

**Control de inventario y su efecto en la rentabilidad de
Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich, 2020**

**Inventory control and it's effect on the profitability of
Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich, 2020**

Gema Aracely Macías-Chila¹
Universidad Técnica de Manabí-Ecuador
gemi161294@hotmail.com

María Marjorie Zambrano-Intriago²
Universidad Técnica de Manabí-Ecuador
marjorie.zambrano@utm.edu.ec

doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1110

V7-N3 (may-jun) 2022, pp. 256-266 | Recibido: 28 de abril de 2022 - Aceptado: 18 de mayo de 2022 (2 ronda rev.)

1 Estudiante de la Maestría de Contabilidad y Auditoría-Instituto de Posgrado-Universidad Técnica de Manabí-Ecuador
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0322-079X>

2 Docente de la Universidad Técnica de Manabí-Ecuador
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4471-5791>

Descargar para Mendeley y Zotero

RESUMEN

El presente trabajo analiza el efecto del control de inventarios de acuerdo con sus políticas de devolución y su rentabilidad en Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich durante el año 2020, el cual se dedica a la distribución de productos farmacéuticos.

El diseño que se empleó fue no experimental, transversal de tipo descriptivo. Se aplicó métodos de análisis-sintético e inductivo-deductivo, además de las técnicas de la entrevista y la observación en las que se tomaron como instrumentos la guía de entrevistas y el check list. La población objeto de estudio fue de 14 colaboradores y 144 proveedores tomados al azar de acuerdo con las políticas de devolución y el análisis de la información se procesó en Excel.

Los resultados obtenidos determinaron que la rentabilidad y la toma de decisiones no se generan en función de la adquisición del producto, sino por efecto del manejo de los inventarios y su nivel de rotación.

Palabras clave: inventario, control, rentabilidad, devolución

ABSTRACT

The present work analyzes the effect of inventory control according to its return policies and its profitability in Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich during the year 2020, which is dedicated to the distribution of pharmaceutical products.

The design used was non-experimental, cross-sectional and descriptive. Synthetic-synthetic and inductive-deductive analysis methods were applied, in addition to interview and observation techniques in which the interview guide and the check list were used as instruments. The study population consisted of fourteen collaborators and 144 suppliers taken at the beginning of the survey according to the return policies and the analysis of the information was processed in Excel.

The results obtained determined that profitability and decision making are not generated by the acquisition of the product, but by the effect of inventory management and its level of rotation.

Key words: inventory, control, profitability, return

Introducción

Los inventarios son el conjunto de productos, insumos o mercadería que se tiene en stock para la producción, distribución o comercialización de la empresa para su funcionamiento, permitiendo que se realice la actividad económica, el eficiente control de los inventarios me permite mantener los niveles adecuados de mercadería para que no exista sobre-stock o déficit de stock que permita o no cubrir las necesidades de sus consumidores, a su vez de tomar decisiones económicas-financieras con base a los resultados obtenidos. De hecho “la administración de inventario es un tema central para evitar problemas financieros en las organizaciones, ya que es el activo corriente de menos liquidez que manejan y que además contribuye a generar rentabilidad” (Durán. 2012. p56).

El control de inventarios es un proceso de vital importancia para alcanzar el éxito en cualquier negocio. Mantener inventarios implica altos costos, por lo que se deben minimizar las existencias, de forma tal que se garantice una producción eficiente sin afectar el nivel de servicio al cliente (Agüero et al 2016, p15).

De acuerdo con Melo (2017) “la rentabilidad es la efectividad de la administración para convertir las ventas en utilidades, así como el éxito o fracaso de la gerencia en el manejo de sus recursos físicos, humanos y el control de los costos y gastos” (p. 60).

La política de inventarios es evaluada de acuerdo con Chamarro et al (2018) mediante indicadores de servicio y rotación, por otra parte, Pyke y Silver (2001) basa las políticas de control de inventario en tres variables: cada cuánto revisar el nivel de inventario de un producto; cuándo hacer un pedido; y cuándo pedir (págs.1,146).

Para que la empresa siga en marcha se debe cuidar de la inversión que se realiza en el inventario y de acuerdo con la naturaleza de la organización se debe brindar diferentes tipos de controles y políticas que garanticen la rentabilidad a final del ejercicio económico.

En Ecuador de acuerdo con Juca et al (2019) “las empresas comerciales uno de los problemas más representativos es la falta de control de los inventarios, esto conlleva a un sin número de inconvenientes que pueden empezar siendo pequeños como el conocido robo hormiga” (p.22).

Desde la perspectiva administrativa de los modelos de optimización de inventario menciona modelos de pronósticos de la demanda, cálculo sugerido de compras, selección y certificado de proveedores, factores de conversión, áreas de almacenamiento, costos integrales de logísticas, de igual manera se tiene previsto en la administración de inventario los modelos de reaprovisionamiento no programado, reaprovisionamiento programado, reaprovisionamiento periódico y reaprovisionamiento continuo (Bayas et al 2017, p.113)

El manejo adecuado de la inversión en la distribuidora farmacéutica se basa en la compra y venta de artículos de consumo, medicina de marca y genéricos, cuidado personal y otros destinados para el consumidor final, el cuál debe mantener un sistema de control de inventarios con base a las políticas de devolución para mantener un equilibrio en las compras, y no generar exceso de mercadería inmóvil peor aún si este no se puede devolver, además de los costos que conlleva el almacenaje, mantenimiento, control e inspección de esta mercadería.

Las distribuidoras farmacéuticas manejan gran cantidad de inventarios, entre los cuales se encuentran medicamentos que deben estar almacenados de manera organizada en ambientes adecuados para su conservación, colocados o embalados de manera específica, lo que hace necesario establecer controles adecuados mediante políticas, procesos y funciones, que conlleven a una adecuada organización y control de inventarios en sus bodegas. Sin embargo, la desorganización y la carencia de mecanismos de control sobre los inventarios dentro de la empresa, generan errores de control en el corto y mediano plazo, ineficiencia en el uso de recursos y reducción de la rentabilidad empresarial (González et al 2017, p.124)

La cadena de Farmacias San Gregorio de Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich creada en el año 2005, cuenta con 245 farmacias, mismas que su administración, logística y demás procesos administrativos y contables se llevan a cabo en su matriz ubicada en la ciudad de Portoviejo.

Al ser una de las cadenas más grandes de la provincia de Manabí se busca identificar como las políticas de devolución afectan a la rentabilidad, de acuerdo con los métodos de control y adquisición de compra. Dentro de las debilidades que se identifica en cuanto al control del inventario es el modelo de adquisición para cubrir máximos, el mismo que no contemplan mínimos antes de realizar el pedido, no se evalúa realmente la rotación del inventario de acuerdo con el punto de venta.

Además, se adquieren productos en promoción que no tienen devolución con plazos cortos de aproximadamente un año, lo que genera al final pérdidas económicas debido a que no se analiza con tiempo alternativas de ventas de este tipo de producto, al final se realizan descuentos y promociones que no generan rentabilidad y en ocasiones puede que no se recupere la inversión realizada.

Inventarios

“Los inventarios son el mayor activo dentro de los balances de las empresas. Estos contienen a todos los artículos o mercancías que dispone la empresa para su comercialización, permitiendo la compra-venta en un periodo económico determinado” (Asencio Cristobal et al., 2017, pag 125)

“Un eficiente sistema de control de inventario requiere la aplicación de métodos de control y análisis, en correspondencia con la importancia económica relativa de cada producto almacenado”(Veloz et al, 2017, p.29).

Al ser los inventarios la parte fundamental de la empresa en necesario que se apliquen controles para el análisis que conllevan desde el momento de la compra, recepción, almacenaje y distribución.

Métodos de gestión de inventario

El método de clasificación de productos ABC asume la propiedad estadística conocida como el principio de Pareto, la cual es una manera de clasificar los productos de manera preliminar acorde con ciertos criterios tales como impacto importante en el valor total, ya sea de inventario, de venta o de costos (Rodríguez, 2015, p.165).

Para entender este principio vea la tabla 1, en el que se detalla cada etapa del método y sus niveles de rentabilidad:

Tabla 1

Método ABC

Métodos	Nivel de importancia por su rotación y rentabilidad	Control de inventario
A	Alto- Mayor Ingreso	Controles exhaustivos Almacenaje con acceso rápido
B	Moderado-Ingresos moderados	Controles periódicos Almacenaje con acceso directo
C	Bajo- menor ingreso	Controles esporádicos Almacenaje superior con menor acceso

“La gestión de inventarios es un sistema transversal a la cadena de abastecimiento, que se relaciona con la planificación y el debido control de los inventarios y busca decidir entre ¿Cuándo pedir? y ¿cuánto pedir?”(Rodríguez, 2015, p.569). si se realiza un análisis de la operatividad de la empresa en cuanto en qué momento se debe pedir y cuando dejar de hacerlo se podrán evitar o mejorar aspectos claves que aumentarán la productividad empresarial.

La gestión de inventarios es una de las funciones más complejas de una organización debido a las múltiples incertidumbres que encierran su entorno, de haber certeza sobre el futuro podría establecerse inequívocamente la cantidad de inventario que debería mantenerse para cubrir las necesidades futuras, incluso tal vez no sería necesario mantener ninguna cantidad, no

obstante, se presentan diversas variaciones que rodean todo el quehacer organizacional (Peña & Da Silva, 2016, p. 190).

Gestionar bien el stock de la farmacia es algo fundamental para evitar pérdidas y asegurar que una cantidad adecuada de producto se encuentra en la farmacia o está pedido. Una vez que se ha conseguido que el control del stock sea eficaz se llegará a la situación del stock ideal, que es aquél que permite cubrir las necesidades de los clientes con la mínima inversión, de modo que se habrá realizado una buena parte de la tarea y el farmacéutico se irá alejando de la acumulación inútil (Escudero, 2014, p.89)

Determinar la cantidad necesaria que debemos tener en inventarios no es una tarea sencilla, pues involucra muchos factores como la demanda, los costos asociados al almacén y la disposición de cada material, en nuestro objeto de estudio la cantidad que se tiene en el almacén ha sido determinada por experiencia de los encargados del departamento de compras, no ha sido planificada y es afectada por la escasez de recursos y las capacidades de almacenamiento, esto genera un círculo vicioso pues al no tener un método de control de inventarios encarecen la actividad de suministrar materia prima y productos auxiliares a acería. (Quiroz, 2015, p.205).

En una cadena de distribución farmacéutica es importante no solo tener en cuenta una adecuada planificación al momento de realizar pedidos sino que estos cubran la demanda del consumidor en las diferentes épocas del año, así como que se cuente con un sistema de gestión adecuado mismo que permita contemplar aspectos que mejoren la rotación del inventario y de esta manera evitar pérdidas.

El sistema de control de gestión debe contemplar la medición del desempeño por medio de indicadores que reflejen en conjunto toda la operación del sistema, tales como la proporción de demanda satisfecha, porcentaje de precisión del inventario físico, rotación de inventarios, grado de obsolescencia, caducidad y pérdidas, retorno sobre la inversión en inventarios, entre otros (Peña et al , 2016, p. 196).

Un sistema de inventario puede controlarse de dos formas: (1) Revisión periódica: se revisa el nivel de inventario determinados productos cada cierto periodo fijo de tiempo y de acuerdo con la cantidad disponible se hará o no una nueva solicitud. (2) Revisión continua o por cantidad fija: se establece un nivel mínimo de inventario, y en cualquier instante en que el número de unidades en inventario llegue a ese nivel mínimo, se realiza un nuevo pedido (Céspedes et al., 2017, p.207).

Métodos de los últimos Costos (Método FIFO)

Este método de valoración de los inventarios supone que las existencias están formadas por las últimas compras, ya que lo primero que se compró fue lo primero que se vendió. Este método ofrece la ventaja de ajustarse más a la realidad, en cuanto a la tendencia de los precios puestos que se adopta más a situaciones actuales del mercado. Utilizando este método de valoración se le da entrada a su precio de costo y las salidas se registran procurando agotar las primeras compras, a sus respectivos precios de costos, es decir, lo primero entrar será lo primero en salir (Pirela, 2005, p.491).

De acuerdo a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (2020) en la Resolución ARCSA-DE-002-2020-LDCL en donde se contemplan las Normas Técnicas de buenas prácticas a establecimientos farmacéuticos se establece en el art. 41” una vez ubicados los productos en las diferentes áreas de almacenamiento, para su distribución se aplicará el sistema FEFO (*first expiry firsts out*) o PEPS (primero que expira primero que sale), o el FIFO (*first in first out*) o PIPS (primero que ingresa primera que sale), según aplique; y, en el art. 64 “la distribución se efectuará estableciendo un sistema que asegure la adecuada rotación de los productos, respetando el sistema FEFO (PEPS) o FIFO (PIPS), según corresponda.

Políticas de inventarios

“La formulación de políticas a nivel de una entidad constituye uno de los elementos más importantes para la toma de decisiones, lo que

es extensivo para el caso de la administración de inventario” (Céspedes et al., 2017, p. 203).

“Para llevar a cabo una política de compras correcta y efectiva, primero deben dominarse los criterios de selección de proveedores, perfeccionando la negociación y planteando comportamientos que favorezcan la cooperación entre proveedor y farmacia” (Escudero, 2014, p. 85)

Políticas de pedidos estándar máximos y mínimos

Este modelo de máximos y mínimos es útil cuando los costos de revisar y ordenar son muy grandes y evita la colocación de pedidos muy pequeños, pues el inventario es revisado cada R periodos, pero solo se coloca una orden si la posición de inventario está por debajo de un nivel mínimo. El sistema de pedidos estándar máximos y mínimos, en teoría, es el más eficiente, pues es una combinación de los sistemas de pedido forzado y reabastecimiento continuo y, por tanto, comparte las ventajas de ambas políticas (Chamorro et al., 2018, p. 147).

“Permiten conocer la efectividad de la administración para convertir las ventas en utilidades, así como el éxito o fracaso de la gerencia en el manejo de sus recursos físicos, humanos y el control de los costos y gastos” (Melo, 2017, p. 60).

Rentabilidad

“La rentabilidad también puede ser definida como el beneficio generado por una inversión, expresada en porcentaje. Sin embargo, el valor monetario percibido como consecuencia de esta varía dependiendo del tiempo de colocación de la inversión” (García, Galarza et al, 2017, p34).

Los indicadores de rentabilidad son útiles para medir que tan efectiva es la administración de la empresa, controlando de esta manera el costo y el gasto y al mismo tiempo poder convertir las ventas en utilidades, reflejándolos con la siguiente ecuación:

$$\text{Rentabilidad sobre activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de Activos}} \text{ (Arguelles et al., 2018, p. 42)}$$

De acuerdo a Maldonado et al (2019) el método de análisis por razones financieros muestra un indicador más concreto de la tendencia y el comportamiento de las finanzas de la compañía objeto de estudio, ya que permite obtener indicios acerca del uso eficiente de los activos, de la rentabilidad de la empresa, de la solvencia, entre otros (p.4).

Razones de rotación de inventarios

Se calcula dividiendo el costo de ventas entre los inventarios, la rotación del inventario representa la rapidez con que los inventarios entran y salen de la empresa. Esta razón se mide en veces, esto es, cuantas veces una inversión de esa magnitud se vende y repone durante el ejercicio, de modo que entre más veces se le da vuelta a los inventarios más eficientes resulta la empresa (Villegas, 2002, p.342).

De acuerdo con Melo (2017) establece la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de mercancías} = \frac{\text{costos de ventas}}{\text{inventario promedio de mercancías}} \text{ (p.75)}$$

Considerando estos pequeños conceptos como base ¿Cuál es el efecto del control de inventario de acuerdo con las políticas de devolución en la rentabilidad de Sociedad Civil de Hecho Denominado Grupo Uscocovich, 2020?

Método

El diseño que se empleó en el trabajo fue No experimental, transversal o transaccional, de tipo Descriptivo. Se aplicó métodos de Análisis-Sintético e Inductivo-Deductivo.

La población objeto de estudio para aplicar la entrevista fue de 14 personas, conformado por: 1 Contadora, 4 Responsables de Bodega Central, 2 Responsables de Bodega Devoluciones, 1 Compras, 5 Supervisores y 1 Control General por lo que no se utilizó muestra para la recolección de la información de la gestión del inventario, pero si se aplicó un muestreo a los productos que se comercializa para realizar

el análisis de datos, en el cual se consideró una muestra de 144 proveedores tomados al azar, mismo que permitirá aplicar las políticas de devolución que poseen y como afectan a la rentabilidad de la empresa.

Las técnicas que se usó para el desarrollo del trabajo fueron la entrevista y la observación, como instrumentos se utilizó la guía de entrevistas, cuestionarios, check list, el análisis de la información recolectada fue procesado en Excel.

Resultados

Al aplicar los instrumentos se determinó que en el *departamento de compras* analiza las adquisiciones de las mercaderías, pero debe considerar en qué puntos exactamente ocurre las salidas de “x” medicamentos antes de aumentar mínimos en puntos donde no rote de la misma manera, la demanda en el 2020 fue difícil de satisfacerla por la pandemia debido a la escases de ciertos medicamentos en el mercado, factores externos que el departamento de compras y gerencia buscó alternativas para satisfacerla. De igual forma en el *departamento contable* las cancelaciones a los proveedores cumplen con la fecha estimada de pago, pero se necesita conciliar las notas de crédito con las notas de devolución de manera más eficaz.

En el departamento de distribución se mantiene una adecuada recepción e ingreso de la mercadería, los reportes por novedades se realizan en los plazos que disponen los laboratorios, el control del inventario se realiza de manera semestral, se utiliza el método FIFO como herramienta de almacenaje y distribución de su mercadería. En los puntos de venta se maneja también este método y se establece de acuerdo a las políticas de cada laboratorio las fechas en las que se debe devolver cierta mercadería, aunque es aquí donde se necesita trabajar un poco más para que este inventario rote antes de que llegue la fecha de caducidad o sufra algún deterioro y no acepten la devolución, el *departamento de devoluciones* tiene establecido las políticas de acuerdo a cada proveedor, se mantiene contacto con cada uno de los proveedores para que retiren

la mercadería en la fecha establecida, se realice el proceso de la emisión de la nota de crédito que dará de baja al documento que entregan al momento de retirar la mercadería, en caso de que no proceda la devolución se solicitará la justificación del caso.

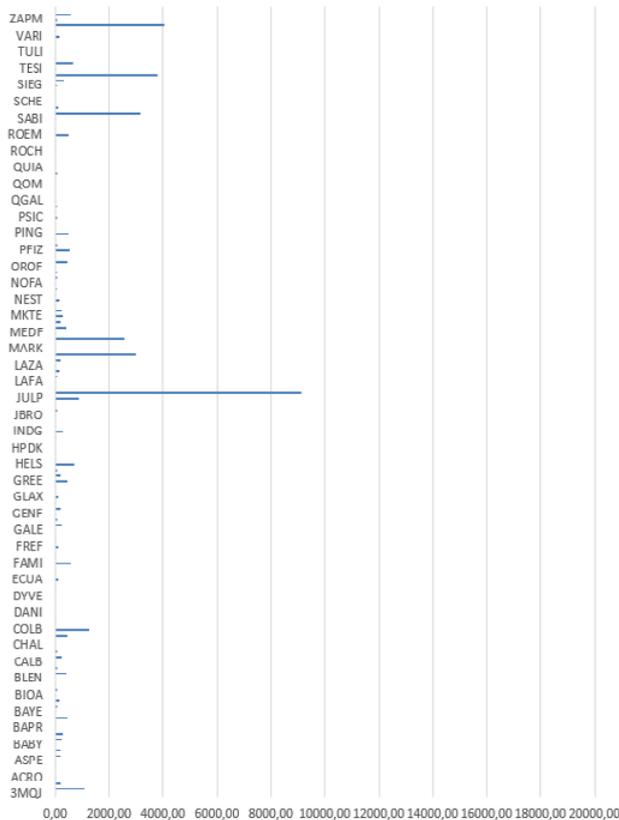
La empresa cuenta con su propio sistema informático el cual integra cada uno de los módulos departamentales facilitando el acceso a la información, desde el momento de la adquisición hasta devolución de la mercadería.

Considerando 144 de 237 laboratorios para el estudio de la pérdida por productos que no tienen devolución por diversas causas sean estas por el laboratorio no acepta devoluciones, blísteres cortados, mal estado o fuera de política, se determina que el 82% de los laboratorios mantiene un tiempo aproximado de retorno de la mercadería de entre 0 a 3 meses antes de su caducidad, mientras que aquellos que no aceptan devoluciones equivale al 5% de laboratorios.

Lo que generó a la empresa una pérdida total de \$60789.60, como se puede observar en la tabla 2, los productos de Unilever representaron el índice más alto de pérdida durante este año \$18239.62, lo que equivale a un 30% de toda la mercadería no devuelta, seguido de Kimberly con una pérdida de \$9104.35 lo que equivale un 15%, Zaimella representa un 7% de la mercadería que no tiene devolución lo que equivale a una pérdida de \$4032.44; estos tres laboratorios tienen como política no aceptar devoluciones, mientras que el 48% restante representa a laboratorios que no aceptaron la devolución por diversos motivos que se detallaron anteriormente.

Tabla 2

Representación en \$ de los laboratorios que no tienen devolución año 2020



Los datos obtenidos en la tabla 3 al aplicar los indicadores financieros señalan que la empresa tiene un porcentaje de rentabilidad del 0,03% con relación a su inversión, es decir, por cada dólar invertido tiene una rentabilidad de 0,03 centavos. En relación de los gastos administrativos contra venta por cada dólar invertido se genera 0,16 centavos, respecto al margen operación la empresa genera 0.04 centavos por cada dólar invertido.

Los indicadores de rentabilidad calculados con base al activo y al patrimonio permiten conocer el margen real de rendimiento que tiene la empresa de acuerdo con la inversión que realizó en el ejercicio económico, es decir, que por cada dólar invertido con relación al patrimonio la empresa obtuvo un rendimiento de 0.49 centavos y de acuerdo con los activos se generó 0,09 centavos por cada dólar que se invirtió.

Tabla 3

Indicadores financieros de rentabilidad año 2020

RATIOS DE RENTABILIDAD			
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	Utilidad bruta / Ventas netas	0.03	Por cada dólar vendido, la empresa genera una utilidad de 0.03%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS A VENTAS	Gastos administración y ventas / Ventas Netas	0.16	La empresa debe invertir 0.16% en gastos de ventas y administración para generar una utilidad.
MARGEN OPERACIONAL DE UTILIDAD	Utilidad Operacional / Ventas Netas	0.04	Con respecto al total de ventas la empresa genera una utilidad operacional del 0.04%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	Utilidad Neta / Patrimonio bruto	0.49	La rentabilidad del patrimonio fue de 0.49%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	Utilidad Neta / Activo Total	0.09	Se determina que la empresa posee una rentabilidad con base a sus activos totales del 0.09%

Discusión

Al analizar las adquisiciones de las mercaderías se debe considerar en qué puntos exactamente ocurre las salidas de x medicamentos antes de establecer **mínimos**, esto de acuerdo con el modelo de máximos y mínimos es útil cuando los costos de revisar y ordenar son muy grandes y evita la colocación de pedidos muy pequeños, pues el inventario es revisado cada R periodos, pero solo se coloca una orden si la posición de inventario está por debajo de un nivel mínimo. (Chamorro et al., 2018, p. 147).

El método FIFO de acuerdo con Pirela (2005) “ofrece la ventaja de ajustarse más a la realidad, en cuanto a la tendencia de los precios

puestos que se adopta más a situaciones actuales del mercado, el cual permite cumplir con las normativas del ARCSA, como también les facilita tener una mejor gestión en la bodega de distribución

Considerando los resultados de la tabla 2 donde se obtienen las pérdidas que asume la empresa, en virtud de que los laboratorios farmacéuticos no aceptan devolución como Unilever, Kimberly y Zaimella, se debe analizar el proceso de compra y los métodos de cálculos de máximos y mínimos, ya que de acuerdo con Chamorro et al, (2018) el sistema de pedidos estándar máximos y mínimos, en teoría, es el más eficiente, pues es una combinación de los sistemas de pedido forzado y reabastecimiento continuo.

García, Galarza et al (2017) señala que “la rentabilidad también puede ser definida como el beneficio generado por una inversión, expresada en porcentaje”, como se observa en la tabla 3 en el cálculo de las ratios de rentabilidad se necesita mejorar en la eficiencia de las inversiones realizadas para que estos produzcan un mayor rendimiento.

Los resultados obtenidos determinaron que la rentabilidad y la toma de decisiones no se generan en función de la adquisición del producto, sino por efecto del manejo de los inventarios y su nivel de rotación, de acuerdo a la investigación de Durán (2012) comenta que al tratarse de grandes inversiones la empresa debe tomar decisiones del nivel óptimo del inventario, a su vez manejar políticas de administración de inventario que permita una mayor liquidez y aumento de la rentabilidad, por ello se debe estudiar la gestión del inventario desde que se proyecta la compra hasta la distribución del producto. (Durán. 2012. p 75).

Referencias bibliográficas

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (2020). Resolución ARCSA-DE-002-2020-LDCL. Retrieved from <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp->

[content/uploads/downloads/2020/12/RESOLUCION-ARCSA-DE-002-2020-LDCL_Buenas-Practicas-de-Almacenamiento-Distribucion-y-Transporte-para-Establecimientos-Farmacuticos-y-Establecimiento-de-Dispositivos-Medicos-de-uso-humano.pdf](https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/12/RESOLUCION-ARCSA-DE-002-2020-LDCL_Buenas-Practicas-de-Almacenamiento-Distribucion-y-Transporte-para-Establecimientos-Farmacuticos-y-Establecimiento-de-Dispositivos-Medicos-de-uso-humano.pdf)

Agüero, L., Urquíola, I., & Martínez, E. (2015). Propuesta de procedimiento para la gestión de inventarios. *Técnica Administrativa*, 15(2). Retrieved from <http://www.cyta.com.ar/ta1502/v15n2a2.htm>

Argüelles, Luis, Quijano, Román, Fajardo, Mario, Medina, Fernando, & Cruz, Carlos (2018), El Endeudamiento como Indicador de Rentabilidad Financiera en las MIPYMES Turísticas de Campeche. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, vol. XIII No.1, pp 278-284.

Apunte-García, R. M., & Rodríguez-Piña, R. A. (2016). Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana. *Ciencias Holguín*. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181546432006>

Asencio Cristobal, L. R., González Ascencio, E., & Lozano Robles, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Retos*, 7(13), 123. Retrieved from <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>

Atziry, C., Contreras, A., Martínez, J. L., & Sánchez, D. (2018). Inventory Policy Management in the Storage of Steel. *Revista de Ingenieria Industrial*, 5–22.

Batista Díaz, C., Cedeño Galindo, L. V., Lujo Aliaga, Z., & Partido Anduja, A. (2017). Sistema De Gestión Para El Control De Inventario En La Empresa Municipal De Comercio Majibacoa , Las Tunas Management System for Inventory

- Control in the Municipal Commerce Company Majibacoa , Las Tunas. *RITI Journal*, 5(10), 7.
- Buele Nugra, I. G., Cuesta Astudillo, F. L., & Chillogalli Peña, C. F. (2020). Metrics for the analysis of the financial statements of companies of the industrial manufacturing sector in Cuenca, Ecuador. *Innovar*, 30(76), 63–76. Retrieved from <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85195>
- Céspedes, N., Paz, J., Jimenez, F., Pérez, L., & Pérez, Y. (2017). La Administración De Los Inventarios En El Marco De La Administración Financiera a Corto Plazo. *Boletín Virtual*, 6, 196–214.
- Chamorro Corea, J. L., Díaz Camejo, J. E., Fuentes Espinoza, O. D., & Lovo Gutiérrez, H. Y. (2018). Política de inventarios máximos y mínimos en cadenas de suministro multinivel. Caso de estudio: una empresa de distribución farmacéutica (Artículo Profesional). *Nexo Revista Científica*, 31(2), 144–156. Retrieved from <https://doi.org/10.5377/nexo.v31i2.6837>
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, 0(1), 55–78.
- Echeverría, A. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación. *Ingeniería Industrial*, XXXVIII(1), 106–115. Retrieved from <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360450397010>
- ESCUADERO, A. D. A. (2014). Cómo alcanzar una gestión óptima en una Oficina de Farmacia. *Cuadernos Del Tomás ISSN 1889-5328*, 6, 71–98.
- García Aguilar, J., Galarza Torres, S., & Altamirano Salazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Ciencia UNEMI*, 10(c), 30–39. Retrieved from <http://ojs.unemi.edu.ec/ojs/index.php/cienciaunemi/article/view/495>
- Juca, C., Narvaez, C., Erazo, J., & Luna, K. (2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144054>
- Melo, B. H. (2017). *Análisis Financiero* (F. editorial Areandino (ed.); 1 era). Retrieved from <http://www.areandina.edu.co>
- Parada, Ó. (2009). La gestión de inventarios: Un enfoque multicriterio. *Revista Científica Javeriana*, 22(38), 169–187. Retrieved from <https://www.redalyc.org/pdf/205/20511730009.pdf>
- Peña, O., & Da Silva Oliveira, R. (2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *Telos*, 18(2), 187–207.
- Pirela, A. (2005). Estudio de un caso de control interno Study of a Case of Internal Control. *Telos*, 7(3), 483–495. Retrieved from <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99318837010>
- Quiroz Quezada, P. R. (2015). La Auditoría Como Fundamento En El Control De Inventarios En Las Micro Y Pequeñas Empresas. *Anales Científicos*, 76(2), 201. Retrieved from <https://doi.org/10.21704/ac.v76i2.782>
- Rodríguez, E. C. (2015). Modelo de inventarios para control económico de pedidos en empresa comercializadora de alimentos - Dialnet. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, Vol. 14, No. 27 Pp. 163-178, 163–178. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5506351>

- Saldaña Maldonado, C. X., & Guamán Tenezaca, G. (2019). Análisis financiero basado en la técnica Fuzzy Logic, como instrumento para la toma de decisiones en la empresa Italimentos Cia. Ltda. *Revista Economía y Política*, *XV*(30), 72–112. Retrieved from <https://doi.org/10.25097/rep.n30.2019.04>
- Veloz Navarrete, C., & Parada Gutierrez, O. (2017). Métodos para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones en la gestión de inventarios // Methods to improve efficiency and decisions in inventory management. *Ciencia UNEMI*, *10*(22), 29–38. Retrieved from <https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol10iss22.2017pp29-38p>
- Villegas Valladares, E. (2002). Revista Mexicana de Agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, *VI*(10), 335–348. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14101003>
- Yolanda, I., Bayas, G., & Martínez, M. C. (2017). La Gestión De Inventario Como Factor Estratégico En La Administración De Empresas. *Negotium*, *13*(37), 109–129.