



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**INFORME DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA**

TÍTULO:

Control Interno del inventario y su efecto en la liquidez del Comercial Zambrano periodos
2022 – 2023 de la ciudad de Manta.

AUTORA: Yanuri Monserrate Toala Giler

TUTOR: Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.

**Facultad De Ciencias Administrativas, Contables Y Comercio
Carrera De Contabilidad Y Auditoría**

Manta- Manabí- Ecuador

2025

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante: **Yanuri Monserrate Toala Giler**, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2025 (2), cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es **"CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DEL COMERCIAL ZAMBRANO PERIODOS 2022 – 2023 DE LA CIUDAD DE MANTA"**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 13 de enero de 2026.

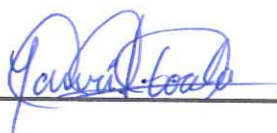
Lo certifico,


Ing. Nancy Pinargote Vázquez, Mg.
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Yanuri Monserrate Toala Giler, con cédula de Identidad No. 1314687318, bajo criterio de responsabilidad indico que el proyecto de “CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DEL COMERCIAL ZAMBRANO PERIODOS 2022 – 2023 DE LA CIUDAD DE MANTA” es de mi autoría, por lo cual me responsabilizo de los criterio y opiniones que se encuentran en el mismo, como producto de la investigación realizada.

Atentamente,



Yanuri Monserrate Toala Giler

CI. 1314687318

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACION POR EL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal examinador aprueban el proyecto de investigación, donde el tema propuesto es: Control Interno del inventario y su efecto en la liquidez del Comercial Zambrano periodos 2022 – 2023 de la ciudad de Manta.

Presentado por la Sra. Yanuri Monserrate Toala Giler de acuerdo con los lineamientos reglamentarios emitidos por la Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí”, dan certeza que el proyecto de investigación se encuentra aprobado.

Para constancia firman:



PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Mgs. Erick Calderero Villagomez



MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Mgs. Pedro Cedeño Choez



MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Mg. Valeria Intriago Molina

DEDICATORIA

En primer lugar, este logro se lo dedico a **Dios**, por ser esa fuente de sabiduría y fortaleza que necesitaba en tiempos de angustia y desesperación. A él que me dio la vida y la perseverancia para llegar hasta aquí, superando cada obstáculo con fe y determinación.

A mi **esposo**, compañero de vida y de muchas batallas, le agradezco su paciencia, comprensión y su amor incondicional, por estar siempre a mi lado en los días más difíciles, por alentarme cuando el cansancio me vencía y por celebrar conmigo cada logro obtenido que, aunque fueran pequeños avances siempre estaba presente su apoyo constante, fue una de mis razones más grande por las que pude continuar.

A mi **hijo**, mi mayor tesoro, adoración y motivo de superación, este logro también te pertenece porque cada día me inspirabas a ser mejor, a no rendirme y a demostrarte que los sueños si se cumplen, pero con esfuerzo y dedicación. Cada “mami si puedes” fue fuente de alegría y una de las razones por las que nunca me rendí.

A mi **madre**, gracias por su amor infinito, por estar presente, por sus consejos, sus palabras de ánimo que contribuían a no rendirme, gracias por enseñarme que con perseverancia y dedicación todo se puede lograr.

A mis **hermanas**, por su cariño, comprensión y apoyo en este proceso, gracias por estar presentes, por sus consejos, sus palabras de aliento y por compartir conmigo las alegrías y desafíos que acompañaron esta etapa de mi vida.

Y finalmente, gracias a todas aquellas personas que de alguna manera u otra confiaron en mí, que confiaron en que, si podía alcanzar este objetivo y que, con su ayuda, sus palabras o su ejemplo, aportaron con un granito de arena a este logro, a cada uno de ustedes les dedico este triunfo con el corazón lleno de gratitud.

Este trabajo no es solo un logro académico sino también la culminación de un esfuerzo compartido, sostenido de amor, fe y confianza de quienes me rodean.

De manera sincera y agradecimiento,

Yanuri Monserrate Toala Giler

RECONOCIMIENTO

En primer lugar, a la universidad por brindarme el espacio para poder adquirir el conocimiento brindado por los docentes a los cuales también les agradezco de gran manera por compartir sus experiencias, sabiduría y conocimientos en las aulas de clase de la Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio de cada periodo académico.

A la Ing. Monica Zambrano y la Ing. Nancy Pinargote Vásquez quienes fueron mis tutoras de tesis desde la primera y segunda etapa de este proceso quienes transmitieron sus conocimientos y asesorías en los momentos adecuados para la ejecución de mi investigación de manera correcta.

Así mismo reconozco y agradezco la colaboración del Ing. Pedro Cedeño quien aportó con criterio, asesoramiento y metodologías adecuadas en el desarrollo de mi proyecto.

Especialmente agradezco a la Eco. Zoila Zambrano quien me abrió las puertas del Comercial Zambrano para poder desarrollar mi proyecto de investigación.

De la misma manera valoro el aporte de mis compañeros con quienes viví gratos momentos en el aula de clases, momentos que guardare en mi memoria como buenos recuerdos.

Y por último y no menos importante agradezco gratamente el apoyo en conjunto de cuatro seres maravillosos (Lisbeth, Selene, Maillyn y Katherine) a las cuales aprecio mucho y considero que nuestra amistad trascendió del aula de clases a convertirse en parte de mi familia ya que entablamos una bonita amistad que espero perdure por mucho tiempo.

Expreso mi agradecimiento con todos ustedes,

Yanuri Monserrate Toala Giler

TABLA DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACION POR EL TRIBUNALIV	
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO	VI
RESUMEN.....	XV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	3
1. MARCO TEORICO.....	3
1.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	3
1.1.1. Variable Independiente	3
1.1.1.1. Control Interno.....	3
1.1.1.1.1. Definiciones.....	3
1.1.1.1.2. Objetivos del control interno.....	4
1.1.1.1.3. Importancia del control interno	4
1.1.1.1.4. Tipos de control interno	5
1.1.1.1.5. Componentes de control interno.....	6
1.1.1.1.6. Elementos del control interno.....	7
1.1.1.1.7. Metodología COSO	8
1.1.2. Inventario.....	9
1.1.2.1. Definiciones.....	9
1.1.2.2. Registro de Inventario.....	10
1.1.2.3. Rotación de Inventario.....	10
1.1.2.4. Deterioro del Inventario.....	10
1.1.2.5. Importancia de los inventarios.....	11
1.1.2.6. Tipos de inventarios.....	11
1.1.2.7. Métodos de valoración de Inventarios.....	12

1.1.2.7.1. Método híbrido	13
1.1.2.7.2. Método Primero en Entrar, Primero en Salir.....	13
1.1.2.7.3. Método ABC	13
1.1.2.8. Sistemas de Inventarios	13
1.1.2.8.1. Sistema de Inventario Periódico.....	13
1.1.2.8.2. Sistema de Inventario Perpetuo o Permanente	14
1.1.2.9. Indicadores de Inventario	14
1.1.2.9.1. Índice de Rotación de Productos	14
1.1.2.9.2. Índice de Duración de Productos.....	14
1.2.1. VARIABLE DEPENDIENTE	15
1.2.1.1. Liquidez.....	15
1.2.1.1.1. Definiciones.....	15
1.2.1.2. Análisis de Estados Financieros	15
1.2.1.2.1. Análisis Horizontal.....	15
1.2.1.2.2. Análisis Vertical	16
1.2.1.3. Indicadores Financieros de Liquidez.....	16
1.2.1.3.1. Liquidez corriente.....	16
1.2.1.3.2. Prueba ácida	17
1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	17
1.3.1. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway – COSO II (ERM Gestión de Riesgos Empresarial).....	17
1.3.2. Normas Internacionales de Contabilidad–Inventarios (NIC2).....	18
1.3.3. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno	19
1.4. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	20
CAPITULO II.....	24
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO	24
2.1. METODOLOGÍA	24
2.1.1. Modalidad de la investigación	24
2.1.1.1. Método deductivo	24
2.1.1.2. Método Comparativo	24

2.1.1.3. Método Analítico	24
2.1.2. Tipos de investigación	25
2.1.2.1. Investigación de campo	25
2.1.2.2. Investigación documental	25
2.1.2.3. Investigación descriptiva	26
2.1.2.4. Investigación correlacional	26
2.1.3. Población y Muestra	26
2.1.3.1. Población	26
2.1.3.2. Muestra	27
2.2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	27
2.2.1 Observación	27
2.2.2 Entrevistas.....	28
2.3. INFORMACIÓN GENERAL DEL COMERCIAL	28
2.3.1. Antecedentes del Comercial	28
2.3.2. Misión	28
2.3.3. Visión	29
2.3.4. Dirección del Comercial.....	29
2.3.5. Actividad económica.....	29
2.3.6. Propietario	29
2.3.7. Organigrama.....	30
2.4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	30
2.4.1. Descripción de los procesos que se ejecutan en el Comercial Zambrano	30
2.4.2. Resultado de observación.....	31
2.4.3. Resultados de la entrevista.....	31
2.4.3.1. Entrevista al Administración/propietario.....	31
2.4.3.2. Entrevista a la Contadora.....	34
2.4.3.3. Entrevista encargado de Ventas.....	37
2.4.3.4. Entrevista al Bodeguero.....	38
2.4.4. Análisis Financiero	41
2.4.4.1. Análisis horizontal	41

2.4.4.2. Análisis vertical.....	44
2.4.5. Índices financieros	46
2.4.5.1. Índice de Rotación del Inventario.....	46
2.4.5.2. Indicadores de Liquidez.....	48
2.4.6. Análisis FODA	49
2.4.7. Triangulación de Resultados.....	50
ASPECTOS POSITIVOS	51
ASPECTOS NEGATIVOS	52
CAPITULO III	53
3. PROPUESTA.....	53
3.1. TÍTULO.....	53
3.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	53
3.3. OBJETIVOS	53
3.3.1. Objetivo General.....	53
3.3.2. Objetivo Especifico	53
3.3.3. BENEFICIARIOS DE LA PROPUESTA	54
3.4. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	54
3.4.1. Factibilidad Social.....	54
3.4.2. Factibilidad Técnica.....	54
3.4.3. Factibilidad Económico- financiero.....	54
3.4.4. Factibilidad Legal.....	54
3.5 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	55
3.6. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA	55
1. INTRODUCCIÓN.....	58
2. OBJETIVO GENERAL DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES	58
3. ALCANCE	58
4. FILOSOFÍA CORPORATIVA.....	59
4.1. MISIÓN	59

4.2. VISIÓN	59
4.3. VALORES INSTITUCIONALES	59
5. ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL.....	60
6. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS.....	61
6.1. BODEGA.....	61
ÁREA DE BODEGA, VENTA, CONTABILIDAD	61
6.1.1. Políticas al área de bodega, venta, contabilidad.....	63
6.2. VENTA.....	65
ÁREA DE VENTA, CONTABILIDAD Y BODEGA	65
6.2.1. Políticas al área de venta.....	66
6.2.1.1. Diagrama de flujo del área de Ventas	67
6.3. CONTABILIDAD.....	68
ÁREA DE VENTA, CONTABILIDAD Y BODEGA	68
6.3.1. Políticas al área de contabilidad.....	69
6.3.1.1. Diagrama de flujo de área de Contabilidad	70
7. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES.....	71
6.1. GERENTE PROPIETARIO	71
6.2. CONTADORA.....	72
6.3. JEFE DE BODEGA	73
6.4. ASISTENTE DE BODEGA	74
6.5. VENDEDOR	75
8. ESTRATEGIA PARA EL CUMPLIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES EN LA GESTIÓN DE INVENTARIO.....	76
8.1. BENEFICIOS DE LAS ESTRATEGIAS.....	76
8.2. SE SUGIERE LA APLICACIÓN DE LOS SIGUIENTES ASIENTOS CONTABLE DE AJUSTE.....	77
CAPITULO IV	79
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79

4.1. CONCLUSIONES.....	79
4.2. RECOMENDACIONES	80
5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	81
ANEXOS	86

ÍNDICE DE TABLA

<i>Tabla 1: Componentes de control interno</i>	<i>6</i>
<i>Tabla 2: Elementos del entorno del control interno</i>	<i>7</i>
<i>Tabla 3: Comparación de COSO I y COSO ERM</i>	<i>8</i>
<i>Tabla 4: Tipos de Inventarios según el criterio que se considere para su clasificación y ejemplos.....</i>	<i>11</i>
<i>Tabla 5: Estructura de los componentes del COSO ERM 2017</i>	<i>18</i>
<i>Tabla 6: Población del Comercial Zambrano</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 7: Muestra del Comercial Zambrano</i>	<i>27</i>
<i>Tabla 8: Análisis horizontal del estado de situación financiero de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 9: Análisis horizontal del Estado de Resultado de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO.</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 10: Análisis vertical del estado de situación financiero de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 11: Análisis vertical del Estado de Resultado de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 12: Aplicación de indicadores de rotación del inventario del Comercial Zambrano</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 13: Aplicación de indicadores de liquidez del Comercial Zambrano</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 14: Análisis de resultados.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 15: Matriz de análisis FODA.....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 16: Matriz de cumplimiento.....</i>	<i>78</i>

ÍNDICE DE GRAFICO

Gráfico 1: Organigrama empresarial.....	30
--	-----------

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Objetivos del control interno -----	4
Figura 2: Tipos de controles-----	5
Figura 3: Objetivo de los métodos de valoración -----	12
Figura 4: Dirección del Comercial Zambrano -----	29
Figura 6: Triangulación de información-----	51
Figura 7: Organigrama Estructural del COMERCIAL ZAMBRANO -----	60
Figura 8: Diagrama de flujo de procesos de la recepción de productos -----	64
Figura 9: Diagrama de flujo del proceso de venta-----	67
Figura 10: Diagrama de flujo del proceso del área contable-----	70

RESUMEN

El desarrollo de esta investigación denominada “Control Interno del inventario y su efecto en la liquidez del Comercial Zambrano periodos 2022 – 2023 ubicación en la ciudad de Manta provincia de Manabí”, se deriva de la inexistencia de control interno y asignación de responsabilidades para el inventario afectando la liquidez del comercial, por la cual se desarrolló un estudio riguroso bajo las estrategias de investigación de campo, documental, descriptiva y correlacional en conjunto con las metodologías deductiva, comparativa y analítica siendo herramientas claves para la recopilación de información relacionada con la problemática planteada.

De esta manera, se complementó la investigación con un enfoque mixto cualitativo y cuantitativo siendo coadyuvante en el diagnóstico de la situación del Comercial y la gestión de los procesos del inventario aplicando técnicas que sirvieron de herramienta en la investigación como la entrevista, observación, análisis horizontal y vertical de dos periodos fiscales y por ende la implementación de indicadores financieros enfocándolos en el inventario y la liquidez del comercial.

Teniendo en consideración que se observaron irregularidades y diferencia entre ambos periodos donde el año 2023 presenta dependencia en el inventario el cual impacto directamente en la liquidez del Comercial y en consecuencia de ello se refleja el incumplimiento de sus obligaciones a corto plazo y un exceso de inventario en bodega con rotaciones bajas que no le permiten al comercial ser solventes sin necesidad de contar con el inventario.

No obstante, debido a los resultados obtenidos se pretende proporcionar el diseño de un manual de procedimientos y funciones que será una guía para mejorar el control interno y la gestión de los procesos para el inventario y con ello reducir errores y fortalecer los procesos que garanticen la sostenibilidad del Comercial Zambrano.

Palabras clave: Inventario, liquidez, procedimientos, procesos, políticas, diagramas, funciones, periodos.

INTRODUCCIÓN

La base principal para un negocio es saber cómo poder controlar uno de los activos más significativos a nivel empresarial he aquí la importancia del manejo, función y procedimientos que se deben implementar en el inventario, y con el seguimiento dirigido a los procesos que son elementos potenciales que permitirán determinar desde las afectaciones y futuros riesgos financieros hasta llegar a tener una solución.

Hoy por hoy la gestión de procesos del inventario se convierte en una base fundamental para poder alcanzar beneficios económicos, específicamente en el Comercial Zambrano debido a que en el análisis de los dos periodos evaluados se lograron destacar la dependencia del inventario para tener estabilidad financiera, ya que al examinar las áreas involucradas se evidenció que no existen procedimientos adecuados que puedan regular la adquisición, venta y registro del inventario evadiendo varios procesos que garantizarían eficientemente una solvencia efectiva y con ella también se observa la inexistencia de políticas que puedan asignar responsabilidades para los encargados de cada área por lo que es de suma importancia determinar de manera objetiva los procedimientos y funciones de los colaboradores para así mejorar y optimizar recursos y poder aumentar la liquidez del Comercial Zambrano.

El objetivo principal de esta investigación que aborda elementos importantes, en la implementación de un manual de procedimientos y funciones para garantizar la eficiencia de la gestión del inventario en el Comercial Zambrano teniendo como variable principal el inventario, permitiendo examinar o evaluar directamente la gestión de los procesos y su efecto en la liquidez inmediata a través de indicadores que nos permiten evaluar la capacidad que tiene el negocio para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Asimismo, en la investigación presentada se determinó el objeto de estudio que se centra en el análisis de diferentes antecedentes bibliográficos de proyectos con temas similares contribuyendo en una visión más amplia y clara sobre el campo de estudio y la recopilación de información veraz y efectiva de los resultados que evidencian diferentes problemáticas y poder desarrollar las conclusiones determinadas en este proyecto.

En virtud de ello, la investigación desarrollada define la siguiente problemática ¿El deficiente control del inventario afecta la liquidez del Comercial Zambrano?.

Indudablemente la falta de procedimientos y funciones en la gestión del inventario que puedan garantizar la correcta ejecución de actividades y optimización de recursos ponen en evidencia la inapropiada gestión de los procesos que debilita la liquidez y la capacidad para poder solventar las obligaciones inmediatas resaltando la necesidad de un manual de procedimientos y funciones.

Por ello, para determinar las necesidades del comercial con los resultados obtenidos se implementaron instrumentos y técnicas de investigación que fueron un aporte sustancial para la obtención de resultados, desarrollando la fundamentación teórica en base a las variables, que nos brindaron el diagnóstico de la situación actual en la que se encuentra el negocio y de hecho, los datos obtenidos en esta investigación dieron lugar a un enfoque mixto de manera cualitativa y cuantitativa relacionando los tipos de estrategias como la investigación de campo, documental, descriptiva y correlacional que fueron coadyuvantes en la aplicación de técnicas e instrumentos como entrevistas y observación directa realizada a los colaboradores del comercial aportando en gran magnitud con datos relevante.

También se realizó la aplicación de análisis horizontal y vertical a los estados financieros y la aplicación directa de ratios financieros analizando los componentes claves de esta investigación permitiendo obtener mediante estas herramientas un compendio más profundo de la situación del comercial Zambrano, y es así como se evidencia la falta de control interno, procedimientos y funciones de la gestión de inventarios quedando demostrada la necesidad de implementar un manual como una guía estratégica para optimizar recursos y fortalecer el cumplimiento de obligaciones a corto plazo que garanticen una mejora continua y un aumento de la liquidez y sostenibilidad del comercial.

Por último, la actual propuesta no tiene como objetivo mejorar en la totalidad la rentabilidad del comercial si no corregir la gestión de los procesos de manera eficiente, eficaz y transparente que se encuentren alineadas con la misión y los objetivos del comercial tratando de reducir los riesgos de pérdidas de inventarios y por ende la disminución de la liquidez y la capacidad para cubrir las obligaciones y tratar de marcar un precedente en la gestión de los procesos del inventario.

CAPITULO I

1. MARCO TEORICO

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1. Variable Independiente

1.1.1.1. Control Interno

1.1.1.1.1. Definiciones

El control interno es un elemento estratégico utilizado para la buena toma de decisiones conforme al adecuado manejo y cumplimiento de objetivos institucionales donde todas las operaciones procedentes de este instrumento son claves para garantizar el desempeño adecuado de una organización. (Arroyo & Guzmán, 2019).

Por ende, se puede definir al control interno como una herramienta que se lleva a cabo para garantizar que una entidad cumpla con los objetivos planteados, es decir que las medidas adoptadas aseguren la confianza de la información contable y el cumplimiento de las normas regulatorias.

La correcta aplicación del control interno contribuye al logro de los objetivos estratégicos y en este sentido (Barreres, 2020) afirma que “El control Interno es aquel que tiene por objeto verificar que las actualizaciones de la administración cumplan con los principios de buena gestión financiera, legalidad y economía” (p.23)

Tal y como lo señala el autor anteriormente, el control interno es el proceso o procedimientos que tiene que llevar a cabo una empresa para poder cumplir con la buena gestión a corto y largo plazo con la confianza y efectividad en los procesos administrativos, operativos y financieros.

(Henry, Yuyun, Danti, & Rela, 2025) manifiestan que el sistema de Control Interno ha llegado a tener una mejora significativa en la capacidad de una organización para identificar, evaluar y mitigar todo tipo de riesgos, así como los riesgos financieros, los litigios legales, la caída de precios en acciones y también la debilidad en las finanzas demostrando que un buen sistema de control interno garantiza un proceso eficaz ya que actúa como una herramienta estratégica en la toma de decisiones.

El planteamiento del autor evidencia que un sistema de control interno que se encuentre bien estructurado garantiza una buena gestión organizacional que permite identificar riesgos

financieros, legales y operativos mejorando la estabilidad económica, y una mejor toma de decisiones de manera confiable y oportuna dentro de las organizaciones.

1.1.1.1.2. Objetivos del control interno

Los objetivos pueden variar dependiendo de la estructura de una organización ya que ninguna se asemeja. Y para (Luna, 2019) los objetivos del control interno son los siguientes:

Figura 1: Objetivos del control interno



Fuente: Elaboración propia con base en el criterio expuesto por Luna (2019) (p. 12-23).

Nota: La figura expone los objetivos del control interno para una mejor interpretación.

Con relación a lo antes mencionado, los objetivos primordiales sobre el control interno señalan que no basta con conocer o comprender el sistema, sino que también es necesario aplicarlo dentro del marco normativo, ya que su enfoque promueve la ética y la responsabilidad en las estructuras organizacionales y reafirma su función como una herramienta de gestión que impulsa la mejora continua y protege a la entidad frente a futuros riesgos.

1.1.1.1.3. Importancia del control interno

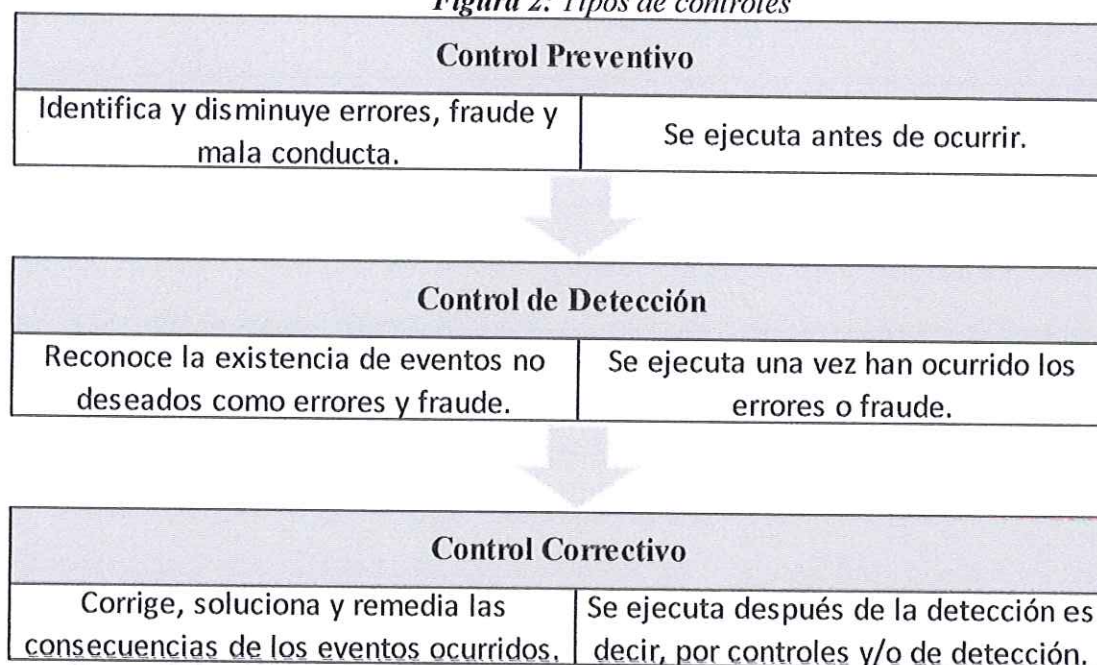
(Grajales, 2022) menciona que: “El control interno permite que la gestión administrativa de la empresa sea de una manera eficiente, debido a que optimiza los recursos y protege los activos de la entidad. El uso adecuado permite el logro de los objetivos y es aplicable a todas las empresas independientemente de lo que éstas se dediquen”. (p. 31)

Es importante destacar que se expone la responsabilidad de la gestión administrativa en la ejecución de un control interno siendo este fundamental, ya que un control se estructura desde la cima de la organización quedando comprometida con la implementación y el monitoreo de los procedimientos ya que el control interno es una herramienta estratégica para el cumplimiento de los objetivos de la entidad, tales como la eficiencia operativa y la fiabilidad de la información financiera que suelen ser aspectos fundamentales para una buena liquidez.

1.1.1.1.4. Tipos de control interno

Con referencia a los tipos de controles internos (Kofi, Owusu, Owusu, & Nyonyoh, 2024) los clasifican en tres grandes grupos como:

Figura 2: Tipos de controles



Fuente: Elaboración propia con base en el criterio de Kofi, Owusu, Owusu, & Nyonyoh, (2024).

Nota: La figura demuestra los tipos de controles que el autor considera para garantizar un mecanismo de control interno óptimo en la prevención y detección del fraude.

Tomando como referencia lo expuesto previamente se observa que el control interno preventivo se refiere más a la mitigación de futuros errores frente a políticas y procedimientos, pero sin embargo el control de detección tiene como objetivo evitar que ocurran errores o fraudes refiriéndose en sí a los controles claves de la organización, además del control interno correctivo que se enfoca directamente en corregir aquellos errores que se encuentran durante los controles preventivos y de detección.

Se puede interpretar mediante los criterios antes mencionados por los diferentes autores que al implementar controles internos claves en una organización o empresa ayuda a fortalecer la estructura operativa, administrativa y funcional de la organización permitiendo la mitigación de riesgos y contribuyendo en la integridad de los procesos y la fiabilidad de la información financiera en el cumplimiento de las normativas.

1.1.1.1.5. Componentes de control interno

(Fausto Racines J., 2020) Señalan que el control interno consta de cinco componentes relacionados entre sí, derivados del estilo de dirección empresarial e integrando estrategias en el proceso de gestión:

Tabla 1: Componentes de control interno

Componente	Definición
Gobernanza y Cultura	* Supervisión de riesgos. * Estructura Operativa. * Define la cultura deseada. * Compromiso con valores claves. * Atrae, desarrolla y retiene a profesionales capacitados.
Estrategia y establecimiento de objetivos	* Analiza el contexto empresarial. * Define el riesgo. * Propone estrategias. * Formula objetivos.
Desempeño	* Identifica riesgos. * Evalúa los riesgos. * Prioriza los riesgos. * Resultados ante los riesgos. * Visión de cartera.
Revisión y monitoreo	* Evalúa los cambios. * Revisa el riesgo y el desempeño. * Mejora continua de la gestión de riesgo ambiental.
Información, comunicación y reporte	* Aprovecha la información. * Comunica la información. * Informa sobre los riesgos, la cultura y el desempeño.

Fuente: Elaboración propia en base a lo señalado por Fausto Racines J. (2020)

Nota: La tabla expresa la evolución del control interno hacia una gestión integrada al control de gestión.

Considerando el criterio de este autor en cuanto a los componentes del control interno ERM 2017, menciona las cinco herramientas que son elementos fundamentales en la gestión empresarial enfocándose en la ejecución ordenada de los procesos y la transparencia de los datos, la implementación de estos componentes comprende un sistema que asegura el dinamismo y la adaptación al cambio en todos los ámbitos.

1.1.1.1.6. Elementos del control interno

El entorno abarca actitudes y acciones relacionadas con el entorno según (Maaroufi & Haji, 2022) refiere que los elementos del entorno de control incluyen la estructura organizativa de una organización enfocándose en los siguientes elementos:

Tabla 2: Elementos del entorno del control interno

Elementos	Detalle
Estructura organizativa	Se requiere de la estructuración de un plan de funciones, donde se establezcan los niveles de autoridad y de responsabilidad de los encargados.
Política y procedimiento de Recurso Humano	Resulta indispensable disponer de un sistema de procesos o procedimientos ordenados y confiable del personal, que permita asegurar que los procesos son claros, garantizando responsabilidades y una correcta toma de decisiones.
Integridad	Se requiere actuar de manera honesta y transparente, garantizando que todos los procesos y las decisiones tomadas en la organización se realicen de manera óptima y confiable.
Ética y competencia del personal	Es indispensable asegurar que todas las actividades se realicen con responsabilidad, profesionalismo y conocimiento, resaltando la ética, confianza y la eficiencia de los procesos organizacionales que ayudan a que las empresas mantengan un control integral.

Fuente: Elaboración propia con base a lo expuesto por Maaroufi & Haji, (2022)

Nota: Esta tabla tiene como objetivo una comprensión más clara del efecto de los componentes del control interno en el desempeño organizacional de las organizaciones públicas marroquíes: Una exploración teórica.

Desde el enfoque de estos autores, un sistema de control integral asegura un adecuado funcionamiento de una entidad buscando combinar los elementos claves como: la organización, políticas y procedimientos de RH, la integridad, la ética y competencia del personal.

Se puede decir que estos elementos son un conjunto de componentes que reducen riesgos y anomalías que fortalecen la transparencia y contribuyen con el cumplimiento de los objetivos

organizacionales, ya que estos elementos son un pilar esencial porque definen la base por la cual se desarrollaran y ejecutaran los procesos organizacionales.

Es decir, todos estos elementos se encargan de fortalecer el funcionamiento adecuado, eficiente y alineado con los objetivos organizacionales.

1.1.1.1.7. Metodología COSO

Tabla 3: Comparación de COSO I y COSO ERM

Aspectos	COSO I (1992)	COSO ERM (2017)
Nombre Oficial	Internal Control - Integrated Framework.	Enterprise Risk Management - Integrating with strategy and Performance.
Enfoque	Orientado al control interno de los estados financieros y cumplimiento normativo.	Mayor cobertura de riesgos, mayor confianza y claridad en la información.
Objetivo	Mejorar la calidad de la información financiera y normativa vigente.	Adaptar la gestión de riesgos en el entorno empresarial, planificación estratégica y la toma de decisiones.
Estructura	5 Componentes y 17 principios.	5 Componentes y 20 principios interrelacionados.
Alcance	Su enfoque se asocia con todo tipo de organizaciones para mejorar la gestión de control interno.	Su enfoque engloba el plan estratégico, operativo y de cumplimiento.

Fuente: Elaboración propia con base en lo manifestado por Álava, Molina, & Recalde (2023).

Nota: La tabla anterior expone el manejo adecuado del Informe COSO para el control interno de una organización, identificando la diferencia del COSO I con el COSO ERM y cuál es la contribución de ambas.

La publicación realizada en el año 1992 por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission sobre el Marco Integrado de Control Interno dio pie al desarrollo de informes, promoviendo criterios de varios autores como el anteriormente citado, que significó un avance importante al tener actualizaciones como la del año 2017 conocido también como el COSO ERM ya que se enfocó en mejorar del Marco Integral para así permitir una mayor cobertura en los riesgos a los que la gestión organizacional se enfrenta además, al establecer una guía práctica para diseñar, implementar, evaluar y mejorar el sistemas de control internos conlleva a la efectividad del objetivo principal que promueve la transparencia, la rendición de cuentas y la agilidad de los sistemas de gestión de riesgos en las empresas públicas y privadas.

1.1.2. Inventario

1.1.2.1. Definiciones

“El inventario representa uno de los activos más importantes y de mayor peso específicamente en muchas empresas; además, constituye la mayor parte de las fuentes de ingresos, de modo que influye significativamente en el resultado de un período” (NIC 2 C. d., 2015, pág. 22).

De esta manera es relevante mencionar que el inventario constituye uno de los activos más importantes dentro del entorno organizacional, ya que se encarga de aportar de manera directa a la obtención de ingresos dentro de las entidades asumiendo un peso significativo en la estructura financiera ya que su correcta gestión impacta en los resultados del periodo y por ende un control adecuado de los inventarios es vital para una apropiada gestión de la situación financiera de una organización.

Según (Rojas, Manihuari, Peña, & Carazas, 2022) “El inventario es un proceso que permite ordenar los bienes que posee la empresa para asegurar el buen funcionamiento de los procesos que brinda a la población, es por ello, que debe ser gestionada de manera adecuada para evitar la falta de insumos o recursos”. (p. 34)

De tal manera, se resalta la relación entre la transparencia y el adecuado uso de los insumos y recursos resaltando que los inventarios no son más que productos terminados que se encuentran listos para brindar a la población, es decir se realiza una transferencia de productos directa al cliente teniendo como propósito principal el generar ingresos y con ello incluye la salud operativa y financiera de una empresa.

De acuerdo con lo expuesto por (Coalla, 2024) destaca que “El inventario es la verificación y control de los materiales o bienes patrimoniales de la empresa, que realizamos para regular la cuenta de existencias contables con las que contamos en nuestros registros para calcular si hemos tenido pérdidas o beneficios”. (p. 4)

Es importante destacar que el inventario en cualquier entidad es de suma importancia, ya que son estos productos los que cumplen la función de verificación y control sobre los bienes de la empresa, permitiendo verificar la información bajo controles físicos en comparación con los registros contables de los inventarios, esta práctica es clave para poder mantener la exactitud del stocks y poder identificar posibles pérdida o excedentes y poder evaluar el impacto económico que pudiesen generar.

1.1.2.2. Registro de Inventario

La finalidad del registro de inventario es supervisar las entradas y salidas de los productos en el almacén, tanto físicos como en sistemas que pueda garantizar un control eficiente de cada producto, es decir, al implementar métodos de registro de inventarios adecuados comúnmente las empresas suelen hacer uso de los Kardex para llevar un seguimiento de los movimientos de inventario. (José, Laidy, & Andres, 2021).

Tal y como señalan los autores, existe una deficiencia en la implementación de nuevos sistemas de control, ya que hacen uso de los Kardex para llevar un seguimiento y control del inventario, pese a ello en la actualidad existen múltiples sistemas tecnológicos que permiten un control más eficiente y un seguimiento más preciso de los movimientos y registros de inventarios.

1.1.2.3. Rotación de Inventario

La rotación de inventario es un indicador financiero que muestra la cantidad de veces que una empresa mantiene en existencias su inventario, permitiendo realizar adecuaciones al final del año fiscal, así como cálculos adicionales y determinar el número de días que el producto demora en venderse (Munichiello, 2025).

Cabe recalcar que el índice de rotación de inventario consiste en determinar la cantidad de veces que una empresa mantiene sus productos en bodega, este sistema es comúnmente manejado por tiendas, así como también por pequeñas y medianas empresas para reducir el desperdicio y poder determinar cuánto tiempo se demoran en vender su inventario, realizando una rotación del inventario y no quedarse con productos que ya tienen tiempo sin salir y poder disminuir pérdidas o deterioros.

1.1.2.4. Deterioro del Inventario

Según (Tigrero, 2020) se le llama deterioro de inventario al desperfecto de un artículo o producto como el producto dañado, obsoleto y pérdidas de precio, es esta la parte fundamental en la que ciertas entidades comerciales incurren al identificar y registrar sus inventarios de forma inadecuada, las NIC 2 en su apartado 27 hace referencia al deterioro del valor del inventario que se lo efectúa comparando el importe en libros de cada partida de inventario con el precio de la venta además, señala que los artículos que pierden su valor se les realiza el tratamiento contable de disminuir el costo hasta igualar el precio posterior a vender, cabe recalcar que esta evaluación se la realiza al cierre del ejercicio fiscal.

Esto evidencia que el deterioro del inventario no se limita únicamente en la pérdida económica directa del producto o artículo, sino que también va más allá incidiendo en la necesidad de un control interno eficiente y de un adecuado registro, con el fin de proteger los activos de la empresa y mantener la transparencia contable para futuras auditorías.

1.1.2.5. Importancia de los inventarios

(Lozada, 2019) menciona que la importancia de la gestión de inventarios en las empresas reside en que la misma permite administrar la materia prima de acuerdo a su vida útil teniendo en cuenta factores relacionados con el almacenamiento y los factores climáticos como temperatura y humedad que pueden incidir en la conservación de los mismos. (p. 60)

La importancia del inventario garantiza la prevención y el correcto acceso a la materia prima evitando desperdicios y gastos por deterioros, con respecto a lo planteado en el párrafo anterior los aspectos como la duración útil, el almacenamiento y las condiciones climáticas inciden de gran manera en la calidad de los insumos teniendo en consideración que una buena administración regula los niveles de stock, los riesgos, optimización de recursos y eficiencia de la empresa.

1.1.2.6. Tipos de inventarios

(Jenkins, 2025) sostiene que existen cuatro tipos fundamentales de inventarios de productos que una empresa podría vender. A continuación, se pueden observar los diferentes tipos de inventarios.

Tabla 4: Tipos de Inventarios según el criterio que se considere para su clasificación y ejemplos.

Criterio	Concepto	Ejemplo
Materia Prima	Material sin procesar o mínimamente procesados para la producción de un producto terminado.	* Aceite utilizado en la fabricación de champús. * Acero, plástico, minerales y la madera.
Trabajo en proceso	Presentación de artículos con un ciclo de producción parcialmente corto (producto en proceso de fabricación)	* En la creación de cuadros que aún no han sido pintados ni ensamblados. * La tela cortada para vestido, pero que aún no están cosidos ni adornados con botones.
Producto terminado	Artículos que ya pasaron las etapas de producción y se encuentran disponibles para la venta.	* Computadoras y televisores. * Materiales de oficina, cajas de cereales, abrigos de invierno. * Satisfacción del cliente.
Mantenimiento, reparación y Operaciones	Refiriéndose a los materiales, equipos y otros suministros en general, respaldando el mantenimiento y operaciones.	* Amplia gama de productos, desde repuestos hasta la reparación de maquinarias. * Suministros básicos de oficina.

Fuente: Elaboración propia con base al criterio de Jenkins (2025).

Nota: La administración del Inventario ¿Qué es el inventario? Tipos, definición y ejemplos.

Los tipos de inventarios no solo se limita únicamente en un conjunto de bienes almacenados, sino que se adjuntan a diferentes ciclos operativos, desde los inventarios orientados a la producción hasta los inventarios destinados para la venta.

Por lo tanto, la tabla previamente visualizada de los tipos de inventarios evidencia que no es un simple formalismo, sino una manera de identificar las etapas estratégicas que cada uno de los ciclos cumplen en la organización, facilitando la toma de decisiones por encima de las compras, almacenamientos y ventas, demostrando que cada producto de cada categoría realiza su parte en cuanto a la continuidad y la rentabilidad empresarial.

1.1.2.7. Métodos de valoración de Inventarios

Es fundamental tener un control de inventarios que permita tener una buena gestión que garantice un buen servicio a los clientes y manteniendo un equilibrio entre la entrega de un producto y el faltante de suministro para la venta, y mantener un método de valoración implica:

Figura 3: Objetivo de los métodos de valoración



Fuente: Elaboración Propia

Nota: El objetivo de esta figura es garantizar la visualización más concreta y exacta de los objetivos de los métodos de valoración de los inventarios.

1.1.2.7.1. Método híbrido

El método híbrido surge de una combinación de modelos para el manejo de inventarios tales como el método (EOQ) lote económico y el punto de reorden utilizado en situaciones donde la demanda de los productos es directa y de carácter probabilístico. (Galaviz, Rodríguez, & Gutiérrez, 2024). Desde el análisis efectuado y bajo el criterio anteriormente citado el método híbrido es el más usado por las organizaciones o empresas que desean obtener una cantidad económica por pedido ya que normalmente se aplica en los productos de manera directa.

1.1.2.7.2. Método Primero en Entrar, Primero en Salir

(Brito, 2023) Plantea que el método PEPS también conocido como FIFO juega un papel fundamental ya que se sustenta con la hipótesis de que el primer producto que haya salido del almacén, eran costeados a los precios a los cuales fueron hechas la primera compras según las (NIC 2 C. d., Norma Internacional de Contabilidad N° 2, 2004, pág. 27). Por esa razón, los productos que queden en existencia al final estarán valorados al costo más reciente y cabe recalcar que este método es utilizado en las empresas a nivel general ya que se sostiene una hipótesis que para que no existan productos caducados u obsoletos se sacan los productos que se obtuvieron primero y los que recién se compraron se dejan en la parte de atrás para seguir rotando el inventario.

1.1.2.7.3. Método ABC

Es un método de costeo basado en las actividades el cual mide el desempeño de cada actividad, fundado en el uso clasificado de los recursos (Leon, 2020). El método ABC es usado para verificar, examinar o medir el desempeño del proceso tratando de comparar el costo beneficio de una producción.

1.1.2.8. Sistemas de Inventarios

Existen dos tipos de Inventarios, basados en normas y procedimientos que se debe mantener para un correcto control de los materiales, productos y servicios de una organización.

1.1.2.8.1. Sistema de Inventario Periódico

Es un sistema en el que la empresa no lleva un registro idóneo de los productos existentes en la empresa, y en su lugar realiza un conteo físico. (Venera Cruz, 2022) señala que “El inventario periódico es solo una opción, pero no una obligación para las microempresas, ya que pueden optar por alguno de los dos sistemas”. (p. 6)

Este sistema se caracteriza por un manejo físico sin registros detallados de las entradas y salidas de producto tratando de reducir costos administrativos, pero limitando la información disponible puesto que los resultados solo se van a conocer al cierre del periodo fiscal.

1.1.2.8.2. Sistema de Inventario Perpetuo o Permanente

Por otro lado, este sistema en cambio sí lleva un registro contable minucioso continuo y actualizado del inventario y bajo el criterio de (Venera Cruz, 2022) expresa que “Este sistema es el más adecuado para una organización ya que presenta más seguridad y fiabilidad para la información financiera y por lo que es el sistema más aceptado internacionalmente para las grandes empresas y para las pymes”. (p- 6)

Este sistema se diferencia al periódico ya que este mantiene un registro continuo y actualizado facilitando la información del inventario disponible y el costo de los productos vendidos, convirtiéndose en un método preciso y confiable para las microempresas en comparación al sistema periódico.

1.1.2.9. Indicadores de Inventario

Esta investigación se enfoca en los indicadores de control de inventarios y su fuerte impacto en la cadena de suministro y en las organizaciones, como se puede observar estos indicadores permiten tomar decisiones y tener un control con respecto a los inventario. (Priyanka, Ghosh, Manish, & Rahul, 2020)

1.1.2.9.1. Índice de Rotación de Productos

Equilibrio entre las ventas y las existencias promedio, este indicador permite visualizar el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas obtenidas.

$$\text{Índice de rotación} = \text{Costo de venta} / \text{Inventario promedio}$$

1.1.2.9.2. Índice de Duración de Productos

Resultado del inventario final y las ventas promedio del cierre del período, el índice de duración me permite identificar qué tiempo dura el inventario en bodega.

$$\text{Tiempo de rotación del inventario} = (\text{Inventario promedio} / \text{costo de venta}) * 365$$

1.2.1. Variable Dependiente

1.2.1.1. Liquidez

1.2.1.1.1. Definiciones

En términos generales la liquidez según (European Systemic of financial Supervision, 2025). “Se refiere a la capacidad de los agentes económicos solventes para liquidar sus obligaciones a su vencimiento. Esto generalmente significa que debe poder financiarse o vender activos financieros para satisfacer la demanda de liquidez”. (p. 8)

Es importante señalar que la liquidez es un activo que resalta su papel dentro de la estabilidad financiera en una organización ya que no solo implica disponer de efectivo sino también de la capacidad para transformar estos activos en dinero, permitiéndole a las organizaciones cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo, afrontando los imprevistos y aprovechando las oportunidades sin afectar su rentabilidad.

“Mientras mayor es el margen en que los activos circulantes cubren los compromisos a corto plazo, mayor es la capacidad de pago generada por la empresa para la cancelación de deudas”. (Huamán & Guardamino, 2020) (p.66).

En efecto, la relación entre los activos circulantes sobre las obligaciones a corto plazo y la capacidad de cumplimiento de obligaciones de la una empresa, refleja un nivel de solvencia operativa suficiente para poder enfrentar riesgos futuros. Además, genera confianza en los inversionistas, proveedores y las entidades financieras, fortaleciendo su reputación y estabilidad económica.

1.2.1.2. Análisis de Estados Financieros

El análisis financiero me permite conocer la realidad financiera detrás de la información proporcionada por la entidad.

1.2.1.2.1. Análisis Horizontal

(Dorado & Tisalema, 2022) señalan que el análisis horizontal busca identificar las variables que pudiese presentar un rubro, entre un periodo determinado a otro, resultando relevante para poder conocer el aumento o la disminución de valores en un tiempo específico.

Cambio Absoluto (Monto de Variación)	Cambio Relativo (Porcentaje de Variación)
CA= Valor del periodo actual - Valor del periodo base	%= Valor del periodo actual - Valor del periodo base / Valor del periodo base * 100

1.2.1.2.2. Análisis Vertical

Según (Párraga, Álvarez, Montesdeoca, & Mendoza, 2024) El Análisis Vertical examina la distribución porcentual de las cuentas en los estados financieros de una empresa en relación con una variable base, como los ingresos o el activo total.

Esta técnica me permite determinar la participación de las cuentas de los estados financieros enfocados a examinar de manera porcentual el total de los activos, los pasivos y también el patrimonio para el balance general.

Balance General	Estado de Resultado
$\% = \text{Valor de la partida} / \text{total del activo} * 100$	$\% = \text{Valor de partida} / \text{ventas netas} * 100$

1.2.1.3. Indicadores Financieros de Liquidez

La (SuperCias, 2023) sostiene que estos indicadores fueron originados por la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo, resalta la capacidad que tiene una empresa para pagar sus pasivos corrientes al convertir el efectivo en sus activos corrientes. Por otro lado (Dorado & Tisalema, 2022) manifiestan que “Una empresa con liquidez es solvente pero no siempre una empresa solvente posee liquidez”.

En otras palabras, estos autores manifiestan que los indicadores financiero son instrumentos fundamentales para el análisis y diagnóstico de la situación económica de una empresa ya que permiten evaluar los estado financieros, por medio de la relación entre los activos y los pasivos brindándonos un balance entre los recurso y las obligaciones, dando lugar a una buena toma de decisiones estratégicas que garantizan la mitigación de riesgos financieros futuros.

1.2.1.3.1. Liquidez corriente

(Zambrano Farías, 2021) manifiesta que la liquidez corriente es considerada un indicador de solvencia a corto plazo, ya que influye de manera directa y significativa en la rentabilidad de la empresa, es decir la capacidad de la empresa mejora al cumplir con sus obligaciones a corto plazo y es el resultado de la división de los activos corrientes entre los pasivos corrientes.

Retomando el criterio antes planteado la liquidez corriente es la integración entre la liquidez y la solvencia financiera de una empresa, ya que cuando el indicador de liquidez

incrementa, la empresa cuenta con más recursos para afrontar los compromisos financieros sin tener ningún tipo de dificultades.

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.2.1.3.2. Prueba ácida

Si bien es cierto el índice de liquidez corriente proporciona una evaluación más exacta de la capacidad de la empresa (Villanueva, Ponte, Tito, & Carrazco, 2021) determinan que la prueba ácida ayuda a establecer la mejor operación de los activos líquidos para cumplir con las obligaciones financieras.

En efecto los ratios de liquidez son fundamentales para la sostenibilidad de una empresa, se resalta la importancia de este ratio ya que es un indicador de liquidez inmediata ya que evalúa la capacidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo utilizando únicamente sus activos más líquidos.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.3. Fundamentación Legal

1.3.1. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway – COSO II (ERM Gestión de Riesgos Empresarial)

Conforme a lo expuesto por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway sobre el COSO II ERM (Enterprise Risk Management – Integrating with Strategy and Performance) “La administración de riesgos corporativos es también un proceso efectuado por el directorio, la administración y las personas de la organización, siendo aplicado desde la definición estratégica hasta las actividades del día a día, diseñado para identificar eventos potenciales que pueden afectar a las organizaciones y administrar los riesgos dentro de su entorno, el objeto de proveer una seguridad razonable respecto del logro de los objetivos de la organización” (COSO II ERM, 2017) (p, 2). Este modelo tiene cinco componentes interrelacionados que funcionan de manera integral.

Tabla 5: Estructura de los componentes del COSO ERM 2017

Componentes	Definición
Gobierno y Cultura	Son la base de la estructura de los componentes de la gestión de riesgo empresarial.
Estrategia y objetivos	Las organizaciones pueden obtener una visión más amplia de los factores de riesgos internos y externos.
Desempeño	Ayuda a identificar los riesgos que pueden afectar a la entidad y así poder monitorear el desempeño para una mejora continua.
Evaluación y Revisión	En conjunto con el desempeño evalúan hasta qué punto la empresa ha incrementado las prácticas de gestión de riesgos.
Información, comunicación y reporte	Utiliza información relevante de fuentes fidedignas para garantizar la captura, procesamiento y la administración de datos, aplicando a todos los componentes.

Fuente: Elaboración Propia con base en lo expuesto por COSO II ERM. Nota: El objetivo de este cuadro es garantizar la visualización más concreta y exacta de los componentes del COSO ERM 2017.

El modelo COSO ERM permite a las empresas fortalecer su gestión empresarial mejorando la transparencia y reduciendo la probabilidad de riesgos o errores en la gestión financiera y operacional de las organizaciones.

1.3.2. Normas Internacionales de Contabilidad–Inventarios (NIC 2)

En la (NIC 2 I.) específicamente en el párrafo 6 determina los términos que se usan, en esta Norma, con los significados que a continuación se especifica:

Inventarios son activos:

- (a) mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

De acuerdo con lo planteado anteriormente los métodos de valoración de los inventarios representan procedimientos principales implementando el costos de bienes y servicios, estos métodos antes mencionados permiten determinar un valor razonable a los inventarios según la naturaleza de la operación empresarial.

1.3.3. Ley Régimen Tributario Interno (LRTI)

La (Ley, 2007) en el Capítulo VI de Contabilidad y Estados Financieros específicamente en el siguiente artículo:

“Art. 19: Obligaciones de llevar contabilidad. - Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos con base en los resultados que arroje la misma. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a \$300.000”.

“Art. 20. Principios generales. - La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos de América, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo”.

De la misma manera lo expuesto en el **“Art. 23: Sobre las determinaciones por la administración:** El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia en transacciones sobre bienes, derechos o servicios para efectos tributarios”.

Por otro lado, lo expuesto en el capítulo IV sección primera de las deducciones en el **“Art. 10 Deducciones.** - En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos e inversiones que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.

1.4. Antecedentes Investigativos

Para el presente estudio de investigación se tomó en consideración los antecedentes de proyectos relacionados con el control interno de los inventarios, las citas a continuación facilitan el estudio con una base teórica que respaldan el problema objeto de investigación.

En la tesis académica realizada por (Salcedo & Alcívar, 2023) con el tema “Análisis del Sistema de Control Interno y su efecto en la gestión de los inventarios de la empresa de NOVAOPTICUM, de la ciudad de Manta” con técnicas de investigación tales como: analítico, deductivo, de campo y métodos basados en entrevistas teniendo como resultado la necesidad de conocimientos en los diferentes puntos de la gestión de inventarios. Esta investigación me permite tener una noción para ejecutar mi investigación ya que esta tesis se centra en la investigación del manejo y función del control interno y su efecto en la gestión de los inventarios y en base a los resultados propone el diseño de un manual de procedimientos y políticas para el inventario y con esta aplicación le permite reforzar el control interno a la empresa.

El artículo académico elaborado (Domo & Carmen, 2019) “Control interno a inventarios y su efecto en el manejo físico y control contable-administrativo de un negocio de ferretería. Caso ferretería María Renata de la ciudad de Manta”. Identifica el deficiente control interno de los inventarios que generan riesgos en la ferretería y mediante los resultados obtenidos en la investigación práctica se desarrolla el plan estratégico de propuesta. Esta investigación tiene su enfoque específicamente en los procesos de control de las áreas de inventarios donde se efectuaron análisis para poder establecer cuáles son los errores causados por la falta de controles, llegando al planteamiento de la propuesta de un diseño de un manual de procedimientos y funciones que se basada en los resultados obtenidos de la investigación.

(Nohelia Palma, 2023) en su investigación sobre el “Control Interno de Inventario en la Ferretería Su Conveniencia, en el Cantón Puerto López, Provincia de Manabí, año 2022”. Expone la inadecuada gestión de los inventarios, que se estima a través de la evaluación del modelo COSO I teniendo como resultado pérdidas económicas, esta investigación se la realizo mediante técnicas descriptivas tales como el enfoque mixto. Esta investigación se la realizó mediante técnicas de descripción y enfoque cualitativo y cuantitativo argumentándolas con la información recopilada de la entrevista al personal donde se pudo evidencia la aplicación errónea de las políticas y procedimiento en el inventario y causando un desajuste y pérdidas económicas que afectan la estabilidad financiera de la entidad.

(Loa, 2015) con el tema “El control interno de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa industrial Chorrillos Color S.A, del distrito de Chorrillos, en el 2015”. Manifiesta que esta investigación pretende agrupar datos a través de técnicas o métodos de encuestas que se encuentran dirigidas al personal de la empresa conduciendo a los resultados que demuestran que existe una relación directa entre lo que se debe hacer y lo que no se debe ya que a través de este estudio se observa cómo influye el control de inventarios en la eficiencia de los costos. El desarrollo de esta investigación señala que no es un estudio tradicional o transversal ya la información se la recolecta de manera correlacional siendo está un poco compleja por el uso de técnicas de investigación, pero con resultados que evidencian en absoluto la relación que tiene el inventario con la rentabilidad de la empresa observando que esta falencia necesita de la aplicación de funciones para optimizar los recursos y poder generar mayor rentabilidad.

En la tesis de “Control Interno de Inventario para mejorar las operaciones en el almacén de tapicería G.S. de la ciudad de Manta” Ejecutado por (Vega, 2018) Detalla que este estudio se efectuó con el propósito de la elaboración de un sistema de control interno basada en el enfoque práctico y aplicativo con análisis de datos cualitativos. Mediante la técnicas de entrevista y observación directa se desarrolló el cuestionario de control interno con el objetivo de determinar cuáles son las causales de deficiencia del almacén teniendo como resultado la inexistencia de controles internos del inventario que le permitan desarrollar procesos adecuados para el manejo del inventario enfocándose en que la aplicación de un sistema de control que sería de mucha ayuda para mejorar la rentabilidad del almacén.

La investigación de (Solórzano & Mendoza, 2022) con el tema “Control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora Miguel Sebastián Manabí-Ecuador 2019-2020”. Con metodología de investigación exploratoria basándose en enfoques cualitativos como la entrevista dan como resultado falencias entre el inventario que se encuentra en el sistema con los registros. Cabe recalcar que los negocios necesitan de la implementación de una buena gestión de inventarios y que le permitan medir el nivel de liquidez que poseen por ello esta tesis se enfocó en ese ámbito importante para las pequeñas y medianas empresa con el objetivo de conocer cuál es el impacto del control del inventario y la rentabilidad de esta papelería realizando la aplicación de instrumentos de investigación como procesos claves para la obtención de información sobre las necesidades que posee la papelería para si mejorar la

condición y efectividad de la gestión de negocios minimizando pérdidas por errores o exceso de inventario.

(Meli & Eduar, 2017) en la tesis expuesta sobre el “Control de Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Ferretería Gorky E.I.R.L., Jaén – 2017”. Pretende establecer un adecuado manejo y control para mejorar la rentabilidad de la empresa, proponiendo la implementación de un sistema de control de inventarios, ya que la empresa no ha desarrollado un modelo adecuado que pueda complementar a la maximización de la rentabilidad, demostrado a través de procedimientos complementarios como la investigación cualitativa que da lugar a técnicas de entrevistas y la determinación interna. La investigación desarrollada se la llevo a cabo de manera no experimental y para poder tener noción de las falencias se analizaron los estados financieros mediante la aplicación de ratios financieros dando a notar que una de las necesidades más efectivas es el control de los inventarios que también afectan en gran manera la rentabilidad del Comercial Ferretero.

La tesis de (Mala, 2024) con el tema “Control de inventario y su influencia en la rentabilidad de los emprendedores del pasaje San Cayetano del Cantón Chone”. Analiza los inventarios ya que afectan la rentabilidad de los emprendedores, mediante técnicas de investigación como documental y descriptiva dando lugar al indebido control o manejo de los inventarios que ocasionan un desbalance financiero. Para el desarrollo de este estudio se determinó que el inventario es un elemento clave para poder garantizar un balance adecuado entre la oferta y la demanda y para ello esta investigación enfatizo su desarrollo en analizar la influencia del inventario en la rentabilidad aplicando herramientas de investigación a 43 emprendedores los cuales resultaron en un déficit en el control de los inventarios, registros y estrategias para poder acrecentar la rentabilidad de los negocios, por ello se desarrolló el diseño de herramientas que pretenden ayudar a los emprendedores a mejora el control de los inventarios y por ende incrementar su rentabilidad.

En el estudio académico de la “Gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad del Comercial “Truck Diesel” de la ciudad de Machala” realizada por (Fallain, 2024). Detalla las metodologías de investigación que combinan métodos teóricos como el análisis documental o bibliográfico y empíricos tratándose de encuestas y entrevistas, resultando en la obtención de información que expone el impacto que la gestión de los inventarios proporciona a la rentabilidad del Comercial, proponiendo el diseño de un modelo de gestión de inventarios para

una mejora continua. Cabe recalcar que en el mundo del inventario existe una constante evolución donde este estudio es una oportunidad de mejora continua y se puede identificar como guía para otros comerciales de ser necesario ya que garantiza la optimización de los recursos y aumentar la rentabilidad mediante la implementación de un modelo de gestión de inventarios.

(Giler, 2024) en la investigación “Gestión de inventario y su influencia en la rentabilidad de la papelería Sarita en Leónidas Plaza”. Determina que la papelería posee incoherencias en sus inventarios percibiéndolos a través de la implementación de metodologías como la encuesta, análisis documental y diagnósticos del inventarios, para ello se necesita de un sistema para optimizar operaciones, reducir perdidas y mejorar la toma de decisiones. El análisis efectuado mediante herramientas y técnicas que se ejecutaron para medir la capacidad de liquidez de la empresa la cual permitió el desarrollo de este artículo científico que tomo en consideración analizar el impacto del control de inventario en la liquidez de la distribuidora destacando la posesión de políticas internas, registros de transacciones y clasificación del inventario no obstante a pesar de tener estos lineamientos carece de equilibrio entre el inventario físico y el que se encuentra registrado en el sistema dando a notar que no cuenta con un control adecuado de sus inventarios que le permita tener procesos claros del inventario, optimización de los recursos y la disminución oportuna de costos acompañado de beneficios económicos acrecentando su liquidez.

CAPITULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Metodología

2.1.1. Modalidad de la investigación

2.1.1.1. Método deductivo

(Jiménez A. J., 2021) determina que, en el método deductivo, “Si las conclusiones son correctas, las consecuencia de ellas no podrán ser incorrectas”.

El método deductivo se empleó en el COMERCIAL ZAMBRANO partiendo de los indicios de que una gestión eficiente mejora la liquidez, haciendo énfasis al criterio anterior que las conclusiones serán verdaderas siempre y cuando se deriven de premisas fidedignas sustentando que de aseveraciones correctas no pueden surgir resultados erróneos, es decir si el control interno es consistente y disminuye las pérdidas, se deduce que el flujo de efectivo incrementara.

2.1.1.2. Método Comparativo

Lo que se entiende y se usa como método comparativo es muy variado tanto en el ámbito metodológico como en el de la práctica de investigación esto como consecuencia o parte de que a menudo es utilizado con diferentes términos como comparación, de análisis comparativo o de investigación comparativa (Nohlen, 2020).

Este método nos permite realizar un análisis de las diferencias entre periodos los cuales me permitirán evaluar los resultados obtenido en el COMERCIAL ZAMBRANO realizando la comparación entre el año 2022 y 2023 que me permitirán evidenciar si las mejoras en el control interno han sido de ayuda para aumentar la liquidez y la optimización de recursos.

2.1.1.3. Método Analítico

El método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos (Jiménez A. , 2008). De la misma forma (Villagras, 2008) coincide con el argumento de Jiménez ya que expresa que el método analítico nos permite comprender un todo a través del estudio de cada parte o elemento, con el propósito de obtener un conocimiento más exacto de la estructura de la realidad.

El método analítico me permite comprender un todo al estudiar cada elementos, partes o causa en el inventario del COMERCIAL ZAMBRANO dividiendo los procesos como compras, almacenamiento y ventas para luego identificar cada falla o acierto que puedan afectar su liquidez accediendo también al análisis entre el período 2022 y 2023 ya que a su vez me permite identificar cómo la eficiencia y el manejo del inventario influyen directa o indirectamente a la disponibilidad de efectivo en el comercial.

2.1.2. Tipos de investigación

2.1.2.1. Investigación de campo

Según (Forero, 2022) expresa que el trabajo de campo explícitamente en la investigación es una de las partes fundamentales para la comprensión de las personas, es donde se puede establecer de manera armónica, desafiante las discusiones o contradicciones, ya sean estas de tipo cultural, psicológica, de género o simbólica y sin darle mucha importancia a los escenarios complejos del investigador para recolectar información se debe utilizar distintas técnicas o herramientas ya que te puedes encontrar en situaciones o campos muy diversos.

Cabe recalcar que la investigación de campo se ejecutó directamente al COMERCIAL ZAMBRANO permitiéndome comprender la realidad del comercial desde una vista más amplia y poder analizar el control interno mediante observación y poder detectar fallas o irregularidades en los procesos.

2.1.2.2. Investigación documental

La investigación documental se centra en el uso de revistas, libros, grabaciones, filmaciones, periódicos, artículos investigativos, memoria de eventos, entre otros dónde se encuentra presente el análisis de datos la identificación y selección de objetos de estudio. (Dávila Guerrero, 2015).

La investigación documental se basa en análisis de fuentes como libros, artículos y documentación que a la hora de seleccionar información sean de mucha relevancia, por ende, aplicamos esta herramienta de investigación al COMERCIAL ZAMBRANO para poder analizar los registros contables, informes financieros y normativas internas en los periodos 2022 y 2023 los cuales me permitirán verificar si las políticas y los procedimientos aplicados influyen de gran manera en la liquidez del comercial.

2.1.2.3. Investigación descriptiva

La investigación descriptiva explora el proceso de identificar de manera minuciosa a un evento, situación, hecho o individuo teniendo como objetivo establecer la forma en que se encuentra estructurado o el comportamiento del mismo, ofreciendo 1° de conocimiento de nivel intermedio en cuanto a la profundidad y la investigación (Arias, 2012).

Este tipo de investigación me permitió poder identificar la situación del COMERCIAL ZAMBRANO comprender su estructura y comportamiento describiendo y evaluando la gestión de los procesos de registro, control y almacenamiento del inventario.

2.1.2.4. Investigación correlacional

“La investigación correlacionales tiene en algunas medidas un valor explicativo, aunque parcial ya que el hecho de saber que dos conceptos o variables se relacionan aporta cierta información explicativa” (Hernández, 2010).

Por medio de esta herramienta de investigación se implementó la comparación de ambas variables con la finalidad de identificar si existe una relación entre el inventario y la liquidez del COMERCIAL ZAMBRANO.

2.1.3. Población y Muestra

2.1.3.1. Población

En investigación, la población es un estudio que se define como un grupo total de elementos ya sean estos individuos, animales, datos o sucesos de los cuales se desea obtener los conocimientos más relevantes (López, 2004).

Por consecuente, la población de estudio se encuentra constituida por el personal del comercial y se considerará para el desarrollo del presente trabajo de investigación específicamente al personal de bodega, venta y al personal administrativo del COMERCIAL ZAMBRANO que se encuentra conformada por cuatro personas involucradas con la problemática que en este caso sería el administrador/a, contador y el bodeguero; además de tomar en consideración la declaración del IR de los años correspondientes al 2022 y 2023 y la respuesta del personal de ventas.

Tabla 6: Población del Comercial Zambrano

Proceso	Población
Administración	1
Contabilidad	1
Venta	1
Bodega	1
Población total	4

Fuente: Elaboración Propia con base del Comercial Zambrano

2.1.3.2. Muestra

Una muestra es una porción reducida fácil de manejar de una población total que se encuentra disponible que para hacer representativa necesita ser de un tamaño adecuado y compartir rasgos similares con la población de origen, esto es de suma relevancia ya que la aplicación de los resultados obtenidos de la muestra nos permite conocer el margen de error.

En el presente estudio se trabajó con el 100% de la población, tomando en consideración que la población a estudiar estará conformada de cuatro personas que participan directamente con el control de inventarios y áreas administrativas. Asimismo, se consideró la comparación del período 2022 y 2023 la cual se desarrolló a partir de la información proporcionada mediante las entrevistas realizadas a los miembros del comercial.

Tabla 7: Muestra del Comercial Zambrano

Proceso	Función	Muestra	Técnica
Administrador	Gerencia	1	Entrevista
Contabilidad y finanzas	Contador	1	Entrevista
Venta	Vendedor	1	Entrevista
Bodega	Responsable	1	Entrevista
Población total		4	

Fuente: Elaboración Propia con base del Comercial Zambrano

2.2. Técnicas e instrumentos

2.2.1 Observación

(Creswell, 2023) señala que observar no es tan sencillo porque no es lo mismo observar que mirar, dado que el investigador debe estar completamente preparado para ganarse la confianza de los entrevistados, además es de suma importancia manejar impresiones y el

distanciamiento profesional para así asegurar la objetividad y la ética al momento de poner en práctica este instrumento.

Sin duda alguna, el instrumento de observación se aplicó en el COMERCIAL ZAMBRANO con el objetivo de identificar cómo se realiza el control y registro del inventario para poder detectar anomalías que afecten la liquidez.

2.2.2. Entrevistas

“La entrevista es un método diseñado para obtener respuestas verbales a situaciones directas o telefónicas, entre el entrevistador y el encuestado”. (Álvarez, 2011, pág. 134).

Este instrumento fue aplicado en el caso de estudio del COMERCIAL ZAMBRANO en específico al bodeguero, ventas, administrador/a y a la contadora, con el propósito de indagar y poder conocer el impacto que el control interno del inventario le ocasiona a la liquidez.

2.3. Información General del Comercial

2.3.1. Antecedentes del Comercial

El comercial Zambrano dio inicio a sus operaciones hace más de dos décadas y es reconocido en la ciudad de Manta, consolidándose como un negocio familiar dedicado a la venta y distribución de productos de primera necesidad para el hogar, entre los que se incluyen alimentos vendidos al granel y productos terminados.

El comercial se destaca por abastecer a sus clientes minoristas garantizando accesibilidad y ajuste a las necesidades que demande el mercado, a lo largo de los años, ha ganado prestigio por sus compromisos con la calidad, la atención al cliente y la variedad de sus productos lo que le ha permitido mantener una sólida reputación y reconocimiento dentro del mercado comercial local.

2.3.2. Misión

Brindar productos de primera necesidad para el hogar, como alimentos al granel, así como productos terminados, que garantizan la calidad, variedad y accesibilidad del comercial orientándose a fortalecer un servicio eficiente y personalizado respaldado por una gestión responsable y un equipo comprometido con la satisfacción del cliente.

(Comercial Zambrano, 2020)

2.3.3. Visión

Consolidarnos como líderes en comercialización y distribución de productos de primera necesidad en la ciudad y zonas aledañas, fortaleciendo nuestra presencia en el mercado y promoviendo la eficiencia que garantiza la confianza y fidelidad de nuestros clientes.

(Comercial Zambrano, 2020)

2.3.4. Dirección del Comercial

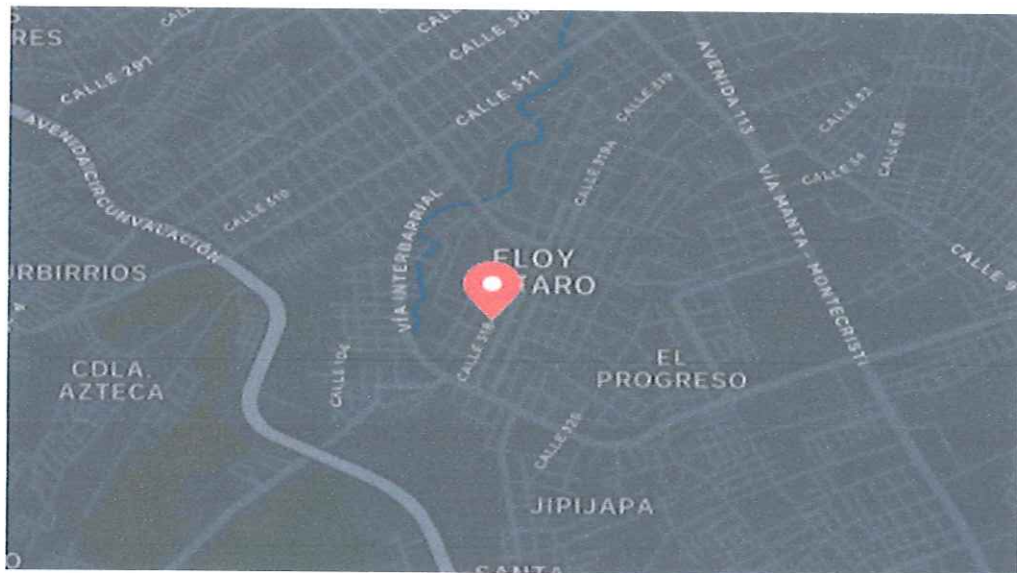
 Ubicación: Manta-Manabí-Ecuador

 Celular: +593 99 578 5934

 Correo: zambranoariel35@gmail.com

 Dirección: Parroquia Eloy Alfaro, Barrio Cuba calle 319 av. 217, 130802

Figura 4: Dirección del Comercial Zambrano



Fuente: Receptada desde Google Maps

2.3.5. Actividad económica

Es un Comercial, dedicado a la compra y venta al por menos de una gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan los productos alimenticios, las bebidas y el tabaco como producto de primera necesidad y varios otros tipos de productos.

2.3.6. Propietario

Comercializador y propietario el Economista Zambrano Jhonny Alexandro.

2.3.7. Organigrama

Gráfico 1: Organigrama empresarial



Fuente: Elaboración Propia con base a la información del Comercial Zambrano

2.4. Análisis e interpretación de los resultados

2.4.1. Descripción de los procesos que se ejecutan en el Comercial Zambrano

El Comercial Zambrano es un negocio que no cuenta con un correcto proceso de control del inventario, así como las compras, almacenamiento y registros adecuados, evidenciando que todo los procesos y actividades se han ejecutado y registrado de manera manual y empírica.

Las presentes técnicas de investigación fueron utilizadas para iniciar el diagnóstico de los procesos, obteniendo información relevante que me permite identificar y entender cuáles son los factores que influyen negativamente en el inventario y que por ende afecta la liquidez del COMERCIAL ZAMBRANO.

Se tomo en consideración cada uno de los procesos mediante un seguimiento minucioso de cada situación, actividad y comportamiento del personal entrevistado en el desarrollo de la investigación, mediante instrumentos de observación directa se logró obtener información de manera descriptiva y analítica, así como la recopilación de información veraz que se complementa y respalda mediante las entrevistas.

El proceso de compras se lleva a cabo directamente por la administradora del comercial, quien asume el rol y realiza una adquisición al visualizar la falta de productos en bodega ella efectúa una nueva compra; una vez que llegan los productos un colaborador del comercial específicamente del área de bodega se encarga de verificar y constatar que los productos que llegan sean los mismos que los que se encuentran especificados en las facturas.

Posteriormente, cada factura se entrega a la contadora del comercial con el objetivo de que realice el cruce de información entre la factura y el sistema, realizando el registro contable correspondiente y por ende archivando la factura y un respaldo.

Luego, de este proceso se continúa con el almacenamiento de los productos, que por no existir un adecuado sistema de registros no se puede garantizar una correcta clasificación dificultando la identificación y ubicación de los productos.

2.4.2. Resultado de observación

El resultado de la observación realizada específicamente al área administrativa demuestra que el inventario lleva un control moderado, pero no en su totalidad por lo que requiere de un fortalecimiento mediante políticas internas más sólidas, herramientas tecnológicas y un manual de procedimientos que garanticen la confiabilidad de la información.

De acuerdo con lo observado el comercial presenta deficiencias que perjudican el control interno y que requieren de una mejora urgente en cuanto a sus registros de inventarios, conciliaciones periódicas y procedimientos formales que le permitan garantizar la veracidad y confiabilidad del inventario.

Se evidencio que el área de bodega presenta procedimientos adecuados como la verificación de pedidos, las firmas de responsabilidades, verificaciones físicas y capacitaciones, pero, no obstante, también se identificaron debilidades en los controles de acceso, registros, la inexactitud de los procesos y sistemas operativos, revelando cumplimientos parciales y no totales.

La presente observación demuestra que, aunque en cierta manera las ventas contribuyen a la rotación del inventario, se observa que existe deficiencia en el control interno que puede afectar de gran manera la gestión del inventario y por ende tener consecuencias negativas con el factor económico del Comercial Zambrano.

2.4.3. Resultados de la entrevista

2.4.3.1. Entrevista al Administración/propietario

Entrevista aplicada al Administrador/propietario del COMERCIAL ZAMBRANO ubicado en la ciudad de Manta.

(Anexo 5)

Ambiente de Control

1. ¿Existen Políticas formales que definan los objetivos del control del inventario en relación con la estrategia financiera del comercial?

Si. Las políticas se encuentran definidas bajo las normas internacionales (NIC2).

2. ¿El Comercial promueve la cultura de control y responsabilidad en la gestión de inventarios?

Si. Promueve la cultura de control.

3. ¿El Comercial Zambrano cuenta con un manual de procedimientos que detalla lo realizado en cuanto a registros de control y responsabilidad de los inventarios?

No. En la actualidad es un déficit que mantiene el comercial y por lo que se puede decir no se controla a cabalidad el inventario.

Evaluación de Riesgos y Estrategias

4. ¿La empresa identifica los riesgos del inventario que podrían afectar la liquidez (por ejemplo, absorbencia o sobreinversión)?

Si. Siempre se evalúan los riesgos antes de invertir y después, para poder identificar los riesgos y poderlos reducir en base a estrategias.

5. ¿Cómo se evalúa la probabilidad e impacto de los riesgos sobre los resultados financieros?

Se identifican los riesgos posteriormente se determina si son altas, medias o bajas y se verifican las pérdidas económicas. Se puede decir que en este momentos las hemos identificado como mínimas.

6. ¿Se evalúan los riesgos del inventario al momento de planificar la estrategia de ventas y compras?

Si. Mediante la rotación del inventario, es decir, mediante las compras y ventas.

Actividades de control, ejecución y documentación

7. ¿Qué procedimientos específicos se aplican para asegurar la exactitud del registro y movimiento del inventario?

No se confía en el sistema en su totalidad y se realiza una verificación de documentación, conteos físicos del inventario y observación directa.

8. ¿Los productos que ingresa a los inventarios del comercial se encuentran respaldadas por una base documental?

Si. Mediante facturación física.

9. ¿Antes del ingreso de los productos se verifican anomalías y que concuerden las cantidades con las facturas de manera física?

Si. Al momento que llega el pedido se verifica lo que llega ya sea en fundas y cartones con lo especificado en las facturas.

10. ¿El Comercial cuenta con un sistema de control donde se permita visualizar el registro de entradas y salidas de los productos?

Si. Mediante firmas manuales.

Almacenamiento, Manejo y Control Físico

11 ¿El Comercial cuenta con un seguro contra daños, deterioros o perdidas del inventario?

Si. Se cuenta con un seguro del inventario.

12. ¿Cómo controla la rotación del inventario del Comercial para evitar la inmovilización de recursos?

Se controlan a través de promociones y ofertas.

13 ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén? El inventario se mantiene de entre 8 y 15 días dependiendo del producto.

Monitoreo, desempeño y percepción general

14. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?

Si. Cada semana se verifica el inventario y se realiza un control minucioso.

15. Bajo su criterio ¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual del Comercial?

Puede mejorar.

16. ¿Cree usted? ¿Qué aplicando una buena estrategia del control de inventarios va a mejorar la rentabilidad del comercial?

Si. La implementación de una estrategia de control de inventario contribuiría a mejorar la rentabilidad del comercial.

Preguntas Generales

17. Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?

La implementación de un sistema donde se registre el ingreso y salida del inventario de mejor manera.

18. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?

Si. Porque puede contribuir de gran manera a la estandarización de las actividades, definición de responsabilidad, toma de decisiones, y mejora continua del Comercial.

Análisis e interpretación

En la entrevista realizada a la administradora y dueña del Comercial Zambrano se evidenció que, a pesar de la existencia de políticas básicas, verificación documental y físicas para la gestión del inventario existe inconsistencias en los procesos de registros y seguimiento del mismo, ya que este tiene como base la implementación de rotación y revisión periódica del inventario reflejando la ausencias en los procedimientos y sistemas automatizados que constituyen un riesgo inminente a cometer errores y no tener una información óptima de la totalidad el inventario, con ello también se evidencio la ausencia de un manual de procedimientos afectando de gran manera la estandarización de las actividades y definición de responsabilidad, evidenciando que la trazabilidad de la información y todas las etapas de control del inventario se ejecuten de forma irregular acarreando a improvisaciones y aumentando la ineficiencia operativa, lo que a su vez impactaría de manera negativa la liquidez y la rentabilidad del comercial.

La administradora del comercial se encuentra de acuerdo con la implementación de un manual de procedimientos ya que manifiesta que esta puede contribuir de gran manera a la estandarización de las actividades, definición de responsabilidad, toma de decisiones, y mejora continua, garantizando un control interno más riguroso de las actividades del personal.

2.4.3.2. Entrevista a la Contadora

Entrevista aplicada a la contadora del COMERCIAL ZAMBRANO ubicado en la ciudad de Manta.

(Anexo 6)

Ambiente de Control

1. ¿Existen Políticas formales que definan los objetivos del control del inventario en relación con la estrategia financiera del comercial?

Si. Las políticas se encuentran definidas bajo las normas internacionales (NIC2).

Evaluación de Riesgos y Estrategias

2. ¿Cómo se evalúa la probabilidad e impacto de los riesgos sobre los resultados financieros?

Se identifican los riesgos y se evalúan mediante la rotación del inventario.

3. ¿Cree usted que es necesario un sistema de control de inventarios en el comercial?

Si, es necesario para poder llevar un mejor control de los inventarios y lo que se tenga en stock.

4. ¿Se evalúan los riesgos del inventario al momento de planificar la estrategia de ventas y compras?

Las estrategias que realizamos dependen mucho del producto para poder realizar una rotación que nos permita mitigar los riesgos de perdidas o de productos inmóviles.

Actividades de control, ejecución y documentación

5. ¿Qué procedimientos específicos se aplican para asegurar la exactitud del registro y movimiento del inventario?

Para garantizar un registro adecuado del inventario se procede a realizar el registro de las facturas, revisión de inventario y evaluación de pedidos sugeridos.

6. ¿Los productos que ingresa a los inventarios del comercial se encuentran respaldados por una base documental?

Claro, el respaldo que se utiliza comúnmente es el de facturación.

Almacenamiento, Manejo y Control Físico

7. ¿Cómo controla la rotación de inventarios el Comercial para evitar la inmovilización de los productos?

Se utilizan diferentes tipos de estrategias como: el método fifo, revisión de productos sin rotación, promociones, ofertas y combos para los clientes.

8. ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?

En el comercial la rotación del inventario depende mucho del producto, pero por lo general los productos se rotan cada 8 o 15 días.

Monitoreo, desempeño y percepción general

9. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?

Generalmente se realizan evaluaciones de control del inventario cada 15 días para garantizar un correcto control de los productos que se encuentran en bodega.

10. ¿Cree usted? ¿Qué aplicando una buena estrategia del control de inventarios va a mejorar la rentabilidad del comercial?

Realmente sí, ya que una buena aplicación de estrategias contribuiría a mejorar la economía del comercial.

Preguntas Generales

11. Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?

El comercial en este momento no cuenta con un sistema adecuado donde todo se pueda llevar bajo un registro sistemático y se complica de gran manera el registro de las facturas, por ende, sería de gran ayuda la implementación de un sistema de control.

12. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?

Por supuesto que sí, considero que al implementar un manual contribuiría en el cumplimiento de los objetivos, metas y controles internos dentro del Comercial.

Análisis e interpretación

En la entrevista realizada a la contadora del Comercial Zambrano se revela que aunque se cumplan con ciertos controles básicos entre ellos las políticas sobre el inventario, la verificación documental, la rotación del inventarios, evaluaciones periódicas, el registro de facturas y el manejo oportuno de los riesgos, esto no garantiza una gestión eficiente, ya que la contadora manifiesta que, debido a la situación limitada en la eficiencia operativa está repercute en la inestabilidad y afectación de la economía, esto demuestra la necesidad de la implementación de un manual de procedimientos que le permita garantizar mejores resultados económicos al Comercial.

No obstante, se observa que la implementación correcta de un manual de procedimientos sería un giro total, puesto que esta permite la estandarización de actividades, fortalece el control interno y contribuye al cumplimiento de los objetivos y metas, logrando un manejo adecuado y ordenado del inventario que a vista de los demás puede considerarse confiable y efectivo.

2.4.3.3. Entrevista encargado de Ventas

Entrevista aplicada al encargado de ventas del COMERCIAL ZAMBRANO ubicado en la ciudad de Manta.

(Anexo 7)

Ambiente de Control

1. ¿Existen Políticas formales que definan los objetivos del control del inventario en relación con la estrategia financiera del comercial?

Si. Aquí en el comercial si contamos con políticas.

2. ¿El Comercial promueve la cultura de control y responsabilidad en la gestión de inventarios?

Realmente sí, pero siempre existen imprevistos y no podemos tener el control de todo.

3. ¿El Comercial Zambrano cuenta con un manual de procedimientos que detalla lo realizado en cuanto a registros de control y responsabilidad de los inventarios?

Un manual como tal no, pero si esta designado lo que tiene que hacer cada persona.

Evaluación de riesgos y estrategias

4. ¿El comercial identifica los riesgos del inventario?

Si. Mediante seguros y tratando de no dejar los productos en el suelo, sino que todos perchados.

5. ¿Cree usted que es necesario un sistema de control de inventarios en el comercial?

Claro, nos haría el trabajo más fácil.

6. ¿Se evalúan los riesgos del inventario al momento de planificar la estrategia de ventas y compras?

Claro, siempre se toma en cuenta si las promociones que se ponen van a resultar y en qué fecha en específico se hacen.

Actividades de control, ejecución y documentación

7. ¿Qué procedimientos específicos se aplican para asegurar la exactitud del registro y movimiento del inventario?

Mediante la facturación.

Almacenamiento, Manejo y control físico

8. ¿Cómo controla la rotación de inventarios el Comercial para evitar la inmovilización de recursos?

Haciendo promociones de los productos que no se venden mucho.

9. ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?

Los productos se rotan todos los días de las perchas porque se venden rápido.

Monitoreo, desempeño y percepción general

10. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?

Si, normalmente se realizan verificaciones semanales.

11. Bajo su criterio ¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual del Comercial?

Yo creo que la rentabilidad del comercial es buena porque se vende bastante.

Preguntas Generales

12. Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?

Un sistema que nos permita comunicarnos directamente cuando falta productos o cuando no hay.

13. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?

Si. La verdad es que un manual de procedimientos podría ayudar asignar responsabilidades y que los procesos sean más claros.

Análisis e interpretación

En la entrevista realizada al personal de ventas se logra constatar que un sistema de control del inventario y un manual de procedimientos podría facilitar el trabajo de los colaboradores ya que a través de la implementación de estos instrumentos podrían mejorar la calidad en las funciones y fortalecer los resultados económicos del negocio ya que existe un inadecuado manejo entre áreas de manera interna donde no coordinan sus procesos y al momento de implementar estas herramientas podrían obtener más eficiencia en las actividades del inventario y sus ventas.

2.4.3.4. Entrevista al Bodeguero

Entrevista aplicada al bodeguero del COMERCIAL ZAMBRANO ubicado en la ciudad de Manta.

(Anexo 8)

Evaluación de Riesgos y Estrategias

1. ¿Cree usted que es necesario un sistema de control de inventarios en el comercial?

Si. Es necesario porque la implementación de un sistema para el inventario nos permitiría tener un control adecuado de cada uno de los productos.

Actividades de control, ejecución y documentación

2. ¿Los productos que ingresa a los inventarios del comercial se encuentran respaldados por una base documental?

En lo absoluto, cada uno de los pedidos realizados son documentados bajo facturación.

3. ¿Antes del ingreso de los productos se verifican anomalías y que concuerden las cantidades con las facturas de manera física?

Claro, por lo general cuando llegan los pedidos se verifican las cajas y uno a uno los productos para constatar que se encuentren en buen estado así mismo se verifican las fechas de caducidad.

4. ¿El Comercial cuenta con un sistema de control donde se permita visualizar el registro de entradas y salidas de los productos?

Un sistema como tal no, pero si se verifica el acceso en cuanto a firmas de entradas y salidas del personal.

Almacenamiento, Manejo y Control Físico

5. ¿El Comercial cuenta con un seguro contra daños, deterioros o perdidas del inventario?

Si, de hecho, ya sufrimos daños de ciertos productos anteriormente por lluvias y se pudo recuperar cuándo se llamó al seguro.

6. ¿Cómo controla la rotación de inventarios del Comercial para evitar la inmovilización de recursos?

Se realizan verificaciones semanales de los productos para poder dejarlos en los módulos en la parte de adelante y los que recién van llegando se colocan en la parte de atrás. Método FIFO.

7. ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?

Los productos se movilizan todos los días de las perchas porque se venden rápido.

2.4.4. Análisis Financiero

Para el análisis financiero se emplearon diversos indicadores a los estados financieros del Comercial Zambrano con el propósito de evaluar el desempeño y la eficiencia de los recursos utilizados, comparando los resultados de los periodos 2022 y 2023.

2.4.4.1. Análisis horizontal

Tabla 8: Análisis horizontal del estado de situación financiero de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO

COMERCIAL ZAMBRANO				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
DEL 1 DE ENERO DEL 2022 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)				
CUENTA	2022	2023	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO	397.906,60	304.567,00	-93.339,60	-23%
ACTIVO CORRIENTE	379.511,53	297.236,65	-82.274,88	-22%
<i>Efectivo y equivalente de efectivo</i>	308.576,35	21.802,86	-286.773,49	-93%
Caja	308.576,35	21.802,86	-286.773,49	-93%
<i>Inventario</i>	39.315,00	236.125,00	196.810	501%
Inventario de productos terminados	39.315,00	236.125,00	196.810	501%
<i>Activo por impuesto corriente</i>	31.620,18	39.308,79	7.688,61	24%
Crédito Tributario a favor (IVA)	31.240,04	39.072,78	7.832,74	25%
Crédito Tributario a favor (I.R.)	380,14	236,01	-144,13	-38%
ACTIVO NO CORRIENTE	18.395,07	7.330,35	-11.064,72	-60%
<i>Propiedad planta y equipo</i>	18.395,07	7.330,35	-11.064,72	-60%
Vehículo	55.323,45	55.323,45	-11.064,72	-20%
(-) Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	36.928,38	47.993,10	11.064,72	30%
PASIVO	267.446,54	159.646,44	-107.800,1	-40%
PASIVO CORRIENTE	267.446,54	159.646,44	-107.800,1	-40%
<i>Cuentas y documentos por pagar (no relacionados) local</i>	260.403,46	153.530,24	-106.873,22	-41%
Cuentas por pagar proveedores	256.905,25	151.180,25	-105.725	-41%
Otras cuentas por pagar	3.498,21	2.349,99	-1.148,22	-33%
<i>Otras obligaciones corrientes</i>	7.043,08	6.116,20	-926,88	-13%
Con el IESS	275,4	291,61	16,21	6%
Por beneficio de ley a empleados	3.137,89	3.247,31	109,42	3%
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	3.629,79	2.577,28	-1.052,51	-29%
PATRIMONIO NETO	130.460,06	144.920,56	14.460,5	11%
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	397.906,60	304.567,00	-93.339,6	-23%

Fuente: Elaboración Propia con fuente del comercial.

Notas: Análisis horizontal de los estados financieros del Comercial Zambrano.

8. ¿Se realizan conteos físicos del inventario? ¿Y con qué frecuencia se realizan?

Si, normalmente se verifica mediante el conteo físico todos los fin de semana (domingo) y se vuelve a perchar.

Monitoreo, desempeño y percepción general

9. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?

Las Auditorías internas del inventario se realizan cada 15 días.

Preguntas Generales

10. Desde su perspectiva, ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?

La implementación de sistemas estandarizados para garantizar un mejor proceso.

11. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?

Si. Porque un manual de procedimientos podría ayudar al comercial a realizar los procesos más claros y uniformes facilitando las actividades del personal y controlando mejor el inventario.

Análisis e interpretación

La entrevista realizada al bodeguero del Comercial plantea que el control de los inventarios es clave para garantizar transparencia y veracidad de la información, aunque existen respaldos documental, así como las verificaciones y auditorías periódicas, se observó que en gran parte el inventario depende de la experiencia del personal encargado y no de procesos formales específicos.

Sin embargo, la rotación de inventarios se la aplica mediante método PEPS, que se determina “primero en entrar primero en salir” contribuyendo en la optimización de las fechas de vencimiento y potenciando las ventas a través de rotaciones continuas del inventario, así mismo la encargada de bodega coincide con la opinión de la administradora y la contadora ya que nos menciona que la implementación de un manual de procedimientos sería necesario para mejorar los estándares y el control general de cada uno de los procesos realizados en el Comercial Zambrano.

Tabla 9: Análisis horizontal del Estado de Resultado de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO.

COMERCIAL ZAMBRANO				
ESTADO DE RESULTADO				
DEL 1 DE ENERO DEL 2022 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)				
CUENTA	2022	2023	Variación Absoluta	Variación Relativa
INGRESOS	1.950.096,84	1.888.606,78	- 61.490,06	-3%
<i>Venta</i>	<i>1.950.096,84</i>	<i>1.888.606,78</i>	- 61.490,06	-3%
Ventas netas locales	619.078,23	543.983,19	- 75.095,04	-12%
Ventas netas locales 0% y exentas de IVA	1.331.018,40	1.344.623,59	13.605,19	1%
<i>(-) Costo de venta</i>	<i>1.889.550,90</i>	<i>1.834.696,84</i>	- 54.854,06	-3%
Inventario inicial (bnp)	241.300,00	39.315,00	- 201.985,00	-84%
Compras netas locales (bnp)	1.687.565,90	236.125,00	- 1.451.440,90	-86%
(-) Inventario final de bienes (bnp)	39.315,00	236.125,00	196.810,00	501%
GANANCIA BRUTA	60.545,95	53.909,94	- 6.636,01	-11%
GASTOS	36.347,37	36.728,08	380,71	1%
<i>Gastos administrativos</i>	<i>23.902,68</i>	<i>24.283,36</i>	380,68	2%
Sueldos y salarios y demás remuneraciones	16.150,00	16.200,00	50,00	0%
Aporte a la seguridad social	3.308,04	3.318,36	10,32	0%
Beneficios sociales e indemnizaciones	3.364,64	3.375,00	10,36	0%
Honorarios profesionales	1.080,00	1.390,00	310,00	29%
<i>Gastos por depreciación</i>	<i>11.064,69</i>	<i>11.064,72</i>	0,03	0%
Depreciación de propiedad, planta y equipo (no acelerada)	11.064,69	11.064,72	0,03	0%
<i>Otros gastos operativos</i>	<i>1.380,00</i>	<i>1.380,00</i>	-	0%
Otros servicios no contemplados	1.380,00	1.380,00	-	0%
GANANCIA O PÉRDIDA ANTES DEL 15% A TRABAJADORES E I.R.	24.198,57	17.181,86	- 7.016,71	-29%
15% Participación a trabajadores	3.629,79	2.577,28	- 1.052,51	-29%
GANANCIA O PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTO	20.568,78	14.604,58	- 5.964,20	-29%
Impuesto a la renta causado	822,05	144,13	- 677,92	-82%
GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO	19.746,73	14.460,45	- 5.286,28	-27%

Fuente: Elaboración Propia con fuente del comercial.

Notas: Análisis horizontal del Estado de Resultado del Comercial Zambrano.

Análisis e interpretación

El análisis correspondiente a los estados financieros del Comercial ZAMBRANO donde se evidencian variaciones absolutas y relativas de las cuentas que intervienen en esta investigación, se detalla que en el periodo 2023 la cuenta inventario presenta valores significativos dentro de los activos donde existe un aumento relevante en términos monetarios de \$196.810,00 en comparación con el periodo 2022 y a su vez se destaca un aumento del inventario de cinco veces más con respecto al año posterior, señalando que el aumento es alto y por ende se asimila que existe un exceso en compras lo que podría significar que existe un alto riesgo de pérdidas o falta de control interno.

Así mismo también se toma en consideración lo expuesto y se puede decir que el inventario incidió de manera directa con la capacidad que tenía el Comercial para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo en el periodo correspondiente al 2022, ya que se evidenciaron variaciones entre ambos periodos, detectando que existe una disminución del 41% de obligaciones a corto plazo en el periodo 2023 y desde un enfoque financiero comprende un indicio conveniente para la liquidez propia del negocio ya que al momento de reducir la presión sobre el capital de trabajo con una variación absoluta de -\$106.873,22 mejora la salud financiera del Comercial Zambrano y por ende tiene la capacidad para cumplir con sus responsabilidades de inmediato de la misma manera se puede tomar en consideración que parte de los recursos se encuentran considerados en el incremento del inventario.

Ahora bien, hay que detallar que el inventario tiene relación directa con la ganancia obtenida en el estado de resultados ya que se debería considerar que el inventario tenga una rotación más efectiva que le permita al comercial no mantener mucho tiempo el inventario estático o en exceso específicamente en la bodega ya que como resultado de ello se observa una disminución absoluta de \$7.016,71 lo cual equivale a una variación relativa del 29% en el periodo 2023 con respecto al año 2022 demostrando que aunque el comercial obtuvo ganancias en el periodo 2023 se considera que si existió una disminución en comparación con el periodo anterior imposibilitando el fortalecimiento de las gestiones y la liquidez del Comercial de una manera más ágil y eficiente.

2.4.4.2. Análisis vertical

Tabla 10: Análisis vertical del estado de situación financiero de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO

COMERCIAL ZAMBRANO				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
DEL 1 DE ENERO DEL 2022 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)				
CUENTA	2022	%	2023	%
ACTIVO	397.906,60		304.567,00	
ACTIVO CORRIENTE	379.511,53	95%	297.236,65	98%
<i>Efectivo y equivalente de efectivo</i>	<i>308.576,35</i>	<i>78%</i>	<i>21.802,86</i>	<i>7%</i>
Caja	308.576,35	78%	21.802,86	7%
<i>Inventario</i>	<i>39.315,00</i>	<i>10%</i>	<i>236.125,00</i>	<i>78%</i>
Inventario de productos terminados	39.315,00	10%	236.125,00	78%
<i>Activo por impuesto corriente</i>	<i>31.620,18</i>	<i>8%</i>	<i>39.308,79</i>	<i>13%</i>
Crédito Tributario a favor (IVA)	31.240,04	8%	39.072,78	13%
Crédito Tributario a favor (I.R.)	380,14	0%	236,01	0%
ACTIVO NO CORRIENTE	18.395,07	5%	7.330,35	2%
<i>Propiedad planta y equipo</i>	<i>18.395,07</i>	<i>5%</i>	<i>7.330,35</i>	<i>2%</i>
Vehículo	55.323,45	14%	55.323,45	18%
(-) Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	36.928,38	9%	47.993,10	16%
PASIVO	267.446,54		159.646,44	
PASIVO CORRIENTE	267.446,54	100%	159.646,44	100%
<i>Cuentas y documentos por pagar (no relacionados) local</i>	<i>260.403,46</i>	<i>97%</i>	<i>153.530,24</i>	<i>96%</i>
Cuentas por pagar proveedores	256.905,25	96%	151.180,25	95%
Otras cuentas por pagar	3498,21	1%	2.349,99	1%
<i>Otras obligaciones corrientes</i>	<i>7.043,08</i>	<i>3%</i>	<i>6.116,20</i>	<i>4%</i>
Con el IESS	275,4	0%	291,61	0%
Por beneficio de ley a empleados	3.137,89	1%	3.247,31	2%
Participación trabajadores por pagar del ejercicio	3.629,79	1%	2.577,28	2%
PATRIMONIO NETO	130.460,06	100%	144.920,56	100%
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	397.906,60	100%	304.567,00	100%

Fuente: Elaboración Propia con fuente del comercial.

Notas: Análisis vertical de los estados financieros del Comercial Zambrano.

Tabla 11: Análisis vertical del Estado de Resultado de los periodos correspondientes al 2022-2023 del COMERCIAL ZAMBRANO.

COMERCIAL ZAMBRANO ESTADO DE RESULTADO DEL 1 DE ENERO DEL 2022 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 (Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)				
CUENTA	2022	%	2023	%
INGRESOS	1.950.096,84		1.888.606,78	
<i>Venta</i>	<i>1.950.096,84</i>	<i>100%</i>	<i>1.888.606,78</i>	<i>100%</i>
Ventas netas locales	619.078,23	32%	543.983,19	29%
Ventas netas locales 0% y exentas de IVA	1.331.018,40	68%	1.344.623,59	71%
<i>(-) Costo de venta</i>	<i>1.889.550,90</i>	<i>97%</i>	<i>1.834.696,84</i>	<i>97%</i>
Inventario inicial (bnp)	241.300,00	12%	39.315,00	2%
Compras netas locales (bnp)	1.687.565,90	87%	2.031.506,84	108%
(-) Inventario final de bienes (bnp)	39.315,00	2%	236.125,00	13%
GANANCIA BRUTA	60.545,95		53.909,94	
GASTOS	36.347,37	60%	36.728,08	68%
<i>Gastos administrativos</i>	<i>23.902,68</i>	<i>39%</i>	<i>24.283,36</i>	<i>45%</i>
Sueños y salarios y demás remuneraciones	16.150,00	27%	16.200,00	30%
Aporte a la seguridad social	3.308,04	5%	3.318,36	6%
Beneficios sociales e indemnizaciones	3.364,64	6%	3.375,00	6%
Honorarios profesionales	1.080,00	2%	1.390,00	3%
<i>Gastos por depreciación</i>	<i>11.064,69</i>	<i>18%</i>	<i>11.064,72</i>	<i>21%</i>
Depreciación de propiedad, planta y equipo (no acelerada)	11.064,69	18%	11.064,72	21%
<i>Otros gastos operativos</i>	<i>1.380,00</i>	<i>2%</i>	<i>1.380,00</i>	<i>3%</i>
Otros servicios no contemplados	1.380,00	2%	1.380,00	3%
GANANCIA O PERDIDA ANTES DEL 15% A TRABAJADORES E.I.R.	24.198,57	100%	17.181,86	100%
15% Participación a trabajadores	3.629,79	15%	2.577,28	15%
GANANCIA O PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTO	20.568,78	85%	14.604,58	85%
Impuesto a la renta causado	822,05	3%	144,13	1%
GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO	19.746,73	82%	14.460,45	84%

Fuente: Elaboración Propia con fuente del comercial.

Notas: Análisis vertical del Estado de Resultado del Comercial Zambrano.

Análisis e interpretación

En el análisis vertical realizado a los Estados Financieros del Comercial Zambrano se revelan cambios significativos como resultado de la comparación entre los periodos 2022-2023 correspondientemente que identifican el grado de impacto que el inventario tiene sobre la liquidez del negocio ya que en el año 2022 el inventario posee el 10% de la estructura financiera dando lugar a una equilibrada distribución de los recursos así como la capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, por otro lado observamos el periodo 2023 donde el inventario corresponde al 78% de total analizado, demostrando que en este periodo el comercial depende de gran manera del inventario y se evidencia que se encuentran productos inmovilizados en bodega y por ende causa un impacto en la liquidez inmediata del negocio, con respecto a las cuentas por pagar donde se observa que en el periodo 2022 existe un porcentaje de 97% del total de los pasivos analizados revelando que la mayor parte de las obligaciones se mantienen por las compras a crédito realizadas pero en comparación con el periodo 2023 se observa que existe una leve disminución de 96% del pasivo total demostrando que no hay gran diferencia entre ambos periodos y se podría decir que las deudas a corto plazo no se cubrieron en su totalidad, también se demuestra en el estado de resultados que las ganancias antes de participación representa el 100% de los resultados obtenidos en la investigación donde en el 2023 existe una reducción significativa en comparación con el periodo anterior es decir, el Comercial mantiene un nivel de efectivo saludable en el periodo correspondiente al 2022 pero en el 2023 su nivel de efectivo no es el más conveniente ya que observamos que no mantiene una liquidez estable, podemos verificar que el inventario muestra una elevación pero el efectivo decae de sobremanera, esto significa que las ventas no han sido favorables en este periodo obteniendo una sobreinversión en inventarios y por ende una pérdida de liquidez.

2.4.5. Índices financieros

“Una ratio financiera, denominada también razón financiera, indicador o índice financieros, es un número que resulta de comparar o relacionar partidas contables de o entre los estados financieros” (Proaño, 2023) (p.43).

2.4.5.1. Índice de Rotación del Inventario

Este indicador nos permite observar la rapidez en la que el Comercial Zambrano ejecuta sus ventas, y además nos informa la cantidad de veces que se renueva el inventario de productos a causa de las ventas en un periodo determinado.

2022		2023	
Ventas	1.950.096,84	Ventas	1.888.606,78
Inventario Inicial	241.300,00	Inventario Inicial	39.315,00
Inventario Final	39.315,00	Inventario Final	261.125,00
Inventariación Promedio	140.307,50	Inventariación Promedio	150.220,00
Costo de venta	1.889.550,90	Costo de venta	1.834.696,84

Tabla 12: Aplicación de indicadores de rotación del inventario del Comercial Zambrano

Rotación de Inventario	Formula	2022	2023
Rotación de inventario	Costo de venta / Inventario Promedio	13	12
Tiempo de Rotación	(Inventario Promedio / Costo de ventas) * 365	27	30

Fuente: Elaboración propia con base a la información del Comercial Zambrano

Análisis e interpretación

Los resultados obtenidos revelan una diferencia leve en el inventario entre el periodo 2022 y el 2023, es decir el índice de rotación expresa cuantas veces se vende y reemplaza el inventario por ende, en el período 2022 se observó que la rotación del inventario fue un poco más dinámica obteniendo un inventario más frecuente en lo que va del año a diferencia del periodo posterior ya que en el 2023 se evidencia una menor rotación del inventario teniéndolo más tiempo en bodega y demostrando bajas ventas y un exceso del inventario.

Si bien es cierto este resultado se podría interpretar como que el comercial mantiene un nivel de rotación de su inventario relativamente estable, sin embargo se tiene que tomar en cuenta que en el periodo 2023 se tardó un poco más del tiempo determinado en vender los productos debido a la conservación y acumulación del inventario al final del periodo, es decir a pesar de la mejora en la rotación del inventario se necesita el fortalecimiento de los controles, la planificación de las compras y por ende la rotación continua para evitar la acumulación del inventario y los riesgos que podría acarrear la misma situación.

2.4.5.2. Indicadores de Liquidez

2022		2023	
Activo Corriente	379.511,53	Activo Corriente	291.236,65
Inventario	39.315,00	Inventario	236.125,00
Pasivo Corriente	267.446,54	Pasivo Corriente	159.646,44

Tabla 13: Aplicación de indicadores de liquidez del Comercial Zambrano

Liquidez	Formula	2022	2023
Liquidez corriente	Activo corriente/Pasivo corriente	1,42	1,82
Prueba ácida	(Activo corriente – Inventario) /Pasivo corriente	1,27	0,35

Fuente: Elaboración propia con base a la información del Comercial Zambrano

Análisis e interpretación

El ratio de liquidez nos indica la situación financiera de la empresa ya que los indicadores de liquidez determinan la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo sin depender necesariamente de su inventario comprendiendo esto, observamos que en ambos periodos la situación económica se mantuvo superando el valor parcial para cubrir las deudas del comercial, garantizando una solvencia sin depender exclusivamente de su inventario.

Con referencia al periodo 2023 se demostró que existe una gran diferencia con el periodo anterior que, aunque la liquidez corriente es favorable, la prueba ácida nos indica que tiene un riesgo de liquidez ya que su resultado estuvo por debajo de 1, y si observamos detenidamente en papeles es solvente pero los indicadores demuestran que existe una insuficiencia inmediata si no se agiliza la venta de su inventario.

Esta información nos demuestra que el comercial depende en mayor medida del inventario para mantener su liquidez por lo que debería mejorar la gestión de sus activos para poder mantener una estabilidad financiera.

Tabla 14: Análisis de resultados

Indicadores/ ratios	Fórmula	Resultados		Interpretación de los resultados
		2022	2023	
Rotación de inventario	Costo de venta / Inventario promedio	13	12	Observamos que el inventario se renueva 13 veces en el periodo 2022, muy diferente al periodo posterior que se rota 12 veces.
Tiempo de rotación del inventario	(Inventario promedio / Costo de venta) *365	27	30	El inventario permanece en la bodega 27 días en el periodo estimado 2022 en comparación con con 2023 que tiene una permanencia de 30 días.
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	1,42	1,82	Se observo que la empresa en ambos periodos es capaz de cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
Prueba ácida	(Activo corriente - Inventario) / Pasivo corriente	1,27	0,35	Se evidencia que en el periodo 2022 el comercial podría cubrir sus obligaciones sin depender del inventario, pero en el 2023 se observa ventas poco efectivas y una alta dependencia de inventario.

Fuente: Elaboración propia con base a la información del Comercial Zambrano

2.4.6. Análisis FODA

Los resultado obtenidos del análisis FODA tienen como objetivo principal determinar cuál es la situación actual del comercial, haciendo énfasis en el área de inventario, implementándose a través del análisis de factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) del Comercial Zambrano.

Tabla 15: Matriz de análisis FODA

ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
* Ubicación estratégica.	* Poder de negociación con los clientes.
* Local propio.	* Incremento de clientela.
* Posicionamiento en el mercado por dos décadas.	* Gran capacidad de reacción ante la atención al cliente.
* Diversidad de productos de primera necesidad.	
* Mantiene su clientela fija.	
* Alta demanda de productos para la venta.	
DEBILIDADES	AMENAZAS
* Inexistencia de políticas empresariales.	* Demanda de alza de precios.
* No existe un manual de procedimientos.	* Incremento de rivalidad competitiva en el mercado.
* Distribución de funciones y responsabilidades.	* Ingreso de productos con precios menores más competitivos.

Fuente: Elaboración propia con base a la información del Comercial Zambrano

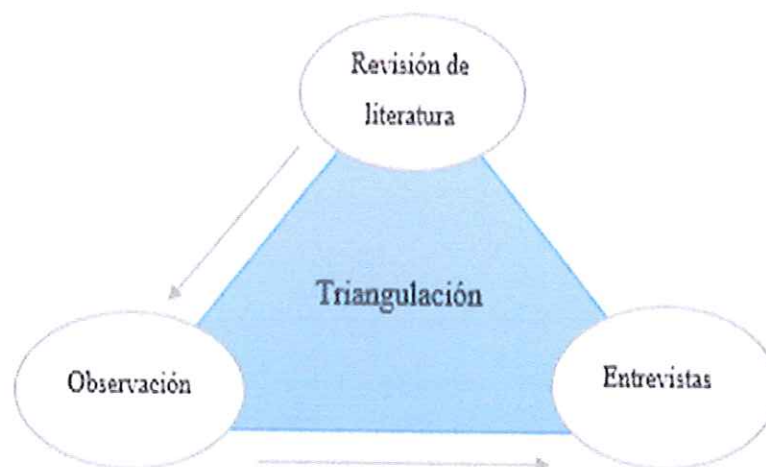
Análisis e interpretación

Según el FODA realizado al Comercial Zambrano especifica que mantiene una ubicación estratégica favorable en el mercado donde gracias a su experiencia, reputación y demanda constante son reconocidos con excelencia, sin embargo, es indispensable fortalecer los factores internos mediante la implementación de políticas, manual de procedimientos y una buena estructura organizacional, así mismo se deben aprovechar las oportunidades externas para así expandirse y asegurar la sostenibilidad y crecimiento del comercial.

2.4.7. Triangulación de Resultados

La triangulación de información es clave para mejores resultados “Proceso que permitirá tener un mayor control de la calidad en la investigación” (Gavira, 2015, pág. 73).

Figura 5: Triangulación de información



Fuente: De elaboración propia en base a lo expuesto por (Elizalde, 2022)

Nota: Esta Imagen muestra la triangulación de la información de la investigación realizada.

Esta información constituye un elemento clave para tener un control adecuado de los resultados obtenidos en el proceso investigativo la triangulación es un mecanismo que se ejerce para garantizar mayor credibilidad y rigor de los procesos alcanzados.

Aspectos Positivos

De acuerdo con la investigación realizada a las variables dependiente e independiente del objeto de estudio, se visualiza que le comercial presenta factores positivos que intervienen en la gestión interna del inventario y por ende a la liquidez del comercial, de esta manera se pudo observar que aunque la empresa no posee un manual específico de los procedimientos logra mantener y supervisar el movimiento del inventario que ingresa al comercial mediante las conciliaciones o verificaciones, semanales y quincenales donde estas actividades reflejan un control básico pero funcional que les ayuda a evitar pérdidas o desajustes del inventario.

Así mismo mediante la aplicación de indicadores se evidencio un comportamiento favorable entre ambos periodos donde el 2022 manifestó una rotación significativa del inventario que indica que el comercial presento un control de movilidad agilizando su rotación en las ventas de manera más favorable, así como la liquidez adecuada para cubrir sus deudas a corto plazo garantizando que comercial pueda sostenerse económicamente sin depender únicamente del inventario.

Aspectos Negativos

Por otro lado se detectaron aspectos negativos que pudiesen afectar la gestión del inventario y así debilitar la liquidez del comercial, uno de los aspectos más relevantes es el incremento del inventario en el periodo 2023 lo cual generó una distorsión en los activos corrientes provocando así la dependencia única en el inventario lo cual lo podemos sustentar mediante el indicador de pruebas ácida que estuvo por debajo de uno, demostrando que el comercial no dispone de activos líquidos para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo representando un riesgo evidente para la liquidez inmediata del comercial.

También se pudo evidenciar el aumento de tiempo en la rotación del inventario siendo este un punto clave para comprender que el inventario está tardando más tiempo en venderse y por ende permanece más tiempo en bodega, estos elementos comprenden que el incremento del inventario no corresponde a una estrategia técnica, ni a una planificación estratégica si no todo lo contrario este incremento hace referencia a la falta de controles formales inexistentes en el comercial que tiene como resultados una limitada capacidad de liquidez inmediata, generando un riesgo financiero significativo si no se adoptan nuevas medidas correctivas.

CAPITULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título

Proporcionar un manual de procedimientos y funciones que permita optimizar la eficiencia del personal en la gestión del inventario del Comercial Zambrano.

3.2. Justificación e importancia

La ausencia de procedimientos y la asignación adecuada de funciones que regulan, controlan y garantizan que los procesos se manejen de manera más eficientes en la gestión del inventario, ocasionan inconsistencias en los registros, funciones, retrasos operativos y un riesgo inherente en la economía del comercial.

Sin embargo, ante esta situación la implementación de un manual de procedimientos y funciones se vuelve un enfoque principal que permite estandarizar las actividades, designar funciones y responsabilidades que garantizan que cada acción se ejecute de manera clara y congruente, la propuesta que se presenta en el desarrollo de este proyecto tiene como finalidad el implementar procedimientos que le permitan controlar la gestión del inventario logrando minimizar los riesgos económicos de manera estratégica mejorando progresivamente en la gestión del inventario y por ende fortaleciendo la liquidez de la entidad.

Una herramienta como el manual de procedimientos y funciones contribuye de manera significativa dentro de la estandarización de las actividades del Comercial dejando de lado las improvisaciones y asegurando una organización de control interno que contribuye de cierta manera al logro de los objetivos planteados obteniendo información confiable para una mejor toma de decisiones y optimización de los recursos.

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo General

Mejorar los procedimientos y funciones mediante la implementación de un manual que garantice la eficiencia de la gestión del inventario en el Comercial Zambrano.

3.3.2 Objetivo Especifico

- ✓ Determinar responsabilidades a los colaboradores con el propósito de controlar las funciones del inventario.

- ✓ Fortalecer el sistema de control interno del inventario mediante monitoreos y revisiones que permitan mejorar la eficiencia.
- ✓ Estandarizar los procesos de la gestión del inventario mediante la implementación de un manual que establezca los procedimientos estructurados de cada área.

3.3.3. Beneficiarios de la propuesta

De manera específica al implementar un manual de procedimientos y funciones beneficia directamente a la administración, al personal colaborativo y por ende a los clientes ya que estos ejercen un rol fundamental dentro del comercial con respecto a su economía, cada uno de estos estándares o lineamientos ayudan a tener una visión más clara y objetiva a la hora de tomar decisiones en cuanto a la disponibilidad de estrategias que le permitan acrecentar su liquidez.

3.4. Análisis de factibilidad

3.4.1. Factibilidad Social

Esta propuesta será aceptada y llevada a cabo siempre y cuando el personal administrativo y los colaboradores se encuentren dispuestos a realizar varios cambios que buscan mejorar la atención al cliente mediante la implementación de este manual.

3.4.2. Factibilidad Técnica

Para ejecutar la propuesta se ha identificado que el comercial sí cuenta con los elementos básicos que le permiten llevar a cabo este manual, demostrando que cuenta con una estructura acta para la ejecución de la propuesta por ende la factibilidad técnica es viable ya que busca garantizar la efectividad de los procesos.

3.4.3. Factibilidad Económico- financiero

La implementación de un manual de procedimientos y funciones fortalece el control de la gestión del inventario y la liquidez de la entidad, por lo tanto, la aplicación adecuada de esta propuesta resulta beneficiosa para la economía del comercial, demostrando que es financieramente factible.

3.4.4. Factibilidad Legal

El comercial zambrano no tiene impedimentos legales al momento de implementar esta propuesta ya que es un ente comercial que mantiene al día todos los permisos obligatorios y se

rige bajo normativa y leyes vigentes, fortaleciendo la transparencia y la optimización económica de la entidad siendo esta propuesta legible legalmente.

3.5 Descripción de la propuesta

La propuesta desarrollada mediante los resultados obtenidos de la investigación tiene como objetivo principal fortalecer los procesos de la gestión de inventarios, determinar responsabilidades y fortalecer el sistema de control interno garantizando la sostenibilidad del comercial Zambrano a través del planteamiento de un manual de procedimientos y funciones que determinen actividades, lineamientos y funciones garantizando una gestión eficiente alineada a la misión y los objetivos del comercial.

Se considera necesario resaltar la implementación de una matriz de actividades estratégicas de cumplimiento de manera óptima de las normativas, políticas y procedimientos que le permiten desarrollar de forma eficiente la gestión de los procesos al comercial y poder aumentar su liquidez y así poder hacer frente a las obligaciones que mantiene a corto plazo promoviendo su estabilidad y sostenibilidad económica/financiera.

3.6. Presentación de la propuesta



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES

COMERCIAL ZAMBRANO

NUNCA TIENES QUE INICIAR
UN NEGOCIO SOLA PARA
"HACER DINERO".
EMPIEZA UN NEGOCIO PARA HACER UNA DIFERENCIA
Marie Forleo



COMERCIAL
ZAMBRANO

AUTORA: TOALA GILER YANURI MONSERRATE



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	58
2. OBJETIVO GENERAL DEL MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES.....	58
3. ALCANCE	58
4. FILOSOFÍA CORPORATIVA	59
4.1. MISIÓN	59
4.2. VISIÓN.....	59
4.3. VALORES INSTITUCIONALES	59
5. ORGANIGRAMA INSTITUCIONAL	60
6. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS	61
6.1. BODEGA	61
ÁREA DE BODEGA, VENTA, CONTABILIDAD	61
6.1.1. Políticas al área de bodega, venta, contabilidad.....	63
6.2. VENTA.....	65
ÁREA DE VENTA, CONTABILIDAD Y BODEGA.....	65
6.2.1. Políticas al área de venta.....	66
6.3. CONTABILIDAD.....	68
ÁREA DE VENTA, CONTABILIDAD Y BODEGA.....	68
6.3.1. Políticas al área de contabilidad	69
7. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES.....	71
7.1. GERENTE PROPIETARIO	71
7.2. CONTADORA.....	72
7.3. JEFE DE BODEGA.....	73
7.4. ASISTENTE DE BODEGA	74
7.5. VENDEDOR	75
8. ESTRATEGIA PARA EL CUMPLIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES EN LA GESTIÓN DE INVENTARIO	76
8.1. BENEFICIOS DE LAS ESTRATEGIAS.....	76
8.2. SE SUGIERE LA APLICACIÓN DE LOS SIGUIENTES ASIENTOS CONTABLE DE AJUSTE.....	77



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

1. Introducción

La aplicación de un manual de procedimientos y funciones nace de la necesidad que posee el Comercial Zambrano al evidenciar una ineficiencia en la gestión de los procesos del inventario. Por ende, es de suma relevancia establecer mecanismos que faciliten los procedimientos que se deben cumplir para controlar, manejar y garantizar un desempeño de manera eficiente de las actividades y operaciones correspondientes directamente a los colaboradores, permitiendo que todos los procesos de la gestión del inventario se manejen de manera óptima cumpliendo con los objetivos y lineamientos propuestos.

La correcta distribución de actividades y funciones de cada uno de los procesos va a garantizar que el personal del comercial pueda realizar sus labores de manera más clara y específica optimizando los recursos y evitando desaciertos ya que al poseer una guía de desarrollo de actividades le permite a la administración poseer una visión más clara sobre las faltas o errores que se pudiesen estar cometiendo y por ende obtener un impacto positivo en la liquidez del comercial.

2. Objetivo General del manual de procedimientos y funciones

Este manual tiene como objetivo principal establecer procedimientos y funciones, mediante la estandarización de los procesos de la gestión del inventario y la determinación de responsabilidades que permiten controlar las funciones y fortalecer el sistema de control interno del inventario a través de controles, monitoreos y revisiones que permiten mejorar la eficiencia operativa y obtener resultados favorables.

3. Alcance

El presente manual de procedimientos y funciones involucra al personal del comercial zambrano considerando los procesos que se deben llevar a cabo en el área de bodega, administración, contabilidad y ventas para lograr un correcto desarrollo de las actividades propuestas.

Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate

Pág. 2



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

4. Filosofía Corporativa

El COMERCIAL ZAMBRANO se destaca por ser un distribuidor de pequeños emprendimientos como tiendas, siendo este su direccionamiento estratégico enfocado en la atención al cliente como se detalla a continuación:

4.1. Misión

Somos un Comercial que brinda abastecimiento de primera necesidad para el hogar, tanto alimentos al granel como productos terminados que garantizan la calidad, variedad y accesibilidad del comercial orientándose a fortalecer un servicio eficiente y personalizado respaldado por una gestión responsable y un equipo comprometido con la satisfacción del cliente.

4.2. Visión

Consolidarse como una empresa líder en la distribución y comercialización de productos de primera necesidad en la ciudad de manta y sus zonas aledañas, fortaleciendo nuestra presencia en el mercado y promoviendo procesos eficientes que aseguran la confianza y fidelidad de nuestros clientes.

4.3. Valores Institucionales

- ✓ Responsabilidad
- ✓ Excelencia en la atención al cliente
- ✓ Respeto
- ✓ Confianza
- ✓ Capacitaciones



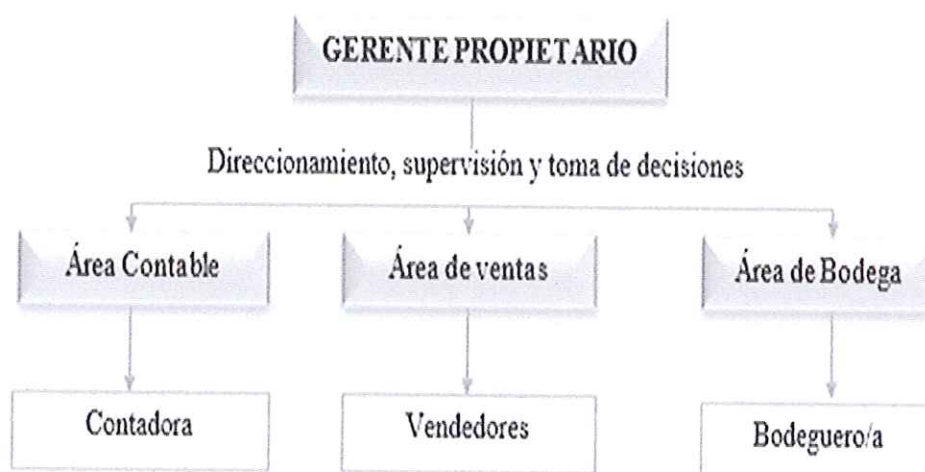
COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

5. Organigrama Institucional

Los organigramas representan de manera gráfica la estructura y distribución organizacional, en este caso se desarrolló un organigrama vertical ya que de esta manera se puede describir la estructura administrativa de manera más clara y específica a continuación, se plantea un organigrama que determina las tareas y funciones mostrando la distribución de cada área del comercial Zambrano.

Figura 6: Organigrama Estructural del COMERCIAL ZAMBRANO



Elaborado por: Yanuri Toala

6. Descripción de los procedimientos

		COMERCIAL ZAMBRANO	
		MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO	
Nombre del proceso:		6.1. Bodega	
Responsables:		Área de bodega, venta, contabilidad	
Objetivo:		Estandarización de los procedimientos y funciones de la gestión del inventario mediante procesos sistemáticos que ayudan a controlar el manejo y almacenamiento de los productos.	
Descripción de actividades			
Paso	Actividad	Responsable	Documento de trabajo
1	Recepción y verificación de productos	Bodega	Factura o nota de venta
2	Registro de ingresos	Bodega	Acta de recepción
3	Aprobación de recepción de productos	Administrador (dueño)	Acta de recepción
4	Registro de ingreso de los productos	Bodega	Kardex manual o digital
5	Clasificación, orden y almacenamiento de los productos	Bodega	Registro de ubicación
6	Notificación de pérdidas por daño, deterioro o caducidad.	Jefe de bodega	Informe
7	Informe de solicitud de productos para la venta	Ventas	Informe de requisición
8	Revisión de disponibilidad de productos	Bodega	Kardex manual o digital
9	Receptar solicitudes de los productos	Jefe de bodega	Orden de despacho
10	Despacho a ventas	Bodega	Nota de entrega
11	Registro de despacho de los productos a ventas	Bodega	Orden de salida
12	Venta y distribución de los productos	Ventas	Factura o Nota de venta
13	Cobro de valores por las ventas	Ventas	Recibo de cobro

14	Entrega del dinero a caja	Ventas	Recibo de cobro o factura
15	Entrega de factura a contabilidad	Ventas	Factura
16	Registro de la venta	Contadora	Recibo de cobro o factura
17	Devolución de productos	Administrador	Factura
18	Verificación e ingreso de productos devuelto	Bodega	Factura
19	Reclasificar la devolución del o los productos si se encuentran en buen estado	Bodega	Factura
20	Reporte de productos en mal estado para ajuste o baja	Bodega	Informe
21	Toma física de inventario	Bodega	Informe
22	Comparación con registros contables	Contadora	Sistema contable
23	Reporte de faltante	Contadora	Informe
24	Justificación	Bodega	Respaldo documental
25	Ajuste contable	Contadora	Sistema contable
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate			Pág. 5



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

6.1.1. Políticas al área de bodega, venta, contabilidad

Área de bodega

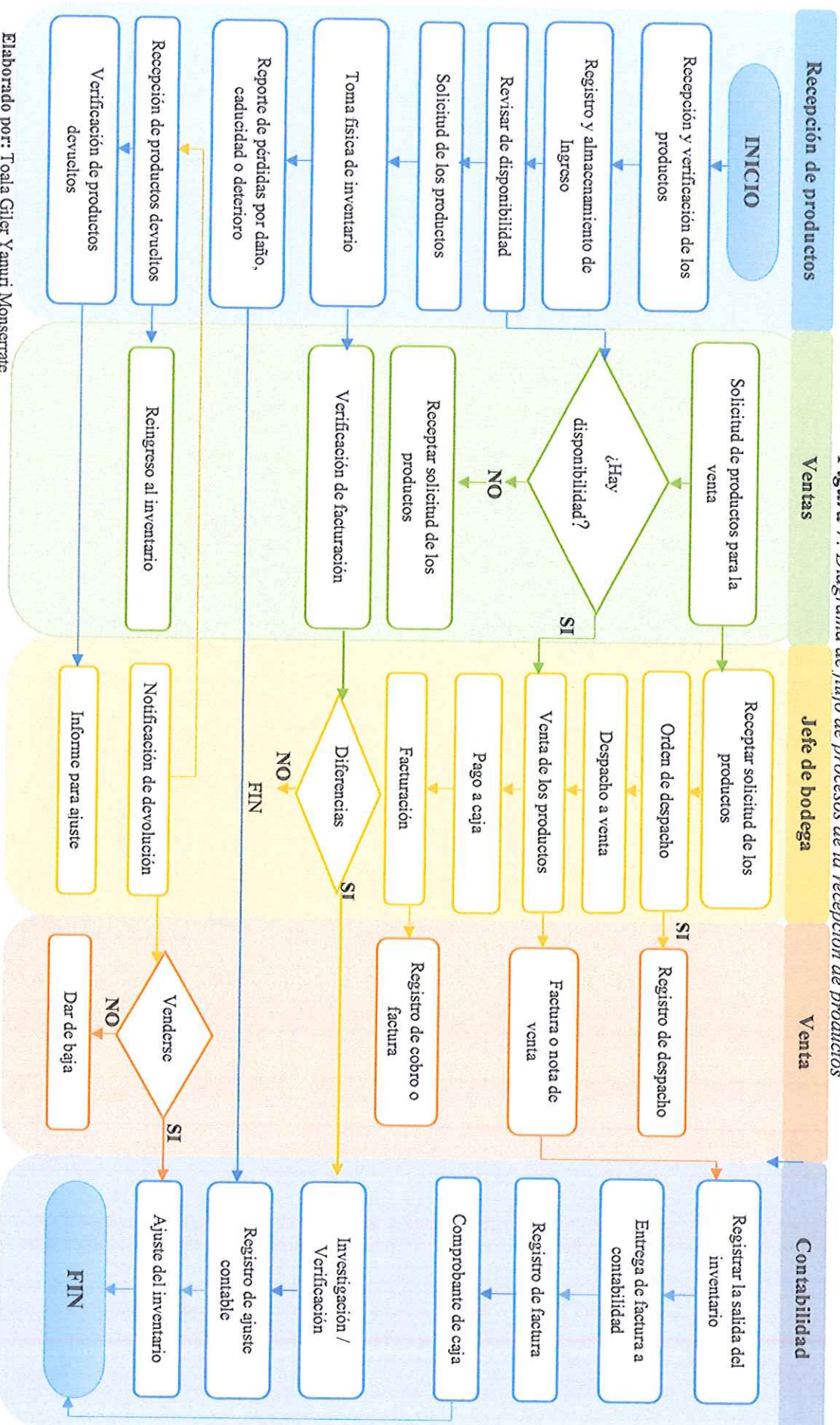
1. Todo producto ingresado a bodega debe tener el respaldo documental correspondiente validado y autorizado.
2. Se debe verificar la cantidad, calidad y estado físico de los productos cuando lleguen.
3. El inventario se debe valorar al costo menor tal y como lo señalan las NIC 2.
4. El método de rotación del inventario será el FIFO o promedio ponderado (Primero en entrar, primero en salir).
5. Ningún producto podrá salir de la bodega sin una autorización formal.
6. Todo el inventario deberá permanecer en un estado adecuado para evitar riesgos de deterioro u obsolescencia.
7. Se realizarán inventarios periódicos conforme lo señala el COSO ERM.
8. El bodeguero será el responsable de la custodia y el control del inventario.
9. Los productos en mal estado o en su caso caducados deberán ser dados de baja física y documentalmente por el área pertinente.
10. En caso de devolución los productos deberán costar con previa autorización y verificación.
11. Las devoluciones solo se reingresarán al inventario si el producto se encuentran en buen estado para la venta.
12. Caso contrario si el producto no es bueno se le dará de baja tanto física como en el sistema.
13. El acceso a bodega será solo para el personal autorizado.
14. Toda información del inventario deberá ser comunicada de forma oportuna al área contable reconocido por el COSO ERM.

Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate

Pág. 6

6.1.1.1. Diagrama de flujo de área de Bodega

Figura 7: Diagrama de flujo de procesos de la recepción de productos



Elaborado por: Toala Giler Y anuri Monserrate
Revisado por: Ing. Nancy Pinargote

	COMERCIAL ZAMBRANO		
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO		
Nombre del proceso:	6.2. Venta		
Responsables:	Área de Venta, contabilidad y bodega		
Objetivo:	Garantizar la gestión correcta de las ventas asegurando la efectividad de entrega de productos y el cumplimiento de obligaciones contables.		
Descripción de actividades			
Paso	Actividad	Responsable	Documento de trabajo
1	Solicitud de producto	Ventas	Orden de pedido
2	Generación de orden de pedido	Ventas	Orden de pedido o factura
3	Envío de orden de pedido a bodega	Ventas	Orden de pedido o factura
4	Verificación de disponibilidad	Bodega	Sistema de inventario
5	Despacho de pedido	Bodega	Factura
6	Entrega de pedido	Ventas	Factura
7	Recibo de retención (si es agente de retención)	Ventas	Documento
8	Pago de la factura	Caja	Factura
9	Registro de la operación realizada (venta)	Contabilidad	Comprobante contable
10	Registro de comprobante de retención de ser el caso	Contabilidad	Comprobante de retención
11	Seguimiento posventa	Venta	Informe
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate			Pág. 8



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

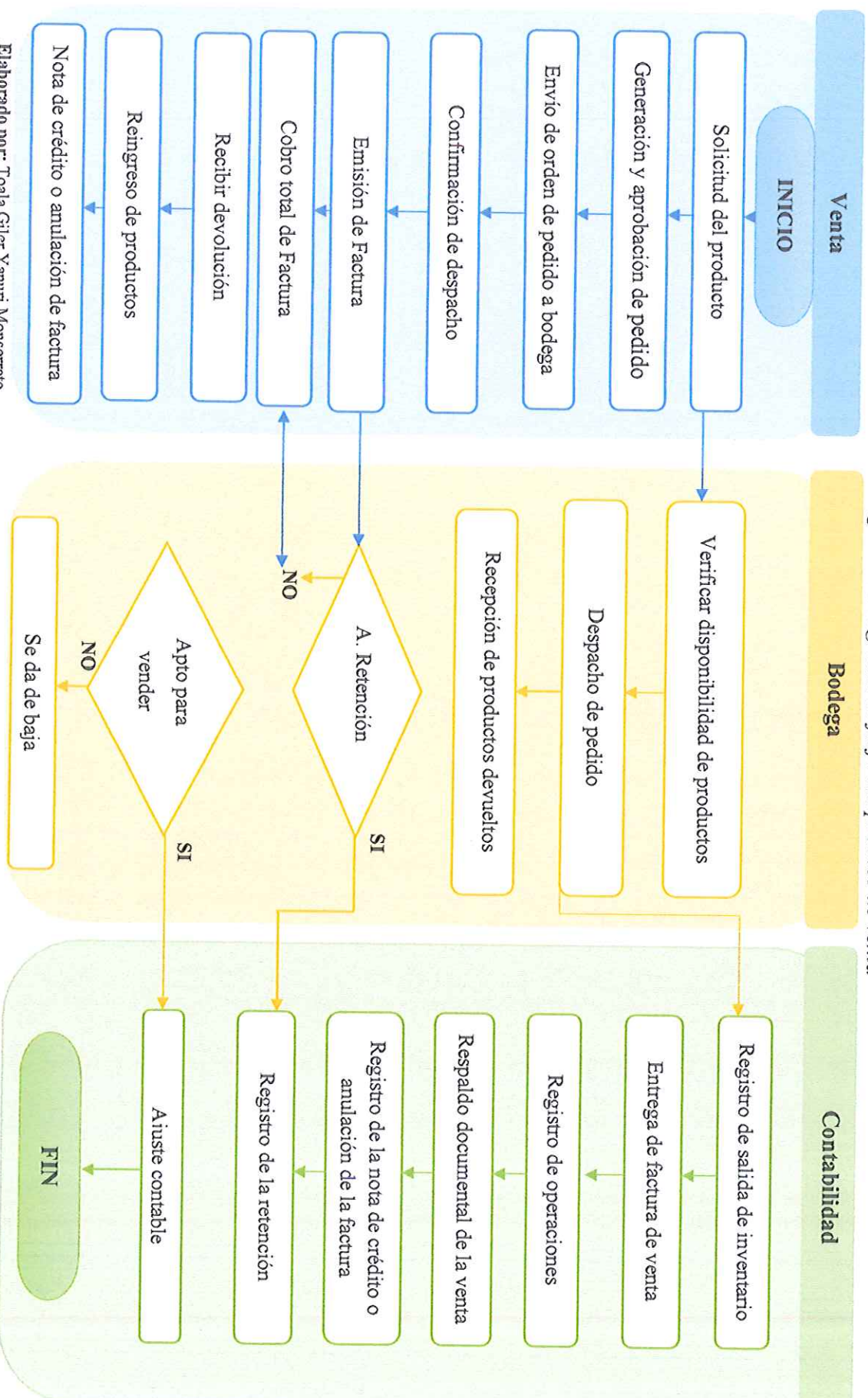
6.2.1. Políticas al área de venta

Área de Venta

1. Todas las ventas deberán estar respaldadas mediante documentación (facturadas o notas de venta).
2. Todos los descuentos u ofertas deberán ser autorizadas.
3. Ningún despacho de productos se realizará sin la documentación correspondiente.
4. En el caso de devolución comunicar al área de bodega y contabilidad.
5. Mantener comunicación de faltante o sobrante de productos con el área de bodega y contabilidad.
6. Se debe coordinar con bodega la disponibilidad de inventario.
7. El personal de ventas no deberá modificar precios sin una autorización anticipada.
8. Todos los pagos se realizarán a través del personal encargado de caja mediante tarjeta de crédito o débito, efectivo o transferencia.
9. La información de las ventas debe enviarse completas al área contable.
10. El personal de ventas deberá actuar conforme a los principios de ética e integridad que señala el COSO ERM.

6.2.1.1. Diagrama de flujo del área de Ventas

Figura 8. Diagrama de flujo del proceso de venta

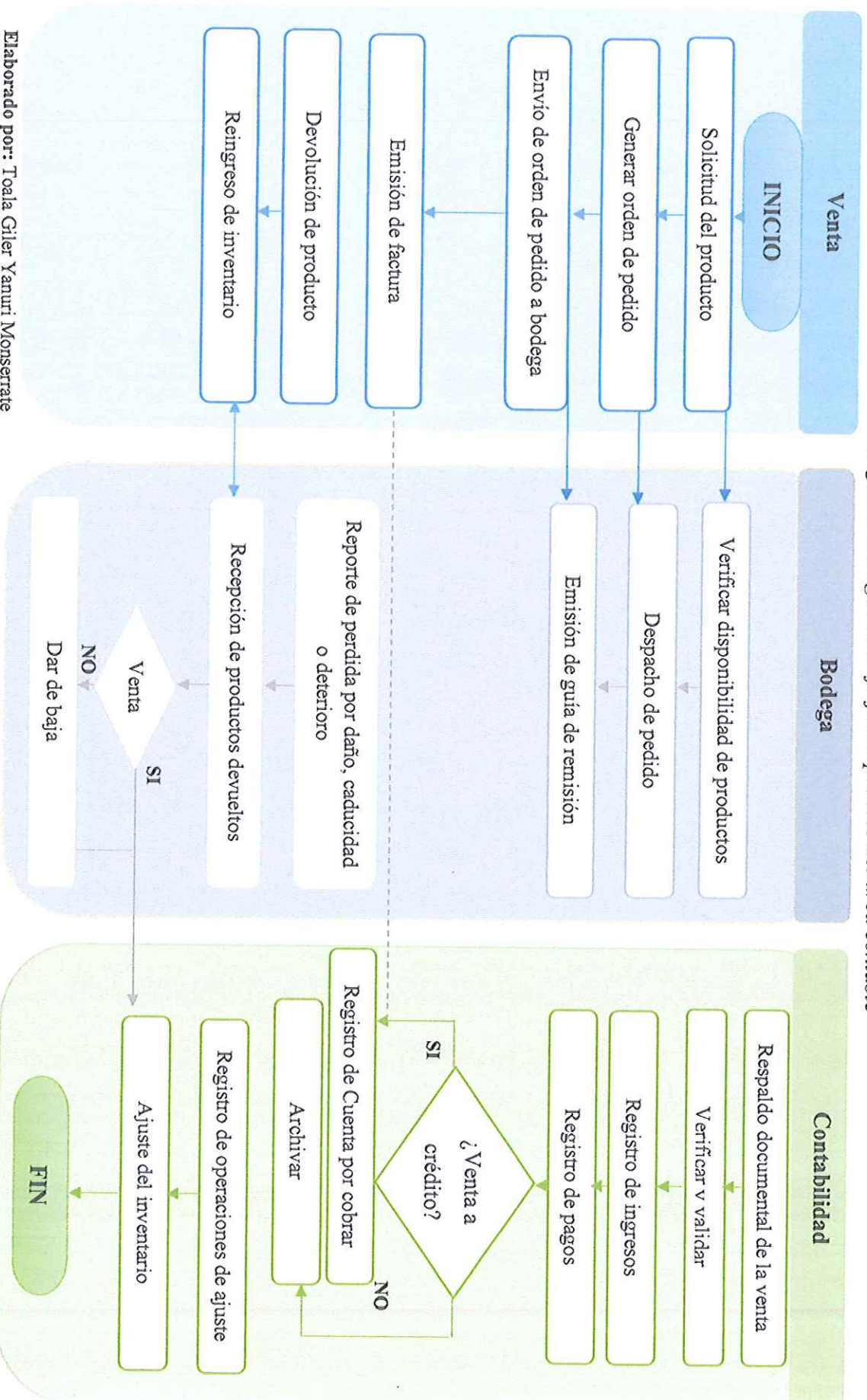


		COMERCIAL ZAMBRANO	
		MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO	
Nombre del proceso:		6.3. Contabilidad	
Responsables:		Área de Venta, contabilidad y bodega	
Objetivo:		Garantizar un registro adecuado, controlado y por ende la presentación de los estados financieros de manera responsable y confiable.	
Descripción de actividades			
Paso	Actividad	Responsable	Documento de trabajo
1	Recepción de documento de venta (factura)	Venta	Factura u orden de pedido
2	Recepción de documento de despacho	Bodega	Guía de remisión
3	Verificación de documentos	Contabilidad	Sistema de inventario
4	Registro de salida de inventario	Contabilidad	Comprobante de transacción
5	Registro de los pagos (efectivo, tarjeta de crédito o débito o transferencia)	Contabilidad	Comprobante de pago
6	Conciliación bancaria	Contabilidad	Estado de Cuenta y sistema contable
7	Conciliaciones de inventario físico/contable	Contabilidad	Guía de remisión/sistema
8	Archivo de documento respaldo	Contabilidad	Archivo
9	Comunicación de inconsistencia	Contabilidad	Informe de novedad
EN CASO DE DEVOLUCIÓN DE PRODUCTOS			
10	Registro de nota de crédito o anulación de factura	Contabilidad	Sistema Contable
11	Ajuste Contable	Contabilidad	Sistema Contable
12	Devolución de dinero al cliente de ser necesario	Contabilidad	Sistema Contable
14	Elaboración de informe financiero	Contabilidad	Reporte contable
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate			Pág. 11

	COMERCIAL ZAMBRANO
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO
6.3.1. Políticas al área de contabilidad Área de Contabilidad 1. Todo registro contable tiene que tener su respaldo documental. 2. El inventario será reconocido conforme a las NIC 2. 3. Todo gasto que no forme parte del costo del inventario debe reconocerse como gasto del período. 4. Todos los costos de inventario deben incluir solo los costos establecidos por las NIC 2. 5. Se deben realizar auditorías internas periódicas del inventario para poder verificar el cumplimiento normativo. 6. Se debe evaluar el inventario periódicamente. 7. En caso de pérdida por daño, caducidad o obsolescencia dar de baja al inventario y realizar un ajuste. 8. Se deben realizar conciliaciones periódicas de inventario físico y contabilidad. 9. En caso de devolución realizar una reversión o ajuste contable. 10. Todo ajuste de transacciones debe de requerir autorización. 11. La información financiera debe ser confiable, oportuna y comprensible. 12. Toda la información financiera del comercial debe resguardarse y mantenerse de manera confiable conforme lo establecido en las normas.	
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate	Pág. 12

6.3.1.1. Diagrama de flujo de área de Contabilidad

Figura 9: Diagrama de flujo del proceso del área contable



7. Descripción de Funciones

	COMERCIAL ZAMBRANO
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO
Documento:	<i>Descripción de Funciones</i>
Nombre del cargo:	7.1. Gerente Propietario
Área:	<i>Administrativa</i>
OBJETIVO DEL CARGO: ✓ Dirigir, coordinar y supervisar todas las actividades o tareas de manera idónea garantizando el cumplimiento de los procesos alineado a un adecuado control en la gestión del inventario y una correcta toma de decisiones que contribuya a mantener una liquidez eficiente.	
FUNCIONES: ✓ Coordinar todas las actividades o tareas realizadas en las áreas de contabilidad, bodega y ventas. ✓ Examinar la aplicación adecuada del manual de procedimientos. ✓ Supervisar las planificaciones de compras y ventas. ✓ Informe documental de inconsistencias.	
PERFIL: Edad: 28 a 40 años Sexo: Mujer - Hombre Estudios Profesionales: Administración de empresa, Finanzas y/o carreras afines. Experiencia: En actividades del cargo de 2 a 3 años de experiencia.	
ACTITUDES: ✓ Capacidad de liderazgo ✓ Responsabilidad ✓ Honorabilidad ✓ Coordinación	
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate	
Pág. 14	

	COMERCIAL ZAMBRANO
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO
Documento:	<i>Descripción de Funciones</i>
Nombre del cargo:	7.2. Contadora
Área:	<i>Contabilidad</i>
OBJETIVO DEL CARGO: ✓ Registro, control contable de los inventarios y presentación de los Estados Financieros con información confiable que garanticen una visión clara de la situación en la que se encuentra el comercial.	
FUNCIONES: ✓ Registro de transacciones (compras, ventas y saldos) y ajustes contables. ✓ Cumplimiento de normas contables vigentes. ✓ Realización y presentación de informes de los estados financieros. ✓ Análisis de ratios de liquidez. ✓ Generación de declaraciones de IR, declaraciones de IVA, conciliaciones bancaria, pagos de impuestos, actas de finiquito, contabilización de inventario, cierre de ejercicio fiscal, roles de pago, entre otras.	
PERFIL: Edad: 25 a 45 años Sexo: Mujer - Hombre Estudios Profesionales: Contabilidad y Auditoría, Contabilidad y Gestión. Experiencia: En actividades del cargo de 2 a 3 años de experiencia.	
ACTITUDES: ✓ Responsabilidad ✓ Confidencialidad ✓ Honorabilidad ✓ Sentido Analítico ✓ Independencia Profesional	
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate	
Pág. 15	

	COMERCIAL ZAMBRANO
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO
Documento:	<i>Descripción de Funciones</i>
Nombre del cargo:	7.3. Jefe de Bodega
Área:	<i>Administrativa</i>
OBJETIVO DEL CARGO: ✓ Salvaguardar, conservar y velar por el buen estado físico y el registro oportuno de los inventarios del Comercial respaldando la correcta gestión de los procesos y por ende la aplicación idónea de las funciones del manual mediante la recepción, almacenamiento y despacho de los productos.	
FUNCIONES: ✓ Mantener un control metodoso del inventario. ✓ Registro de entradas y salidas de productos. ✓ Recepción de pedidos. ✓ Evaluaciones físicas del inventario. ✓ Informe de sobrantes, faltantes, daños u obsolescencias.	
PERFIL: Edad: 20 a 35 años Sexo: Mujer - Hombre Estudios Profesionales: Tecnólogo o Ingeniero en Logística, Administración, Ingeniería Industrial o carreras afines. Experiencia: En actividades del cargo de 2 a 3 años de experiencia.	
ACTITUDES: ✓ Capacidad de liderazgo ✓ Responsabilidad ✓ Honorabilidad ✓ Capacidad de trabajo en equipo	
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate	
Pág. 16	

	COMERCIAL ZAMBRANO										
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO										
Documento:	<i>Descripción de Funciones</i>										
Nombre del cargo:	7.4. Asistente de Bodega										
Área:	<i>Bodega</i>										
OBJETIVO DEL CARGO: ✓ Respaldo las actividades de control en la gestión de los inventarios garantizando un equilibrio de la recepción, almacenamiento y despacho de los productos mediante un registro claro y confiable proyectado al fortalecimiento del control interno y la correcta toma de decisiones.											
FUNCIONES: ✓ Recepción de productos (entradas y salidas en buen estado). ✓ Conteo físico del inventario. ✓ Orden, clasificación y almacenamiento. ✓ Reporte de faltantes, sobrantes o inventario obsoleto a tiempo. ✓ Seguridad y custodia del inventario.											
PERFIL: Edad: 20 a 40 años Sexo: Mujer - Hombre Estudios Profesionales: Bachiller Experiencia: En actividades del cargo de 2 a 3 años de experiencia.											
ACTITUDES: <table><tr><td>✓ Responsabilidad</td><td>✓ Proactividad</td></tr><tr><td>✓ Honorabilidad</td><td>✓ Trabajo en equipo</td></tr><tr><td>✓ Orden y disciplina</td><td>✓ Atención a los detalles</td></tr><tr><td>✓ Compromiso</td><td></td></tr><tr><td>✓ Respeto</td><td></td></tr></table>		✓ Responsabilidad	✓ Proactividad	✓ Honorabilidad	✓ Trabajo en equipo	✓ Orden y disciplina	✓ Atención a los detalles	✓ Compromiso		✓ Respeto	
✓ Responsabilidad	✓ Proactividad										
✓ Honorabilidad	✓ Trabajo en equipo										
✓ Orden y disciplina	✓ Atención a los detalles										
✓ Compromiso											
✓ Respeto											
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate											
Pág. 17											

	COMERCIAL ZAMBRANO								
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO								
Documento:	<i>Descripción de Funciones</i>								
Nombre del cargo:	7.5. Vendedor								
Área:	<i>Ventas</i>								
OBJETIVO DEL CARGO: ✓ Ejecutar gestiones de ventas para dar a conocer los productos que garanticen una transacción (compra) de acuerdo a la necesidad del cliente, contribuyendo con el adecuado control de los inventarios.									
FUNCIONES: ✓ Conocer el inventario ✓ Excelencia en la atención al cliente. ✓ Emisión de facturas y comprobantes de ventas. ✓ Reporte diario de las ventas. ✓ Orden y limpieza del área de trabajo. ✓ Coordinación entre bodega, contabilidad y ventas. ✓ Informe adecuado de productos de alta o baja rotación.									
PERFIL: Edad: 19 a 30 años Sexo: Mujer - Hombre Estudios Profesionales: Bachiller. Experiencia: En actividades del cargo de 2 a 3 años de experiencia.									
ACTITUDES: <table><tr><td>✓ Capacidad de atención al cliente</td><td>✓ Proactividad</td></tr><tr><td>✓ Responsabilidad</td><td>✓ Trabajo en equipo</td></tr><tr><td>✓ Honestidad</td><td>✓ Compromiso</td></tr><tr><td>✓ Comunicación efectiva</td><td>✓ Respeto</td></tr></table>		✓ Capacidad de atención al cliente	✓ Proactividad	✓ Responsabilidad	✓ Trabajo en equipo	✓ Honestidad	✓ Compromiso	✓ Comunicación efectiva	✓ Respeto
✓ Capacidad de atención al cliente	✓ Proactividad								
✓ Responsabilidad	✓ Trabajo en equipo								
✓ Honestidad	✓ Compromiso								
✓ Comunicación efectiva	✓ Respeto								
Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate									
Pág. 18									



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA
GESTIÓN DE INVENTARIO**

8. Estrategia para el cumplimiento de procedimientos y funciones en la gestión de inventario

Las estrategias planteadas para una buena gestión del inventario son fundamentales para la planificación estratégica determinada por el gerente propietario delegando herramientas que fortalecen el control interno, la estandarización de los procesos y por ende la coordinación de las áreas principales del Comercial.

El objetivo principal de la matriz a continuación es, priorizar el cumplimiento de políticas, respaldos y normas que permiten evaluar y monitorear la estructura de los procesos establecidos, identificando brechas o incumplimientos contribuyendo de gran manera al desarrollo permanente del Comercial y derivándolo a una mejora continua que garantice la eficiencia, transparencia y confiabilidad de la gestión de los procesos del inventario.

8.1. Beneficios de las estrategias

Los beneficios de aplicar estrategias en la gestión de inventarios es que se puede evidenciar la mejora continua en el control interno, la eficiencia de los procesos y la optimización de los recursos tal y como se señalan a continuación.

- Optimización de los recursos
- Reducción de pérdidas de productos
- Eficiencia, fortalecimiento y control del inventario
- Mejora de la atención al cliente
- Mayor eficiencia en el uso de espacios de bodega y almacén
- Aporte a la rentabilidad y sostenibilidad del comercial

Así mismo, se pone a disposición una matriz de cumplimiento en cuanto a los procedimientos y funciones de la gestión del inventario con el fin de evaluar, verificar y controlar de forma ordenada las actividades que se ejecutan conforme a las normas, políticas o lineamientos establecidos.

Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate

Pág. 19



COMERCIAL ZAMBRANO

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIO

8.2. Se sugiere la aplicación de los siguientes asientos contable de ajuste

Deterioro del inventario			
Cuenta	Parcial	Debe	Haber
Gasto por deterioro de inventario		xxxx	
Inventario			xxxxxx
R// Asiento de ajuste por deterioro del inventario. Nota: Se puede reconocer como un gasto deducible siempre y cuando exista sustento documental.			
Baja del inventario			
Cuenta	Parcial	Debe	Haber
Gasto por baja de inventario		xxxx	
Inventario			xxxxxx
R// Asiento de ajuste por baja del inventario justificado. Nota: Se reconoce como deducible si existe una acta de baja e informe detallado.			
Baja del inventario			
Cuenta	Parcial	Debe	Haber
Gasto no deducible		xxxx	
Inventario			xxxxxx
R// Asiento de ajuste por baja del inventario no justificado. Nota: Se considera gasto no deducible por falta de sustento.			
Faltante de inventario			
Cuenta	Parcial	Debe	Haber
Gasto por ajuste de inventario		xxxx	
Inventario			xxxxxx
R// Asiento de ajuste por faltante del inventario. Nota: Se reconoce como deducible cuando se demuestra error administrativo o merma normal.			
Pérdida por robo de inventario			
Cuenta	Parcial	Debe	Haber
Pérdida del inventario (siniestro)		xxxx	
Inventario			xxxxxx
R// Asiento de ajuste por pérdida o siniestro del inventario. Nota: Se reconoce como deducible si existe denuncia formal e informe de control interno.			
Ajuste por Depreciación de Activo			
Cuenta	Parcial	Debe	Haber
Gasto de depreciación		xxxx	
Depreciación acumulada			xxxxxx
R// Asiento de ajuste por depreciación de los activos reconocidos como bienes del comercial. Nota: Se reconoce como deducible la depreciación de equipos utilizados en bodega ya que es un gasto deducible según normativa.			

Elaborado por: Toala Giler Yanuri Monserrate

Pág. 19

Tabla 16: Matriz de cumplimiento

Objetivo	Área	Actividad Estratégica	Meta	Frecuencia	Estándar		
					Normal	Medio	Alto
Respaldo de información contable y oportuno del ingreso de productos.	Contabilidad	Registro y soporte documental.	100%	Diaria	> 69	70-89	< 90
Verificar la correcta recepción de productos.	Bodega	Verifica la entrada de los productos en buen estado.	95%	Semanal	> 59	60-64	< 65
Clasificación y ubicación de los productos.	Bodega	Ordenar y almacenar los productos clasificándolos por categoría.	95%	Semanal	> 59	60-64	< 65
Disminuir la pérdida de productos por deterioro, obsolescencia o caducidad.	Bodega	Utilización de métodos FIFO o PESP.	95%	Semanal	> 59	60-64	< 65
Conciliar el inventario físico con el sistema contable.	Contabilidad	Comparación del inventario.	100%	Mensual	> 69	70-89	< 90
Verificar y controlar la salida de productos.	Venta	Registro de venta.	100%	Diaria	> 69	70-89	< 90
Controlar el stock mínimo y máximo del inventario.	Bodega	Monitoreo constante	95%	Semanal	> 59	60-64	< 65
Intensificar el control interno.	Administración	Supervisión de cumplimiento	95%	Mensual	> 59	60-64	< 65
Elaborado por: Yanuri Toala Giler							
Nota: La matriz de cumplimiento permite observar el seguimiento, control y evaluación de los procesos y funciones.							

CAPITULO IV

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

El presente estudio desarrollado con base al análisis e investigación sobre el Control Interno del inventario y su efecto en la liquidez del Comercial Zambrano en los periodos correspondientes al 2022 – 2023, mediante estudios, artículos, libros y tesis que plantean temas similares, permitieron realizar una compilación de información fundamental aportando de gran manera en el desarrollo de esta investigación así como el aporte que se obtuvo con los antecedentes investigativos siendo de gran ayuda para el desarrollo del planteamiento de la propuesta como respuesta a la problemática identificada como objeto de estudio sustentadas en El Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway – COSO II (ERM Gestión de Riesgos Empresarial), La Normativa contable aplicable para PYMES y Las Normas Internacionales de Contabilidad-Inventarios (NIC2).

De este modo, se emplearon técnicas e instrumentos a la investigación como la entrevista, observación directa, indicadores financieros, análisis horizontal y análisis vertical, los cuales en conjunto generan una visión más amplia y clara de la situación en la que se encuentra el comercial, que efectivamente permiten una visualización de la dependencia hacia el inventario en el periodo 2023, mientras que en el año 2022 fue un año más próspero en ventas y con rotación del inventario más frecuente en comparación con el año 2023 donde se presentó una rotación más lenta y una acumulación del inventario en bodega reflejando que el Comercial no pudo hacer frente a las obligaciones a corto plazo y por ende se convirtió en una amenaza para su economía.

Por lo antes expuesto se determinó una propuesta titulada manual de procedimientos y funciones para la gestión del inventario a aplicarse en el Comercial Zambrano con la finalidad de optimizar, controlar y fortalecer los procesos del inventario de manera más eficiente y efectiva para lograr mantener una sostenibilidad de la liquidez y así mitigar riesgos de pérdida, caducidad, deterioro, exceso del inventario e incumplimiento de normas y políticas establecidas que puedan arriesgar o comprometer la liquidez del comercial.

4.2. Recomendaciones

Se le sugiere al Comercial Zambrano con ubicación en la ciudad de Manta que emplee el manual de procedimientos y funciones para la gestión del inventario que se llevó a cabo como resultado de la necesidad de fortalecimiento y control de los procesos para que no dependa en su totalidad del inventario para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La correcta aplicación de un manual de procedimientos y funciones aportara en la gestión de los procesos de ingresos, almacenamiento y venta de los productos que se registrarán a lineamientos con responsabilidad desde el personal de bodega, ventas hasta las áreas involucradas que deben cumplir con los requisitos y políticas orientadas al fortalecimiento y optimización de los recursos.

De esta manera, la implementación de este manual permitirá el desarrollo de técnicas, responsabilidades y ética que se encuentran alineadas a la misión y objetivos del Comercial todo esto con conjunto con la matriz de cumplimiento que tiene como propósito garantizar el cumplimiento de la aplicación de los procedimientos y funciones ya estipulados previamente en la gestión de inventarios.

La matriz se elaboró con el fin de tener una visión más amplia sobre la designación de funciones o responsabilidades, nivel de cumplimiento, planificación y mitigación de riesgos mediante una mejora de los procesos continuo.

En términos generales, es importante señalar que la implementación de indicadores financieros como herramientas de gestión que contribuyen en el control, monitoreo y planificación estratégica de los inventarios de manera periódica permitirá evaluar el impacto generado de la aplicación del manual, es decir, el índice de rotación expresa cuantas veces se vende y se reemplaza el inventario mientras que el ratio de liquidez indica la situación financiera del comercial así como la capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin depender del inventario demostrándonos que de esta manera podemos saber si el comercial a generado mejoras.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Álava, M., Molina, E., & Recalde, L. (2023). *Manejo adecuado del Informe COSO para el control interno de una organización*. Digital Publisher CEIT. Obtenido de <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1680>
- Álvarez, C. A. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa (Guía didáctica)*. Neiva: Universidad Surcolombiana.
- Arias, F. G. (2012). *EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN (Introducción a la metodología científica)*. Caracas, República Bolivariana de Venezuela: Editorial Episteme.
- Ariza, D. F. (2020). *Gestión y Valuación de Inventarios*.
- Arroyo, N., & Guzmán, F. (Agosto de 2019). El control Interno y la importancia de su aplicación en las compañías . *Observatorio de la economía Latinoamericana* . Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/08/control-interno-companias.html>
- Barreres. (2020). *Manual de Control Interno de las Entidades Locales*. ESPOCH. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/172619>
- Blacio, J. M., Gonzaga, V. B., & Serrano, L. L. (2023). NIC 2 y su impacto en la presentación adecuada de los Estados Financieros. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*. Obtenido de https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i3.6633
- Coalla, P. P. (2024). *Gestión de inventarios*. España: Ediciones Paraninfo, S.A.
- Comercial Zambrano. (2020). *Información y datos del comercial*.
- COSO II ERM, G. d. (2017). *Guía COSO ERM*. Red global de conocimientos en Auditoría y Control Interno.
- COSO III, I. c.-I. (2013). *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*.
- Creswell, J. W. (2023). *Investigación Cualitativa y Diseño Investigativo*. SAGE Publications.
- Dávila Guerrero, G. (2015). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ezproxy.unisimon.edu.co:2258/es/ereader/unisimon/40363?page=20>
- Deyanira Bernal - Domínguez, O. A.-S. (2012). *Anuario de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativos empresarial*. México: Universidad Autónoma Indígena de México.

- Domo, C., & Carmen, D. d. (2019). *Control interno a inventarios y su efecto en el manejo físico y control contable administrativo de un negocio de ferretería "Caso ferretería María Renata"*. Manta: ULEAM.
- Dorado, W. F., & Tisalema, J. P. (2022). Análisis e interpretación de los Estados Financieros y su incidencia en la toma de decisiones para una Pyme de servicios durante los periodos 2020 y 2021. *Revista Científica: Dominio de la Ciencia*.
- Elizalde, O. (2022). *Triangulación de datos*. Repositorio digital.
- Española, R. A. (2019). *RAE (Definición 3)*.
- European Systemic of financial Supervision. (2025). *Systemic liquidity risk: a monitoring framework*. ESRB (European Systemic Risk Board).
- Fallaín, R. H. (2024). *"Gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad del Comercial "Truck Diesel"*. Manta: ULEAM.
- Fausto Racines J. (Abril de 2020). COSO-Gestión de riesgo empresarial. *Estudio de la Gestión*.
- Forero, E. A. (2022). *El trabajo de campo en la investigación social en tiempos de pandemia*. México. Toluca: Universidad Nacional del Estado de México.
- Freire, A. G. (2016). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA TOMA DE DECISIONES. *QUIPUKAMAYOC*, 156-157.
- Galaviz, L., Rodríguez, M., & Gutiérrez, M. (2024). Implementación de un método para el control de inventario en una microempresa familiar. *Cultura Científica y Tecnología*.
- Gavira, D. S. (2015). *La triangulación de datos como estrategia en investigación educativa*. Revista de Medios y Educación.
- Giler, G. D. (2024). *"Gestión de inventario y su influencia en la rentabilidad de la papelería Sarita en Leónidas Plaza"*. . Manta: ULEAM.
- Grajales, D. G. (2022). *Análisis de control interno en las instituciones de educación superior privada del Valle Aburrá-Antioquia*. Revista Virtual Universidad Católica del Norte, 162. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/1942/194270426007/194270426007.pdf>
- Guzmán, C. A. (2017). *Capítulo I (Ratios Financieros)*. Prociencia .
- Henry, F., Yuyun, Danti, & Rela. (2025). El papel del control interno en la gestión de riesgos: Una revisión sistemática de la literatura. *Revista de Gestión Empresarial, Contabilidad y Finanzas*.

- Hernández, R. F. (2010). *Metodología de la investigación 5a ed.* México: McGraw-Hill.
- Huamán, S. Y., & Guardamino, I. M. (2020). Influencia de la liquidez en la rentabilidad financiera: Caso de la Compañía Goodyear S.A. *Escuela Profesional de Contabilidad*.
- Jenkins, A. (2025). ¿Qué es el inventario? Tipos, definición y ejemplos. *Oracle NetSuite*.
- Jiménez, A. (2008). *Método análítico y sintético*. México.
- Jiménez, A. J. (Julio-Diciembre de 2021). EL RAZONAMIENTO DEDUCTIVO, INDUCTIVO Y ABDUCTIVO: DIFERENCIAS E INTEGRACIÓN DESDE EJEMPLOS EMPRESARIALES. *PHAINOMENON*. Obtenido de <https://orcid.org/0000-0002-9795-7524>
- José, M., Laidy, J., & Andres, F. (2021). *Sistema de Control de Inventario*. Medellín: Instituto Universitario Tecnológico de Antioquia.
- Kofi, J., Owusu, F., Owusu, B., & Nyonyoh, N. (2024). Eficacia de los mecanismos de control interno en la prevención y detección del fraude. *Revista de investigación financiera y contable*. Obtenido de <https://www.hacienda.go.cr/Sidovih/uploads/Archivos/Articulo/El%20control%20interno>
- Leon, J. A. (2020). *Sistema de Control de Inventario en la empresa "Inversiones Novillo de Oro S.A.S."*. Corporación Universitaria Republicana.
- Ley, O. d. (2007). *Contabilidad y Estados Financieros*.
- Loa, J. A. (2015). "El control interno de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa industrial Chorrillos Color S.A, del distrito de Chorrillos, en el 2015". Manta: ULEAM.
- López, P. L. (2004). *Población, muestra y muestreo*. Cochabamba: ISSN.
- Lozada, E. G. (2019). *IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE INVENTARIO EN LAS EMPRESAS*. Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial.
- Luna, A. G. (2019). *LOS SISTEMAS DE CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LA EFICIENCIA Y EFICACIA EMPRESARIAL*. IDEA.
- Maaroufi, & Haji, & E. (2022). El efecto de los componentes del control interno en el desempeño organizacional de las organizaciones públicas marroquíes: una exploración teórica. *Revista de control, Contabilidad y Auditoria*, 242-262.

- Mala, K. A. (2024). *"Control de inventario y su influencia en la rentabilidad de los emprendedores del pasaje San Cayetano del Cantón Chone."*. Manta: ULEAM.
- Meli, C. C., & Eduar, S. V. (2017). *"Control de Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Ferretería Gorky E.I.R.L., Jaén – 2017"*. Manta: ULEAM.
- Morales, O. M. (2017). *El sistema de control interno en las posadas turísticas del estado Mérida*. Venezuela: Universidad de los Andes.
- Munichiello, J. F. (2025). Índice de rotación de inventario: Qué es, Cómo funciona y Fórmula. *Investiopedia*.
- NIC 2, C. d. (2015). *Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios*.
- Nohelia Palma, Q. (2023). *"Control Interno de Inventario en la Ferretería Su Conveniencia, en el Cantón Puerto López, Provincia de Manabí, año 2022"*. Manta: ULEAM.
- Nohlen, D. (2020). *El Método Comparativo (Capítulo Tercero)*. Universidad Nacional Autónoma de México: DR ©.
- Ortega. (2007). *MODELOS DIDÁCTICOS PARA LA ENSEÑANZA DE LAS CIENCIAS NATURALES*.
- Párraga, C. C., Álvarez, G. P., Montesdeoca, L. D., & Mendoza, S. T. (2024). *Análisis Financiero de la Empresa Francelana S.A. 2021-2022*. Volumen 8: Ciendia Latina Revista Científica Multidisciplinaria.
- Priyanka, S., Ghosh, S., Manish, S., & Rahul, N. (2020). Un documento de investigación sobre la identificación de indicadores clave de rendimiento para optimizar el sistema de gestión de inventario y la exploración de diferentes herramientas de visualización. *Research Gate*.
- Proaño, B. (2023). *Análisis Financiero*. Azuay: PrintLab / Universidad del Azuay en Cuenca del Ecuador.
- Rojas, I. A., Manihuari, L. E., Peña, S. A., & Carazas, & R. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. *Revista Colón Ciencias, Tecnología y Negocios*.
- Román, Alvarado, Riveros, Caballero, Maytan, & Lengua. (Agosto de 2025). Control interno y aseguramiento de los servicios en una empresa peruana de desarrollo tecnológico. . *Revista InveCom ISSN* . Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/08/control-interno-companias.html>

- Salcedo, M., & Alcívar, M. (2023). *Análisis del Sistema de Control Interno y su efecto en la gestión de los inventarios de la empresa NOVAOPTICUM, de la ciudad de Manta*. Manta: ULEAM.
- Solórzano, M., & Mendoza, C. (2022). "Control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora Miguel Sebastián Manabí-Ecuador 2019-2020". Manta: ULEAM.
- SuperCias, D. N. (2023). Tabla de Indicadores. 18.
- Tigero, W. P. (2020). *Deterioro del Valor de los Inventarios y su Registro Contable en el Sector Ferretero*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Vega, N. M. (2018). "Control Interno de Inventario para mejorar las operaciones en el almacén de tapicería G.S. de la ciudad de Manta". Manta: ULEAM.
- Venera Cruz, L. E. (2022). *Sistemas de Inventarios en Colombia*. Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.16925/genc.38>
- Villagras, M. E. (2008). Métodos y Técnicas de investigación en relaciones internacionales. In *IV Congreso de Relaciones Internacionales (La Plata)*.
- Villanueva, C. V., Ponte, O. T., Tito, M. H., & Carrasco, C. C. (2021). Índice de liquidez y cunetas por cobrar: Análisis comparativo de empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Revista Científica: UNAM*, 215-228. Obtenido de <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.en>
- Zambrano Farías, J. F.-P.-S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*. Obtenido de <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

ANEXOS

Anexo 1 Ficha de observación área *administrativa*

COMERCIAL ZAMBRANO		 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ		
FICHA DE OBSERVACIÓN				
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí				
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio				
Carrera Contabilidad y Auditoría				
Empresa observada:	Comercial Zambrano			
Técnica de observación:	Observación Directa			
Área:	Área Administrativa			
Objetivo:	Evaluar y verificar políticas, planificación estratégica de compras y ventas, observación del control del inventario alineándolas a la liquides del comercial.			
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.			
Fecha:	25 de Noviembre de 2025			
Aspectos a observar	Si	No	Parcial	Observación
Existen políticas y manuales de inventarios aprobados por el administrador del comercial.				Se observa la implementación de políticas.
Se organizan las compras basadas en un análisis de demanda.				Si, cuando existen faltantes de productos se realiza la compra.
Se realizan revisiones periódicas de informes de rotación y niveles de stock por ventas.				Si, cada semana.
Existen políticas de inventarios obsoletos y provisiones que afecten la liquidez del comercial.				Existen políticas planas, pero no especifican políticas por obsolescencia o provienes.
Todos los productos que ingresa al comercial cuentan con un sustento documental (factura o guía de remisión).				Bajo facturación.
Existe una persona responsable de la recepción de productos.				Existe un responsable, pero cuando no esta se

				encarga una persona que se encuentra desocupada.
Los registros físicos y contables del inventario se concilian con regularidad.				Por lo general se verifican mediante conteo físico y no siempre verifican el sistema.
Existe un sistema que enlace el área administrativa, contable y bodega.				No existe un sistema donde se pueda verificar las tres áreas enlazadas.

Anexo 2 Ficha de observación área Contable

COMERCIAL ZAMBRANO				
FICHA DE OBSERVACIÓN				
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí				
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio				
Carrera Contabilidad y Auditoría				
Empresa observada:	Comercial Zambrano			
Técnica de observación:	Observación Directa			
Área:	Área Contable			
Objetivo:	Evaluar los registros contables, inventarios, conciliación, provisiones y como estos procesos influyen en la liquidez del comercial.			
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.			
Fecha:	25 de Noviembre de 2025			
Aspectos a observar	Si	No	Parcial	Observación
Se realiza un registro oportuno y completo de las entradas y salidas de productos en el sistema contable.				No cuentan con un sistema completo que garantice la veracidad del stock en bodega.

El método de valuación de productos (PEPS, Promedio ponderado) utilizado se centra en las Normas contables como la NIC 2 de inventarios.				Si, se utiliza en método primero en entrar, primero en salir.
Se efectúan conciliaciones periódicas entre el inventario físico y el sistema contable.				De manera parcial ya que no cuentan con un sistema completo.
Se verifican los registros de inventarios obsoletos o en mal estado.				Casi nunca existen perdidas.
Los informes contables muestran información significativa que permiten identificar el efecto del inventario en la situación financiera del comercial.				Se muestran las diferencias significativas que ha tenido el inventario en ambos periodos 2022-2023.
Se verifica el acceso al sistema contable y bitácoras de los usuarios.				No cuentan con este proceso.
Se realizan procedimientos de ajustes y notas de crédito o débito por diferencias.				No se realizan.

Anexo 3 Ficha de observación área de Bodega

COMERCIAL ZAMBRANO		 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FICHA DE OBSERVACIÓN		
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí		
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio		
Carrera Contabilidad y Auditoría		
Empresa observada:	Comercial Zambrano	
Técnica de observación:	Observación Directa	
Área:	Área de Bodega	
Objetivo:	Verificar la recepción de productos, almacenamiento, revisión de inventario físico, control de acceso, rotación, perdidas por obsolescencia y la liquidez.	
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.	

Fecha:	25 de Noviembre de 2025			
Aspectos a observar	Si	No	Parcial	Observación
Se realiza un registro detallado y documental de la recepción de productos.				Cada pedido que llegue al comercial se verifica.
Se realiza la verificación de firmas de recepción por el responsable.				Si, todos los productos antes de ingresar a bodega tienen que constatar con una firma de responsabilidad.
Se mantiene un orden y coordinación de los productos.				Si, se mantiene un orden por producto.
Existen condiciones adecuadas (higiene, temperatura, orden) para el almacenamiento de los productos.				La bodega no siempre se mantiene en condiciones adecuadas.
Existe un control de acceso al almacén con la verificación de entradas/salidas.				Mediante firmas.
Realizan conteos físicos programados.				Si, se realizan conteos programados.
Realizan un registro del manejo de caducidad y los productos en mal estado.				No existen muchos productos en mal estado.
Existe una retroalimentación por parte del área contable ante situaciones de diferencias en los productos.				Si, se realizan capacitaciones al personal.
Se realiza la separación del inventario en mal estado con el que está disponible para la venta.				En el caso de haber algún producto en mal estado.

Anexo 4 Ficha de observación área de Venta

COMERCIAL ZAMBRANO		
FICHA DE OBSERVACIÓN		
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí		
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio		
Carrera Contabilidad y Auditoría		
Empresa observada:	Comercial Zambrano	
Técnica de observación:	Observación Directa	

Área:	Área de Ventas			
Objetivo:	Verificar el comportamiento y los procesos en el área de ventas que puedan afectar directamente a la liquidez del comercial.			
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.			
Fecha:	25 de Noviembre de 2025			
Aspectos a observar	Si	No	Parcial	Observación
Emisión de facturas/remisión al realizar las ventas.				Si se emiten facturas cuando se realizan las ventas.
Existencia de respaldo electrónico archivado de las ventas.				Lo realizan parcialmente debido a la afluencia de ventas y más en los fines de semanas.
Verificación de stock en bodega antes de las ventas.				Al momento de vender se guían solo con lo que se encuentra en el sistema, pero no se verifica.
Confirmación de despacho y firma de responsables (cliente o transportista).				Si se realiza la confirmación por las partes responsables.
Registro de descuentos, promociones y ofertas con autorización de administración.				Cada descuento, promoción y ofertas se encuentra autorizado por los administradores del comercial.
Registro inmediato en sistemas y comunicación a la contadora y bodeguero para posterior ajustes.				No todas las facturas llegan a ser comunicadas por ello existe falta de comunicación entre las áreas.
Personal cumple con políticas de ventas (entrega de facturas).				Si se cumple.
Las ventas aportan de gran manera en rotación del inventario para que no permanezca inmóvil.				Exacto si no se vendiera tanto no se podría rotar el inventario.

Anexo 5 Entrevista al Administrador/propietario

COMERCIAL ZAMBRANO		 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
ENTREVISTA FORMAL		
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí		
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio		
Carrera Contabilidad y Auditoría		
Entrevista basada en el modelo COSO integrado (2017)		
Tema:	Control interno del inventario y su efecto en la liquidez del comercial zambrano periodo 2022-2023 en la ciudad de manta.	
Objetivo:	Analizar cómo los componentes de control interno en conjunto con la gestión de riesgos y el desempeño financiero influyen en la liquidez del comercial.	
Entrevistador:	Yanuri Monserrate Toala Giler	
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.	
Nombre del entrevistado:	Eco. Zoila Zambrano	
Cargo:	Administrador	
PREGUNTAS		
<u>Ambiente de Control</u>		
1. ¿Existen Políticas formales que definan los objetivos del control del inventario en relación con la estrategia financiera del comercial?		
Si. Las políticas se encuentran definidas bajo las normas internacionales (NIC2).		
2. ¿El Comercial promueve la cultura de control y responsabilidad en la gestión de inventarios?		
Si. Promueve la cultura de control.		
3. ¿El Comercial Zambrano cuenta con un manual de procedimientos que detalla lo realizado en cuanto a registros de control y responsabilidad de los inventarios?		
No. En la actualidad es un déficit que mantiene el comercial y por lo que se puede decir no se controla a cabalidad el inventario.		

<u>Evaluación de Riesgos y Estrategias</u>	
4. ¿La empresa identifica los riesgos del inventario que podrían afectar la liquidez (por ejemplo, absorberencia o sobreinversión)?	
Si. Siempre se evalúan los riesgos antes de invertir y después, para poder identificar los riesgos y poderlos reducir en base a estrategias.	
5. ¿Cómo se evalúa la probabilidad e impacto de los riesgos sobre los resultados financieros?	
Se identifican los riesgos posteriormente se determina si son altas, medias o bajas y se verifican las pérdidas económicas. Se puede decir que en este momentos las emos identificado como mínimas.	
6. ¿Se evalúan los riesgos del inventario al momento de planificar la estrategia de ventas y compras?	
Si. Mediante la rotación del inventario, es decir, mediante las compras y ventas.	
<u>Actividades de control, ejecución y documentación</u>	
7. ¿Qué procedimientos específicos se aplican para asegurar la exactitud del registro y movimiento del inventario?	
No se confía en el sistema en su totalidad y se realiza una verificación de documentación, conteos físicos del inventario y observación directa.	
8. ¿Los productos que ingresa a los inventarios del comercial se encuentran respaldadas por una base documental?	
Si. Mediante facturación física.	
9. ¿Antes del ingreso de los productos se verifican anomalías y que concuerden las cantidades con las facturas de manera física?	
Si. Al momento que llega el pedido se verifica lo que llega ya sea en fundas y cartones con lo especificado en las facturas.	
10. ¿El Comercial cuenta con un sistema de control donde se permita visualizar el registro de entradas y salidas del inventario?	
Si. Mediante firmas manuales.	
<u>Almacenamiento, Manejo y Control Físico</u>	

11. ¿El Comercial cuenta con un seguro contra daños, deterioros o pérdidas del inventario?
Si. Se cuenta con un seguro del inventario.
12. ¿Cómo controla la rotación del inventario del Comercial para evitar la inmovilización de recursos?
Se controlan a través de promociones y ofertas.
13. ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?
El inventario se mantiene de entre 8 y 15 días dependiendo del producto.
<u>Monitoreo, desempeño y percepción general</u>
14. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?
Si. Cada semana se verifica el inventario y se realiza un control minucioso.
15. Bajo su criterio ¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual del Comercial?
Puede mejorar.
16. ¿Cree usted? ¿Qué aplicando una buena estrategia del control de inventarios va a mejorar la rentabilidad del comercial?
Si. La implementación de una estrategia de control de inventario contribuiría a mejorar la rentabilidad del comercial.
<u>Preguntas Generales</u>
17. Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?
La implementación de un sistema donde se registre el ingreso y salida del inventario de mejor manera.
18. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?
Si. Porque puede contribuir de gran manera a la estandarización de las actividades, definición de responsabilidad, toma de decisiones, y mejora continua del Comercial.

Anexo 6 Entrevista a la Contadora

COMERCIAL ZAMBRANO		 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
ENTREVISTA FORMAL		
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí		
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio		
Carrera Contabilidad y Auditoría		
Entrevista basada en el modelo COSO integrado (2017)		
Tema:	Control interno del inventario y su efecto en la liquidez del comercial zambrano periodo 2022-2023 en la ciudad de manta.	
Objetivo:	Analizar cómo los componentes de control interno en conjunto con la gestión de riesgos y el desempeño financiero influyen en la liquidez del comercial.	
Entrevistador:	Yanuri Monserrate Toala Giler	
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.	
Nombre del entrevistado:	Ing. Mercedes Tello	
Cargo:	Contadora	
PREGUNTAS		
<u>Ambiente de Control</u>		
1. ¿Existen Políticas formales que definan los objetivos del control del inventario en relación con la estrategia financiera del comercial?		
Si. Las políticas se encuentran definidas bajo las normas internacionales (NIC2).		
<u>Evaluación de Riesgos y Estrategias</u>		
2. ¿Cómo se evalúa la probabilidad e impacto de los riesgos sobre los resultados financieros?		
Se identifican los riesgos y se evalúan mediante la rotación del inventario.		
3. ¿Cree usted que es necesario un sistema de control de inventarios en el comercial?		
Si, es necesario para poder llevar un mejor control de los inventarios y lo que se tenga en stock.		

4. ¿Se evalúan los riesgos del inventario al momento de planificar la estrategia de ventas y compras?
Las estrategias que realizamos dependen mucho del producto para poder realizar una rotación que nos permita mitigar los riesgos de perdidas o de productos inmóviles.
<u>Actividades de control, ejecución y documentación</u>
5. ¿Qué procedimientos específicos se aplican para asegurar la exactitud del registro y movimiento del inventario?
Para garantizar un registro adecuado del inventario se procede ha realizar el registro de las facturas, revisión de inventario y evaluación de pedidos sugeridos.
6. ¿Los productos que ingresa a los inventarios del comercial se encuentran respaldados por una base documental?
Claro, el respaldo que se utiliza comúnmente es el de facturación.
<u>Almacenamiento, Manejo y Control Físico</u>
7. ¿Cómo controla la rotación de inventarios el Comercial para evitar la inmovilización de los productos?
Se utilizan diferentes tipos de estrategias como: el método fifo, revisión de productos sin rotación, promociones, ofertas y combos para los clientes.
8. ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?
En el comercial la rotación del inventario depende mucho del producto, pero por lo general los productos se rotan cada 8 o 15 días.
<u>Monitoreo, desempeño y percepción general</u>
9. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?
Generalmente se realizan evaluaciones de control del inventario cada 15 días para garantizar un correcto control de los productos que se encuentran en bodega.
10. ¿Cree usted? ¿Qué aplicando una buena estrategia del control de inventarios va a mejorar la rentabilidad del comercial?
Realmente si, ya que una buena aplicación de estrategias contribuiría a mejorar la economía del comercial.
<u>Preguntas Generales</u>

11. Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?
El comercial en este momento no cuenta con un sistema adecuado donde todo se pueda llevar bajo un registro sistemático y se complica de gran manera el registro de las facturas, por ende, sería de gran ayuda la implementación de un sistema de control.
12. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?
Por supuesto que sí, considero que al implementar un manual contribuiría en el cumplimiento cumplimiento de los objetivos, metas y controles internos dentro del Comercial.

Anexo 7 Entrevista a Ventas

COMERCIAL ZAMBRANO		
ENTREVISTA FORMAL		
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí		
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio		
Carrera Contabilidad y Auditoría		
Entrevista basada en el modelo COSO integrado (2017)		
Tema:	Control interno del inventario y su efecto en la liquidez del comercial zambrano periodo 2022-2023 en la ciudad de manta.	
Objetivo:	Analizar cómo los componentes de control interno en conjunto con la gestión de riesgos y el desempeño financiero influyen en la liquidez del comercial.	
Entrevistador:	Yanuri Monserrate Toala Giler	
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.	
Nombre del entrevistado:	Patricia Delgado	
Cargo:	Venta	
PREGUNTAS		

<u>Ambiente de Control</u>	
1. ¿Existen Políticas formales que definan los objetivos del control del inventario en relación con la estrategia financiera del comercial?	
	Si. Aquí en el comercial si contamos con políticas.
2. ¿El Comercial promueve la cultura de control y responsabilidad en la gestión de inventarios?	
	Realmente sí, pero siempre existen imprevistos y no podemos tener el control de todo.
3. ¿El Comercial Zambrano cuenta con un manual de procedimientos que detalla lo realizado en cuanto a registros de control y responsabilidad de los inventarios?	
	Un manual como tal no, pero si esta designado lo que tiene que hacer cada persona.
<u>Evaluación de riesgos y estrategias</u>	
4. ¿El comercial identifica los riesgos del inventario?	
	Si. Mediante seguros y tratando de no dejar los productos en el suelo, sino que todos perchados.
5. ¿Cree usted que es necesario un sistema de control de inventarios en el comercial?	
	Claro, nos haría el trabajo más fácil.
6. ¿Se evalúan los riesgos del inventario al momento de planificar la estrategia de ventas y compras?	
	Claro, siempre se toma en cuenta si las promociones que se ponen van a resultar y en qué fecha en específico se hacen.
<u>Actividades de control, ejecución y documentación</u>	
7. ¿Qué procedimientos específicos se aplican para asegurar la exactitud del registro y movimiento del inventario?	
	Mediante la facturación.
<u>Almacenamiento, Manejo y control físico</u>	
8. ¿Cómo controla la rotación de inventarios el Comercial para evitar la inmovilización de recursos?	
	Haciendo promociones de los productos que no se venden mucho.

9. ¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?
Los productos se rotan todos los días de las perchas porque se venden rápido.
<u>Monitoreo, desempeño y percepción general</u>
10. ¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?
Si, normalmente se realizan verificaciones semanales.
11. Bajo su criterio ¿Cómo evalúa el nivel de rentabilidad actual del Comercial?
Yo creo que la rentabilidad del comercial es buena porque se vende bastante.
<u>Preguntas Generales</u>
12. Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?
Un sistema que nos permita comunicarnos directamente cuando faltan productos o cuando no hay.
13. ¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?
Si. La verdad es que un manual de procedimientos podría ayudar asignar responsabilidades y que los procesos sean más claros.

Anexo 8 Entrevista al Bodeguero

COMERCIAL ZAMBRANO	 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
ENTREVISTA FORMAL	
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí	
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio	
Carrera Contabilidad y Auditoría	
Entrevista basada en el modelo COSO integrado (2017)	

Tema:	Control interno del inventario y su efecto en la liquidez del comercial zambrano periodo 2022-2023 en la ciudad de manta.
Objetivo:	Analizar cómo los componentes de control interno en conjunto con la gestión de riesgos y el desempeño financiero influyen en la liquidez del comercial.
Entrevistador:	Yanuri Monserrate Toala Giler
Tutor:	Ing. Nancy Fabiola Pinargote Vásquez, Mg.
Nombre del entrevistado:	María José Delgado
Cargo:	Bodeguero
PREGUNTAS	
<u>Evaluación de Riesgos y Estrategias</u>	
1. ¿Cree usted que es necesario un sistema de control de inventarios en el comercial?	
Si. Es necesario porque la implementación de un sistema para el inventario nos permitiría tener un control adecuado de cada uno de los productos.	
<u>Actividades de control, ejecución y documentación</u>	
2. ¿Los productos que ingresa a los inventarios del comercial se encuentran respaldadas por una base documental?	
En lo absoluto, cada uno de los pedidos realizados son documentados bajo facturación.	
3. ¿Antes del ingreso de los productos se verifican anomalías y que concuerden las cantidades con las facturas de manera física?	
Claro, por lo general cuando llegan los pedidos se verifican las cajas y uno a uno los productos para constatar que se encuentren en buen estado así mismo se verifican las fechas de caducidad.	
4. ¿El Comercial cuenta con un sistema de control donde se permita visualizar el registro de entradas y salidas del inventario?	
Un sistema como tal no, pero si se verifica el acceso en cuanto a firmas de entradas y salidas del personal.	
<u>Almacenamiento, Manejo y Control Físico</u>	
5. ¿El Comercial cuenta con un seguro contra daños, deterioros o pérdidas del inventario?	

Si de hecho, ya sufrimos daños de ciertos productos anteriormente por lluvias y se pudo recuperar cuándo se llamó al seguro.	
6.	¿Cómo controla la rotación de inventarios del Comercial para evitar la inmovilización de recursos?
Se realizan verificaciones semanales de los productos para poder dejarlos en los módulos en la parte de adelante y los que recién van llegando se colocan en la parte de atrás. Método FIFO.	
7.	¿Con que frecuencia rota su inventario una vez ingresado al almacén?
Los productos se movilizan todos los días de las perchas porque se venden rápido.	
8.	¿Se realizan conteos físicos del inventario? ¿Y con qué frecuencia se realizan?
Si, normalmente se verifica mediante el conteo físico todos los fin de semana (domingo) y se vuelve a perchar.	
<u>Monitoreo, desempeño y percepción general</u>	
9.	¿Se realizan auditorías o evaluaciones periódicas del sistema de control del inventario?
Las Auditorías internas del inventario se realizan cada 15 días.	
<u>Preguntas Generales</u>	
10.	Desde su perspectiva. ¿Qué mejoras considera necesarias para fortalecer el control interno y optimizar la liquidez del comercial?
La implementación de sistemas estandarizados para garantizar un mejor proceso.	
11.	¿Cree usted? ¿Qué la implementación de un manual de procedimientos podría mejorar las actividades organizacionales del comercial?
Si. Porque un manual de procedimientos podría ayudar al comercial a realizar los procesos más claros y uniformes facilitando las actividades del personal y controlando mejor el inventario.	

Anexo 9 Declaración de IR



Sistema de declaración de impuestos

A través de Internet

Obligación: 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES

Tributaria: Identificación: 1308663358001 Razón Social: ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO

Período Fiscal: AÑO 2022 Tipo Declaración: ORIGINAL

Formulario Sustituye:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
ACTIVO			
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo y equivalentes al efectivo	311	308576.35	
Inversiones corrientes	312	0.00	
(-) Deterioro acumulado del valor de inversiones corrientes	313	0.00	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES			
Cuentas y documentos por cobrar comerciales corrientes			
Relacionadas			
Locales	314	0.00	
Del exterior	315	0.00	
No Relacionadas			
Locales	316	0.00	
Del exterior	317	0.00	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES			
Otras relacionadas			
Locales	318	0.00	
Del exterior	319	0.00	

Anexo 10 RUC persona natural activa

Consulta de RUC

RUC
1308663358001

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Contribuyente fantasma: NO

Razón social
ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO

Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.

Contribuyente con transacciones inexistentes: NO

Tipo contribuyente	Régimen	Categoría	
PERSONA NATURAL	GENERAL		
Obligado a llevar contabilidad	Agente de retención	Contribuyente especial	
SI	SI	NO	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
2004-12-15	2023-06-29		

Anexo 11 Comercial Zambrano



Anexo 12 Entrevistas



Anexo 13 Entrevistas



Anexo 14 Entrevistas

