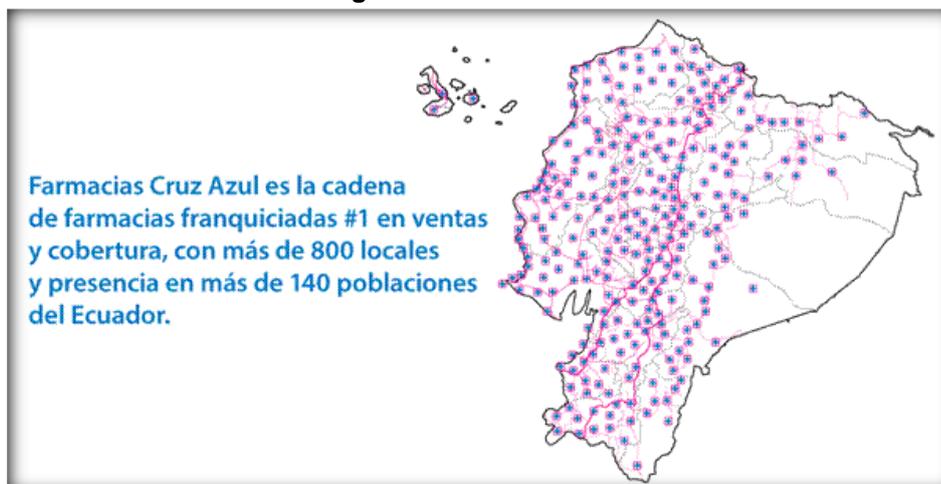
## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1.1. Problematización

La Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana DIFARE S.A, en el año 2000 decide lanzar al mercado la cadena de farmacias CRUZ AZUL, con la firme convicción de apuntar al crecimiento de los microempresarios. A través de un servicio especial, rápido y frecuente de logística, complementándose con conocimientos de administración de farmacias para sus clientes y una gama de productos con las mejores alternativas de adquisición, ha logrado posicionarse en las farmacias, consolidándose como una marca líder en el mercado de distribución farmacéutica en el Ecuador.

Las Farmacias “CRUZ AZUL”, es la cadena farmacéutica pionera en el Ecuador su matriz está ubicada en la ciudad de Guayaquil, dedicándose a la compra y venta de productos farmacéuticos y consumo. Tiene representación en 140 poblaciones en las cuatro regiones: costa, sierra, oriente y las islas Galápagos con aproximadamente 800 locales, es la cadena número uno en ventas a nivel País

**Figura 1. Ubicación País**



Fuente: Página WEB Cruz Azul

Debido al crecimiento vertiginoso de la Cadena de Farmacias "CRUZ AZUL", ha provocado que contraten gran cantidad de recursos sin darle mucha importancia el nivel de competencia, el área de Talento Humano dentro de su evaluación da cómo prioridad que todo recurso que pase a ser parte de la compañía tenga aptitud positiva y el compromiso de aplicar la filosofía de la institución.

Pero al tener una gran cantidad de productos dentro del portafolio de negociaciones, hace imposible que los analistas de inventarios cuenten con el tiempo suficiente, para realizar un análisis adecuado de la rotación de cada uno, la misma que pone en un riesgo latente y actualmente se suscita la pérdida desconocidas en el inventario.

Entre las deficiencias, podemos notar que la cadena no cuenta con procesos claros que ayuden a identificar los lotes de los productos, los mismos que se hacen necesarios, dado el tipo de mercadería que comercializa, ocurriendo así que todos los años la empresa asuma como gasto los vencimientos de la mercadería.

La pérdida desconocida de inventarios en cada uno de sus almacenes, causada por el acelerado crecimiento del mercado y por la presión de la competencia, aun a pesar de contar con un proceso de control interno que es actualizado periódicamente.

La baja de mercadería por vencimiento y deterioro, no se ha podido evitar para reducir las pérdidas financieras significativas y esto acarrea desembolsos de dinero, y aunque la compañía cuenta con una infraestructura tecnológica bastante consolidada, ocurre.

Otro de las causas por las cuales se presentan las pérdidas por vencimiento, es el método de valoración de inventario debido a que para este tipo de negocios es necesario aplicar un método que controle las entradas y salidas de las mismas formas que ingresan dado las fechas de caducidad de determinados productos, pero el método de valoración de inventario actualmente utilizado es el promedio ponderado, el cual no tiene ese control.

### 1.1.2. Delimitación del problema

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil

Campo: FINANCIERO

Área: Contable

Aspectos: Determinación de los Impactos por la aplicación de la NIC 2 en los controles de inventarios.

Universo: CADENA DE FARMACIAS “CRUZ AZUL”.

### 1.1.3. Formulación del problema

¿Qué incidencia tiene las pérdidas desconocidas de inventarios en la aplicación de la NIC 2, en la Cadena de Farmacias “CRUZ AZUL”?

Dentro de los aspectos claves considerados para la evaluación del tema, se detallan a continuación los siguientes:

**Delimitado:** Se concentra en las áreas Financiera y Tributaria, con la finalidad de reducir el riesgo Contable - Tributario

**Claro:** Las irregularidades se pueden detectar mejorando los controles internos, redactando en forma precisa el problema.

**Evidente:** Se demuestran a la vista.

**Concreto:** Por que la solución al problema es clara y concreta. Describiendo de forma ejecutiva

**Relevante:** Apunta ayudar a un problema de desorganización y falta de control de inventarios.

**Coherente:** Porque existe relación lógica entre las áreas que se van a investigar y el método que consiste en la aplicación de mejores controles de inventarios para un eficiente resultado para el departamento Tributario – Contable,

**Original:** Porque los controles que se pretende aplicar son basados a la norma, el problema seleccionado es de vital importancia para la empresa.

**Contextual:** Este es un tema de vital importancia ya que con el descubrimiento de la irregularidad, se presenta la necesidad de revisar y fortalecer los controles internos de la Cadena de Farmacia.

**Factible:** Existe la probabilidad de solucionar la irregularidad por la falta de control. El problema está dentro del tiempo requerido para ejecutarlo y con recursos alcanzables. Es decir mediante una aplicación tecnológica en la que ayude a reducir recursos y ahorrar costos.

**Variable:** Como el problema es económico y tributable, se puede reconocer la variable con claridad.

#### **1.1.4. Sistematización del problema**

1. ¿De qué manera afectan las deficiencias en los procesos para identificar el vencimiento de la mercadería?
2. ¿Qué consecuencias son provocadas por las pérdidas descontroladas en el inventario?
3. ¿Cómo influyen las pérdidas financieras significativas provocadas por el deterioro y pérdidas del inventario?
4. ¿Qué ocasiona el método de valoración de inventario actualmente utilizado en la cadena?

#### **1.1.5. Determinación del tema**

“Perdidas desconocidas de Inventario de la Cadena de Farmacias Cruz Azul”-

## **1.2. OBJETIVOS**

### **1.2.1. Objetivo General**

Detectar las causas y consecuencias que provocan las pérdidas del inventario e identificar sus efectos financieros, para definir controles internos adecuados y permitan reducir el deterioro y pérdida desconocida del mismo.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Definir procesos de control para identificar el vencimiento y/o caducidad de la mercadería.
- Analizar las consecuencias de las pérdidas descontroladas del inventario.
- Determinar las pérdidas financieras en pro de reducir el deterioro y vencimiento del inventario.
- Identificar el método de valoración de inventario acorde a las necesidades del negocio.

## **1.3. JUSTIFICACIÓN**

### **1.3.1. Justificación de la investigación**

El presente proyecto es muy importante para la Cadena de Farmacias “CRUZ AZUL”, en lo relacionado a la aplicación de la Normas Internacionales de Información Financiera NIC 2 (Inventarios), disposición indicada por la Superintendencia de Compañías.

Los estados financieros de una empresa constituyen la información sobre la cual, los terceros interesados toman decisiones económicas. Los terceros interesados usualmente lo constituyen los accionistas, inversionistas, trabajadores, proveedores, entidades reguladoras y estatales, entidades financieras, proveedores, etc.

Considero que el presente estudio, contribuirá a que los administradores de La Cadena de Farmacias “CRUZ AZUL”, definan políticas contables adecuadas para el cumplimiento de este principio contable, lo cual resultará en beneficio de los usuarios de los estados financieros, ya que permitirá que dispongan de información financiera confiable para la toma de sus decisiones.

Basados a las Normas Internacionales de Información Financiera nos indica el tratamiento contable que debe aplicarse el deterioro y las pérdidas de inventarios, a pesar que la Ley de Régimen Tributario Interno no considera como deducible las perdidas desconocidas de inventario por la aplicación de este principio.

Lo razonable para las empresas es lograr llevar un buen registro de sus inventarios (existencias), sabiendo que es uno de los activos más significativos en las empresas.

El buen manejo de los inventarios le dará la confiabilidad de la situación económica a la empresa, proveer y suministrar correctamente evitara pérdidas, este estará ligado al control de la rotación de los productos. La administración de los inventarios implica que se debe llevar un control sobre las fechas y lotes de cada uno de sus productos.

En esta investigación se busca la posibilidad de elegir una serie de perspectivas óptimas para el progreso y desarrollo, en la organización esperando establecer y regularizar todas las actividades, así como los medios materiales y humanos necesarios, planteando los objetivos para las áreas contables, tributarias y todas las que estén dentro del ciclo de inventarios.

El éxito de toda empresa es buscar un desempeño extraordinario en sus procesos claves y competir efectivamente en una economía que se presenta cada vez más difícil, hasta lograr la excelencia en cada una de sus áreas.

## **CAPÍTULO II MARCO REFERENCIAL**

### **2.1. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1.1. Antecedentes Históricos**

La Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana DIFARE S.A, es una empresa de capital 100% ecuatoriano, que durante 29 años ha estado dedicada a la importación y distribución de productos para el abastecimiento a nivel nacional. En el año 1996 el Grupo DIFARE fue la primera empresa que propone la idea la unión de farmacias para obtener mejores beneficios comerciales.

Debido a esta situación el primero de noviembre del 2000 inaugura la Cadena de Farmacias “CRUZ AZUL” a nivel nacional. Gracias a sus convenios con más de 100 laboratorios farmacéuticos de todo el mundo, el Grupo DIFARE, se enorgullece de satisfacer el 100% de los pedidos generales a sus farmacias “CRUZ AZUL”, propias y franquiciadas. Además la empresa da trabajo directo aproximadamente a 2300 personas en sus áreas administrativas, comerciales y distribución.

La Cadena de Farmacia “CRUZ AZUL”, es una franquicia 100% ecuatoriana en la que están inmersos los empresarios PYMES, que durante 13 años ha estado dedicada a la compra y venta de productos farmacéuticos y consumo

En una primera etapa que comprendía del 2000 al 2003, se contaba con una imagen básica, que tenía la intención de crear un símbolo que signifique farmacia (la cruz color azul) y mantener el nombre del dueño. Ya asentados en el mercado se comienza con una segunda etapa entre el 2004 y 2006 para afianzar el crecimiento con una imagen moderna, de dotar de más productos y servicios.

- Cambio de layout interno
- Cambio de mobiliario

- Manual de Imagen Corporativa (Rotulación, fundas, uniformes, papelería, señalética)
- Mercadeo (Revista, Campañas, Artículos promocionales, eventos, Capzulito, etc.)
- Estandarización de precios de venta,
- Hardware (Pc, impresora, lectores)
- Software Soporte técnico, Pedidos 100% vía modem, Portal de productos, ingreso de facturas electrónicas

En Febrero del 2006 la presidencia de la república premió con el galardón de PIONEROS EN LA FRANQUICIA como reconocimiento al esfuerzo, la calidad, la constancia, y al trabajo en equipo.

En la actualidad en el territorio Ecuatoriano existen aproximadamente 800 farmacias “CRUZ AZUL” en 145 poblaciones del Ecuador, las mismas que por varias ocasiones han sido reconocidas por su calidad de servicio, por lo cual se ha convertido en la alternativa ganadora para las farmacias y los consumidores finales en todo el país.

**Figura 2. Reconocimiento a CRUZ AZUL**



**Fuente:** Departamento Comercial del Grupo DIFARE

## ME CUIDA

Desde el inicio estuvo muy clara la filosofía empresarial en la que su slogan reflejaba claramente la intención de la cadena “SIEMPRE A TU ALCANCE” y por eso dedicaban una atención esmerada a cada persona que adquiría medicinas en sus farmacias, pero debido al desarrollo acelerado más la presión de la competencia los altos ejecutivos deciden refrescar la marca cambiando su tradicional slogan por “ME CUIDA”, el que permanece en la actualidad. El sistema de servicio personalizado se mantiene hasta el día de hoy, fiel a su slogan “ME CUIDA”, generando apertura de la empresa hacia los administradores de las farmacias, motivándolos y dándoles capacitación para que sus negocios sean provechosos. La comunicación empresa cliente es constante, a través de distintos medios. El problema con los inventarios se origina a partir del año 2006 donde la Gerencia autoriza que además de la distribución entre al mercado con su propia cadena de farmacia “CRUZ AZUL”, lo que ha provocado que aproximadamente el 50% de su inventario sea distribuido a cada uno de las localidades a nivel nacional.

### 2.1.2. Antecedentes Referenciales

#### MUNDIAL

<b>Empresa:</b>	Bayer
<b>Proyecto:</b>	Empresa Mundial del Sector Químico Farmacéutico
<b>Estrategia para el Crecimiento:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Como una de las principales empresas mundiales del sector químico-farmacéutico, el Grupo Bayer ofrece al mercado una amplia gama de productos y servicios que cubre las áreas de Salud Humana y Animal (Bayer HEALTHCARE), Nutrición y Cuidado de Cultivos (Bayer CROPSCIENCE) y Materiales Innovadores (Bayer MATERIAL SCIENCE). Nuestros productos son utilizados en todos los aspectos de la vida humana.</li><li>• El Grupo Bayer es líder en investigación, utilizando la más avanzada tecnología en las áreas en las que trabaja. La innovación es el principal factor para la creación de nuevos productos y la optimización de procesos, dando mayor competitividad y crecimiento, factores esenciales para una expansión continua de los negocios del Grupo.</li><li>• Bayer busca siempre el aumento de su valor corporativo y la generación de un alto valor agregado en beneficio de sus accionistas, colaboradores y de la sociedad de todos los países en los que está presente.</li><li>• La Compañía garantiza que sus conocimientos técnicos y comerciales se usan de manera responsable para contribuir con el desarrollo sostenible – un principio que defendemos en sus tres aspectos: social, ambiental e económico.</li></ul>
<b>URL:</b>	<a href="http://www.bayerandina.com/quienes_somos/nuestra_region.htm">http://www.bayerandina.com/quienes_somos/nuestra_region.htm</a>

## LATINOAMERICANA

<b>Empresa:</b>	La Industria Farmacéutica Peruana
<b>Proyecto:</b>	<b>Análisis de la Industria Farmacéutica Peruana</b>
<b>Estrategia para el Crecimiento:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La industria farmacéutica Peruana, se dedica a la producción de principios activos, medicamentos antibióticos, vitaminas y bilógicos (vacunas). El mercado se caracteriza por la participación de los laboratorios que cuentan con plantas locales de producción así como laboratorios extranjeros cuya oficina de representación importa sus productos de plantas ubicadas en el exterior.</li> <li>• La industria de Productos Farmacéuticos se ha constituido como un sector importante para le economía peruana por su participación en el PBI manufacturero.</li> <li>• Este sector ha atravesado un importante crecimiento en los últimos años.</li> </ul>
<b>URL:</b>	<a href="http://es.scribd.com/doc/26461073/La-Industria-Farmaceutica-Peruana-al-2010">http://es.scribd.com/doc/26461073/La-Industria-Farmaceutica-Peruana-al-2010</a>

## LOCAL

<b>Empresa:</b>	QUIFATEX S.A.
<b>Proyecto:</b>	<b>La Empresa</b>
<b>Estrategia para el Crecimiento:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• QUIFATEX SA fue fundada como una compañía familiar el 26 de mayo 1978 con administración y capital suizo.</li> <li>• Inicialmente representamos a compañías internacionales de productos químicos y colorantes para textiles.</li> <li>• Con el avance de los años y nuestra experiencia, posteriormente complementamos estas líneas con veterinaria, materia prima para la industria farmacéutica, alimenticia y otras industrias. Crecimos, en maquinarias, productos farmacéuticos, productos de consumo y cuidado personal; actualmente contamos con productos para la agricultura.</li> <li>• Es una compañía dinámica, muy bien organizada, cuyas oficinas principales están localizadas en Quito. Nuestro propio edificio está ubicado al norte de la ciudad y tiene un área de 3500 m<sup>2</sup>. La bodega, incluyendo un área para la elaboración de productos auxiliares de las industrias textil y veterinaria, tiene una superficie de aproximadamente 7.000 m<sup>2</sup>. En pocos meses contaremos con nuestro propio centro de distribución de aproximadamente de 10.000 m<sup>2</sup>.</li> <li>• Contamos en la ciudad de Guayaquil con una oficina sucursal que tiene su propia bodega de 11000 m<sup>2</sup> y un equipo completo de ventas. Tenemos presencia además en Cuenca, Manta, Machala y Ambato con oficinas de ventas..</li> </ul>
<b>URL:</b>	<a href="http://www.quifatex.com/">http://www.quifatex.com/</a>

## Antecedente 1

<b>Título:</b>	AUDITORIA FINANCIERA DEL RUBRO INVENTARIO/COSTO DE VENTAS DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA VENTA DE COMIDA RÁPIDA DURANTE EL PERÍODO 2007 EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL
<b>Autor:</b>	Abatte Delgado, Erika Paola, Andrade Vanegas, Christian Rafael
<b>Palabras clave:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Razonabilidad</li> <li>• Pruebas de control</li> <li>• Pruebas sustantivas</li> <li>• Evaluaciones de riesgo fraude</li> </ul>
<b>Fecha de publicación</b>	2008
<b>RESUMEN:</b>	<p>Nuestro trabajo consiste en una: “Auditoria Financiera del rubro Inventario/costo de Ventas de una empresa que se dedica a la venta de comida rápida durante el período 2007 en la ciudad de Guayaquil.” Se ha efectuado una revisión del rubro Inventario/ Costo de Ventas de la empresa Q-Food del Ecuador S.A. y para probar la razonabilidad del mismo se han realizado diferentes pruebas de controles, pruebas sustantivas, evaluaciones de riesgo o fraude. Esta auditoria se ha llevado a cabo de acuerdo a la normativa vigente y a diferentes procedimientos. El presente trabajo se encuentra dividido en cuatro capítulos. En el capítulo 1 se explica la normativa que utilizaremos para la realización de la auditoria de los Estados financieros. En el capítulo 2 conoceremos la actividad a la que se dedica la compañía, las políticas, controles y determinaremos el rubro a analizar a través de diferentes procedimientos para comprobar la razonabilidad del saldo del mismo. En el capítulo 3, se detallan las pruebas sustantivas realizadas para verificar la razonabilidad del rubro escogido. En el capítulo 4, se detallan las conclusiones sobre el rubro analizado, la razonabilidad del mismo, además de emitir recomendaciones que pueden ayudar en los diferentes procedimientos aplicados por la compañía.</p>
<b>URL:</b>	<a href="http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/19522">http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/19522</a>
<b>Aparece en las colecciones</b>	Tesis de Grado – ICM

## Antecedente 2

<b>Título:</b>	Evaluación de riesgos físicos en una agencia de distribución de acuerdo al sistema basic
<b>Autor:</b>	Baque Jiménez, Oswaldo Xavier
<b>Palabras clave:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluación</li></ul>
<b>Fecha de publicación</b>	5-ene-2008
<b>RESUMEN:</b>	El objetivo del estudio es plantear medidas de seguridad física mediante una evaluación de riesgos patrimoniales o físicos, que permita la protección de la cadena de suministro durante la distribución de mercancías. La empresa en estudio es una agencia comercial y de distribución dedicada a la logística de recepción y despacho de productos oleaginosos y de cuidado personal. La situación actual de la empresa presenta problemas en cuanto a pérdidas económicas que genera la materialización de riesgos físicos en el acceso de las instalaciones y el control del producto en bodega. En este estudio se busca desarrollar y determinar las medidas apropiadas de seguridad para implementar en la agencia según los resultados de la evaluación de protección conforme a las normas BASC. También se propone invertir en la capacitación del talento humano en los procedimientos del sistema de gestión, especialmente en los que tienen mayor criticidad. Finalmente la Agencia contará con la reducción de pérdidas de acuerdo a la eficacia de los procedimientos implementados concluyendo con la posibilidad económica del proyecto.
<b>URL:</b>	<a href="http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/2391">http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/2391</a>
<b>Aparece en las colecciones</b>	Artículos de Tesis de Grado – FIMCP

## Antecedente 3

<b>Título:</b>	Auditoría de gestión a las áreas de compras, inventarios, producción, y ventas, para mejorar la eficiencia y eficacia de los procesos de la empresa prefabricados del ecuador s.a. ubicada en la ciudad de quito
<b>Autor:</b>	Ron Silva Eduardo, Peñaherrera Ponce Michelle
<b>Palabras clave:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Auditoría</li><li>• Control interno</li><li>• Finanzas</li><li>• Recursos financieros</li><li>• Organigramas funcionales</li></ul>
<b>Fecha de publicación</b>	feb-2010
<b>RESUMEN:</b>	PREFABRICADOS DEL ECUADOR S.A. es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de materiales de construcción. Los artículos que se fabrican son: bloques, adoquines y materiales para la elaboración de losas. En la última década la industria de la construcción ha adquirido un notable crecimiento, constituyéndose en un sector dinámico que realiza un valioso aporte para mejorar la calidad de vida de las ciudades por medio de la generación de empleo directo e indirecto, además tiene un importante efecto multiplicador que permite el crecimiento de otros sectores de la economía, la creación de infraestructura básica y los servicios.
<b>URL:</b>	<a href="http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/2012">http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/2012</a>
<b>Aparece en las col</b>	Tesis - Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría

#### Antecedente 4

<b>Título:</b>	IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS EN LA FARMACIA DEL CENTRO DE ATENCIÓN AMBULATORIA IESS
<b>Autor:</b>	Chauca Arguello, Rosario Elvira, Mejía San Lucas, Apolonia Lorenza
<b>Palabras clave:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Control de inventario</li><li>• Farmacia</li><li>• IESS</li></ul>
<b>Fecha de publicación</b>	3-Aug-2012
<b>RESUMEN:</b>	<p>Viendo las necesidades del Centro de Atención Ambulatoria del IESS en la Libertad de la Provincia de Santa Elena, en el área de Farmacia, se tuvo la idea de desarrollar este proyecto investigativo, que tiene como propósito ser una herramienta útil, de fácil aplicación y comprensión para las personas responsables del área de almacenamiento y despacho de los fármacos, y para quienes trabajan en las áreas relacionadas, además como fuente de información para empresas que deseen también implementar un Sistema de Control de Inventarios. Este proyecto les ayudará a tener una concepto real de lo que es un auténtico Control de las existencias físicas. El Sistema de Control de Inventarios consiste en el ejercicio de control de las existencias y la comparación con las necesidades presentes y futuras, para poder establecerlas, teniendo en cuenta el ritmo del consumo, los niveles de existencias y las adquisiciones para atender las demandas. Además el Control de Inventarios consiste en un trabajo técnico y de procedimientos utilizados para establecer, poner en efecto y mantener las cantidades optimas de fármacos requeridos, para brindar una atención medica de calidad a los Afiliados. A efecto referencial teórico se elaboró en base a literatura especializada de Control de Inventarios. Como instrumento de recolección de datos se elaboró una encuesta y una entrevista estructurada. Efectuado este trabajo se concluyó que la Farmacia, objeto del estudio, adolecía de controles administrativos eficaces en relación a los inventarios de fármacos, lo cual determina la validez del estudio. Una vez implementado el Sistema de Control de Inventarios se podrá proyectar un atención de calidad a los afiliados, principales beneficiarios de este servicio y permitirá a los administradores del Centro de Atención Ambulatoria IESS de la libertad tener las herramientas para determinar el óptimo uso de los fármacos aquí distribuidos gratuitamente a los asegurados.</p>
<b>URL:</b>	<a href="http://hdl.handle.net/123456789/508">http://hdl.handle.net/123456789/508</a>
<b>Aparece en las colecciones</b>	Contaduría Pública y Auditoría

## Antecedente 5

<b>Título:</b>	"Diseño de un Sistema de Control y Gestión del Inventario de Producto Terminado para una Empresa Productora de Fertilizantes Simples y Compuestos"
<b>Autor:</b>	Trujillo Coloma, Leo Alexander
<b>Palabras clave:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• diseñar un sistema de gestión</li><li>• establecer políticas de inventario</li></ul>
<b>Fecha de publicación</b>	2006
<b>RESUMEN:</b>	<p>El siguiente proyecto de tesis trata sobre el diseño de un sistema de gestión y control de los inventarios de producto terminado, en una empresa productora de fertilizantes simples y compuestos de la ciudad de Guayaquil. Hoy en día la empresa en estudio, ha diversificado su maletín de servicios y productos dentro de las mismas instalaciones, lo que ha generado una reducción de espacio en las áreas destinadas al almacenamiento del producto terminado, como son los sacos de fertilizante simples y compuestos. Además, existe un desbalance entre las cantidades de producción y la demanda del fertilizante, hecho que se refleja en los altos niveles de inventario. Este escenario ha obligado a la empresa a tener un mayor control y gestión de los inventarios de producto terminado. El objetivo principal de esta tesis es diseñar un sistema de gestión del inventario de producto terminado, que jerarquice el inventario según su valor monetario y así, establecer políticas de inventario y cantidades de reaprovisionamiento adecuadas al nuevo escenario que tiene la empresa hoy en día. El modelo de gestión a seguir, se deriva de la recopilación de algunas teorías de inventarios para sistemas de demanda independiente y que será mostrada en el marco teórico de esta tesis. La metodología a utilizar en esta tesis es la siguiente: Comienza con un levantamiento de datos entre varios departamentos de la empresa como: Producción, Comercialización, Inventarios y Aseguramiento de la Calidad. Luego estos datos son analizados para convertirlos en información y poder ser utilizados en el objetivo de esta tesis. Finalmente, una vez obtenida la información de los diferentes departamentos de la empresa, se elaborará el diseño de gestión del inventario de producto terminado, en base al modelo visto en el marco teórico y ajustado al escenario actual de la empresa. El resultado esperado de esta tesis, es reducir un 30% la inversión financiera del inventario de producto terminado tanto de fertilizante simple como compuesto.</p>
<b>URL:</b>	<a href="http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/13836">http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/13836</a>
<b>Aparece en las colecciones</b>	<u>Tesis de Grado - FIMCP</u>

### 2.1.3. Fundamentación

Los administradores de operaciones de todo el mundo reconocen que la buena administración del inventario es crucial. Por un lado, una empresa reproduce sus costos disminuyendo el inventario. Por otro, la falta de un artículo interrumpiría la producción y los clientes quedarían insatisfechos cuando hay faltantes de un artículo. En consecuencia, las compañías deben encontrar el equilibrio entre inversión en inventario y servicio al cliente. Sin un inventario bien administrado es imposible lograr una estrategia de bajo costo.

Toda organización cuenta con algún tipo de sistema para planear y controlar su inventario.

#### **Inventario**

“Es un recurso almacenado al que se recurre para satisfacer una necesidad actual o futura”. (PÉREZ, 2006)

Los inventarios se crean con la finalidad de servir a los clientes y de permitir el flujo productivo. Por esta razón, la empresa se ve en la necesidad de disponer de una cantidad conveniente de mercadería (stock) que compense las posibles oscilaciones relativas a la demanda y al plazo de entrega de los proveedores principalmente.

#### **Tipos de inventario**

**Inventario de materia primas:** la industria necesita artículos y materiales para producir. Estos elementos (materias primas) son adquiridos en grandes cantidades para su posterior manipulación y necesitan estar almacenadas con el fin de poder disponer de ellos con comodidad.

Se denominan inventarios de materia prima a aquellos que están constituidos por los productos que van a ser procesados. Los inventarios de este tipo transmiten información relativa a la producción prevista y a su estacionalidad, a la eficiencia de la planificación y la seguridad de las fuentes de suministros.

- ✓ **Inventarios de mercancías:** estos incluyen los bienes adquiridos por las empresas, que van a ser vendidos sin someterse a procesos de transformación.

- ✓ **Inventario de productos en proceso:** están formados por los bienes en proceso de manufactura, es decir, por aquellos artículos que están siendo utilizados durante el proceso de producción. Se trata de productos parcialmente terminados.
  
- ✓ **Inventario de productos terminados:** se trata de inventarios que agrupan todos aquellos productos transformados y manipulados por la empresa mediante los procesos de producción. Estos productos se almacenan a la espera de ser vendidos.
  
- ✓ **Inventarios de materiales y suministros:** están constituidos por los elementos necesarios para la elaboración de los productos. Entre dichos elementos destacan: las materias primas secundarios, que diferencian por industrias.

### **Funciones del inventario**

El inventario da servicio a varias funciones que agregan flexibilidad a las operaciones de la empresa. Las cuatro funciones del inventario son:

1. Desarticular o separar varias partes del proceso de producción. Por ejemplo, si las existencias de una empresa fluctúan, quizá sea necesario un inventario adicional para desarticular los procesos de producción de los proveedores
2. Separar a la empresa de las fluctuaciones en la demanda y proporciona un inventario de bienes que ofrezcan variedad a los clientes. Este tipo de inventarios son típicos de las tiendas.
3. Aprovechar los descuentos por cantidad, ya que las compras en grandes cantidades disminuyen el costo de los bienes y su entrega.
4. Proteger contra la inflación y el aumento de precios. (RENDER, 2004)<sup>1</sup>

### **Administración de Inventario**

Los administradores de operaciones establecen sistemas para el manejo de inventarios. Los aspectos de tales sistemas:

---

<sup>1</sup> RENDER, Barry: *Principios de administración de operaciones*, Pearson, México, 2004

## **Análisis ABC**

El análisis ABC divide el inventario que se tiene en tres grupos según su volumen anual en dólares. El análisis ABC es una aplicación de lo que conocemos como principio de Pareto. Este principio establece que hay pocos artículos importantes y muchos triviales. La idea consiste en establecer políticas de inventario que centren sus recursos en los pocos artículos importantes del inventario y no en los muchos triviales. Resulta poco realista dar seguimiento a los artículos baratos con el mismo cuidado que a los artículos costosos.

Otros criterios, además del volumen anual en dólares, determinan la clasificación de artículos. Por ejemplo, cambios anticipados de ingeniería, problema de entrega, problema de calidad o el alto costo unitario señalan la necesidad de cambiar los artículos a una clasificación más alta. La ventaja de dividir en clases los artículos del inventario es que permite establecer políticas y controles para cada clase.

Las políticas que se basan en el análisis ABC incluyen:

1. Los recursos de compras que se dedican al desarrollo de proveedores deben ser mucho mayores para los artículos A que para los artículo B.
2. Los artículos A, a diferencia de los B y C, deben tener un control físico mucho más riguroso; quizá deban colocarse en áreas más seguras y tal vez la exactitud de los registros de los artículos A debe verificarse con más frecuencia.
3. El pronóstico de los artículos A merece más cuidado que el otro.

Mejores pronósticos, control físico, confiabilidad en el proveedor y, en última instancia, una reducción en los inventarios de seguridad sería el resultado de políticas de una administración de inventarios adecuada. En análisis ABC sirve de guía para desarrollar estas políticas.

## **Exactitud en los registros**

Las buenas políticas de inventarios pierden sentido si la administración no sabe que hay en su inventario. La exactitud de los registros es un elemento esencial de todo sistema de producción e inventarios. Esta precisión en los registros permite a las organizaciones centrarse en los artículos que necesitan, en lugar de aceptar que

haya un poco de todo en su inventario. Solo cuando la organización sabe con exactitud con qué cuenta, toma decisiones concretas de órdenes, programación y embarque.

Para asegurar la precisión, el registro de entradas y salidas debe ser bueno, como tiene que serlo la seguridad del almacén. Un almacén bien organizado se caracteriza por acceso restringido, buen manejo y áreas de almacenamiento para alojar cantidades fijas de existencias.

### **Conteo cíclico**

Aunque la organización haya realizado esfuerzos considerables para registrar con precisión su inventario, dichos registros deben verificarse mediante una auditoria continúa. Históricamente muchas empresas llevaban a cabo inventarios físicos anuales. No obstante, esta práctica suele significar el cierre temporal de las instalaciones y que personas sin experiencia cuenten partes y materiales. En su lugar, los registros del inventario deben verificarse con una comprobación del ciclo. Esta técnica utiliza la clasificación del inventario desarrollada en el análisis ABC. Con los procedimientos de conteo cíclico, periódicamente se cuentan los artículos, se verifican los registros y se documentan las imprecisiones. Se rastrea la causa de las imprecisiones y se toman las medidas correctivas para asegurar la integridad del sistema de inventario.

### **Minimización de los costos**

La meta de casi todos los modelos de inventarios es minimizar los costos totales. Con las suposiciones dadas, los costos significativos son los costos de preparar (o de ordenar) y el costo de mantener (o de manejarlo). Los demás costos de ordenar y mantener, minimizaremos el costo total.

### **Puntos de reorden**

Una vez decidido cuanto ordenar, analicemos la segunda pregunta del inventario, cuando ordenar. Con los modelos de inventario sencillos se supone que la recepción de la orden es instantánea. En otras palabras suponen que una empresa colocará una orden cuando el nivel de inventario de un artículo dado llegue a cero y que los artículos solicitados se recibirán de inmediatos. No obstante, el tiempo que

transcurre entre la colocación de la orden y su recepción denominado tiempo de entrega o tiempo de abastecimiento, toma desde unas cuantas horas hasta varios meses.

## **Costo**

Es el valor en efectivo o equivalente de un recurso necesario para manufacturar un bien o brindar un servicio. El objetivo de costo puede ser cualquier cosa, como productos, departamentos, proyecto, actividades y demás, para los cuales se miden y se asignan los costos.

## **Equilibrio de costes**

El equilibrio de costes se produce en el momento en el que se iguala el coste de los productos y el precio de venta, es decir, cuando se produce un beneficio nulo.

En relación con el coste de los productos, debemos tener en cuenta que si los adquirimos, el coste será el precio cobrado por el proveedor, y, por el contrario, si los fabricamos, el coste incluirá el precio de las materias primas y todos aquellos gastos derivados de la producción del producto.

## **Control de los inventarios<sup>2</sup>**

El control de los inventarios tiene dos aspectos totalmente diferentes, el primero es el del control físico de los bienes que se guardan en las instalaciones de la empresa o fuera de ella, el segundo se refiere al control del nivel de los inventarios.

### **Control físico, almacenes**

El control físico de los inventarios se refiere al cuidado requerido para la conservación y la integridad de las cosas que posee la empresa. Este conjunto de bienes puede estar en los almacenes, en el piso de la fábrica, o sino trasladado.

El objetivo del control físico de los inventarios es:

- Evitar las pérdidas y sustracciones no autorizadas
- Evitar el deterioro

---

<sup>2</sup> OLAVARRIETA DE LA TORRE, Jorge: *Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa*, Universidad Iberoamericana, México, 2000.

- Mantener al día registros exactos de la existencia de todos y cada uno de los artículos que se llevan en inventario.

### **Inventarios físicos. Inventario perpetuo. Inventario por muestreo**

Parte del control físico de los inventarios son los inventarios físicos, o sea el recuento que se lleva a cabo para verificar las existencias.

Los procedimientos contables generalmente admitidos obligan a que por lo menos una vez al año se lleve a cabo un inventario físico en los almacenes de la empresa. El objetivo de ese inventario físico es respaldar los estados financieros. El inventario físico con fines contables está perfectamente definido en cuanto sus procedimientos, fecha, duración recopilación de datos, procedimientos de la información y generación de reportes.

### **Control del nivel de inventarios**

El control efectivo de los inventarios consiste en el equilibrio entre lo que tiene en inventario y las necesidades de producción y ventas. Si se presentan faltantes para la producción, ésta se interrumpe. Si se tienen faltantes en el inventario de producto terminado, no se puede cumplir con los pedidos de los clientes. Por lo tanto, el control de inventario involucra la planeación de la producción, las compras y el pronóstico de las ventas. Con el fin de evitar los faltantes en los inventarios, y de tener óptima rotación de los mismos, se han desarrollado técnicas, algunas de las cuales ya han sido mencionadas con respecto a la función de compras. (OLAVARRIETA DE LA TORRE, 2000)

### **Rotación de inventario**

Un índice muy útil para evaluar la efectividad del control de inventarios es la rotación. Este índice se expresa como el número de veces que se le da la vuelta durante un tiempo dado, por ejemplo, un año este índice puede calcularse en forma global, para el total de los inventarios, o para un almacén en particular, o para un artículo en especial.

La forma de calcularlo es dividir el gasto anual en el inventario entre el nivel medio del inventario, ambos expresados en la misma unidad, pesos o piezas, etc. El resultado es el número de veces o vueltas que dio el inventario. Mientras mayor sea

la rotación del inventario, mejor es el desempeño del control de inventario. Es posible llegar a rotaciones superiores a 12 veces por año.

### **Métodos tradicionales de control de nivel de inventarios**

Los métodos tradicionales empleados para el control de los inventarios han tenido en cuenta el carácter aleatorio de alguna de las variables involucradas y de la incertidumbre asociada a otra.

### **Métodos avanzados de control del nivel de inventarios**

El uso de la computadora en las empresas, lo cual representó la posibilidad de manejar información a una escala mucho mayor en cuanto a volumen de datos y rapidez del proceso, condujo al desarrollo de nuevos métodos para el control de inventarios.

Los estados financieros son documentos o informes que permiten conocer la situación financiera de una empresa, los recursos con los que cuenta, los resultados que ha obtenido, la rentabilidad que ha generado, las entradas y salidas de efectivo que ha tenido, entre otros aspectos financieros de ésta.

Ya sea que se trate de gerentes, administradores, inversionistas, accionistas, socios, proveedores, bancos, agentes financieros, o entidades gubernamentales, los estados financieros les permiten obtener información de acuerdo a sus necesidades, analizarla y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

### **ESTADOS FINANCIEROS**

Los estados financieros pueden entenderse “aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasada, presente o futura, en situaciones normales o especiales”

Una vez formulados los Estados Financiero, estos deben ser evaluados, es decir, sometidos a análisis e interpretación.<sup>3</sup> (ELIZONDO, 2006)

---

<sup>3</sup> ELIZONDO, Arturo: Proceso Contable 4, Thomson, México, 2006, P 156

Los principales estados financieros de una empresa son el estado de resultados, el balance general y el flujo de caja; veamos a continuación el concepto de cada uno de ellos:

## **Ratios Financieros**

Los ratios financieros, también conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa. (TANAKA, 2005)

Los ratios financieros se dividen en cuatro grupos:

1. Ratios de liquidez.
2. Ratios de endeudamiento o solvencia.
3. Ratios de rentabilidad.
4. Ratios de gestión u operativos.

### **Ratios de liquidez**

Los ratios de liquidez miden de manera aproximada la capacidad global de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Si la empresa desea afrontar de manera ordenada sus obligaciones, entonces deberá proyectar un Flujo de Caja.

#### **a) Liquidez general**

Los ratios para la Liquidez General son:

$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
---

Este ratio determina de manera general la liquidez, la capacidad de la empresa de ir afrontando de manera ordenada sus deudas en el corto plazo.

### **b) Prueba ácida**

Es una medida más directa de la liquidez, pues al Activo Corriente le resta las partidas menos liquidas, es decir, Gastos Pagados por adelantado y existencias

Su fórmula es:

$$\text{(Activo Corriente – Existencias) / Pasivo Corriente}$$

### **Ratio de liquidez absoluta**

Este ratio relaciona las partidas más liquidas del Activo Corriente (Caja, Bancos y Valores negociables) y el Pasivo Corriente. Nos da una idea del tiempo que podrá operar la empresa con sus inversiones más liquidas.

Su fórmula es:

$$\text{Caja Bancos + valores negociables / Pasivo Corriente}$$

### **Ratios de solvencia**

Los ratios de solvencia nos permiten determinar la capacidad de endeudamiento que tiene una empresa.

#### **a) Endeudamiento del Activo total**

Este ratio nos da una idea de qué porcentaje de las inversiones totales ha sido financiado por deudas a terceros.

La fórmula es:

$$\text{Pasivo Total/ Activo Total}$$

### **a) Endeudamiento Patrimonial**

Este ratio al igual que el anterior nos da una idea de qué porcentaje de las inversiones totales ha sido financiera por deudas a terceros, pero desde otra perspectiva. El índice relaciona el pasivo total y el patrimonio total.

La fórmula es:

$$\text{(Pasivo total/ Patrimonio)}$$

### **b) Endeudamiento Patrimonial a largo plazo**

Muestra el respaldo patrimonial que tienen las deudas a largo plazo de la empresa.

La fórmula es:

$$\text{(Pasivo no Corriente / Patrimonio)}$$

### **c) Endeudamiento de Activo fijo a largo plazo**

Este ratio muestra qué tanto de las inversiones a largo plazo en bienes de capital está siendo financiado con deudas a largo plazo.

$$\text{((Pas. Corr. + Pas. no Corr) / Patrimonio) x 100}$$

## Ratio de Utilidad

Estos ratios miden la utilidad generada en la empresa de manera comparativa, es decir, relaciona una partida (por ejemplo, utilidad bruta) con las Ventas de la empresa.

### a) Margen bruto

Este ratio indica el porcentaje de utilidad bruta que se obtiene de las ventas netas realizadas.

La fórmula es:

$$\text{Utilidad Bruta / Ventas Brutas}$$

## Ratios de rentabilidad

Miden la eficiencia de las inversiones realizadas por la empresa.

A su vez, los ratios de rentabilidad se dividen en:

- a) **Rotación de activo:** Indica los ingresos por ventas que se generan de acuerdo a las inversiones realizadas por la empresa.
- b) **Rentabilidad de las ventas netas:** De acuerdo con el esquema presentado de evaluación de la situación de la empresa este más bien será un ratio de utilidad. Sin embargo, por uso generalizado, mantendremos este nombre.

La fórmula es:

$$\text{(Utilidad Neta / Ventas Netas)}$$

## **Rentabilidad Neta de Inversiones**

Este índice también denominado ROA (Return on Assets, o rentabilidad de las inversiones) muestra la calidad de las inversiones que ha realizado la empresa. Es decir, si las inversiones han sido eficaces entonces este ratio será alto contrario, será bajo.

La fórmula es:

$$\text{(Utilidad neta / Activo Total)}$$

## **Rentabilidad Neta del Patrimonio**

Este ratio refleja aproximadamente la rentabilidad que han tenido las inversiones realizadas por los accionistas. Decimos aproximadamente, pues dado que en el denominador se ubica el patrimonio, este contiene no solo el monto aportado por los accionistas sino también las utilidades que ha ido generando la empresa.

La fórmula es:

$$\text{(Utilidad Neta/ Patrimonio)}$$

## **Rentabilidad Neta del Capital**

La fórmula es:

$$\text{(Utilidad neta / Capital social)}$$

## **Ratios de gestión, operativos o de rotación**

Evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo.

A su vez, los ratios de gestión se dividen en:

1. Ratio de rotación de cobro.
2. Ratio de periodo de cobro.
3. Ratio de rotación por pagar.
4. Ratio de periodo de pagos.
5. Ratio de rotación de inventarios.

### **Ratio de rotación de cobro**

Éste índice es útil porque permite evaluar la política de créditos y cobranzas empleadas, además refleja la velocidad en la recuperación de los créditos concedidos.

$$\text{Ventas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar comerciales}$$

### **Ratio de periodo de cobro**

Indica el número de días en que se recuperan las cuentas por cobrar a sus clientes.

$$(\text{Cuentas por cobrar comerciales} / \text{Ventas al crédito}) \times 360$$

### **Ratio de rotación por pagar**

Mide el plazo que la empresa cuenta para cancelar bonificaciones.

$$\text{Compras al crédito} / \text{Cuentas por pagar comerciales}$$

### **Ratio de periodo de pagos**

Determina el número de días en que la empresa se demora en pagar sus deudas a los proveedores.

$$(\text{Cuentas por pagar comerciales} / \text{Compras al crédito}) \times 360$$

### **Ratio de rotación de inventarios**

Indica la rapidez en que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar mediante las ventas al determinar el número de veces que rota el stock en el almacén durante un ejercicio.

$$\text{Costo de ventas} / \text{Inventarios (existencias)}$$

## **MARCO LEGAL**

### **NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD**

#### **(NIC 2) EXISTENCIAS**

- Valoración de las existencias: se eliminará el tratamiento LIFO como método de valoración.
- Se deberá revelar información adicional acerca del importe correspondiente a la pérdida de valor de las existencias a su valor neto realizable.
- Si los ingresos relacionados con la prestación de servicio no han sido reconocidos en el estado de pérdidas y ganancias, el trabajo en curso será considerado como existencias y valorado al coste de producción sin incluir el margen de beneficio relacionado con el trabajo, ni los costes no relacionados con la producción. (Amat, 2005)

#### **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS (PCGA)<sup>4</sup>**

(HORNGREN, 2000), para entender con claridad lo que son los PCGA es necesario definir lo que es un PRINCIPIO:

Es la expresión con la que se designan los conceptos generales y las practicas detalladas de contabilidad. Abarcan todas las normas convencionales, las reglas y procedimientos que constituyen un práctica contable aceptada. Aunque no existe un método perfecto con el cual cuantificar el desempeño de un organización.

#### **ESTADOS FINANCIEROS**

Los estados financieros son el resultado del proceso que se funda en una serie de principios. Si cada contador aplicara un grupo de reglas de medición, a quienes toman las decisiones les resultarían difíciles utilizar los estados financieros y compararlos.

---

<sup>4</sup> HORNGREN, Charle: *Introducción a la Contabilidad Financiera, Person Educación, México, 2000.PP148*

## **NORMAS DE AUDITORÍA GENERALMENTE ACEPTADAS - NAGAS<sup>5</sup>**

(PEÑA, 2007) Las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas (NAGAS) son los principios fundamentales de auditoría a los que deben enmarcarse su desempeño los auditores durante el proceso de la auditoría. El cumplimiento de estas normas garantiza la calidad del trabajo profesional del auditor.

En la actualidad las NAGAS, se agrupan en tres grupo:

### **A. Normas Generales o Personales**

Se refiere a la calidad personal de quien debe realizar la auditoría.

- **Entrenamiento y capacidad profesional:** el examen debe ser ejecutado por personas que tengan entrenamiento adecuado y estén habilitadas legalmente para ejercer la contabilidad
- **Independencia:** el auditor debe de tener independencia mental en todo lo relacionado con su trabajo, para garantizar la imparcialidad y objetivo de sus juicios.
- **Cuidado o esmero profesional:** el auditor en la ejecución de su examen y en la preparación de sus informes, debe proceder con diligencia profesional.

### **B. Normas de Ejecución del Trabajo**

Se refiere a la calidad como debe desarrollarse la laborar.

- **Planeamiento y Supervisión:** el trabajo debe ser técnicamente planeado y debe ejercerse una supervisión apropiada sobre los asistentes, si lo hubiere.
- **Estudio y Evaluación del Control Interno:** debe hacerse un apropiado estudio y una evaluación del sistema de control interno existente y oportunidad de los procedimientos de auditoría.

---

<sup>5</sup> PEÑA, Jesús María: Control, Auditoría y Revisión Fiscal, Ecoe Ediciones, Bogotá, 2007

- **Evidencia Suficiente y Competente:** debe obtenerse evidencia válida y suficiente por medio de análisis, inspección, observación, interrogación, confirmación y otros procedimientos de auditoría, con el propósito de allegar bases razonables para el otorgamiento de un dictamen sobre los estados financieros.

### **C. Normas de Preparación del Informe**

Se refiere a la calidad como debe identificar al auditor con su dictamen o informe:

- **Aplicación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados:** el informe de contener indicación sobre los estados financieros están presentados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- **Uniformidad de los principios:** el informe debe contener indicación sobre si tales principios han sido aplicados de manera uniforme en el periodo corriente en relación con el periodo anterior.
- **Salvedades:** cuando el auditor considere no estar en condiciones de expresar un dictamen sobre los estados financieros tomados en conjunto deberá manifestarlo explícita y claramente

## **2.2. MARCO CONCEPTUAL**

**ACTIVO:** Es un recurso controlado por la entidad, como consecuencia de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

**ALMACEN:** lugar para guardar la mercadería.

**AMBIENTE DE CONTROL:** es el conjunto de circunstancia que en marcan el accionar de una entidad desde la perspectiva de control interno.

**AMBIENTE DE TRABAJO:** Es el esfuerzo que realizan las personas en una actividad productiva.

**ANÁLISIS DE COSTO:** procedimiento para formular y evaluar programas o proyectos, consistente en la comparación de costos y beneficios, con el propósito de que estos últimos excedan a los primeros pudiendo ser de tipo monetario o social, directo o indirecto.

**ANÁLISIS DE INVENTARIO:** técnica para determinar el nivel óptimo de inventarios que se deben mantener en cualquier situación específica.

**ANÁLISIS:** examen detallado de los hechos para conocer sus elementos constituidos, sus características representativa, así como sus interrelaciones y la relación de cada elemento de él.

**AUDITORIA ADMINISTRATIVA:** es una revisión sistemática y evaluatoria de una entidad o parte de ella, que se lleva a cabo con la finalidad de determinar si la organización está operando eficazmente.

**AUDITORIA FINANCIERA:** examen y comprobación de las operaciones, registros, informes a los estados financiero correspondiente a determinado periodo, la determinación de las disposiciones legales, otras normas aplicables.

**AUDITORIA.-** un proceso sistemático para obtener y evaluar de manera objetiva las evidencias relacionadas con informes sobre actividades económicas y otros acontecimientos relacionados, cuyo fin consiste en determinar el grado de correspondencia del contenido informativo con las evidencias que le dieron origen, así como establecer si dichos informes se han elaborado observando los principios establecidos para el caso.

**CONTROL DE INVENTARIO:** es la técnica que permite mantener la existencia de los productos a los niveles deseados.

**CONTROL INTERNO.-** Es el conjunto de planes, métodos y procedimientos adoptados por una organización y su objeto principal es salvaguardar y preservar el patrimonio de la institución impide el gasto de fondos y ofrece la seguridad de que no se negociara obligaciones sin autorización.

**COSTOS DE ADQUISICIÓN.-** El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

**COSTOS INDERECTOS FIJOS.-** Son aquellos que permanecen relativamente constantes con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica.

**COSTOS INDIRECTOS VARIABLES.-** Son todos aquellos varían directamente, o casi directamente con en volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

**DISTRIBUIDORA.-** Entidad encargada de la compra y venta de productos para la distribución y comercialización al por menor y mayor.

**EFICACIA.-** Es el grado de cumplimiento de los objetivos planteados. Este aspecto debe comparar los resultados realmente obtenidos con los previstos por la organización.

**EFICIENCIA.-** se refiere a la relación entre los insumos o recursos utilizados y la producción de bienes y servicios.

**FARMACIAS.-** Es establecimiento que sirve para distribuir fármacos.

**FINANCIERO.-** Es lo referente al manejo de las finanzas, entendiéndose por tales, los bienes o caudales, a veces estrictamente ceñido a los bienes que integran el patrimonio.

**GASTOS OPERACIONALES:** son las erogaciones efectuadas por una entidad económica durante el periodo pre-operativo, es decir, aquel durante el cual la entidad se organiza para iniciar sus operaciones.

**GASTOS:** son los recursos utilizados en bienes o servicios con la finalidad de lograr el objetivo de la empresa

**HERRAMIENTA.-** Es un objeto elaborado a fin de facilitar la realización de una tarea.

**IMPLEMENTACIÓN.-** Establecer y poner en ejecución doctrinas nuevas, instituciones, prácticas y costumbres.

**INVENTARIO DE MERCADERIA:** son aquellos bienes que le pertenecen a la empresa.

**INVENTARIO DE PRODCUTO TERMINADO:** son bienes adquiridos por la empresa ya sea manufactura o industria.

**INVENTARIO PERPETUO:** consiste de mantener un registro de la cantidad y valoración del inventario existente.

**INVENTARIO:** es una provisión de materiales y de subcomponentes que tiene por objetivo facilitar la producción o satisfacer la demanda de los clientes.

**LEY.-** Es una norma jurídica distada por el legislador, es decir un precepto establecido por la autoridad competente, en que se manda o prohíbe algo en consonancia con la justicia.

**MANUALES:** documento que sirve de guía en la que se describen las políticas y procedimientos, permitiendo el buen funcionamiento interno.

**MARGEN:** es la ganancia obtenida en relación al monto de la venta.

**MERCADERÍA:** es todo aquello que puede vender o comprar, además puede ser controlada.

**NAGA.-** Normas de Auditoria Generalmente Aceptadas.

**NIA.-** Norma Internacional de Auditoria.

**NIC 1.-** La presentación de los Estados Financieros, los mismos que pueden ser comparables.

**NIC 2.-** Establecer el tratamiento contable para las existencias; incluye la valuación, presentación y revelación de información financiera.

**NIIF.-** Normas Internacionales de Contabilidad, Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), son las normas e interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC).

**PÉRDIDAS.-** carencia de algo

**RECURSO.-** Medio a que se recurre para algo, retorno de una cosa al lugar de donde salió. Memorial, solicitud, petición por escrito. Elementos que una colectividad puede echar mano para acudir a una necesidad, o llevar a cabo una empresa.

**REGLAMENTO:** leyes o normas a seguir que por una autoridad, para la ejecución de una actividad.

**RENTABILIDAD.-** es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia.

**SERVICIOS.-** Es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de estas. Es el equivalente no material de un bien. La prestación de un servicio no resulta en posesión y así es como un servicio se diferencia de proveer un bien físico.

**SISTEMA DE INVENTARIO:** son los que permiten determinar el costo de la mercadería vendida

**SOFTWARE.-** Fue concebido para contrastar con el del Hardware de un sistema de computadora- Los elementos constituyentes del software son los programas, lenguajes y procedimientos de un sistema de computadora.

**TRANSACCIONES.-** reflejas las operaciones de compra y venta de un negocio

**TECNOLOGÍA:** permite descubrir conocimientos y habilidades, para dar una solución a las personas.

**TRIBUTARIO.-** Por su parte, es aquello o perteneciente o relativo al tributo, un concepto que puede utilizarse para nombrar a la entrega de dinero al Estado para las cargas públicas, Un tributo, en este sentido, es un impuesto.

**VALOR NETO REALIZABLE.-** Es el precio estimado para la venta de un activo. El valor neto realizable de un activo es el importe que se puede obtener por su enajenación en el mercado, en el curso normal del negocio, deduciendo los costes estimados necesarios para llevarla a cabo, así como, en el caso de las materias primas y de los productos en curso, los costes estimados necesarios para terminar su producción, construcción o fabricación.

**VALOR RAZONABLE.-**”Es la cantidad por la cual puede ser intercambiado un activo entre comprador y vendedor debidamente informados, en una transacción libre.

## **2.3. HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.3.1. Hipótesis General**

**HG:** La aplicación de la NIC2 afecta a las pérdidas desconocidas en el inventario a la cadena de Farmacias CRUZ AZUL.

### **2.3.2. Hipótesis Particulares**

**HP1:** Los procesos de control eliminan la deficiencia para identificar el vencimiento de la mercadería.

**HP2:** Las pérdidas descontroladas del inventario afectan al crecimiento y competitividad de la cadena.

**HP3:** La baja de mercadería por vencimiento y deterioro provoca pérdidas financieras significativas.

**HP4:** La aplicación adecuada del método de valoración de inventario mejora y reduce la pérdida del inventario por vencimiento del producto.

### **2.3.3. Declaración de Variables**

#### **Hipótesis General**

**Variable Independiente:** NIC 2

Norma Internacional Contable 2, que sirve para el control de los inventarios.

**Variable Dependiente:** Pérdidas desconocidas del Inventario.

Descontrol de movimientos del inventario por causas no identificadas.

## **Hipótesis Particulares**

### **HP1**

**Variable Independiente:** Procesos de control.

**Variable Dependiente:** Vencimiento de la mercadería.

### **HP2**

**Variable Independiente:** Pérdidas descontroladas.

**Variable Dependiente:** Crecimiento y competitividad.

### **HP3**

**Variable Independiente:** Baja de mercadería.

**Variable Dependiente:** Pérdida financiera significativa.

### **HP4**

**Variable Independiente:** Método de valoración de inventario adecuado.

**Variable Dependiente:** Reduce pérdidas por vencimiento.

### 2.3.4. Operacionalización de las Variables

**Cuadro 1. Operacionalización de las variables.**

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	INDICADOR	CONCEPTUALIZACIÓN
<p><b><i>Hipótesis General</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación de NIC 2</li> <li>• Pérdidas desconocidas del Inventario.</li> </ul>	<p>Independiente</p> <p>Dependiente</p>	<p>Desempeño adecuado de la norma.</p> <p>Evaluación el registro de movimientos (Kardex).</p>	<p>Norma Internacional Contable, de estándar mundial.</p> <p>Control por movimientos de productos.</p>
<p><b><i>Hipótesis 1</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proceso de control</li> <li>• Vencimiento de la mercadería.</li> </ul>	<p>Independiente</p> <p>Dependiente</p>	<p>Evaluación de controles existentes.</p> <p>Análisis de caducidad de los productos.</p>	<p>Conjunto de actividades relacionadas, secuenciales y lógicas para organizar la organización.</p> <p>Vigencia o periodicidad de determinados bienes.</p>
<p><b><i>Hipótesis 2</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pérdidas descontroladas.</li> <li>• Crecimiento y competitividad.</li> </ul>	<p>Independiente</p> <p>Dependiente</p>	<p>Mejoramiento de procesos.</p> <p>Análisis de la demanda.</p>	<p>Desconocimiento de las pérdidas.</p> <p>Demanda del mercado.</p>
<p><b><i>Hipótesis 3</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Baja de mercadería</li> <li>• Pérdida financiera</li> </ul>	<p>Independiente</p> <p>Dependiente</p>	<p>Evaluación de Análisis de Rotación del Producto.</p> <p>Índice de rendimiento financiero.</p>	<p>Indicadores financieros para medir la rotación del inventario.</p> <p>Déficit financiero por el deterioro de las existencias.</p>
<p><b><i>Hipótesis 4</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Método de Valoración de Inventario</li> <li>• Reducción de pérdidas por vencimiento</li> </ul>	<p>Independiente</p> <p>Dependiente</p>	<p>Control de inventario apropiado.</p> <p>Medición periódica por estadísticas.</p>	<p>Medición del costeo del producto, a través de su registro de transacciones.</p> <p>Ganancias por controles y evitar el deterioro de las existencias.</p>

**Elaborado por:** VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

## **CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL**

Al hablar del marco metodológico, nos estamos refiriendo a la metodología utilizada en el proceso de investigación y este puede conllevar a un análisis exhaustivo y es en esta parte de que el investigador debe determinar los tipos de investigaciones a aplicar, para cumplir con este se deberá apoyar en los métodos y técnicas que ayuden a profundizar sobre los orígenes y causas de la problemática objeto de estudio.

En este trabajo se realizará un estudio de mayor profundidad por medio de los tipos de investigación: aplicada, descriptiva, correlacional y de campo, porque a través de éstas se caracterizan los elementos de una determinada realidad sobre la problemática de las pérdidas desconocidas en la Cadena de Farmacias CRUZ AZUL, asimismo el análisis de las normas, políticas y procedimientos involucrados en el proceso del control de inventario, desde su adquisición, logística, distribución y su comercialización.

Para (TAMAYO, El proceso de la Investigación Científica, 2004) la investigación científica la define como:

***“Consideramos la investigación como el proceso más formal, sistemático e intensivo de llevar a cabo el método científico del análisis. Comprende una estructura de investigación más sistemática, que desemboca generalmente en una especie de reseña formal de los procedimientos y en un informe de resultados y conclusiones. Mientras que es posible emplear el espíritu científico sin investigación, sería imposible emprender una investigación a fondo sin emplear espíritu y método científico”<sup>6</sup>. p. 38***

---

<sup>6</sup> BEST, J.W.; “Cómo investigar en educación”, p.7.

## Según su finalidad

La investigación aplicada se la podría definir según (RUÍZ, 2006) como:

*“Es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos. Depende de los descubrimientos tecnológicos, y su propósito fundamental es el de la investigación pura, buscando su aplicación inmediata y confrontar la teoría con la realidad”. p. 106*

Podemos interpretar que la investigación aplicada, nos sirve para resolver problemas concretos, con la finalidad de confrontar conceptos teóricos con la realidad. La importancia de esta investigación en nuestro proyecto, será de valiosa ayuda para analizar eficazmente la problemática a solucionar.

## Según su objetivo

Cuadro 2. Tipos de investigación

DESCRIPTIVA	EXPLORATORIO	CORRELACIONAL	EXPLICATIVA
Sirven para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes.	Tienen por objeto esencial familiarizarnos con un sistema desconocido, novedoso o escasamente estudiado.	Su pretensión es visualizar cómo se relacionan o vinculan diversos fenómenos entre sí, o si por el contrario no existe relación entre ellos.	Buscan encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Su objetivo es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué situación se da éste.

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

El estudio de investigación descriptiva nos permite:

- Determinar y comprobar la relación entre variables.
- Demostrar conductas concretas de acuerdo a características precisas de una actividad, proceso o persona.
- Determinar las peculiaridades de un hecho o fenómeno.
- Identificar cual es el conjunto de métodos que se sigue para aplicar un conocimiento científico específico.
- Establecer como son los procesos de decisión dentro de una organización o para definir el índice de productividad de las empresas.

La investigación descriptiva consiste en descubrir las situaciones o hechos que sobre salen a través de la descripción de las actividades y procesos. No se restringe a la recolección de datos, para obtener un pronóstico e identificación de la relación de las variables entre sí. (LANDEAU, 2007)<sup>7</sup>

### **Según su contexto**

(LANDEAU, 2007) Define a la investigación de campo como:

***“Recolecta la información fundamentándose en testimonios basados en la realidad, pero que no sirven para dar validez científica, ya que dependen de interpretaciones subjetivas y carecen de la objetividad precisa, así como exámenes que comprueben la cualidad del tema que se va a tratar”.***

Es la que permite planear, organizar y dirigir para captar información de la realidad empírica que se estudia. En la cual se utiliza diversas técnicas de recolección de datos, según sean las características de objeto de estudio y disponibilidad de tiempo, personal y de recursos económicos y materiales.

### **Según el diseño**

La investigación cuantitativa es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándoles así a los mercadólogos la oportunidad de predecir el comportamiento del consumidor.

Los resultados son descriptivos, empíricos y si se recaban en forma aleatoria, es decir, utilizando una muestra probabilística, pueden generalizarse a poblaciones más grandes. Puesto que los datos recabados son cuantitativos, sirven para realizar un análisis estadístico complejo.

---

<sup>7</sup> LANDEAN, Rebeca: *Elaboración de trabajos de Investigación*, Ediciones Alfa, Venezuela, 2007

### 3.2. LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

Ponce V. (2009), expresa sobre la población como:

***“Es el conjunto de sujetos u objetos para y en los que se va a producir la investigación. Son todos los sujetos que están en un curso en una ciudad, en una escuela, en una institución, o en varios cursos, ciudades, escuelas, instituciones etc., que van a constituir el objeto a quien se pretende solucionar el problema”. p. 139***

**Población Finita:** Es aquella que indica que es posible alcanzarse o sobrepasarse al contar, también se la conoce como aquella que posee o incluye un número limitado de medidas y observaciones.

**Población Infinita:** Es infinita si se incluye un gran conjunto de medidas y observaciones que no pueden alcanzarse en el conteo.

En una población infinita, es imposible observar todos sus valores y, muchas veces, en una población finita resulta poco práctico o antieconómico observarla enteramente. Por este motivo, es necesario, en general, emplear una muestra, una parte de la población, e inferir, de sus análisis, resultados que pertenezcan a toda la población.

Para (LEVIN & RUBIN, 2004)<sup>8</sup> la muestra es definida como:

***“En estadística se emplea el concepto de muestra es para describir una porción escogida de la población. Se recurre a la muestra cuando es imposible establecer todos los elementos de la población”. p. 237***

La muestra son medidas que constituye casi siempre una parte de la población. De una población pueden tomarse una serie de muestras, puede pensarse que la población es estable, es tanto en las muestras varían.

---

<sup>8</sup> LEVIN, Richard y RUBIN David “Estadística para Administración y Economía” pp.236-237

### 3.2.1. Características de la población

Son recursos proactivos y emprendedores, los mismos que cuentan con los estudios necesarios y experiencia sobre el cargo que desempeña cada uno de ellos, la edad fluctúa entre los 20 y 50, los puestos de gerencias logísticas y distribución son 100% hombres y de los de comercialización y punto de venta el 50% son mujeres.

### 3.2.2. Delimitación de la población

La población de estudio, está distribuida en el cuadro que se detalla a continuación:

<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>
GERENTE DE LOGISTICA	1
GERENTE DE COMPRA	1
JEFE DE BODEGA DE DESPACHO	1
JEFE DE RECEPCIÓN Y DEVOLUCIONES	1
JEFE DE COMPRA Y ABASTECIMIENTO	1
SUPERVISOR DE BODEGA (Despacho)	2
SUPERVISOR DE PUNTO DE VENTA	3
JEFE DE PUNTO DE VENTA	28
ADMINISTRADOR DE PUNTO DE VENTA	240
AUXILIAR DE PUNTO DE VENTA	480
COORDINADOR DE ABASTECIMIENTO	8
COORDINADOR DE DEVOLUCIONES	2
ANALISTA DE INVENTARIOS	8
<b>TOTAL</b>	<b>776</b>

Fuente: Cadena de Farmacias Anclas CRUZ AZUL

### 3.2.3. Tipo de muestra

Desde que el objetivo fundamental del muestreo es obtener conclusiones válidas sobre la población de la cual se obtuvo la muestra, será por consiguiente importante buscar métodos de muestreo que permitan obtener buenas muestras.

#### **Métodos de muestreo probabilísticas**

Son las más utilizadas porque la selección de los participantes está determinada por el azar. Puesto que la decisión de quién entra y quién no entra en la muestra está regida por reglas no sistemáticas y aleatorias, hay una buena posibilidad de que la muestra represente verdaderamente a la población.

## Métodos de muestreo no probabilísticas

Son aquellas en las que se desconoce la probabilidad de escoger un solo individuo. En este caso, hay que suponer que los miembros en potencia de la muestra no tienen una probabilidad igual e independiente de ser seleccionado.

### 3.2.4. Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se emplea una fórmula para la población la cual se representa de la siguiente manera:

**Figura 3. Fórmula de la Población finito**

**Fórmula 2:** Cuando la población es finita y se conoce con certeza su tamaño:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

donde:

n: tamaño de la muestra.

N: tamaño de la población

p: posibilidad de que ocurra un evento,  $p = 0,5$

q: posibilidad de no ocurrencia de un evento,  $q = 0,5$

E: error, se considera el 5%;  $E = 0,05$

Z: nivel de confianza, que para el 95%,  $Z = 1,96$

**Fuente:** Reglamento de Proyectos de Grado de la UNEMI

$$n = \frac{776 * 0.5 * 0.5}{\frac{(776 - 1)0.05^2}{1.96^2} + 0.5 * 0.5} = \frac{194}{0.754347147} = 257$$

Para nuestro estudio procedimos aplicar la formula por ser una población extensa

### **3.2.5. Proceso de selección**

Para nuestro proyecto usaremos la selección sistemática de elementos muestrales, el cual es un procedimiento de selección muy fácil de aplicar, implica en seleccionar la muestra de la población, en obtener la información recolectada y analizar los factores que la originan.

La información se obtendrá mediante las diferentes técnicas tales como: encuestas y entrevistas, observación u otro tipo de investigación, por medio de las cuales el investigador tendrá como finalidad resultados del objeto de estudio.

### **3.3. LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS**

Método, proviene del término griego *métodos* (“camino “o “vía”) y que se relaciona al **medio utilizado para llegar a un fin**. Su significado original señala el camino que conduce a un lugar.

Para el proyecto que estoy realizando, fueron escogidos los siguientes métodos teóricos: Inductivo-Deductivo

#### **3.3.1. Métodos Teóricos**

Para (BERNAL C. ) El método deductivo es:

Es una técnica de razonamiento que consiste en tomar conclusiones usuales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de las leyes o principios, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicar las soluciones o hechos particulares.

El método deductivo consiste en partir de una o varias premisas para llegar a una conclusión. Es usado tanto en el proceso cotidiano de conocer como en la investigación científica.

Para (BERNAL C. )<sup>9</sup> El método inductivo es:

Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamento de la teoría.

El método de inductivo permite pasar de los hechos particulares a los principios generales. Consiste en partir de la observación de multiplex hechos o fenómenos para luego clasificarlos y llegar a establecer las relaciones o punto de conexión entre ellos, pudiendo concluir en una teoría.

### **3.3.2. Métodos Empíricos**

#### **Método de observación**

Es cuando el investigador observa fenómenos sociales, en su totalidad, y obtenidos datos a través de las percepciones que recibe por sus sentidos. El tipo de información que se recoge a través de este método es: de tipo afectivo (reacciones emocionales), interacción social, capacidad psicomotora, comportamiento.

Es la primera forma de contacto o de relación con la realidad o con los objetivos que van a ser estudiados. Este método es adecuado para realizar exámenes exploratorios de cualquier problema.

---

<sup>9</sup> BERNAL, César: *Metodología de la Investigación*, Pearson Educación, México, 2006

### 3.3.3. Técnicas e Instrumentos

#### Encuesta

Es un instrumento de captura de la información estructurado, lo que puede influir en la información recogida y no puede/debe utilizarse más que en determinadas situaciones en las que la información que se quiere capturar está estructurada en la población objeto de estudio. (ALVIRA, 2004)

### 3.4. EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Para lograr resultados, seguimos los siguientes pasos:

➤ **Recopilación de información:**

Para recolección de datos se utilizó el método de observaciones en los procesos, para recolectar la información necesaria que nos permita preparar el desarrollo de nuestra investigación.

Luego de la observación, se procedió con la encuesta con la cual puntualizamos que la población de la empresa es finita, en la que se detalla el personal que va a intervenir como muestra en la investigación.

➤ **Análisis de la información**

Una vez realizada la recolección de toda la información de campo, mediante la encuesta al personal de la empresa, se fue utilizando los resultados que se obtuvieron en las preguntas que se realizó como base para el respectivo análisis.

Los resultados obtenidos en la encuesta nos permiten examinar los puntos más relevantes que requerimos para encontrar la solución de los problemas detallados al inicio del proyecto.

➤ **Interpretación de los resultados:**

Finalmente efectuaremos la interpretación de los resultados, obtenidos a través del procesamiento y análisis del problema. Para después hacer la propuesta para mejorar las deficiencias que se presentan en la empresa.

## **Motivos que llevaron a utilizar los siguientes métodos y técnicas de investigación.**

### **Método Inductivo**

Fue utilizado para identificar el problema desde las partes hacia el todo, es decir analiza los elementos del todo para llegar a un concepto o ley. También se puede decir que sigue un proceso analítico-sintético.

He utilizado este método de investigación como una herramienta para realizar mi proyecto “Efecto de la aplicación del método de valoración de inventarios: FIFO en la cadena de farmacias Cruz Azul”, con la finalidad de detectar las causas y consecuencias que provocan las pérdidas desconocidas y deterioro, sus efectos financieros para definir controles internos que permitan reducir las pérdidas y el deterioro de los productos.

### **Técnicas e Instrumentos**

Luego de haber observado y recolectado la información necesaria se procedió a realizar una encuesta, por lo que se diseñó un cuestionario de preguntas en la que abarcaba todo lo referente al efecto de la implementación de la NIC 2, tecnología, infraestructura, normas, controles, manuales, procesos, conocimientos.

Luego de obtener los resultados se procedió a realizar el análisis e interpretación de cada una de las preguntas formuladas, para identificar las causas y origen del problema planteado, con la finalidad de emitir las recomendaciones necesarias para el beneficio de la empresa.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

Con la finalidad de revisar el origen de la Perdidas Desconocidas de Inventarios de la cadena de farmacias CRUZ AZUL se utilizó la herramienta FODA, para determinar los entornos internos y externos.

El FODA es una herramienta que le permite a los funcionarios de la entidad a trazar estrategias para fortalecer a la compañía, aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado, analizar las debilidades para tomar los correctivos correspondientes y estar atentos sobre las amenazas.

En tal sentido podemos decir que el FODA es una instrumento que nos permite ejecutar un plan estratégico, para que se tomen acciones con respecto a mejorar los factores positivos y también tomar los correctivos necesarios sobre los problemas internos, además tenemos los factores externos que son la oportunidades y amenazas

#### **Análisis Interno**

Dentro de la **Fortaleza** es ser la cadena de farmacias más grande del país y el número uno en ventas, también se distingue por dar un servicio personalizado y contar con un portafolio completo de productos. Esto ha conllevado a tener una infraestructura sólida y siempre con la predisposición de aceptar los cambios que existen en el ámbito comercial, el éxito permanecerá ya que todo el personal que corresponde a la compañía conoce de los valores corporativos y cuál es el horizonte de la institución.

Entre las **debilidades** destacan son que a pesar de ser la cadena de farmacia más grande del país nos vemos entre nosotros como competencia, gran diferencia de opiniones, basamos la mayoría de nuestra estrategia en el precio, falta de estandarización en la operación de las farmacias y contar con dos software que nos dificultad la implementación de tácticas comerciales.

## **Análisis Externo**

**Oportunidades** Son todos aquellos eventos del entorno que de presentarse, facilitarían el logro de los objetivos, como el gran crecimiento del mercado farmacéutico, vender más y ahorrar costos usando productos y servicios que el franquiciado provee, concentración de las ventas en cadenas de farmacias en detrimento de farmacias independientes, además las farmacias siguen siendo el principal canal de distribución de productos farmacéuticos hacia el consumidor final.

La cadena soporta la **amenaza** de competidores, que constantemente están buscando estrategias para impedir las mejoras en promociones, ofertas y descuentos a sus clientes y al consumidor final, con la finalidad de apoderarse del mercado que ya tiene ganado la cadena de farmacias CRUZ AZUL, además nuevas leyes de la salud y control de precios, aumento de delincuencia e inseguridad. Rápida reacción de la competencia que también tiene una alta capacidad de inversión. Potencial ingreso de cadenas extranjeras de farmacias y/o crecimientos de las nacionales

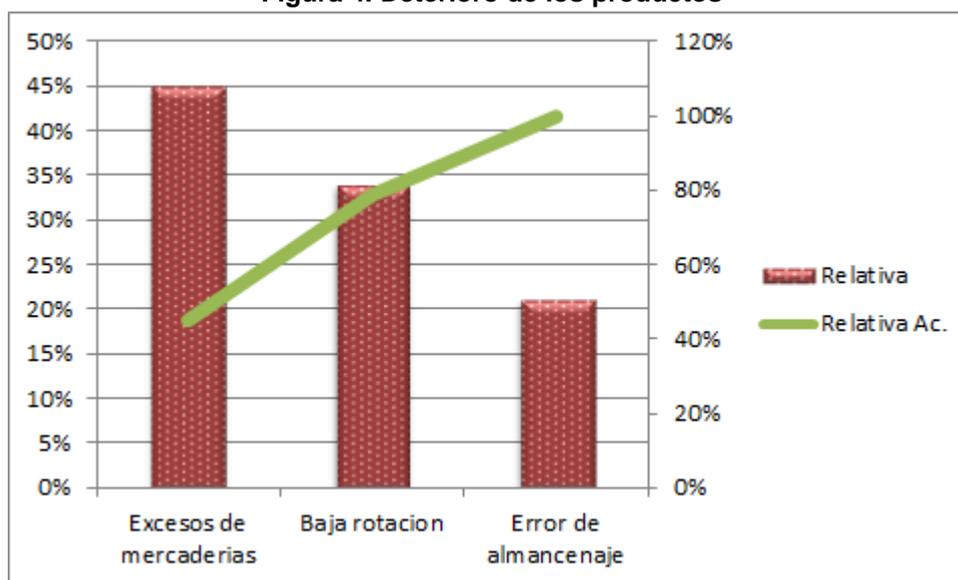
## 4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

Cuadro 4. Deterioro de los productos

SUB-PROBLEMA	FRECUENCIA	F. RELATIVA	F. RELATIVA ACUMULADA
Excesos de mercadería	49	45%	45%
Baja rotación	37	34%	79%
Error de almacenaje	23	21%	100%
<b>Total</b>	109		

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES Jimmy Francisco

Figura 4. Deterioro de los productos



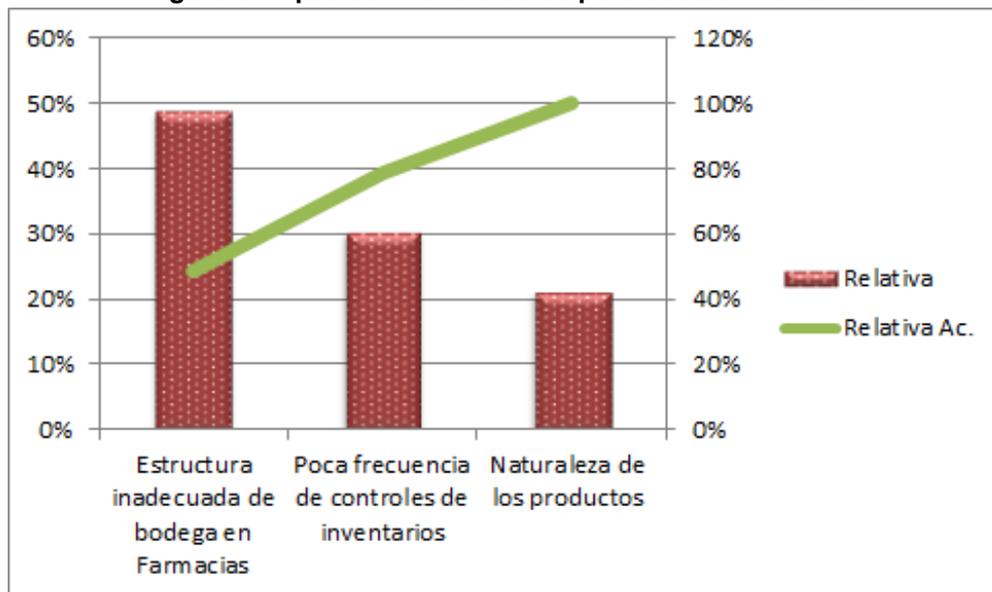
Según el análisis de este sub-problema, determinamos que al mejorar los niveles de abastecimientos a farmacias, podremos tener los productos almacenados con las adecuadas seguridades para evitar el deterioro dentro de la Farmacia, así mismo, el nivel de rotación incrementaría al tener menor stock. Lo que contribuirá a bajar los índices de deterioro de ítems.

**Cuadro 5. Impactos financieros de pérdidas de inventario**

SUB-PROBLEMA	FRECUENCIA	F. RELATIVA	F. RELATIVA ACUMULADA
Estructura inadecuada de bodegas de farmacias	69	49%	49%
Poca frecuencia de controles de inventarios	43	30%	79%
Naturaleza de los productos	30	21%	100%
<b>Total</b>	<b>142</b>		

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES Jimmy Francisco

**Figura 5. Impactos financieros de pérdidas de inventario**



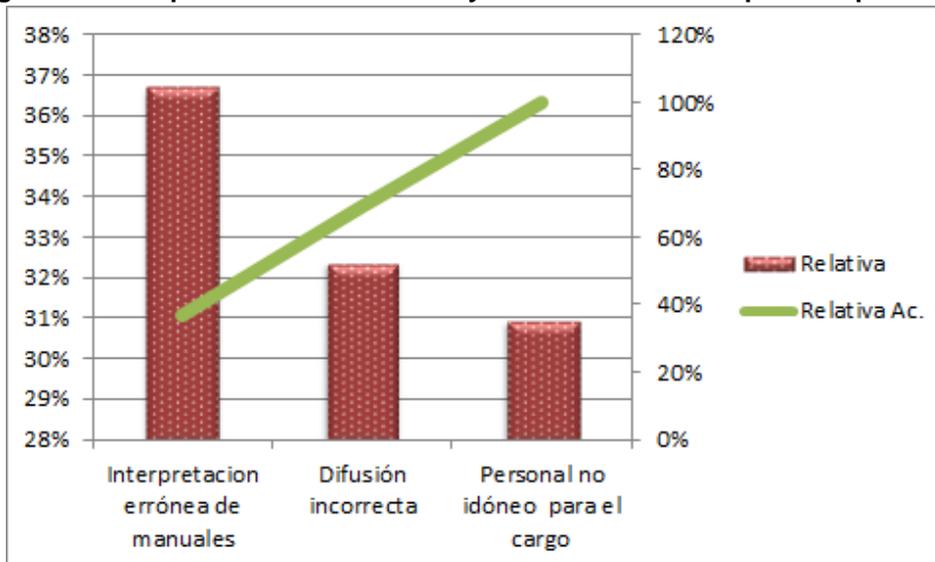
Al priorizar un mejoramiento a la infraestructura en Bodega los impactos monetarios de estas pérdidas diluirían, así como aplicando un enfoque con más frecuencia de las visitas del personal de inventarios en Farmacias, dado que la naturaleza de los productos tienen a ser fácil sustracción.

**Cuadro 6. Incumplimientos de Políticas y Procedimientos estipulados por la Cía.**

SUB-PROBLEMA	FRECUENCIA	F. RELATIVA	F. RELATIVA ACUMULADA
Interpretación errónea de los manuales	51	37%	37%
Difusión incorrecta	45	32%	69%
Personal no idóneo para el cargo	43	31%	100%
<b>Total</b>	<b>139</b>		

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES Jimmy Francisco

**Figura 6. Incumplimientos de Políticas y Procedimientos estipulados por la Cía.**



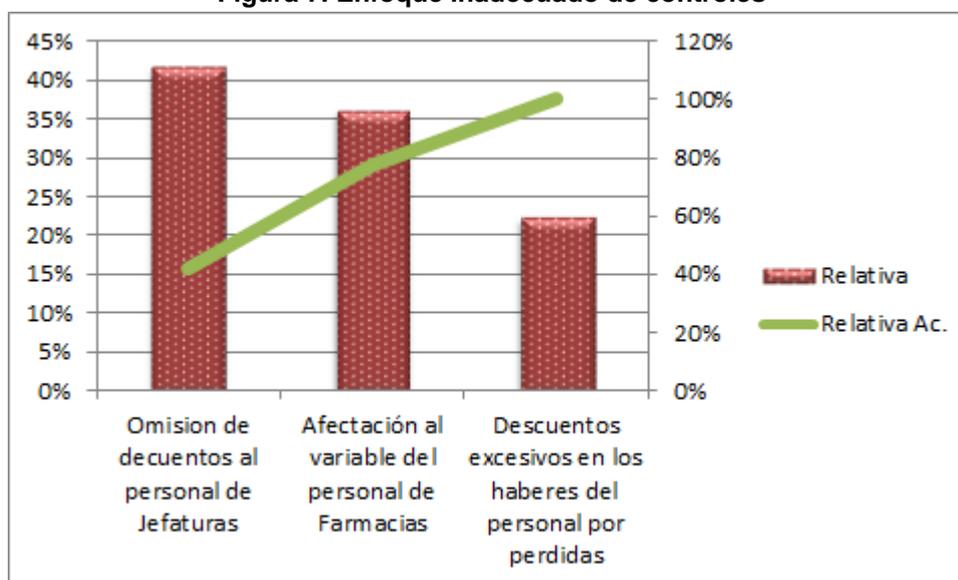
Está comprobado que en base a un manual concreto y claro, es de fácil entendimiento al personal responsable de su ejecución, disminuyendo que el criterio de interpretación en normativas no claras disminuyan y provoquen menos errores de interpretación. Los canales de comunicación y divulgación al personal operativo deben ser ejecutados vías Jefaturas en conjunto con una presentación de los que se espera como resultado de su aplicabilidad. Así mismo, la evaluación constante y apoyo al personal, lograría identificar y calificar la competitividad del personal y la idoneidad para el cargo, ya que en muchos casos han existido debilidades en contratación por parte del departamento de selección en contratar personas con antecedentes penales o con principios inapropiados para el cargo.

**Cuadro 7. Enfoque inadecuado de controles**

SUB-PROBLEMA	FRECUENCIA	F. RELATIVA	F. RELATIVA ACUMULADA
Omisión de descuentos al personal de jefaturas	43	42%	42%
Afectación al variable al personal de farmacias	37	36%	78%
Descuentos excesivos en los haberes del personal por pérdidas	23	22%	100%
<b>Total</b>	<b>103</b>		

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES Jimmy Francisco

**Figura 7. Enfoque inadecuado de controles**



Enfocando al personal de Jefaturas un peso para castigar las pérdidas de inventarios, comprometería a que tenga una mayor supervisión y retroalimentación al personal operativo para que no haya muchas pérdidas, acompañado con una revisión de los variables con afectación a estas diferencias a ser computadas a las cabezas administrativas, se podría lograr un mayor control efectivo.

### 4.3 RESULTADOS

1. ¿Usted se siente capacitado para el desarrollo de sus actividades con conocimientos de acuerdo a su cargo?

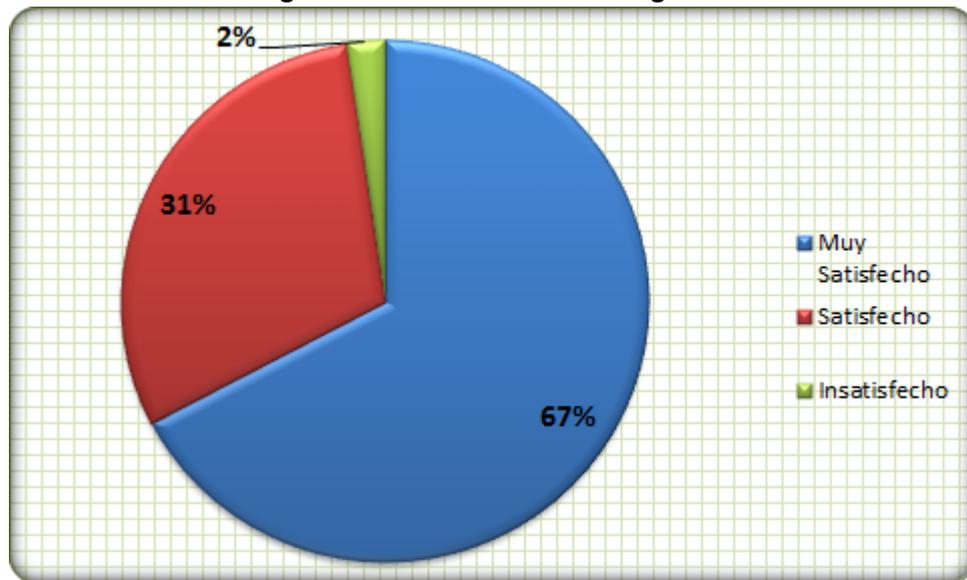
Cuadro 8. Conocimientos al Cargo

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Muy Satisfecho	173	67
Satisfecho	78	30
Insatisfecho	6	3
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 8. Conocimientos al Cargo



#### Análisis e interpretación de la pregunta 1:

Como podemos apreciar el cuadro ilustrativo del Conocimiento del Cargo, solo un 2% del personal no se encuentra satisfecho con conocimiento para el desarrollo de sus funciones. El 98% del personal cuenta con los conocimientos necesarios que le permiten ejecutar las actividades operativas de su cargo, lo que representa una fortaleza para el establecimiento de mejoras a procesos internos.

2. ¿Las herramientas tecnológicas con que cuenta, consideran que funcionan de acuerdo al negocio?

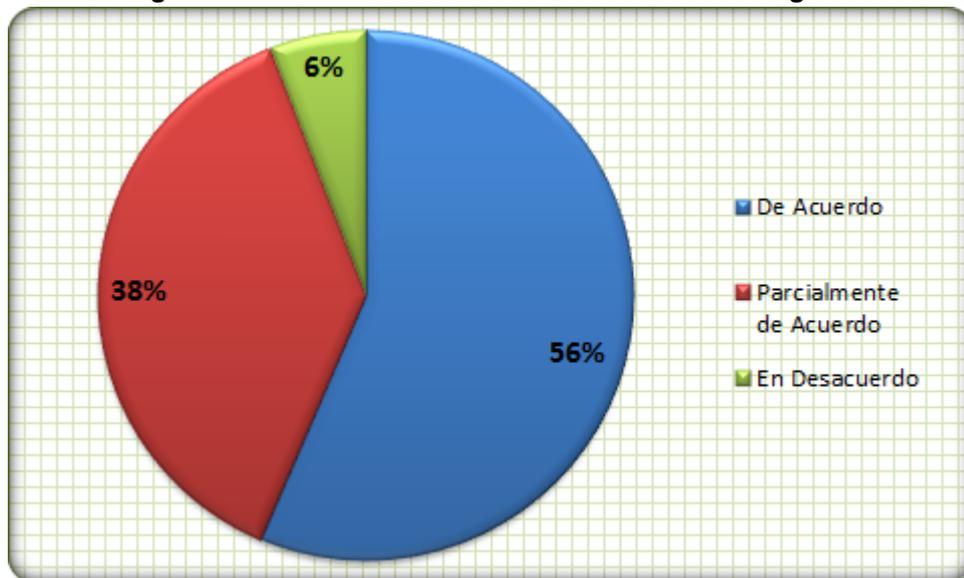
Cuadro 9. Funcionalidad de las herramientas tecnológicas

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
De acuerdo	145	56
Parcialmente de acuerdo	97	38
En desacuerdo	15	6
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 9. Funcionalidad de las herramientas tecnológicas



**Análisis e interpretación de la pregunta 2:**

El cuadro ilustrativo de la Funcionalidad de las Herramientas Tecnológicas, refleja que solo un 56% está de acuerdo en que la Compañía cuenta con la infraestructura tecnológica apropiada para que la actividad operativa del negocio funciones de acuerdo a las directrices administrativas de control; lo que conlleva a que el 38% que responde que está de acuerdo parcialmente, se deba implementar una campaña de inducción para dar a conocer que la infraestructura está acorde y en planes de redefinición de procesos funcionales operativos.

### 3. ¿Usted, tiene claro de los controles que se aplican en sus funciones?

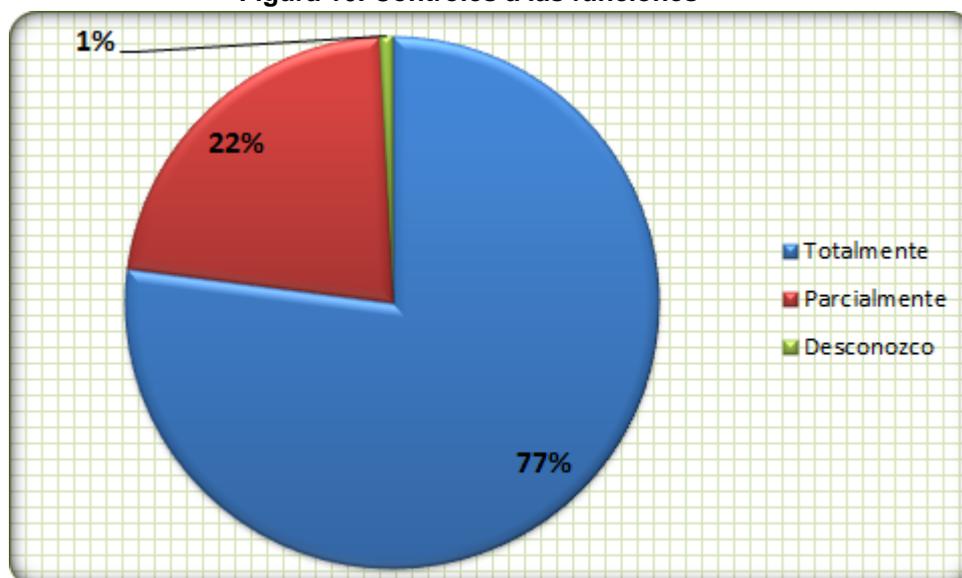
Cuadro 10. Controles a las funciones

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Totalmente	198	77
Parcialmente	57	22
Desconozco	2	1
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 10. Controles a las funciones



#### Análisis e interpretación de la pregunta 3:

El 77% que arroja como resultado a la pregunta al personal de que si conoce que Controles se Aplican en sus Funciones, nos da la pauta de que en ese porcentaje los controles están funcionando lo que permite a que los nuevos procesos a implementarse o rediseñarse tendrán una buena ejecución del personal. La capacitación para que el resto de la población tenga claro el objeto de sus funciones se lograría con un Plan de Capacitación y difusión de Manuales de Procedimiento por parte de la Administración.

#### 4. ¿Conoce las políticas de devoluciones respecto al Proveedor?

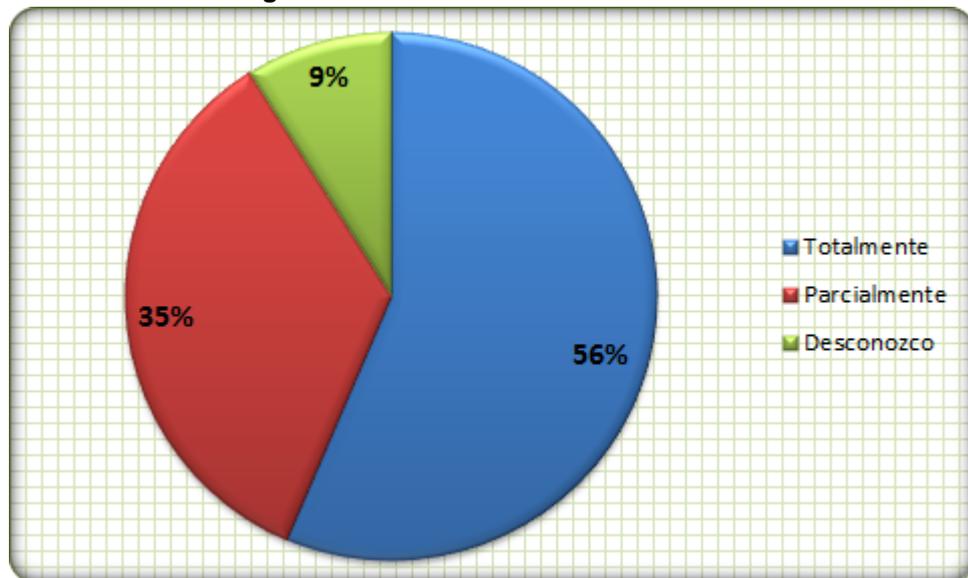
Cuadro 11. Políticas de devoluciones

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Totalmente	145	56
Parcialmente	89	35
Desconozco	23	9
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 11. Políticas de devoluciones



#### Análisis e interpretación de la pregunta 4:

El análisis de las respuestas de la pregunta: Conoce las Políticas de Devolución del Proveedor, refleja que el personal en un 9% no conoce las condiciones para devolver a un Proveedor y que solo un 35% no conoce en su totalidad y no están seguros de cómo proceder en la ejecución de sus actividades. Lo que ocasiona un agravante para las mejoras de procesos.

5. ¿Considera que el proceso de almacenamiento contribuye a que productos salgan oportunamente?

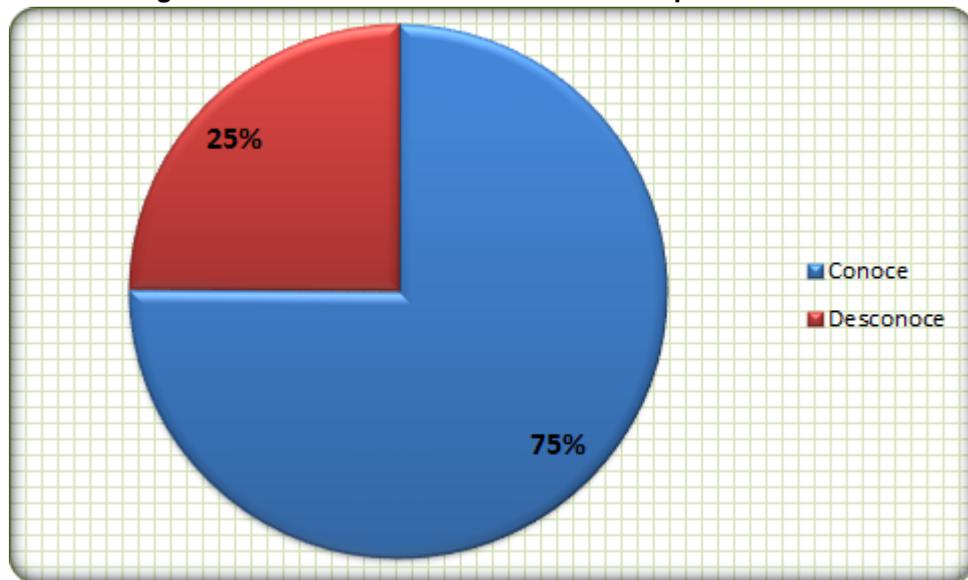
Cuadro 12. Proceso de almacenamiento de productos

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Conoce	193	75
Desconoce	64	25
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 12. Proceso de almacenamiento de productos



**Análisis e interpretación de la pregunta 5:**

Un 25% desconoce si el almacenamiento de productos que se aplica en las bodegas de farmacias, contribuyen a que los productos no salgan oportunamente. El 75% representa un alto porcentaje que permite que este factor es importante para la salida de productos y evitar la caducidad.

6. ¿Usted cree que exista la posibilidad de mejorar los resultados anuales, por nuevas normas de control de inventario?

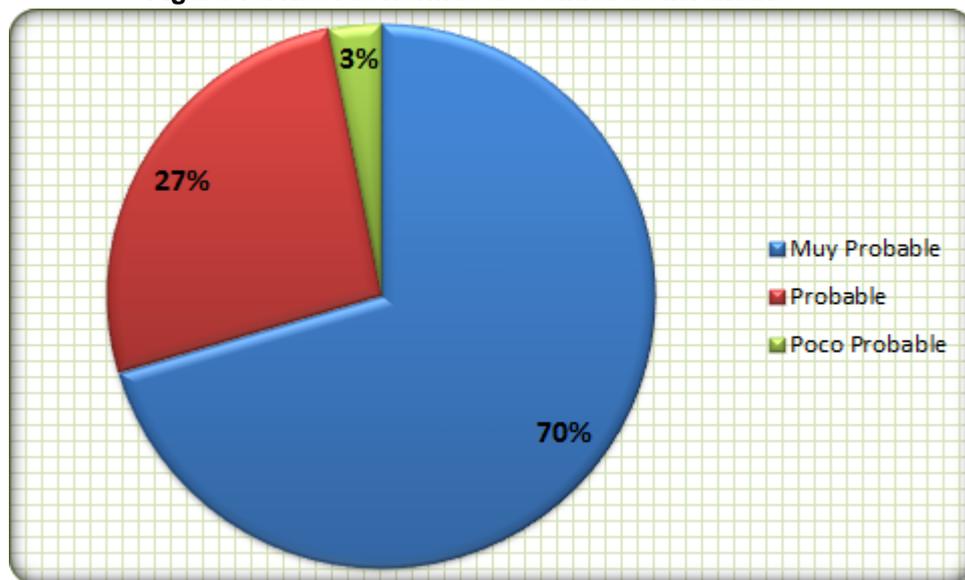
Cuadro 13. Nuevas normas de control de inventario

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Muy probable	181	70
Probable	68	27
Poco probable	8	3
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 13. Nuevas normas de control de inventario



**Análisis e interpretación de la pregunta 6:**

El 70% considera que si se mejora las normas de control de inventarios podría mejorar los resultados anuales. El 27% considera que es probable que los resultados mejoren y un 3% que es poco probable. El 97% considera que los resultados pueden mejorar lo que ayuda a que dando énfasis a nuevas políticas de almacenamiento mejoraran estos procesos con impacto en resultados.

7. ¿Usted cree que debería haber pérdidas de tal magnitud con los controles existentes?

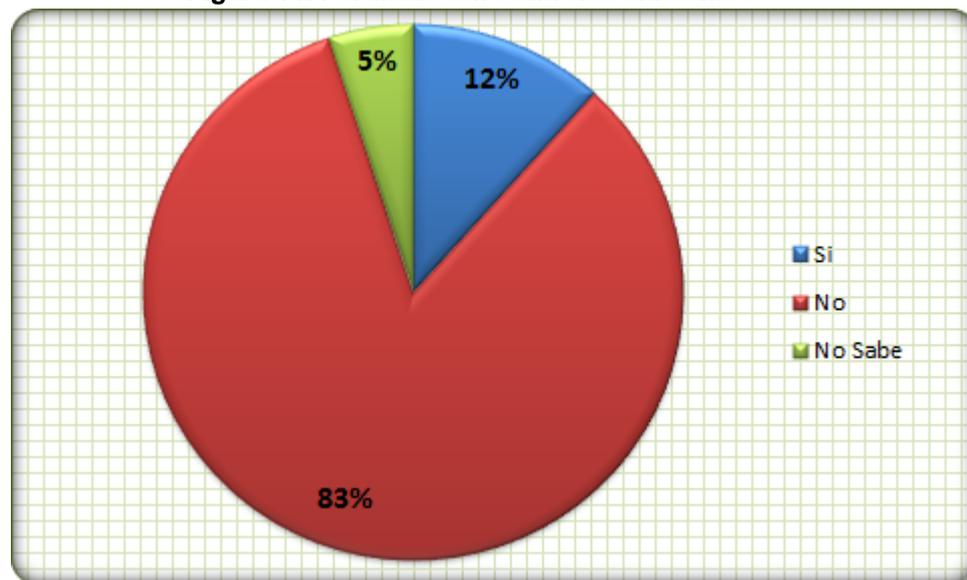
Cuadro 14. Pérdidas con controles existentes

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Si	30	12
No	214	83
No sabe	13	5
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 14. Pérdidas con controles existentes



**Análisis e interpretación de la pregunta 7:**

El 83% considera que los controles existentes permiten diluir pérdidas importantes. El 12% considera que los controles son débiles y que no permiten minimizar las pérdidas y solo un 5% no puede dar respuesta a esta pregunta. Reforzar controles en su implementación que permitirá a los procesos cumplir con sus objetivos.

8. ¿Cree usted que la Compañía, podría satisfacer la demanda en países vecinos, en un nivel?

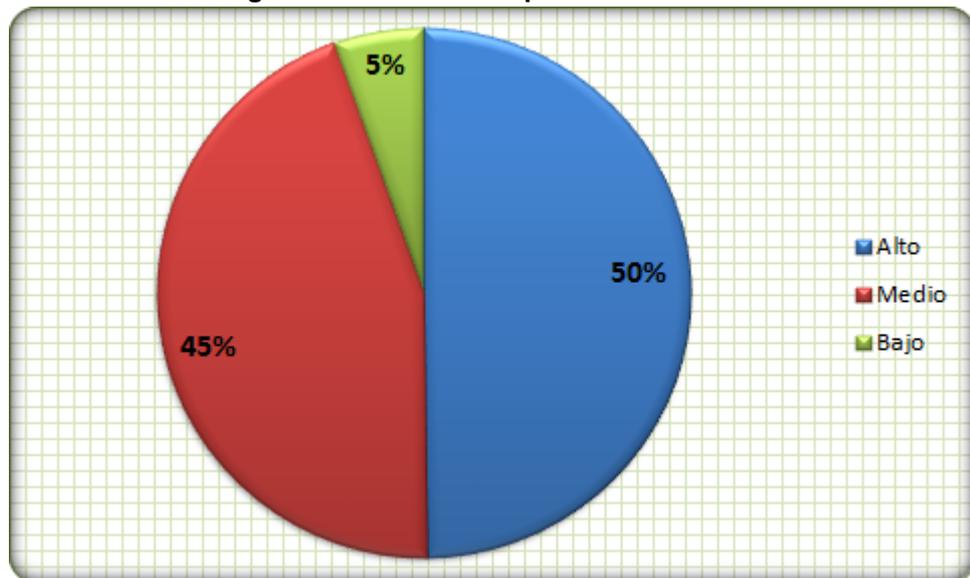
Cuadro 15. Demanda en países vecinos

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Alto	128	50
Medio	115	45
Bajo	14	5
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 15. Demanda en países vecinos



**Análisis e interpretación de la pregunta 8:**

La obtención de un 50% y 45% a la respuesta de considerar si la compañía podría satisfacer la demanda en países vecinos, refleja que el personal se siente inseguro y conoce que la compañía no está preparada para integrarse al mercado en otros países. A pesar de que hay casi un punto de equilibrio, se debería trabajar en los puntos débiles para la estrategia de internacionalización.

9. ¿Deberíamos dedicarnos a tener más participación en el mercado local antes de internacionalizarse?

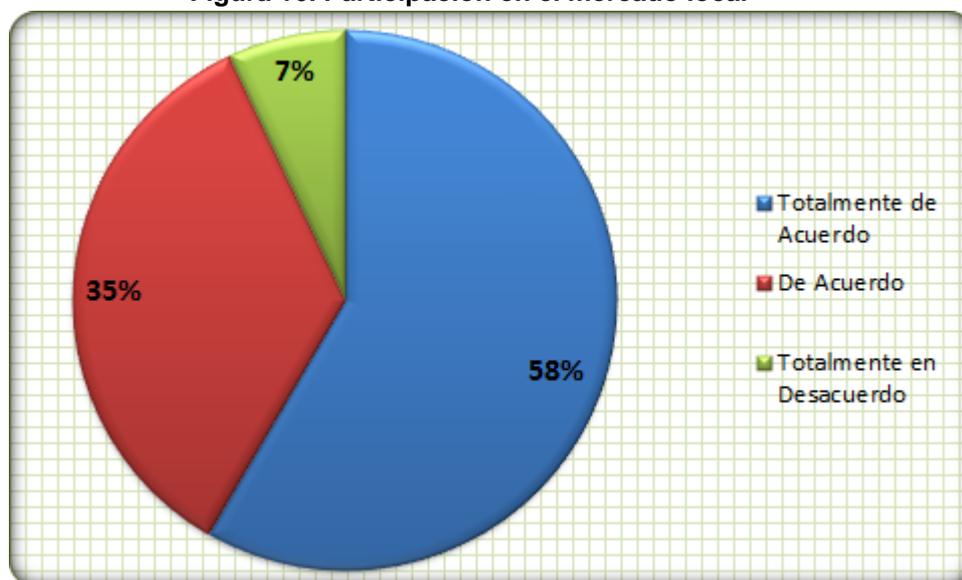
Cuadro 16. Participación en el mercado local

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	150	58
De acuerdo	89	35
Totalmente en desacuerdo	18	7
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 16. Participación en el mercado local



**Análisis e interpretación de la pregunta 9:**

Esta respuesta de un 58% a la pregunta de qué Deberíamos tener más participación en el Mercado Local antes de Internacionalizarse, considera que la internacionalización no sería prudente en este momento, Solo un 35% es partícipe de iniciar la internacionalización a la par de incrementar participación en el mercado local. Y un 7% considera que si a la Internacionalización.

10. ¿Considera que la planificación de compra para los puntos de ventas es el adecuado?

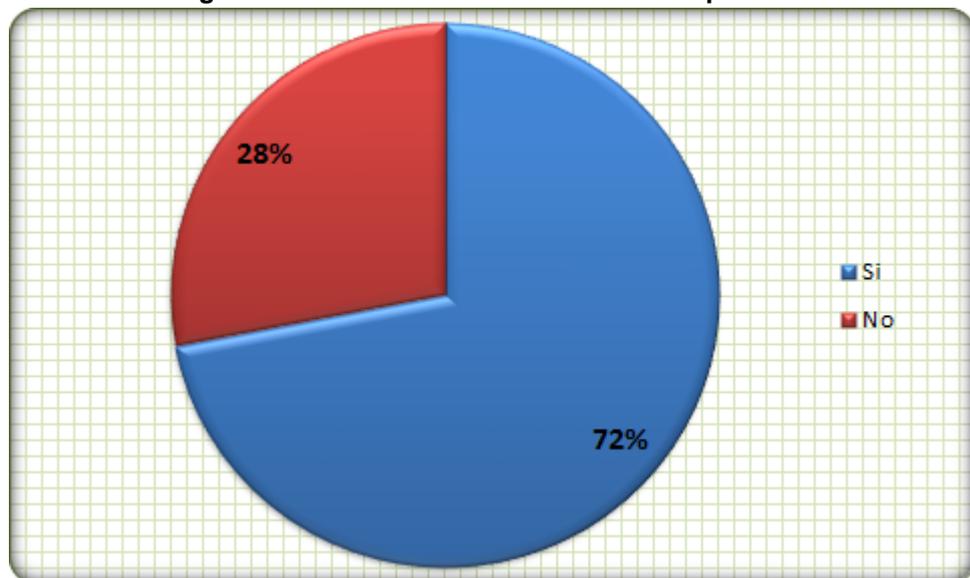
Cuadro 17. Planificación adecuada de compras

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Si	185	72
No	72	28
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 17. Planificación adecuada de compras



#### Análisis e interpretación de la pregunta 10:

El 72% considera que la Compañía si tiene un proceso de planificación adecuado de compras y solo un 28% considera que no. Lo que permitiría enfocar mejoras a procesos en otras índoles tales como almacenamiento, bodega y transporte.

**11. ¿Cree usted que se comercializan adecuadamente los productos en los Puntos de Venta?**

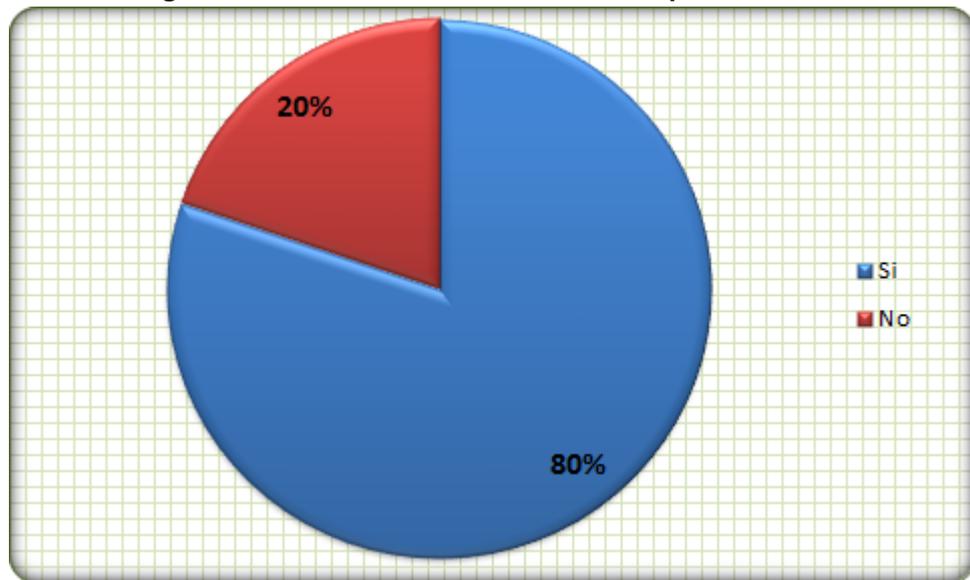
**Cuadro 18. Comercialización adecuada de productos**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>CONSULTADOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	206	80
No	51	20
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

**Figura 18. Comercialización adecuada de productos**



**Análisis e interpretación de la pregunta 11:**

Solo un 20% considera que no se comercializa bien los productos en los Puntos de Venta, lo que deriva es que un 80% si esta consiente que el problema de salida de productos no se origina en la venta al mostrador.

**12. ¿Existen productos que por desconocimiento del vendedor afectan a su rotación?**

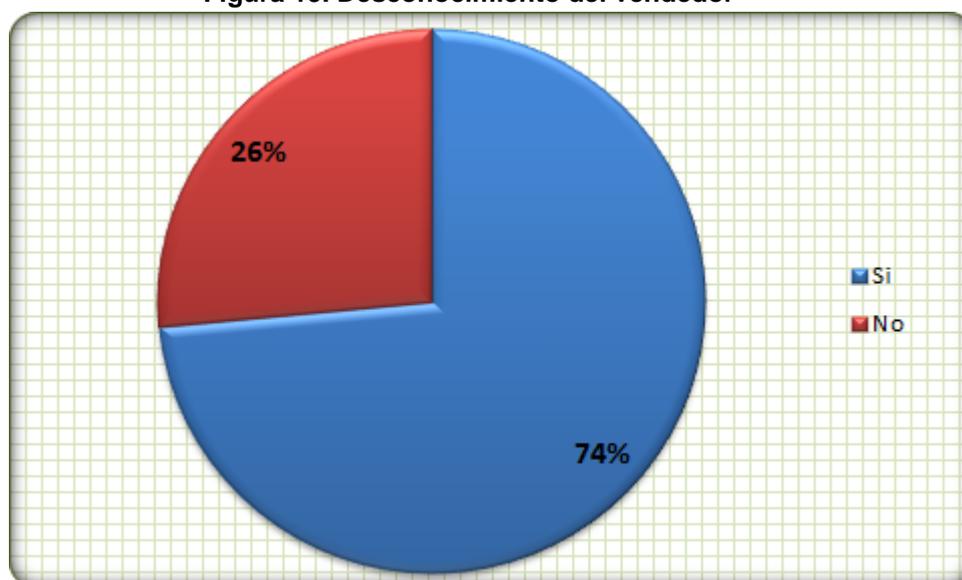
**Cuadro 19. Desconocimiento del vendedor**

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Si	189	74
No	68	26
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

**Figura 19. Desconocimiento del vendedor**



**Análisis e interpretación de la pregunta 12:**

El 74% si considera que los Vendedores no conocen un 100% los beneficios de los productos lo que no logra que salgan ciertas marcas. Solo un 26% considera que este no es el problema y más bien que los procesos deberían de enfocarse en otros aspectos para sus mejoras.

13. ¿Cree usted que el método de valoración de inventario afecta al deterioro de productos?

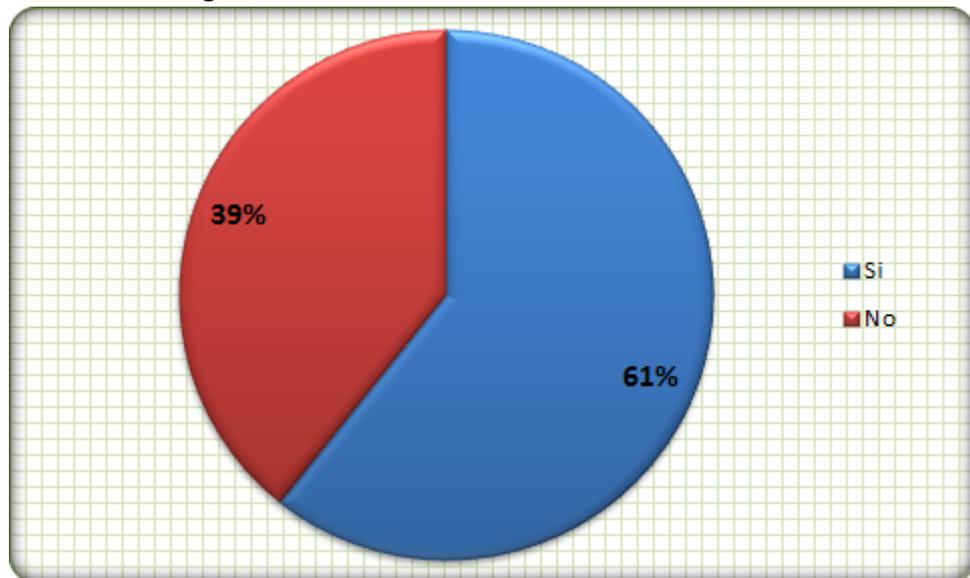
Cuadro 20. Método de valoración de inventario

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Si	156	61
No	101	39
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

Figura 20. Método de valoración de inventario



#### Análisis e interpretación de la pregunta 13:

El 61% del personal si considera que el método de valoración de los inventarios si afecta la rotación. Lo que conlleva a considerar trabajar en este aspecto de cambio de valoración.

**14. ¿Cree usted que es necesario implementar un plan de capacitación para los nuevos procesos de control de interno?**

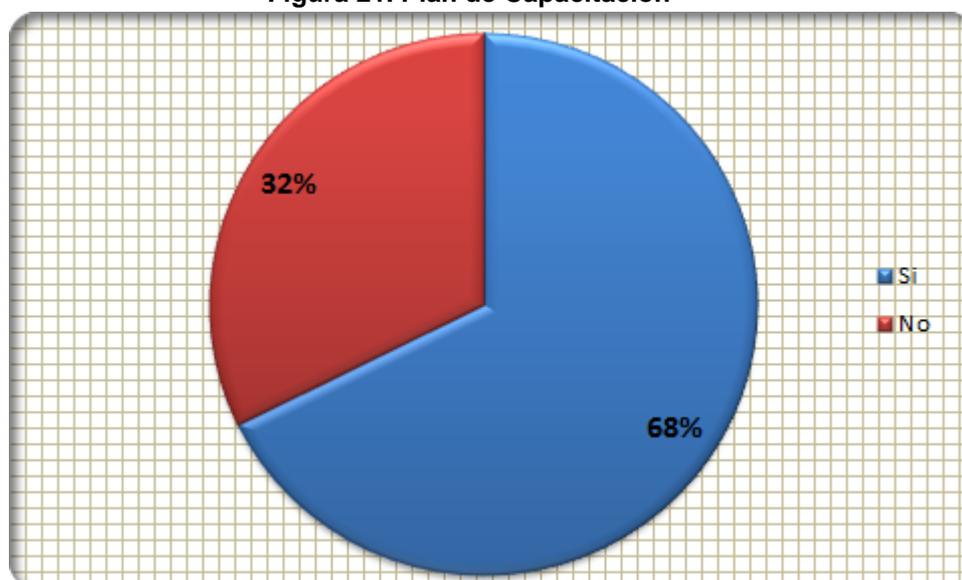
**Cuadro 21. Plan de capacitación**

ALTERNATIVAS	CONSULTADOS	PORCENTAJE
Si	174	68
No	83	32
<b>Total</b>	<b>257</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

**Figura 21. Plan de Capacitación**



**Análisis e interpretación de la pregunta 14:**

El 68% de las personas encuestadas considera que es necesario implementar un plan de capacitación. El 32% está de acuerdo con los conocimientos adquiridos y que los controles están funcionando a las exigencias de la compañía. Por los resultados obtenidos es necesaria la ejecución de un plan de capacitación para que todos tengan claro los procesos de control interno y las funciones operativas.

## 4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Determinar el impacto financiero a través de una correcta medición de los inventarios, de acuerdo a la NIC 2

**Cuadro 22. Verificación de Hipótesis**

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
<p><b><i>Hipótesis General</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La aplicación de la NIC2 afecta a las pérdidas desconocidas en el inventario a la cadena de Farmacias CRUZ AZUL.</li> </ul>	<p>Evaluamos esta Hipótesis con las preguntas, 2, 3, 4, 5, 7, 13. Por medio de las cuales comprobamos que la Compañía necesita de la reestructuración de procesos para mejorar los controles internos.</p>
<p><b><i>Hipótesis 1</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Los procesos de control eliminan la deficiencia para identificar el vencimiento de la mercadería.</li> </ul>	<p>Evaluamos esta Hipótesis en las preguntas, 3, 4, 5, 7. En respuesta a esto corroboramos, que se necesita reestructurar controles y hacer que estos funciones. Así como, dar un entendimiento total al personal de las herramientas con que cuenta el sistema y énfasis a aplicación de manuales de funciones.</p>
<p><b><i>Hipótesis 2</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las pérdidas descontroladas del inventario afectan al crecimiento y competitividad de la cadena.</li> </ul>	<p>Esta hipótesis la evaluamos en las preguntas 8, 9, 12, 13 y nos da respuestas y consideraciones para iniciar con fuerza la captación de más mercado local e internacionalizarse, así como, aspectos importantes a considerar en los controles en almacenamiento y puntos de venta.</p>
<p><b><i>Hipótesis 3</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La baja de mercadería por vencimiento y deterioro provoca pérdidas financieras significativas.</li> </ul>	<p>Los resultados de estas hipótesis están en las respuestas 2, 3, 13. Se establece que el mejoramiento de procesos en la infraestructura tecnológica, contribuirían a mejorar los controles de abastecimiento, almacenamiento y salida de productos evitando bajas y afectación a resultados.</p>
<p><b><i>Hipótesis 4</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La aplicación adecuada del método de valoración de inventario mejora y reduce la pérdida del inventario por vencimiento del producto.</li> </ul>	<p>Hipótesis analizadas en preguntas, 1, 4, 6 y 13. Corroboramos la necesidad de implementar un nuevo método de valoración de inventarios y énfasis a conocer en un 100% los mecanismos de devolución y condiciones a los Proveedores, para mejorar procesos internos operativos.</p>

**Elaborado por:** VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

## **CAPÍTULO V**

### **PROPUESTA**

Nuestra propuesta ayuda a evitar las pérdidas desconocidas en el inventario de la cadena de farmacias CRUZ AZUL, para lo cual controlaremos de manera eficiente y eficaz el registro de los movimientos por medio de la aplicación del método de valoración de inventario adecuado para este tipo de negocios.

Nosotros realizaremos un análisis de los efectos que generan estos cambios, y asimismo notar la efectividad enfocándonos en los resultados y control.

#### **5.1. TEMA**

Efectos de la Aplicación del Método de Valoración de Inventarios: FIFO en la cadena de farmacias CRUZ AZUL.

#### **5.2. FUNDAMENTACIÓN**

Dentro de los aspectos relevantes podemos destacar que se apoya en los términos claves que detallaremos a continuación:

**Inventario:** Lo principal en toda empresa para la comercialización de sus productos es el manejo y control de los inventarios. Por lo cual se originan y gestionan una serie de procesos tales como compras y ventas de bienes o servicios, estos generan un manejo contable, que permite a la empresa mantener el control de sus productos oportunamente, es decir cuando se deberá abastecer de los mismos, para su venta, y de acuerdo a determinados indicadores financieros que también nos permiten conocer su rotación.

Así como también conocer al final de un periodo contable conocer sus saldos, los cuales pueden ser determinados de acuerdo a los movimientos registrados por efectos de las diversidad de transacciones realizadas con los mismos y sus resultados deben tener un estado confiable a fin de conocer la situación económica de la compañía.

**NIC 2:** Está forma parte de las NIIF<sup>10</sup>. La Norma Internacional Contable 2, se refiere a los Inventarios. Establece como deben ser tratadas las existencias de manera contable, es decir la cantidad del costo que debe ser reconocida como activo, y ser diferido hasta que sus correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Es una guía práctica para la determinación de esos costos y posteriormente su reconocimiento como gastos del ejercicio, incluyendo asimismo cualquier deterioro que rebaje los valores registrados en libros al nuevo valor neto realizable.

**Métodos de Valoración de Inventarios:** Los métodos de valoración en la actualidad establecidos por Normas Internacionales de Información Financiera son dos, a saber: FIFO<sup>11</sup> y Promedio ponderado.

### 5.3. JUSTIFICACIÓN

En el desarrollo de la presente Investigación identificamos conclusiones que adoptaremos el compromiso de darles solución.

La actual Política de Valorización de Inventarios que se usa en la Compañía que es el método Promedio Ponderado, a nuestro criterio tiene incidencia importante en dejar los inventarios al final de un período disminuido con relación a su valor neto de realización.; consecuentemente, todas las ocurrencias de faltantes de inventarios que se detectan durante el año, en cierta forma, no reflejarían una correcta valuación de los mismos, y por consiguiente el gasto no estaría reflejado adecuadamente en términos monetarios.

Es nuestra preocupación y así lo estamos manejando, aportar a la compañía mediante una propuesta concreta de aplicar el método FIFO como la herramienta más idónea para la evaluación de los productos; más aún, en aplicación de las exigencias contables que se resumen en las Normas Internacionales de Información Financiera. Esta valuación, permitirá tener más actualizado los costos de los inventarios, así como los costos de ventas de los productos vendidos, las diferencias de inventarios se valorizaran al costo de las mercaderías almacenadas conforme a las fechas en que llegaron a Bodega, ya que este método establece que las primeras unidades que entran a Bodega son las que se van despachando primero.

---

<sup>10</sup> NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera

<sup>11</sup> FIFO: First In First Out

Estamos convencidos de que haciendo los ajustes necesarios al sistema de información, realizando capacitación al personal crítico, lograremos administrar adecuadamente los inventarios y por consiguiente darle un mejor servicio a los niveles superiores en información financiera objetiva y útil.

## **5.4. OBJETIVOS**

### **5.4.1. Objetivo General de la propuesta**

Analizar las diferentes variaciones que generaran por el cambio del método de valoración del inventario y así controlar eficazmente el mismo.

### **5.4.2. Objetivos Específicos de la propuesta**

- Clasificar los diferentes tipos de movimientos de inventario que maneja actualmente la cadena de farmacias CRUZ AZUL.
- Aplicar el cambio del método de valoración de inventarios de Promedio ponderado a FIFO.
- Verificar y comprobar que las transacciones realizadas por ventas, obtengan el valor correcto determinado por el método de valoración vigente.
- Evaluar y valorar los efectos alcanzados por la aplicación del nuevo método de valoración de inventario.

## **5.5. UBICACIÓN**

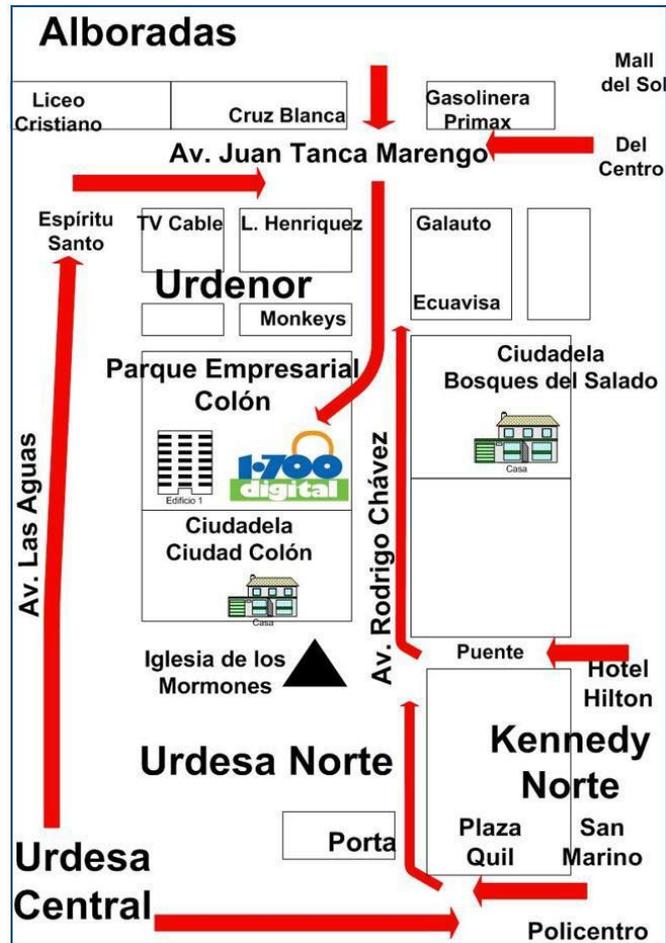
Actualmente la matriz de la cadena de farmacias Cruz Azul se encuentra ubicada en el Parque Empresarial Colon, en el edificio corporativo 1.

Desde estas instalaciones se administra toda la cadena tanto para las farmacias franquiciadas como las anclas también llamadas propias bajo una estructura bien definida en la que cada departamento y cada uno de sus funcionarios tienen claro el objetivo de servir y cuidar tu salud que persigue el Grupo DIFARE como empresa pionera por ser la primera cadena de farmacias en el Ecuador.

Figura 22. Edificio Corporativo 1



Figura 23. Croquis de ubicación



Fuente: <https://www.google.com.ec/search>

## Misión

Figura 24. Promesa básica - Slogan



Fuente: Página WEB Cruz Azul

Somos dueños de farmacias que integramos la primera y más grande franquicia del país, compartiendo los mismos valores y estrategias; contribuyendo a mejorar la salud de los ecuatorianos

## Visión

“Seremos la cadena de farmacias franquiciadas más grande en cobertura y ventas del país, con presencia internacional, líder por su calidad de atención y respaldada por una organización de clase mundial”.

## Valores

En Cruz Azul nos preocupamos por cuidar tu salud y la de tu familia. Nuestro compromiso es cumplir nuestra promesa de valor "Me Cuida" ofreciéndote siempre la mejor atención y asesoría, poniendo a tu alcance la mayor variedad de productos con los mejores precios.

## Valores Corporativos

- Desarrollo Innovador
- Integridad, disciplina y lealtad
- Facultamiento
- Actitud positiva y pasión
- Respeto al ser humano
- Excelencia en el servicio

Figura 25. LOGO corporativo



Fuente: Página WEB Cruz Azul

## 5.6. FACTIBILIDAD

### Factibilidad Técnica

Por las pérdidas desconocidas de inventario se está implementando un módulo de control de inventarios diarios.

En el sistema se están realizando ajustes, en la que el personal de cada farmacia a nivel nacional ejecute diariamente controles de inventario cuya captura de información se la puede realizar manualmente o por medio de un dispositivo.

La funcionalidad de la herramienta involucra varios pasos desde su planificación hasta el momento de la regularización del inventario, con esta mejora electrónica lograremos exactitud en la toma física, mejorar los tiempos de controles diario, compromiso de la gente que lidera cada punto de venta y lo mas importantes tendremos regularizados los inventarios diariamente lo que aportaría al departamento de compras en realizar el proceso de recalcu de mínimos y máximos adecuadamente evitando que exista un decremento o exceso de inventario, por ende se incrementarían las ventas por tener el stock suficiente en el momento oportuno.

Esta mejora electrónica se la está implementando con el apoyo de dos prestigiosa empresas una interna como los es DIRES S.A. basados en la tecnología y servicio para el sector de la salud, y la externa que es INVELIGENT expertos en automatización en la que aporta con los dispositivos móviles para la captura de información.

## **Factibilidad Administrativa**

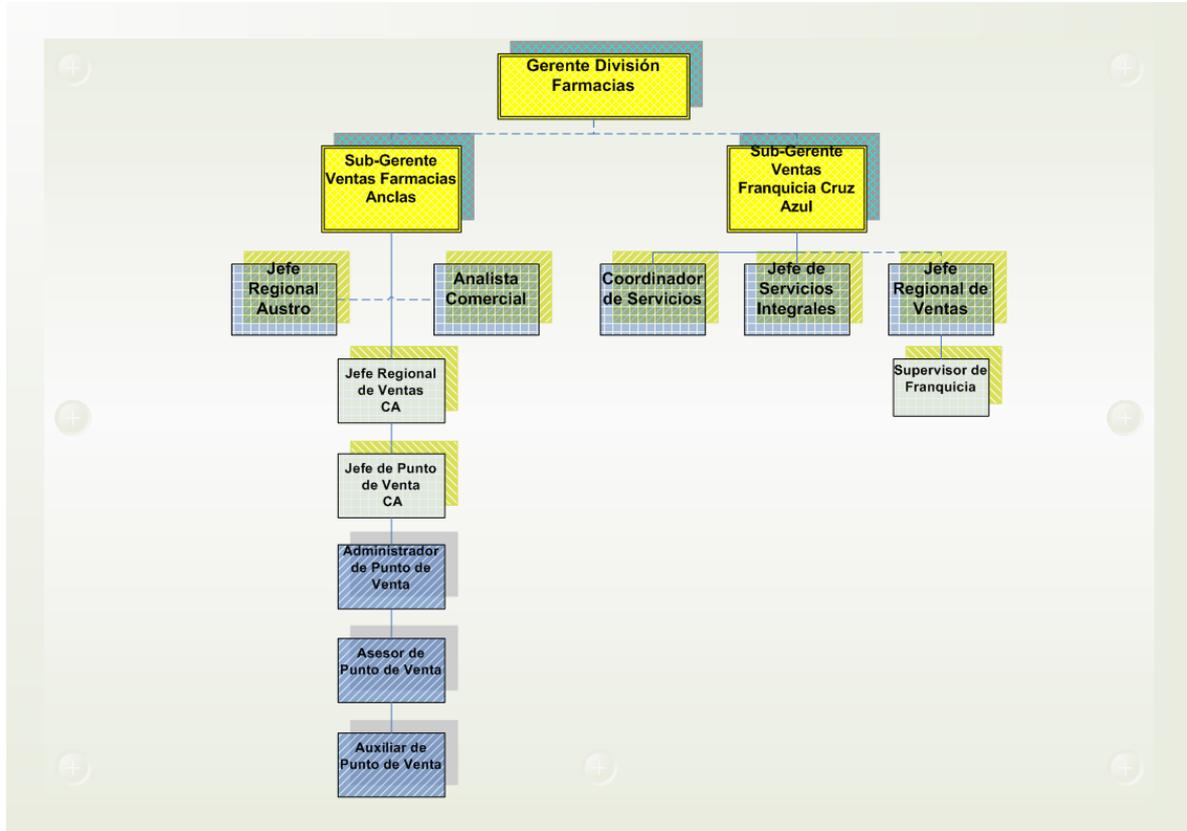
El talento humano que tiene en la actualidad la compañía y aplicando un programa intenso de capacitación de las nuevas herramientas en el sistema de información para la valorización de productos, nos permitirá salir con este proyecto útil y de conocimiento obligatorio del personal crítico de la compañía.

Uno de los puntos fuertes a nivel de infraestructura con que la compañía ha podido crecer y competir en el mercado, es su tecnología y la innovación constante que la competencia nos obliga día a día de estar revisando casa adentro nuestras fortalezas y debilidades, la factibilidad de la aplicación de este nuevo método de valorización de inventarios es viable ya que se cuenta con un personal capacitado para ajustar diseño en el software en el módulo de inventarios y equipos tecnológicos suficientes y capaces de dar respuesta a estas exigencias de cambio.

En el aspecto legal/tributario, es factible esta aplicación, ya que este método es compartido con las actuales Normas de Internacionales de Información Financiera aunque ciertas inconsistencias con la parte legal son tratadas también en Normativas Especiales para efectos de cumplimientos tributarios para el reconocimiento de la deducibilidad del gasto por pérdidas de inventarios.

Con el apoyo de la Institución, a través de la inscripción de esta nueva política dentro de los Manuales de Políticas y Procedimientos y Reglamento Interno, en conjunto con la correcta difusión, se hará que esta nueva herramienta funciones apropiadamente y de manera total en todas las dependencias de Farmacias.

Figura 26. Organigrama de la cadena de farmacias Cruz Azul



Fuente: Departamento de Procesos del Grupo DIFARE

## Funciones del personal crítico

### CONTADOR

**Función Básica:** Responsable de coordinar, controlar y revisar las transacciones que intervienen en la elaboración de los estados financieros y sus anexos, cuyo objetivo principal es mostrar la situación financiera de las Unidades de Negocios para soporte en la toma de decisiones. Dar cumplimiento con los requerimientos de las entidades de control en lo tributario, municipal y fiscal.

### Función Específica

- Preparar todos los reportes, balances, estados financieros y anexos de la Unidad de Negocios correspondiente, cumpliendo con los requerimientos y regulaciones legales vigentes.

- Supervisar la correcta aplicación de prácticas y métodos contables, tributarios y financieros, de acuerdo con las políticas del Grupo, disposiciones legales y principios contables generalmente aceptados (NIIF).
- Elaborar análisis y conciliaciones bancarias, cartera, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, etc. de la unidad de negocio.
- Asegurar la correcta contabilización de las facturas de proveedores y calcular sus respectivas retenciones en la fuente, de conformidad con la Ley de Régimen tributario Interno.
- Preparar los registros y ajustes mensuales y anuales, previo a la elaboración de la declaración anual de Impuesto a la Renta, conforme a lo establecido en la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento.
- Revisar, en coordinación con los dueños del proceso, los movimientos y transacciones para establecer un correcto registro de las mismas en las diferentes Unidades de Negocios.
- Realizar el cuadro y cierre diario de las transacciones y las interfaces entre los sistemas informáticos.
- Preparar los documentos, formularios y comprobantes relacionados con impuestos y retenciones en la fuente y aprobar pagos de impuestos (pagos al SRI, organismos gubernamentales, predios, afiliaciones, etc.)
- Actualizar las normas y procedimientos contables en vigencia y proponer modificaciones de ser necesario.
- Controlar y supervisar que el personal a su cargo cumpla en forma apropiada con las funciones y responsabilidades asignadas.
- Cumplir con las demás funciones y responsabilidades que le asigne el Jefe inmediato superior, enmarcadas dentro del ámbito de su competencia.
- Mantener informado al jefe inmediato superior cualquier novedad que se presente en el ejercicio de sus funciones.
- Dar seguimiento a las observaciones y recomendaciones emitidas por Auditoría Interna y Externa referentes a su departamento.
- Establecer mensualmente las variaciones en valores y porcentajes de los estados financieros, para controlar el cumplimiento de los objetivos establecidos por la Dirección de su área.

- Crear cuentas contables alineadas a la implementación del sistema informático correspondiente a su unidad de negocios, aprobadas por el Jefe Financiero Contable.

## **JEFE REGIONAL**

**Función Básica:** Planear, organizar, implementar y controlar la gestión y responsabilidad de la sucursal para cumplir con los objetivos de cada unidad de negocio y áreas de apoyo.

### **Función Específica**

- Búsqueda de ubicaciones potenciales de acuerdo al plan de expansión.
- Realizar análisis comercial y financiero que sustente ubicación de Farmacia
- Obtener aprobación del Gerente
- Gestionar cierre de la negociación inicial y todo proceso de cierre de locales
- Preparar y entregar informe al área administrativa
- Dar seguimiento y desarrollo de la Farmacia
- Visitar puntos de ventas para monitorear la gestión del Jefe de punto de venta
- Solicitar plan de trabajo
- Aprobar perfiles a usuarios del sistema
- Proponer proyectos de mejoras que apoyen a la rentabilidad de la operación
- Revisar y aprobar pagos de horas extras de inventarios, horas de trabajo, etc.
- Asistir a las reuniones trimestrales de resultados
- Definir temas de seguridad
- Chequear diariamente en el portal de check list realizados por sus jefes de POS

## **JEFE DE PUNTO DEVENTA**

**Función Básica:** Controlar que se cumplan las Políticas y Procedimientos de los Puntos de Venta, optimizando recursos, controlando gastos y asegurando el logro del presupuesto de ventas, a través de un óptimo servicio al cliente.

### **Función Específica**

- Visitar permanentemente los puntos de venta
- Revisar y desarrollar planes de trabajo
- Diariamente hacer seguimiento de ventas e indicadores y planes especiales de cada Farmacia
- Revisar diariamente en el Portal el cumplimiento de captura de recetas.
- Comunicar a sus administradores los horarios y turnos de personal a su cargo y hacer el seguimiento respectivo
- Realizar arqueos de cajas sorpresivos
- Supervisar a través del check list las operaciones de cada farmacia
- Verificar que el administrador retroalimente al personal, sobre descuentos, precios de competencia, nuevos productos, faltantes, excesos.
- Evaluar trimestralmente el desempeño de los administradores a su cargo

### **ADMINISTRADOR DE PUNTO DE VENTA**

**Función Básica:** Planificar, coordinar y controlar el desarrollo del punto de venta tanto en lo administrativo como en lo comercial.

#### **Función Específica:**

- Dar seguimiento a venta de su Farmacia, para cumplir con el presupuesto de venta
- Maximizar la productividad
- Cumplir y hacer cumplir las metas en funciones
- Ejecutar planes y estrategias de mercadeo
- Administrar el recurso humano, físico y tecnológico del punto de venta a su cargo
- Velar por el cumplimiento de todos los permisos operacionales de funcionamiento
- Administrar y determinar horarios, jornadas de labores,
- Velar por el cumplimiento de los manuales de Funciones y de Procesos de su personal.
- Preparar diariamente los depósitos a bancos de las ventas de Farmacias
- Realizar sorpresivamente toma de inventarios por muestreo

- Prender y apagar los rótulos
- Vigilar por la seguridad de la Farmacia
- Dar a conocer de forma constante las políticas y procedimientos y cualquier cambio habido

## **AUXILIAR DE PUNTO DE VENTA**

**Función Básica:** Contribuir a cumplir con las cuotas de ventas asignadas y demás indicadores de gestión asignados, basado en un óptimo servicio al cliente.

### **Función Específica**

- Cumplir con jornada de trabajo asignado
- Participar de las charlas de capacitación
- Cumplir estrictamente en las políticas de facturación de productos en Farmacia
- Realizar devoluciones de productos al proveedor y reportar novedades
- Participar activamente de la toma de inventarios
- Realizar inventarios rotativos de control en las horas de labor
- Recibir, entregar y custodias el fondo de caja
- Ser responsable de la actualización oportuna de información en el sistema, captura de datos y forma de pago.
- Realizar notas de crédito por movimientos
- Respetar la políticas de precios establecidos en el sistema
- Responsabilizarse por los faltantes de caja en su turno
- Responsabilizarse por los faltantes de caja en su turno
- Responsabilizarse de un área del Punto de Venta, respecto a caducidad, y responder por esas pérdidas

## Factibilidad Financiera

### Método de Valuación Promedio Ponderado

**Cuadro 23. Método Promedio**

PROMEDIO											
tipo_movimiento	tipo_transaccion	fecha	descripcion	id_producto	cantidad_unid	cantidad_fra	costo_unitario_0	costo_total_0	Stock	Costo Promedio	Costo Total
			<b>SALDO INICIAL</b>	15172			<b>ALBUMINA-HUMANA 20%<math>\times</math>50ML</b>		<b>18</b>	<b>74.45</b>	<b>1,340.1000</b>
I	COM	01/01/2013	MC 2638 DOCUMENTO II	15172	5	0	46.0800	230.4000	23	68.2826	1,570.5000
I	COM	04/01/2013	MC 2640 DOCUMENTO II	15172	31	0	46.0800	#####	54	55.5367	2,998.9798
E	VEN	06/01/2013	Factura	15172	1	0	55.5367	55.5367	53	55.5367	2,943.4451
E	VEN	06/01/2013	Factura	15172	1	0	55.5367	55.5367	52	55.5367	2,887.9084
E	VEN	07/01/2013	Factura	15172	1	0	55.5367	55.5367	51	55.5367	2,832.3717
E	VEN	07/01/2013	Factura	15172	1	0	55.5367	55.5367	50	55.5367	2,776.8350
E	VEN	08/01/2013	Factura	15172	1	0	55.5367	55.5367	49	55.5367	2,721.2983
I	COM	10/01/2013	MC 2650 DOCUMENTO II	15172	9	0	46.0800	414.7200	58	54.0693	3,136.0183
E	VEN	10/01/2013	Factura	15172	1	0	54.0693	54.0693	57	54.0693	3,081.9501
E	VEN	11/01/2013	Factura	15172	1	0	54.0693	54.0693	56	54.0693	3,027.8808
E	VEN	11/01/2013	Factura	15172	1	0	54.0693	54.0693	55	54.0693	2,973.8115
I	COM	12/01/2013	MC 2652 DOCUMENTO II	15172	5	0	46.0800	230.4000	60	53.4035	3,204.2115
E	VEN	13/01/2013	Factura	15172	1	0	53.4035	53.4035	59	53.4035	3,150.8065
E	VEN	13/01/2013	Factura	15172	1	0	53.4035	53.4035	58	53.4035	3,097.4030
I	COM	14/01/2013	MC 2656 DOCUMENTO II	15172	5	0	46.0800	230.4000	63	52.8223	3,327.8030
I	COM	14/01/2013	MC 1039994 PEDIDO PUI	15172	9	0	46.2500	416.2500	72	52.0008	3,744.0549
E	VEN	15/01/2013	Factura	15172	1	0	52.0008	52.0008	71	52.0008	3,692.0568
I	COM	16/01/2013	MC 2660 DOCUMENTO II	15172	5	0	46.0800	230.4000	76	51.6113	3,922.4568
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	5	0	51.6113	258.0565	71	51.6113	3,664.4023
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	1	0	51.6113	51.6113	70	51.6113	3,612.7910
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	1	0	51.6113	51.6113	69	51.6113	3,561.1797
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	1	0	51.6113	51.6113	68	51.6113	3,509.5684
E	VEN	17/01/2013	Factura	15172	1	0	51.6113	51.6113	67	51.6113	3,457.9571
E	VEN	17/01/2013	Factura	15172	1	0	51.6113	51.6113	66	51.6113	3,406.3458
E	VEN	18/01/2013	Factura	15172	1	0	51.6113	51.6113	65	51.6113	3,354.7345
I	COM	20/01/2013	MC 2664 DOCUMENTO II	15172	10	0	46.0800	460.8000	75	50.8738	3,815.5345
E	VEN	20/01/2013	Factura	15172	1	0	50.8738	50.8738	74	50.8738	3,764.6612
E	VEN	21/01/2013	Factura	15172	4	0	50.8738	203.4952	70	50.8738	3,561.1660
E	VEN	23/01/2013	Factura	15172	1	0	50.8738	50.8738	69	50.8738	3,510.2922
I	COM	24/01/2013	MC 2672 DOCUMENTO II	15172	5	0	46.0800	230.4000	74	50.5499	3,740.6922
E	VEN	24/01/2013	Factura	15172	2	0	50.5499	101.0998	72	50.5499	3,639.5928
E	VEN	24/01/2013	Factura	15172	2	0	50.5499	101.0998	70	50.5499	3,538.4930
E	VEN	25/01/2013	Factura	15172	3	0	50.5499	151.6497	67	50.5499	3,386.8433
E	VEN	25/01/2013	Factura	15172	2	0	50.5499	101.0998	65	50.5499	3,285.7435
I	COM	26/01/2013	MC 2674 DOCUMENTO II	15172	5	0	46.0800	230.4000	70	50.2306	3,516.1435
E	VEN	27/01/2013	Factura	15172	2	0	50.2306	100.4612	68	50.2306	3,415.6808
E	VEN	28/01/2013	Factura	15172	2	0	50.2306	100.4612	66	50.2306	3,315.2196
E	VEN	28/01/2013	Factura	15172	1	0	50.2306	50.2306	65	50.2306	3,264.9890
E	AJU	28/01/2013	AJUSTE DE EGRESO RE	15172	1	0	50.2306	50.2306	64	50.2306	3,214.7584
E	AJU	28/01/2013	AJUSTE DE DEVOLUCIO	15172	1	0	50.2306	50.2306	63	50.2306	3,164.5278
E	VEN	29/01/2013	Factura	15172	1	0	50.2306	50.2306	62	50.2306	3,114.2972
E	VEN	29/01/2013	Factura	15172	2	0	50.2306	100.4612	60	50.2306	3,013.8360
E	AJU	29/01/2013	egreso	15172	4	0	50.2306	200.9224	56	50.2306	2,812.9136
E	VEN	30/01/2013	LIQ. DE FALTANTE TOM	15172	2	0	50.2306	100.4612	54	50.2306	2,712.4524
E	VEN	30/01/2013	Factura	15172	1	0	50.2306	50.2306	<b>53</b>	<b>50.2306</b>	<b>2,662.2218</b>

El Método Promedio de acuerdo a su operatividad, promedia los costos de las existencias con los costos de los nuevos ingresos por compras, determinando un costo promedio por las nuevas unidades que quedan como saldo de existencias, el mismo que valoriza las unidades que salen del kardex por concepto de venta, para cuantificarse como costo de venta en el estado de resultado. Las existencias a un periodo de tiempo o día determinado, se valorizan en razón del costo promedio a esa fecha. En el cuadro ilustrativo, este Kardex determina existencia equivalente a 53 unidades valorizadas a un costo promedio de US\$. 50.23 dando como resultado un Inventario por US\$. 2,622.22.

## Método de Valuación FIFO

**Cuadro 24. Método FIFO**

FIFO											
tipo_movimiento	tipo_transaccion	fecha	descripcion	id_producto	cantidad_unidad	cantidad_frac	costo_unitario_o_0	costo_total_0	Stock	Costo	Costo Total
<b>SALDO INICIAL</b>				15172	<b>ALBUMINA-HUMANA 20%x50ML</b>				<b>18</b>	<b>74.4500</b>	<b>1.340.1000</b>
I	COM	01/01/2013	MC 2638 DOCUMENTO IN	15172	5	0	46.0800	230.4000	5	46.0800	230.4000
I	COM	04/01/2013	MC 2640 DOCUMENTO IN	15172	31	0	46.0800	1.428.4800	31	46.0800	1.428.4800
E	VEN	06/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	06/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	07/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	07/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	08/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
I	COM	10/01/2013	MC 2650 DOCUMENTO IN	15172	9	0	46.0800	414.7200	9	46.0800	414.7200
E	VEN	10/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	11/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	11/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
I	COM	12/01/2013	MC 2652 DOCUMENTO IN	15172	5	0	46.0800	230.4000	5	46.0800	230.4000
E	VEN	13/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	13/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
I	COM	14/01/2013	MC 2666 DOCUMENTO IN	15172	5	0	46.0800	230.4000	5	46.0800	230.4000
I	COM	14/01/2013	MC 1039994 PEDIDO PUN	15172	9	0	46.2500	416.2500	9	46.2500	416.2500
E	VEN	15/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
I	COM	16/01/2013	MC 2680 DOCUMENTO IN	15172	5	0	46.0800	230.4000	5	46.0800	230.4000
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	5	0	74.4500	372.2500	-5	(74.4500)	(372.2500)
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	1	0	74.4500	74.4500	-1	(74.4500)	(74.4500)
E	VEN	16/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	VEN	17/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	VEN	17/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	VEN	18/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
I	COM	20/01/2013	MC 2664 DOCUMENTO IN	15172	10	0	46.0800	460.8000	10	46.0800	460.8000
E	VEN	20/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	VEN	21/01/2013	Factura	15172	4	0	46.0800	184.3200	-4	(46.0800)	(184.3200)
E	VEN	23/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
I	COM	24/01/2013	MC 2672 DOCUMENTO IN	15172	5	0	46.0800	230.4000	5	46.0800	230.4000
E	VEN	24/01/2013	Factura	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
E	VEN	24/01/2013	Factura	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
E	VEN	25/01/2013	Factura	15172	3	0	46.0800	138.2400	-3	(46.0800)	(138.2400)
E	VEN	25/01/2013	Factura	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
I	COM	26/01/2013	MC 2674 DOCUMENTO IN	15172	5	0	46.0800	230.4000	5	46.0800	230.4000
E	VEN	27/01/2013	Factura	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
E	VEN	28/01/2013	Factura	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
E	VEN	28/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	AJU	28/01/2013	AJUSTE DE EGRESO REC	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	AJU	28/01/2013	AJUSTE DE DEVOLUCION	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	VEN	29/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
E	VEN	29/01/2013	Factura	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
E	AJU	29/01/2013	egreso	15172	4	0	46.0800	184.3200	-4	(46.0800)	(184.3200)
E	VEN	30/01/2013	LIQ. DE FALTANTE TOMA	15172	2	0	46.0800	92.1600	-2	(46.0800)	(92.1600)
E	VEN	30/01/2013	Factura	15172	1	0	46.0800	46.0800	-1	(46.0800)	(46.0800)
									<b>53</b>		<b>2.443.7700</b>
									<b>SALDO</b>		
									9	46.08	414.7200
									5	46.08	230.4000
									5	46.08	230.4000
									9	46.25	416.2500
									5	46.08	230.4000
									10	46.08	460.8000
									5	46.08	230.4000
									5	46.08	230.4000
									<b>53</b>		<b>2.443.7700</b>

Método, Primeras en Entrar y Primeras en Salir, funciona determinando las unidades en existencia de acuerdo a los costos de las adquisiciones respectivas, y cuando se efectúan egresos por concepto de ventas, estas se van descargando del Kardex de aquellas adquisiciones que ingresaron primeros en el Inventario. Los efectos de este Método se enfocan en que los costos de estas ventas de productos se van registran a un costo antiguo conforme al ingreso de los productos, mientras que los saldos de inventarios se costean al valor más próximo de mercado. Los efectos de esta valorización arrojan que los saldos de inventarios al mismo período en que se

realizó en base al Método Promedio resulto en 53 unidades valorizados en US\$. 2,443.77, en lo que se ajusta más al valor de mercado, y que permite omitir el cálculo para revisión del Valor Neto de Realización que establece la NIC 2.

## 5.7. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

**Cuadro 25. Plan de ejecución**

Objetivos Especificos	Actividades	Recurso	Presupuestos
Clasificar los diferentes tipos de movimiento de inventarios que maneja actualmente la cadena de Farmacias Cruz Azul	1.- Verificar con el personal de Farmacias, los tipos de transacciones que cotidianamente se efectúan durante el día	Administrador de Punto de Venta	ROL
	2.- Optimizar transacciones repetitivas que no agregan valor y adoptar frecuencias de estas actividades para que se realicen cada cierto tiempo en el mes	Jefe Regional - Recursos Tecnológicos - Recursos Financieros	ROL
	3.- Diseñar, un manual operativo de manejo interno de Farmacias, que soporte el Documento General de Procedimientos y Practicas.	Especialistas	\$ 6,500.00
Aplicar el cambio de metodo de valoración de inventarios de Promedio Ponderado a FIFO	1.- Definir y accionar sobre los cambios importantes en el sistema de información que permita la adopción de un nuevo método de valorización.	Jefe Regional/Recurso Tecnológico	ROL
	2.- Capacitar al personal sobre el manejo operativo de la nueva herramienta en el sistema par la valorización de inventarios	Jefe Regional - Administradores de Punto de Venta - Recursos Tecnológicos	ROL
	3.- Inspeccionar los resultados e impactos en el sistema de información, sobre la diferenciación de los resultados alcanzados en el desarrollo y producción de esta nueva herramienta.	Jefe Regional - Financiero - Tecnológico	ROL
Verificar y comprobar que las transacciones realizadas por ventas, obtengan el valor correcto determinado por el metodo de valoración vigente.	1.- Verificación que el costeo en el modulo de inventarios, se retroalimente y fluya al costeo de facturación en venta. Permitiendo la veracidad del funcionamiento de la valorización.	Administrador - Recursos Financieros - Recursos Tecnológicos	ROL
	2.- Establecimiento de nuevas funciones en el manual, al personal de Farmacias, para que obligue a la aplicación correcta de procesos de control para la detección de importes inusuales.	Especialistas	\$ 6,500.00
	3.- Establecer mejoras a procesos a corto plazo para ir perfeccionando la herramienta.	Especialistas	\$ 6,500.00
Evaluar y valorar los efectos alcanzados por la aplicación del nuevo método de valorización de inventarios	1.- Medir los efectos que originan el cambio de método de valuación	Personal Financiero	ROL
	2.- Evaluar los resultados obtenidos de la implementación del metodo nuevo de valorización.		
	3.- Tomar los correctivos financieramente como lo establece la norma		
.....Son: Veinte mil dólares con 00/100.....>			\$ 19,500

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

### 5.7.1. Actividades

**Actividad 1:** Verificar con el personal de Farmacias, los tipos de transacciones que cotidianamente se efectúan durante el día, actividad que será efectuado durante la primera semana de Septiembre por el Administrador del Punto de Venta, y el costo monetario está implícito en la nómina del personal de Administrador de Punto de Venta.

**Actividad 2:** Optimizar transacciones repetitivas que no agregan valor y adoptar frecuencias de estas actividades para que se realicen cada cierto tiempo en el mes. Esta actividad será efectuada durante la segunda semana de Septiembre y será ejecutado por un Jefe Regional, un Recurso del Área de Tecnología y un Contador, y cubre su costo la nómina del personal, ya que esta actividad se ejecutará en horas normales de trabajo.

**Actividad 3:** Diseñar un Manual Operativo de manejo interno de Farmacias, que soporte el Documento General de Procedimientos y Políticas. Para esto se efectuara la contratación de un Servicio que nos proporcione la actualización de los Manuales. Se estima invertir aproximadamente US\$. 20,000 para que estos funcionarios ejecutan estas actividad en la tercera y cuarta semana del mes de Septiembre.

**Actividad 4:** Definir y accionar sobre los cambios importantes en el sistema de información que permita adopción de un nuevo método de valorización. Estas tareas se efectuarán por el Jefe Regional y un representante del Area de Tecnología durante la primera quincena de Octubre y su costo está implícito en la nómina de la compañía.

**Actividad 5:** Capacitar al personal sobre el manejo operativo de la nueva herramienta en el sistema para la valorización de inventarios. Esto se efectuará durante la tercera semana del mes de Octubre por el personal de Jefes Regionales, Administrador de Punto de Venta y Recurso Tecnológico, y costo está implícito en el gasto de nómina.

**Actividad 6:** Inspeccionar los resultados e impactos en el sistema de información, sobre la diferenciación de los resultados alcanzados en el desarrollo y producción de

esta nueva herramienta. Actividad que se desarrollara en la ultima semana de octubre y la primera quincena de noviembre, el costo del personal esta implícito en la nómina de la compañía.

**Actividad 7:** Verificación que el costeo en el módulo de inventarios, se retroalimiente y fluya el costeo de facturación en venta, permitiendo la veracidad del funcionamiento. Esta actividad será efectuada por el Administrador del Punto de Venta, un Recurso Financiero y un Recurso Tecnológico, el costo de esta actividad está implícito en el gasto de la nómina y se efectuara durante la segunda quincena de noviembre y primera de diciembre.

**Actividad 8:** Establecimiento de nuevas funciones en el Manual, al personal de Farmacias, para que obligue a la aplicación correcta de procesos de control para la detección de importes inusuales. Costo implícito en la contratación de servicios para la elaboración de Manuales que se ejecuta en la tercera y cuarta semana de septiembre complementandose con esta etapa que se efectuará en la segunda semana de diciembre.

**Actividad 9:** Establecer mejoras de procesos a corto plazo para ir perfeccionando la herramienta. Proceso que esta implícito en el costo del contrato para la elaboración de Manuales y Políticas, y esto se efectuara en la tercera semana de diciembre.

**Actividad 10:** Medir los efectos que origina el cambio de método de valorización. Proceso que se realizará en la última semana de diciembre y seá realizado por el personal del área Financiera, cuyo costo está implícito en el gasto de la nómina.

**Actividad 11:** Evaluar los resultados obtenidos de la implementación del método nuevo de valorización. Proceso que se realizará en la ultima semana de diciembre y sera efectuado por el personal del area financiera, cuyo costo está implícito en el gasto de nómina.

**Actividad 12:** Tomar los correctivos financieramente como lo establece la Norma. Proceso que se realizará también en la última semana de diciembre por el personal del area Financiera, con costo de estos recursos en la nómina de la compañía.

### **5.7.2. Recursos, Análisis Financiero**

Para la puesta en marcha del cambio de método de valorización de inventarios se requerirán principalmente la participación de recursos internos de la Compañía que están inmersas dentro de sus jornadas normales de labores lo que implica que su costo está incluido en el costo de la nómina. Se tendrá la participación con pleno compromiso en cada una de las actividades a desarrollar de las siguientes áreas de la compañía: Puntos de Venta con la participación de los Administradores de Farmacias y sus Jefes Regionales, personal de Tecnología y del área Financiera, que laborará en las tareas de relevamiento y diagnóstico de los procesos actuales y funcionamiento tecnológico de la infraestructura informática, así como de las debilidades del sistema de control interno y el establecimiento de mejoras para contribuir a cifras financieras apropiadas.

El único recurso externo que será contratados para la puesta en marcha y conclusión de este proyecto, será la utilización de especialistas para la elaboración de Manuales de Procedimientos y Políticas, Manuales de Funciones del Personal, principalmente del área crítica de Farmacias, así como la participación intensa para la emisión de un manual operativo de la nueva herramienta de valorización de inventarios.

La inversión a realizar para la contratación del Especialista es de un monto total estimado en US\$. 19,500 que comprende el pago por los productos a recibir.

### **5.7.3. Impacto**

Un cambio de valorización de inventarios a FIFO (anteriormente Promedio Ponderado), implica un cambio en Política de acuerdo a la normativa NIC 1 – Presentación de Estados Financieros, contribuyendo a que las cifras en Inventarios (Estado de Situación), Costo de Venta (Estado de Resultados Integrales) se presenten al costo más razonable al mercado y contribuya a una presentación más razonable del margen bruto en nuestra Compañía.

Al adoptar este cambio importante, la retrospectiva de las cifras en informes financieros van hacer más útiles para los usuarios de la información en la toma de

decisiones operativas y financieras. Consecuentemente, cualquier ajuste en toma física, ajustada al costo del producto (no promediado), resultara en un mayor o menor valor de acuerdo al costo de adquisición del producto en un impacto real de estas pérdidas en los resultados anuales.

La Capacitación de esta nueva herramienta sistemática dentro de las actividad operativa de la Farmacia, permitirá que el personal dueño de estos procesos, adquieran un mayor compromiso para con ellos mismos y para la Compañía, disciplina que es lo que en toda Compañía se vela que exista, en conjunto con una modificación importante de los Manuales de Políticas y Procedimientos y Manuales de Funciones. Son los beneficios social y económico.

### 5.7.4. Cronograma

**Cuadro 26. Cronograma**

ACTIVIDADES	MESES											
	Septiembre			Octubre			Noviembre			Diciembre		
	SEMANAS											
1.- Verificar con el personal de Farmacias, los tipos de transacciones que cotidianamente se efectúan durante el día	■											
2.- Optimizar transacciones repetitivas que no agregan valor y adoptar frecuencias de estas actividades para que se realicen cada cierto tiempo en el mes		■										
3.- Diseñar, un manual operativo de manejo interno de Farmacias, que soporte el Documento General de Procedimientos y Practicas.			■	■								
4.- Definir y accionar sobre los cambios importantes en el sistema de información que permita la adopción de un nuevo método de valorización.					■	■						
5.- Capacitar al personal sobre el manejo operativo de la nueva herramienta en el sistema por la valorización de inventarios						■						
6.- Inspeccionar los resultados e impactos en el sistema de información, sobre la diferenciación de los resultados alcanzados en el desarrollo y							■	■	■			
7.- Verificación que el costeo en el modulo de inventarios, se retroalimente y fluya al costeo de facturación en venta. Permitiendo la veracidad del funcionamiento									■	■		
8.- Establecimiento de nuevas funciones en el manual, al personal de Farmacias, para que obligue a la aplicación correcta de procesos de control para la											■	
9.- Establecer mejoras a procesos a corto plazo para ir perfeccionando la herramienta.												■
10.- Medir los efectos que originan el cambio de método de valorización.												■
11.- Evaluar los resultados obtenidos de la implementación del método nuevo de valorización.												■
12.- Tomar los correctivos financieramente como lo establece la Norma.												■

Elaborado por: VILLAMAR BRIONES, Jimmy Francisco

### 5.7.5. Lineamientos para evaluar la propuesta

El nuevo método de valorización de inventarios permitirá que las transacciones se encuentren registradas al valor más razonable de mercado, lo que contribuirá a que las transacciones difieran sustancialmente respecto al reconocimiento de las diferencias de inventarios detectadas.

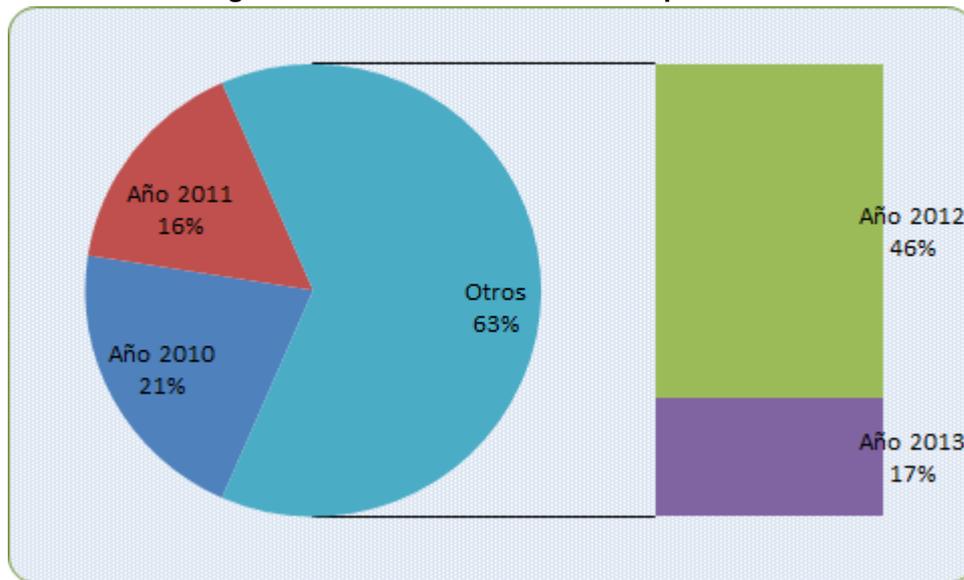
Tal como se aprecia en el cuadro ilustrativo, los saldos con método promedio al término de un período ascendieron a US\$. 2,662.22 mientras que aplicando el método FIFO estos inventarios ascienden a US\$. 2,443.77. De acuerdo a lo que se establece en la NIC 2 y NIC 1, Inventarios y Presentación de Estados Financieros respectivamente, el cambio de método de valorización de inventarios favorecerá a tener un mejor control de vencimiento y evitar el deterioro de los productos, lineamientos que se ofrecen a los usuarios de la información de una manera más transparente y oportuna que sirva para el análisis para la toma de decisiones con información más confiable.; las bajas de inventarios por deterioro y vencimiento ascendieron en el año 2013 y año 2012 en US\$. 109,819.56 y US\$. 307,248.16, respectivamente.

Mediante la aplicación del Método FIFO las ventas se realizarían conforme a las primeras entradas de productos al Kardex, lo que originaría que ya el proceso interno de seguimiento para evitar deterioros de productos por caducidad bajarían sustancialmente, ya que en el inventario quedarían los últimos lotes adquiridos a Proveedores e ingresados en Bodega.

PRODUCTOS DADOS DE BAJA POR DETERIORO Y VENCIMIENTO AÑO 2012												
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total general
8,349.98	6,587.27	9,751.05	8,578.08	67,497.79	5,338.92	6,348.26	98,263.39	60,825.85	16,971.41	7,080.88	11,655.28	307,248.16
PRODUCTOS DADOS DE BAJA POR DETERIORO Y VENCIMIENTO AÑO 2013												
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total general
10,242.91	9,165.69	34,883.18	11,431.34	19,101.66	15,085.40	9,909.38	-	-	-	-	-	109,819.56

Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
138,274.02	105,591.87	307,248.16	109,819.56

Figura 27. Análisis del deterioro del producto



## **CONCLUSIONES**

En el proceso de ejecución de la Investigación realizada se detectó, que la valorización de inventarios utilizando el método Promedio Ponderado no es el más recomendable para su aplicación, debido a la naturaleza de los inventarios que maneja la compañía en los diferentes puntos de venta.

Así mismo, se pudo apreciar que los diferentes procesos que se utiliza en bodega de farmacias, no son aplicados con uniformidad de acuerdo a los actuales Manuales de Políticas y Procedimientos, existiendo debilidades de control por desconocimiento integro de la Política y en ciertos casos por la capacidad de los empleados al no estar adecuadamente entrenados para el desarrollo de sus funciones.

Existe un adecuado ambiente de control tanto en el área operativa como financiera, lo que contribuye a que cualquier mejora a procesos que se implementen, estas fortalezas ayudarán a la adaptación rápida de las mejoras.

En conclusión, la adopción de una nueva Herramienta de Valorización e Inventarios, ayudarán a una presentación más idónea de los ítems en inventarios, una mejor medición del Costo de Venta en los Estados Integrales y una valoración más apropiada de las pérdidas desconocidas de inventarios.

## **RECOMENDACIONES**

Se debe utilizar el método de valoración FIFO para mejorar los reportes financieros, proveer calidad de información a los Administradores de la Compañía y consecuentemente ser eficientes operativamente en las Farmacias. Ya que un buen control brinda seguridad y confianza.

Acompañado de una actualización de Manuales de Procedimientos, Manuales de Funciones del personal crítico del Proceso, debe convertirse en un importante auxiliar para que sus procedimientos puedan realizarse adecuadamente con excelentes controles en Farmacias.

Es recomendable que la Administración este en constante monitoreo seguidos para confirmar que se está cumpliendo con las Políticas adoptadas para la Institución.

Se debe capacitar a sus colaboradores para mejorar el uso de los diferentes avances tecnológicos, que permitan lograr mejores resultados y así se pueda reducir gastos innecesarios.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALVIRA, F. (2004). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. España: Centro de Investigación Sociológicas.
- Amat, O. (2005). *Comprender las Normas Internacionales de Contabilidad: NIC*. España: Gestion 2000.
- BERNAL, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Pearson Educación.
- Deloitte. (01 de 08 de 2012). *Deloitte*. Obtenido de Deloitte: <http://www.deloitte.com.es>
- ELIZONDO, A. (2006). *Proceso Contable 4*. México: Thomson.
- HORNGREN, C. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. México: Person Educación.
- LANDEAU, R. (2007). *Elaboración de trabajos de Investigación*. Venezuela: Alfa.
- LEVIN, R., & RUBIN, D. (2004). *Estadística para administracion y economia*. Mexico: Pearson Prentice Hall.
- OLAVARRIETA DE LA TORRE, J. (2000). *OLAVARRIETA DE Conceptos generales de productividad, sistemas, normalización y competitividad para la pequeña y mediana empresa*. México: Universidad Iberoamericana.
- PEÑA, J. M. (2007). *Control, Auditoría y Revisión Fiscal*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- PÉREZ, M. (2006). *Introducción a la gestión de stocks*. Ideaspropias.
- RENDER, B. (2004). *Principios de administración de operaciones*. México: Pearson.
- RÚÍZ, R. (2006). *Historia y Evolución del Pensamiento Crítico*. México: LIMUSA.
- TAMAYO, M. (2004). *El proceso de la Investigación Científica*. Obtenido de <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r2153.DOC>
- TANAKA. (2005). *Análisis de Estados Financieros Para la Toma de Decisiones*. Péru: Fondo editorial de la Pontifica.

# ANEXOS