



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

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

TÍTULO:

El Control de Inventarios y Su Incidencia En La Rentabilidad del Comercial Centro Del
Descuento del Cantón Montecristi.

AUTOR: Moreira Alcívar Jefri Jhon

TUTOR: Ing. Silvana Párraga Franco, Mg

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y de Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Manta – Manabí – Ecuador

2024 (2)

	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:

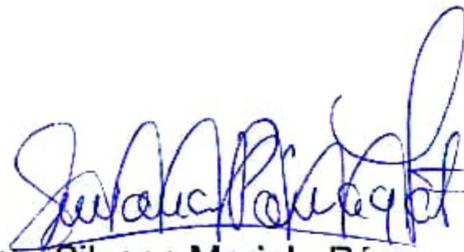
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante Moreira Alcivar Jefri Jhon, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025-2, cumpliendo el total de 383 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es **"El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Centro del Descuento del cantón Montecristi"**

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.

Lugar, 23 de diciembre del 2025.

Lo certifico,



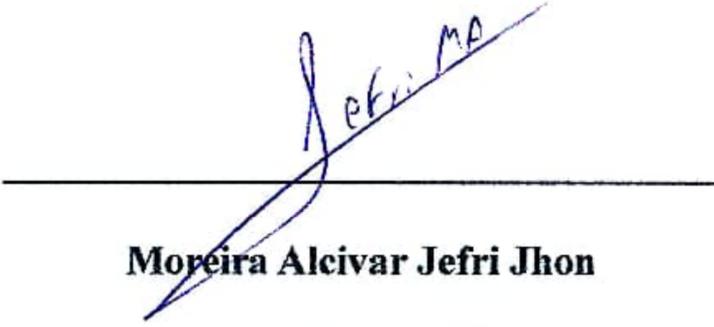
Ing. Silvana Mariela Párraga Franco Mg.
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Quien suscribe, Moreira Alcívar Jefri Jhon; libre y voluntariamente declaro que el presente tema de investigación: "El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Centro del Descuento del cantón Montecristi." es original, auténtico y personal. En tal virtud que si el contenido para los efectos legales y académicos que se desprenden en el presente trabajo final es y será de exclusiva responsabilidad legal y académica.

Contando con una investigación integra y respetando los debidos derechos de autor de cada una de las fuentes bibliográficas estipuladas dentro del contexto.

El presente informe es patrimonio de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y de la Carrera de licenciatura en Contabilidad y Auditoría.



Moreira Alcivar Jefri Jhon

C.I. 1315529998

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal de grado aprueban el informe del proyecto de investigación, presentado por la Sr. Jefri Jhon Moreira Alcivar; de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro de Manabí".

Con el tema "El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Centro del Descuento del cantón Montecristi".

APROBADO

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Intriago Molina Gema Valeria, Mg.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Murillo Delgado Isaac Gabriel, Mg.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Cedeño Choez Pedro Javier, Mg.

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía constante durante todo este proceso, iluminando mi camino y otorgándome la fortaleza necesaria para seguir adelante. A mi madre, Amarilis Moreira Bravo, cuya dedicación, sacrificio y amor incondicional me han formado y me han dado la fuerza para seguir adelante. A mi enamorada, Cindy Zambrano por ser mi refugio en los momentos de incertidumbre, por su paciencia infinita y por creer en mí incluso cuando yo dudaba de mí mismo. Esta tesis es el reflejo de todo lo que me han dado, y es un homenaje a su apoyo, amor y dedicación incansables.

Jefri Moreira A.

RECONOCIMIENTO

Este reconocimiento va en honor a mi madre, quien ha sido un pilar fundamental, fuente de inspiración y guía firme durante los momentos más desafiantes. Sin su constante apoyo, amor incondicional y enseñanzas de vida, no habría llegado tan lejos.

A mi hermano Jefferson por ser parte importante de este proceso y por guiarme constantemente con sus consejos sabios. Él no solo ha sido testigo de mis logros y desafíos, sino también un aliado incondicional que ha contribuido significativamente a mi crecimiento personal.

A mis amigos de la universidad, Fernanda y Fernando, quienes con su compañía y apoyo hicieron que este camino fuera más ameno. Gracias por las largas noches de estudio, su amistad ha sido fuente de fortaleza y alegría, y no puedo estar más agradecido por haberlos tenido a mi lado en esta etapa tan importante de mi vida.

A la Ing. Silvana Párraga Franco tutora de tesis, por su paciencia, orientación profesional y sobre todo por aportar con sus conocimientos mismos que fueron esenciales para la finalización de este proyecto.

Jefri Moreira A.

Índice

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL	IV
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
SÍNTESIS.....	XII
INTRODUCCIÓN	XIII
CAPÍTULO I.....	1
1. MARCO TEÓRICO	1
1.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	1
1.1.1. <i>Variable independiente: Inventarios</i>	1
1.1.1.1. Inventarios.....	1
1.1.1.2. Tipos de Inventarios	1
1.1.1.3. Objetivos del inventario	2
1.1.1.4. Gestión de inventarios.....	3
1.1.1.5. Sistema de Inventario Perpetuo o continuo.....	4
1.1.1.6. Sistema de inventario periódico	4
1.1.1.7. Métodos de valoración de inventarios.....	5
1.1.2. <i>Variable dependiente: Rentabilidad</i>	6
1.1.2.1. Evaluación de la rentabilidad económica.....	6
1.1.2.2. Tipos de rentabilidad	7
1.1.2.2.1. La rentabilidad económica.....	7
1.1.2.2.2. La rentabilidad financiera	7
1.1.2.3. Índice de Rentabilidad Económica y Financiera.....	7
1.1.2.4. Indicadores de Rentabilidad	8
1.1.2.5. Ratios de Rentabilidad	9
1.2. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	10

1.3.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	13
1.3.1.	<i>Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI)</i>	13
1.3.2.	<i>Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)</i>	14
1.3.3.	<i>Norma Internacional de Información Financiera /NIIF) para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), sección 13</i>	15
CAPÍTULO LL		18
2.	DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO	18
2.1.	METODOLOGÍA.....	18
2.1.1.	<i>Métodos de Investigación</i>	18
2.1.1.1.	Método Inductivo	18
2.1.1.2.	Método Deductivo.....	18
2.1.1.3.	Método Analítico.....	19
2.1.2.	<i>Tipos de investigación</i>	19
2.1.2.1.	Investigación de campo.....	19
2.1.2.2.	Investigación documental.....	20
2.1.2.3.	Investigación bibliográfica.....	20
2.1.3.	<i>Población y muestra</i>	20
2.1.3.1.	Población.....	20
2.1.3.2.	Muestra.....	21
2.2.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	21
2.2.1.	<i>Observación</i>	21
2.2.2.	<i>Entrevista</i>	21
2.2.3.	<i>Cuestionario</i>	22
2.2.4.	<i>Información de la empresa</i>	22
2.2.4.1.	<i>Comisariato Centro Del Descuento</i>	22
2.2.4.2.	<i>Reseña Histórica del Comisariato Centro Del Descuento</i>	22
2.2.4.3.	<i>Estructura Organizacional</i>	23
2.2.4.4.	<i>Obligaciones Tributarias</i>	23
2.2.4.5.	<i>Estrategia y propósito del Comercial Centro del Descuento</i>	24
2.2.4.6.	<i>Ubicación Geográfica de la empresa</i>	24

2.3.	EJECUCIÓN DE RESULTADOS.....	25
2.3.1.	Análisis e Interpretación de Entrevistas	25
2.3.1.1.	Entrevista aplicada a la Gerente del Comercial Centro del Descuento....	25
2.3.1.2.	Entrevista aplicada a la Contadora del Comercial Centro del Descuento	27
2.3.1.3.	Cuestionario de Control Interno del Comercial Centro del Descuento....	28
2.3.2.	<i>Análisis e Interpretación de Información Financiera</i>	<i>31</i>
2.4.	ESTADOS FINANCIEROS	32
2.4.1.	<i>Estado de Situación Financiera.....</i>	<i>32</i>
2.4.1.1.	<i>Análisis Vertical</i>	<i>32</i>
2.4.1.2.	<i>Análisis Horizontal</i>	<i>33</i>
2.4.2.	<i>Estado de Estado de Resultados</i>	<i>35</i>
2.4.2.1.	<i>Análisis Vertical</i>	<i>35</i>
2.5.	CÁLCULO DE LAS RAZONES FINANCIERAS E INTERPRETACIÓN.....	38
2.5.1.	<i>Ratios de liquidez y gestión</i>	<i>38</i>
2.5.2.	<i>Ratios de Solvencia.....</i>	<i>39</i>
2.5.3.	<i>Indicadores de Rentabilidad.....</i>	<i>39</i>
CAPITULO III.....		42
3.	DISEÑO DE LA PROPUESTA.....	42
3.1.	TÍTULO DE LA PROPUESTA	42
3.1.1.	<i>Justificación de la propuesta</i>	<i>42</i>
3.1.2.	<i>Objetivo general de la propuesta.....</i>	<i>43</i>
3.1.3.	<i>Objetivos específicos de la propuesta.....</i>	<i>43</i>
3.1.4.	<i>Fundamentación de la propuesta.....</i>	<i>43</i>
3.1.5.	<i>Beneficiarios</i>	<i>44</i>
3.1.6.	<i>Factibilidad de la propuesta.....</i>	<i>44</i>
3.1.6.1.	Factibilidad Económica.....	45
3.1.6.2.	Factibilidad Administrativa.....	45
3.1.6.3.	Factibilidad Tecnológica	45
3.1.6.4.	Factibilidad Legal.....	45
3.2.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	46

CONCLUSIONES.....	71
RECOMENDACIONES.....	72
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	73
ANEXOS.....	76

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación de los inventarios.....	2
Tabla 2 Flujo de inventario.....	3
Tabla 3 Indicadores de Rentabilidad	9
Tabla 4 Tamaño de la población en el Comercial Centro del Descuento.....	20
Tabla 5 Matriz de Riesgo	30
Tabla 6 Calificación de Riesgo obtenida.....	30
Tabla 7 Interpretación de resultados Análisis Horizontal aplicado al estado de Resultados.....	37

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Objetivos del control de inventarios.....	2
Figura 2 Métodos de valoración de inventarios.....	6
Figura 3 Estructura organizacional del Comercial Centro del Descuento	23
Figura 4 Ubicación en el mapa del Comercial Centro del Descuento	24
Figura 5 Estado de Situación Financiera Análisis Vertical	32
Figura 6 Estado de Situación Financiera Análisis Horizontal	33
Figura 7 Estado de Resultados Análisis Vertical.....	35
Figura 8 Estado de Resultados Análisis Horizontal.....	36

SÍNTESIS

El presente proyecto investigativo se desarrolló en el local comercial Centro del Descuento, ubicada en el cantón Montecristi, donde se identificaron problemas en la gestión de inventarios. Estas irregularidades han generado desconfianza en la propietaria del negocio, quien ha cuestionado los resultados de su desempeño económico.

Cuando un comercio, sin importar su tamaño, no tiene un control adecuado en áreas clave como el inventario, las consecuencias a largo plazo pueden ser graves. La falta de un manejo eficiente del inventario puede afectar la administración del negocio y poner en riesgo su liquidez. Por ello, el objetivo de esta investigación es analizar cómo se está manejando el control interno de inventarios en el centro de descuento, ya que este es uno de los activos más importantes para el éxito de las actividades comerciales.

Para llevar a cabo el estudio, se utilizaron varios métodos y técnicas que fueron fundamentales para entender el problema. Se aplicaron métodos analíticos, deductivos e inductivos, y se realizaron entrevistas al personal del negocio, además de observar directamente el funcionamiento en el lugar. Estos enfoques permitieron obtener un análisis financiero completo.

Como resultado de la investigación, se elaboró un manual con políticas y procedimientos específicos para la gestión de inventarios. Este manual se convertirá en una herramienta clave para el correcto funcionamiento del negocio. Al seguir los procedimientos establecidos, el propietario podrá obtener información actualizada sobre el estado del inventario, lo que le ayudará a evitar pérdidas y mejorar la eficiencia en la gestión del negocio.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo “El Control de Inventarios y Su Incidencia En La Rentabilidad del Comercial Centro Del Descuento del Cantón Montecristi, se desarrolló con el fin de establecer procesos claros y organizados que permitan gestionar los inventarios de manera eficiente y ordenada. En un mundo cada vez más conectado por la globalización, las empresas enfrentan el desafío de mantenerse competitivas y adaptarse a un mercado que demanda calidad en la comercialización de productos. Esta situación ha llevado a muchas organizaciones a buscar formas más eficientes de optimizar sus procesos.

Sin embargo, la falta de políticas y procedimientos adecuados para manejar los inventarios puede generar pérdidas importantes, afectando tanto la operación como los resultados financieros. Por eso, es esencial prestar atención a la gestión de la compra y venta de productos, ya que un buen manejo de los inventarios no solo asegura un funcionamiento más fluido, sino que también impacta de manera positiva en la rentabilidad y en la capacidad de la empresa para destacar en un entorno competitivo.

En este contexto, las deficiencias identificadas en el Comercial Centro del Descuento dejan claro que es necesario realizar un estudio detallado. Este análisis permitirá obtener información clara, útil y relevante sobre cómo se gestionan los inventarios actualmente y cómo esta gestión afecta directamente la rentabilidad de la empresa.

El objetivo de esta investigación es detectar las principales dificultades en el control de los productos destinados a la venta en el "Comercial Centro del Descuento". Con los hallazgos obtenidos, se diseñará una propuesta orientada a implementar procedimientos claros y eficientes para la gestión de inventarios, cubriendo aspectos claves como la adquisición de mercancías, su recepción, el mantenimiento de niveles óptimos de stock y el proceso de ventas efectivo.

Este trabajo de investigación tiene su origen en el problema científico que es, ¿De qué manera la gestión de los inventarios incide en la rentabilidad del Comercial Centro del Descuento del cantón Montecristi?, este constituye el punto de partida para el análisis y desarrollo de la investigación.

La variable de estudio se centra en el análisis del control de inventarios como variable independiente y su impacto en la rentabilidad como variable dependiente el Comercial Centro del Descuento, estableciendo así una relación clave para la ejecución de este proyecto investigativo.

Los objetivos específicos planteados fueron; evaluar el estado actual de los inventarios en el Comercial Centro del Descuento y, por lo tanto, un manual de Políticas y Procedimientos que establezca las directrices para el control de los productos en el Comercial Centro del Descuento.

Las técnicas empleadas para la recolección de información incluyeron entrevistas y cuestionario de control interno, las cuales revelaron que los procesos de la empresa no se gestionan de manera adecuada. Entre los principales problemas encontrados, destaca la falta de un sistema de control interno para los inventarios, así como la ausencia de capacitaciones para el personal, lo que dificulta la ejecución eficiente de sus tareas. Además, la empresa no realiza un seguimiento adecuado de la rotación de inventarios ni análisis financieros que permitan evaluar las variaciones que se presentan en este aspecto.

Proponer un manual de políticas y procedimientos para los inventarios representa una gran oportunidad para la empresa. Este sistema puede optimizar tanto los recursos como el tiempo, facilitando la toma de decisiones estratégicas. Si bien no eliminará por completo los riesgos, ayudará a identificarlos y mitigarlos, mejorando la gestión del inventario y generando beneficios tanto para los colaboradores internos como para los usuarios externos. En resumen, esta propuesta busca brindar una solución práctica para enfrentar los retos actuales y asegurar un manejo más eficiente y efectivo del inventario.

Una buena gestión de inventarios es clave para tener éxito en mercados dinámicos y competitivos. Mantener un control adecuado no solo ayuda a optimizar recursos y reducir costos, sino que también mejora la experiencia del cliente, lo que se traduce en mayores niveles de rentabilidad.

Capítulo I

1. Marco Teórico

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1. *Variable independiente: Inventarios*

1.1.1.1. *Inventarios*

Los inventarios son conjuntos de bienes y materiales que una empresa u organización posee con el propósito de utilizarlos en su proceso de producción o venta. Contablemente, el inventario es un registro que detalla las existencias materiales de una empresa, incluyendo la cantidad, descripción, precios y el total de este, mismo que ayudara a la toma de decisiones en su gestión (López Montes, 2014)

En este contexto, los inventarios surgen por varias razones, las cuales se fundamentan en la premisa de que prevén la escasez, es mejor inclinarse a ahorrar en productos que en efectivo por la rentabilidad que genera, ya que facilita la obtención de ingresos adicionales durante aumentos de precios, entre otros beneficios (Durán Y, 2012). Sin embargo, cabe destacar que lo antes mencionado puede ser contraproducente, pues la implementación de lo que dicta Duran puede generar inmovilización de recursos financieros, mismos que podrían usarse de una mejor manera en otras actividades de inversión que produzcan una mayor rentabilidad para así optimizar esta.

Es por ello que, una correcta gestión de los inventarios permite una toma de decisión oportuna, por que ofrece la posibilidad de reaccionar ante amenazas como el deterioro del producto, la caducidad y los cambios de precio en el mercado. Además, proporciona un conocimiento preciso sobre las inversiones realizadas, las pérdidas y ganancias, el stock disponible en almacén, estanterías y bodega, así como lo que ha sido consumido o vendido.

1.1.1.2. *Tipos de Inventarios*

En la Tabla 1 se presenta las diferentes formas de clasificar los inventarios, entre las que destacan:

Tabla 1

Clasificación de los inventarios

Tipo de inventarios	Conceptualización
Materias Primas	Se registra el material que es parte del proceso de producción y es proporcionado por el proveedor.
Productos semis-terminados	Son los productos que se encuentran en proceso de elaboración y que aún no han sido finalizados, por lo que no están disponibles para el cliente.
Productos terminados	Son aquellos productos que terminaron su fase de producción y que ahora se encuentran disponibles para la venta.

Fuente: NIC 2 Inventarios

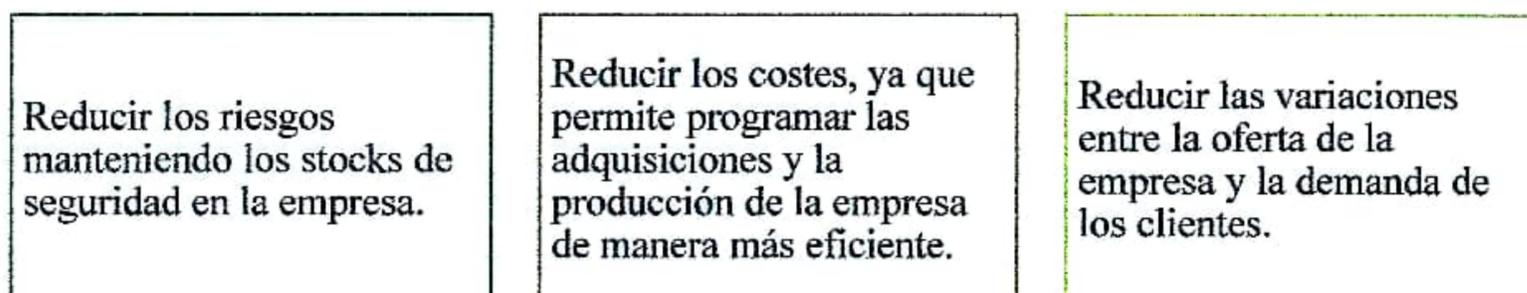
1.1.1.3. Objetivos del inventario

Un inventario se basa en dos funciones esenciales de la empresa y su logística: aprovisionamiento y distribución. La empresa debe mantener un control riguroso de sus inventarios para realizar abastecimientos oportunos y adecuados, asegurando así que pueda satisfacer la demanda de sus productos (Cruz Fernández, 2017).

Los objetivos que busca alcanzar todo inventario son, entre otros:

Figura 1

Objetivos del control de inventarios



Nota: Adaptado de Gestión de inventarios (p.9), por Antonia Cruz Fernández, 2019, IC Editorial

1.1.1.4. Gestión de inventarios

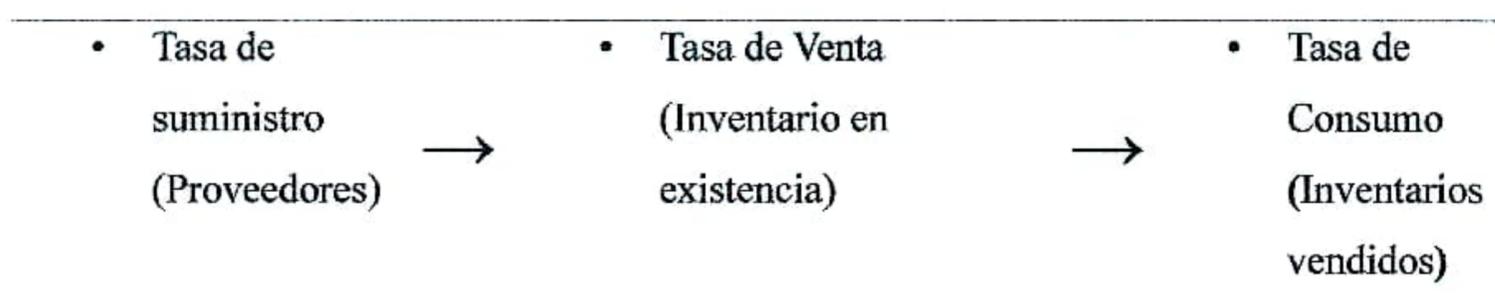
La gestión de inventarios está estrechamente vinculada a las prácticas empleadas para administrar, evaluar y controlar los procesos que se desarrollan en esta actividad. Estas prácticas permiten identificar factores clave para optimizar la circulación de productos y mejorar la eficiencia operativa. Al reducir errores, se contribuye al crecimiento de las organizaciones en los aspectos económico, funcional y gerencial, generando un impacto positivo en las utilidades de la entidad durante el período en que se aplican. Todo esto se apoya en auditorías de actividades que influyen directa o indirectamente en la información financiera.

Sin embargo, muchas organizaciones han cometido el error de no valorar suficientemente la importancia de una gestión adecuada de inventarios, relegando la aplicación de técnicas de control. Esto ha afectado negativamente su desempeño económico debido a la falta de optimización en los procesos contables y administrativos vinculados a las existencias y al departamento de almacén correspondiente (Palma et al., 2023).

Resumiendo lo planteado, la gestión de inventarios se refiere a la organización, planificación y control de los stocks que pertenecen a una empresa o entidad. Organizar implica definir criterios y políticas para regular el inventario y establecer las cantidades adecuadas de cada artículo. La planificación, por su parte, consiste en crear métodos de previsión, definir los tiempos y cantidades para las reposiciones, y controlar los movimientos de entrada y salida, así como el valor del inventario y las tareas a realizar.

Tabla 2

Flujo de inventario



Nota: Se muestran en esta tabla, el flujo de los inventarios en una empresa.

Los sistemas de gestión que se emplearan en la presente investigación se categorizan en dos grupos: el sistema perpetuo o continuo y el sistema periódico.

1.1.1.5. Sistema de Inventario Perpetuo o continuo

En el sistema de Inventario Perpetuo, la entidad mantiene un registro periódico para cada existencia del inventario, estos registros muestran la existencia disponible todo el tiempo, mismo que resulta de utilidad para preparar los estados financieros sean estos de manera mensual, trimestral o provisionales.

Según, Romero Albuja (2012) en su investigación menciona que el sistema perpetuo proporciona un alto nivel de control debido a que los registros de inventario están constantemente actualizados.

Ante lo expuesto por el autor, se puede acotar que para que estos registros esten en constante actualizacion se deben realizar inventarios fisicos, Vargas Pisces (2021) concibe a este tipo de inventario como un conjunto de bienes valorizados y registrados objetivamente en un momento dado, bajo una serie de mecanismos.

Por lo cual, para llevar acabo esta actividad se requerira una serie de herramientas partiendo de una base de datos para llevar acabo el conteo, al llevar a cabo el inventario, se podrá identificar con precisión todos los bienes de la empresa que pueden ser contabilizados. Esto permitirá, una vez completado, reconocer aquellos bienes que están en mal estado o que han sido robados, ademas de que se podra conciliar la información obtenida con la de los libros contables.

1.1.1.6. Sistema de inventario periódico

"El sistema de inventario periódico se basa en el conteo físico del inventario en intervalos regulares, lo que puede limitar la visibilidad en tiempo real de las existencias, dificultando la toma de decisiones informadas y aumentando el riesgo de pérdidas económicas por una gestión ineficiente" (Horngren et al., 2013).

Para Horngren el sistema de inventario periódico es una manera en que las empresas llevan el control de sus existencias al hacer conteos en momentos específicos, en vez de hacerlo de manera continua. Al final de cada periodo, como un mes o un año, se realiza un conteo físico del inventario. Esto les brinda a las empresas la oportunidad de conocer cuántos productos tienen y calcular el costo de los bienes vendidos. Aunque este método resulta más económico de implementar, también puede ser menos preciso y generar dificultades para gestionar adecuadamente las existencias a lo largo del tiempo. Esta falta de claridad puede llevar a momentos de incertidumbre, donde las

empresas no saben exactamente qué productos tienen disponibles, lo que puede afectar su conexión con los clientes y su capacidad para satisfacer sus necesidades.

"El sistema de inventario periódico se basa en la realización de conteos físicos en intervalos regulares, lo que puede dificultar el control eficiente de las existencias y la toma de decisiones operativas" (Reid & Sanders, 2016)

Este autor nos explica que este es un método de control en el que las existencias se contabilizan en intervalos específicos, como mensual o anualmente. En este enfoque, se realizan conteos físicos del inventario para determinar la cantidad disponible y calcular el costo de bienes vendidos, lo que limita la capacidad de seguimiento en tiempo real.

Luego de las definiciones de estos dos autores, la relación que tiene con este proyecto investigativo, se denota que este sistema se convierte en un aliado esencial para el Comercial Centro Del Descuento, ya que al facilitar el control de existencias, este enfoque no solo mejora la gestión de los productos, sino que también permite a este comercio sintonizar con las necesidades de su comunidad, de este sector, así asegura un rendimiento financiero más sólido, reflejando la dedicación de esta empresa por servir mejor a sus clientes.

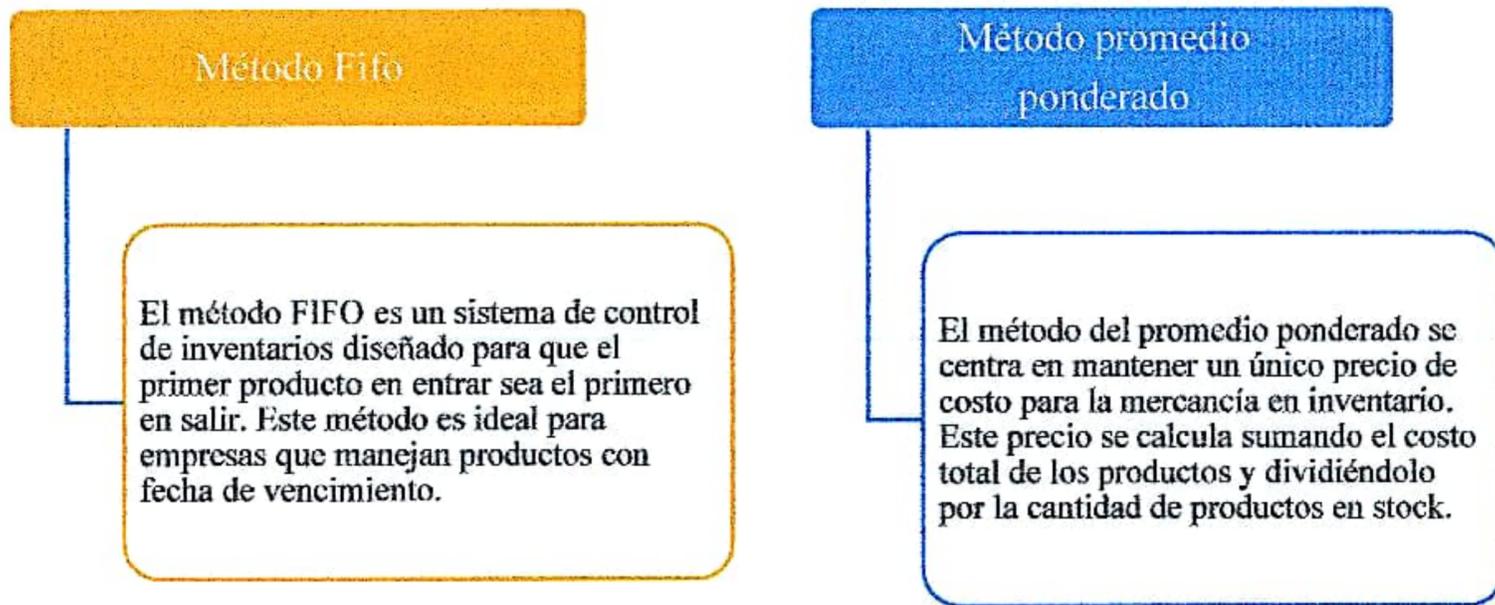
1.1.1.7. Métodos de valoración de inventarios

Hurtado, Rodríguez y Toro (2014) señalan que los métodos de valoración de inventarios son aspectos de la contabilidad de costos que permiten calcular el valor de cada unidad de materia prima utilizada en el proceso de producción y de cada unidad de producto terminado disponible para la venta. Estos métodos son indispensables debido a las variaciones en los precios de los insumos. Facilitan la determinación del valor por unidad de materia prima utilizada o de producto final, asegurando una adecuada consideración de las unidades de entrada.

Loor Vera (2019) señala que los métodos de valoración de inventarios se clasifican en dos categorías: el método FIFO y el método de promedio ponderado, que se explican en el cuadro siguiente.

Figura 2

Métodos de valoración de inventarios



Nota. Método de promedio ponderado. Loor Vera (2019)

1.1.2. Variable dependiente: Rentabilidad

Montoya (2013) describe la rentabilidad como la medida de la eficiencia de los recursos invertidos en un negocio. Desde el análisis de la empresa a largo plazo, es fundamental garantizar su continuidad y expansión, ya que esto favorece el incremento de su valor, lo cual es el factor más importante para tener en cuenta.

En contraposición Ramos (2014), nos habla que la rentabilidad se entiende como un concepto que se aplica a cualquier actividad económica donde se utilizan recursos materiales, humanos y financieros con el objetivo de obtener resultados. Además, es importante destacar que los índices de rentabilidad son herramientas valiosas para evaluar y entender los factores que influyen en la rentabilidad de una organización, así como para comparar cifras pasadas y sus cambios.

1.1.2.1. Evaluación de la rentabilidad económica

Según Eslava (2018), “el análisis de la rentabilidad económica busca evaluar la capacidad de los activos de una empresa para generar ganancias, que es lo que realmente cuenta.”

Según la definición de este autor nos denota que, al llevar a cabo un análisis de rentabilidad, se examina el rendimiento en relación con la situación económica de la empresa. Esta información

permite valorar cómo se encuentra la compañía financieramente y su capacidad para cumplir con sus obligaciones.

1.1.2.2. Tipos de rentabilidad

1.1.2.2.1. La rentabilidad económica

“Es una métrica que se refiere a un período específico, evaluando el rendimiento de los activos de una empresa sin considerar cómo fueron financiados.” (Ramos, 2014)

De tal manera según nos explica Ramos, podemos entender la rentabilidad económica como una forma de evaluar el desempeño de los activos de una empresa, permitiéndonos descubrir si realmente está generando beneficios en términos económicos. Es un reflejo de su esencia, un indicador que nos habla de su capacidad para prosperar y alcanzar el éxito en un mundo competitivo.

1.1.2.2.2. La rentabilidad financiera

“Es una métrica que se relaciona con un período específico, evaluando el rendimiento de esos capitales propios, generalmente sin tener en cuenta cómo se distribuyen los resultados,” como lo denota Ramos, (2014)

En contraste para Eslava (2013) la rentabilidad financiera se refiere a:

El ratio que es la proporción que evalúa la habilidad de la empresa para compensar a sus dueños, reflejando el coste de oportunidad de los fondos que tienen invertidos en ella. Además, permite comparar los rendimientos con otras opciones de inversión. (pág. 114)

Se comprende luego de ambas definiciones que la rentabilidad económica se refiere a que la rentabilidad financiera se entrelaza íntimamente con los fondos propios de la empresa, reflejando la inversión de los accionistas. Esta métrica se convierte en un reflejo de la recompensa que reciben aquellos que han confiado en la compañía, acercándose a sus expectativas y anhelos.

1.1.2.3. Índice de Rentabilidad Económica y Financiera

Las métricas de rentabilidad más comunes son la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera:

Según Bravo (2013), el índice de rentabilidad económica debe evaluar el retorno que genera el negocio sin tener en cuenta su origen, mientras que el índice de rentabilidad financiera debe reflejar el retorno que reciben los accionistas después de saldar las deudas.

De acuerdo con las definiciones presentadas, podemos afirmar que la rentabilidad económica se manifiesta como el reflejo del rendimiento de los activos de una empresa, una medida de cuán bien se utilizan los recursos económicos para generar beneficios. Por otro lado, la rentabilidad financiera se convierte en un vínculo profundo entre la empresa y sus accionistas, evaluando el retorno de las inversiones que estos han hecho, mostrando así el fruto de su confianza y apoyo en la compañía.

1.1.2.4. Indicadores de Rentabilidad

De La Hoz Suárez, et al. (2008) en su investigación mencionan que la rentabilidad es un objetivo clave para cualquier empresa, ya que permite evaluar el rendimiento de las inversiones realizadas a lo largo de un periodo determinado. Además, puede considerarse como el resultado de las decisiones estratégicas que toma la administración de la organización, por otra parte los autores Ochoa González et al. (2018) acotan que los componentes que conforman los estados financieros representan gran relevancia dentro de la estructura financiera de una empresa para la toma de decisiones.

De tal manera que, estos indicadores permiten evaluar la eficiencia con la que la administración de una empresa gestiona los costos y gastos, con el fin de transformar las ventas en utilidades además de ayudar a determinar si la organización está encaminando sus esfuerzos hacia la generación de ganancias, o si es necesario implementar ajustes para alcanzar los objetivos previamente establecidos.

Tabla 3*Indicadores de Rentabilidad*

Indicador	Formula	Utilidad
Margen de utilidad Bruta	$\left(\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de venta}}{\text{ventas totales}} \right)$	Este indicador mide la eficiencia de las operaciones al analizar qué porcentaje de las ventas queda después de cubrir el costo de ventas.
Margen de utilidad Neta	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas totales}}$	Determina la eficiencia en el manejo de costos y precios a los que se margina la empresa
Rendimiento sobre los activos (ROA)	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Activos totales}}$	Identifica la rentabilidad de una entidad antes de pagar intereses e impuestos, por lo que excluye decisiones de financiamiento y obligaciones fiscales
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	Determina la capacidad de una empresa para generar beneficios a partir del capital aportado por los accionistas (patrimonio neto)

Nota: Adaptado de Análisis de estados financieros, por Pacheco Contreras , 2014

1.1.2.5. Ratios de Rentabilidad

Evalúan la habilidad de la empresa para producir ganancias, Aching (2012)

a. *Rentabilidad sobre el Patrimonio:* "Este índice evalúa el rendimiento de los recursos aportados por los inversionistas, calculándose al dividir la utilidad neta entre el patrimonio neto de la entidad." Aching (2012)

b. Rentabilidad sobre la Inversión: Para Aching (2012), este índice nos ayuda a comprender cuán eficiente es la gestión de la administración en su conjunto para generar rentabilidad mediante el uso de todos los activos de la empresa.

c. Razón de la Utilidad del Activo: Según Aching (2012, “esta ratio refleja la eficiencia en la utilización de los activos de una empresa, y se calcula al dividir las utilidades antes de intereses e impuestos por el total de los activos.

d. Ratio de Utilidad en Ventas: Como lo indica Aching (2012), “nos muestra la ganancia que la empresa genera por cada unidad monetaria en ventas, y se calcula dividiendo la utilidad antes de impuestos e intereses entre el valor de las ventas.”

En comparación con este proyecto investigativo, denotamos que, al analizar la rentabilidad del Comercial Centro del Descuento, es esencial considerar cómo su gestión de inventarios afecta sus resultados financieros, las ratios de rentabilidad pueden proporcionar una visión clara de la eficacia de la administración y su capacidad para generar utilidades en función del control de inventarios.

1.2. Antecedentes investigativos

Título: Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad

Autor: Tenesaca Gavilánez Manuel Antonio

Repositorio: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Año: 2018

Tenesaca Gavilánez (2018) destaca que su objetivo principal es analizar la incidencia del control de inventario en la rentabilidad de los negocios que comercializan productos de primera necesidad, implementando actividades como identificar las falencias que existen en las medidas de seguridad de las existencias del inventario, analizar la carencia de comunicación en los departamentos involucrados en la gestión de compras y ventas e identificar como afecta la falta de conteo física de inventarios en la rentabilidad de la empresa. Dichas actividades estarán complementadas con las técnicas de investigación como lo son la recolección y análisis de datos.

Por último Tenesaca sugiere implementar medidas de seguridad en la bodega, establecer una comunicación eficaz entre departamentos, mejorar el control en la recepción de mercadería, seguir protocolos precisos en las compras, actualizar las tarjetas Kardex con cantidades máximas y mínimas, y fortalecer la comunicación interna para aumentar el desempeño laboral.

Título: Evaluación del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electro Servicios Dávila SAC

Autores: Mayte Tatiana Rengifo Pezo, Rina Anne Ramírez López

Repositorio: Universidad Nacional De San Martín de Tarapoto

Año: 2017

Rengifo Pezo & Ramírez López (2017) en su estudio analiza cómo el control de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa Electro Servicios Dávila S.A.C., ubicada en Tarapoto y dedicada a materiales eléctricos en 2015. A través de un enfoque inductivo y aplicado, se detectaron deficiencias en la gestión de inventarios que impactaron negativamente en los estados financieros. Las mercaderías representaron un alto porcentaje del activo corriente (81.9%) y total (40.48%), con un bajo índice de rotación (1.49). Aunque la empresa mantenía buena liquidez y operaba sin deuda externa, los bajos indicadores de rentabilidad sobre activos, patrimonio y ventas reflejan la necesidad de optimizar la gestión de inventarios para mejorar su desempeño financiero.

Título: Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "Codilitesa S. A."

Autor: González Citelly Ruth Estefanía

Repositorio: Universidad Regional Autónoma de Los Andes

Año: 2019

González Citelly (2019) en su estudio evaluó si la gestión actual de inventarios asegura una rentabilidad satisfactoria, proponiendo el diseño de un sistema que optimice los ingresos mediante un análisis estructurado de las áreas clave. Utilizando métodos inductivo, sintético-analítico y encuestas aplicadas a 40 colaboradores, se recopiló información para identificar problemas y proponer soluciones. La propuesta busca establecer un control adecuado, actualizar registros y

garantizar la integridad del inventario, con el objetivo de mejorar la rentabilidad y la gestión empresarial.

Título: Análisis de gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "La Casa del Repuesto y la Herramientas"

Autores: Geovanna Elizabeth Hernández Guerrero, Daysi Estefanía González Rojas

Repositorio: Universidad de Cuenca

Año: 2023

Hernández Guerrero & González Rojas (2023) en su trabajo de tesis realizaron su estudio en la empresa "La Casa del Repuesto y la Herramienta", en la ciudad de Cuenca, analizando cómo la falta de un control efectivo de inventarios puede generar pérdidas significativas de mercadería, clientes e ingresos, afectando la rentabilidad y llevando incluso al riesgo de quiebra. A través de un enfoque cuantitativo y cualitativo, se identificaron deficiencias en la gestión de stocks, las cuales dificultan la satisfacción oportuna de la demanda y limitan la eficiencia operativa. El análisis incluyó observación, entrevistas y muestreo probabilístico, proponiendo un sistema de control que permita mejorar la gestión de inventarios, evitar escasez o excesos, y optimizar la rentabilidad y la toma de decisiones.

Título: Importancia de la gestión de inventario en las empresas

Autor: Edison German Navarrete Lozada

Repositorio: Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial

Año: 2019

Navarrete Lozada (2019) en su investigación enfatiza sobre la gestión de inventarios destaca su importancia en la identificación de pérdidas de materias primas, un segmento vulnerable en muchas empresas. La falta de un control sistemático adecuado genera pérdidas de recursos, lo que subraya la necesidad de implementar estrategias efectivas. Este estudio se centra en examinar la gestión de inventarios desde perspectivas teóricas y normativas internacionales, proponiendo el

método FIFO como una alternativa eficiente para optimizar el manejo de inventarios en las organizaciones.

1.3. Fundamentación legal

Este trabajo de investigación se fundamenta en un amplio espectro de disposiciones legales, normativas, reglamentarias y acuerdos que están en vigor en nuestro país, Estas regulaciones abarcan diversos ámbitos, desde leyes fundamentales hasta normativas específicas que regulan distintos aspectos administrativos y de control de inventarios, relacionadas y que se apegan a mi tema de investigación, entre las disposiciones relevantes se incluye la LORTI (el reglamento para aplicación ley de régimen tributario interno) siendo este el mayor referente legal en el país, para el proceso tributario interno, la norma Internacional de Contabilidad (NIC 2), norma que se apega en un amplio porcentaje a mi tema investigativo, y por último la Norma internacional de información financiera para Pymes en su sección 13 inventarios, En este sentido, es crucial destacar la importancia de comprender y respetar el marco legal y normativo en el cual se desarrolla esta investigación.

Al conocer y adherirse a estas disposiciones, se garantiza la integridad y validez de este trabajo, así como también se promueve el cumplimiento de las obligaciones legales y éticas que me incumben como investigador. A continuación, se proporciona un panorama general de las regulaciones más relevantes que orientan nuestra investigación, con el objetivo de brindar un contexto adecuado y transparente sobre el marco normativo en el que se desenvolverá esta investigación.

1.3.1. Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI)

La LRTI es un pacto de confianza entre el Estado y los ciudadanos ecuatorianos, su misión es regular cómo se manejan los impuestos, asegurando que todos contribuyan de manera justa al bienestar del país. Al establecer reglas claras, la LRTI busca que cada persona y empresa cumpla con sus obligaciones sin sentirse abrumada, creando así un ambiente de equidad.

A continuación, se describe el Art. 10. Numeral 5 de la LRTI, así como también su aplicación dentro del RLRTI, Art. 28, con sus respectivos numerales, que es el que más se vincula a este proyecto de investigación:

El RLRTI en el Capítulo IV Depuración de Ingresos; Sección primera nos habla sobre:

En relación con este proyecto investigativo nos apegamos a el **Art 28, numeral 8** que habla sobre. - Depuración de Ingresos. – Tratamiento de los inventarios. -Sección Perdidas.

Los numerales a y b, nos explican a fondo algunos conceptos aplicados a este proyecto.

En relación con el **numeral a** nos explica que. - Son deducibles las pérdidas causadas en caso de destrucción, daños, desaparición y otros eventos que afecten económicamente a los bienes del contribuyente usado en la actividad generadora de la respectiva renta y que se deban acaso fortuito, fuerza mayor o delitos, en la parte en que no se hubiere cubierto por indemnización o seguros. El contribuyente conservará los respectivos documentos probatorios por un período no inferior a seis años.

El **numeral b** señala que. - Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga. (págs. 19-24)

En el caso de desaparición de los inventarios por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable.

1.3.2. Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios (NIC 2)

Esta norma se centra en cómo las empresas deben contabilizar sus inventarios, asegurando que se midan al costo histórico, lo que incluye todos los gastos necesarios para llevar los productos a su ubicación y estado actual, dentro de la Norma Internacional de contabilidad (2001) define que:

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro

que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios. (pág. 4)

Los numerales a, b, g y c, en, nos explican a fondo algunos conceptos aplicados a nuestro proyecto. Inventarios son activos:

- a) poseídos 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 que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Entre los términos se usan en esta Norma que se destaca como vínculo a este proyecto investigativo tenemos los siguientes:

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.

1.3.3. Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), sección 13

La presente normativa está diseñada para simplificar y adaptar los requisitos de contabilidad a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas, la presente investigación se centrará en el apartado 13 ya que este apartado de la normativa establece las pautas para el reconocimiento, medición y presentación de los inventarios en los estados financieros de una empresa, el manejo adecuado de los inventarios, basado en las NIIF para PYMES, ayudara a prevenir robos, pérdidas y deterioros, protegiendo el patrimonio de la empresa. Además, mejora el control de costos y permite conocer el valor razonable de los inventarios.

Los numerales a, b, g y c, en, nos explican a fondo algunos conceptos aplicados a nuestro proyecto. Inventarios son activos:

En el marco de esta investigación, la sección 13.1 y sus apartados a, b y c presentan una descripción detallada de los principios fundamentales que regulan la gestión de inventarios. Inventarios activos:

- (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal del negocio;
- (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.

Con relación a este proyecto investigativo el apartado 13.4 que detalla sobre la medición de inventarios sostiene que:

“Una entidad medirá los inventarios al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y venta”.

En la sección 13.5 dedicada a los Costos de los Inventarios, se establece que:

"Una entidad debe considerar dentro del costo de los inventarios todos los gastos relacionados con la compra, la transformación y otros costos necesarios para alcanzar su estado y ubicación actuales" (pág. 84)

En relación con los costos de adquisición, ubicado en el apartado 13.6 señala lo referente a estos costos aplicables a las pequeñas y medianas empresas que:

“El costo de adquisición de los inventarios incluirá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos no recuperables de las autoridades fiscales, así como los gastos de transporte, manipulación y otros costos directamente relacionados con la obtención de los bienes, materiales o servicios. Para calcular el costo final de adquisición, se descontarán los beneficios comerciales, como rebajas, descuentos y conceptos similares.”

En respecto con este apartado, la sección 13.8 aborda los costos de transformación y nos explica que:

“Los costos de transformación de los inventarios abarcan aquellos directamente vinculados a las unidades producidas, como la mano de obra directa. Además, incluyen la asignación

sistemática de los costos indirectos de producción, tanto variables como fijos, necesarios para convertir las materias primas en productos terminados. Los costos indirectos fijos son aquellos que se mantienen relativamente constantes independientemente del nivel de producción, como la depreciación y el mantenimiento de instalaciones y equipos de la fábrica, así como los gastos administrativos y de gestión de la planta. Por otro lado, los costos indirectos variables fluctúan en función del volumen de producción, como los materiales y la mano de obra indirecta.” (pág. 85).

La sección 13.19, que trata sobre el deterioro de inventarios, destaca la importancia de evaluarlo comparando el valor en libros con el precio de venta neto. Este requisito se aplica como se detalla en el apartado, que señala que:

“Los párrafos 27.2 al 27.4 establecen que, al cierre de cada periodo, una entidad debe evaluar si los inventarios están deteriorados, es decir, si su valor en libros no es completamente recuperable debido a factores como daños, obsolescencia o disminución de precios. En caso de deterioro, los inventarios deben valorarse al precio de venta menos los costos de terminación y venta, reconociendo la pérdida correspondiente. Además, estos párrafos contemplan la posibilidad de revertir deterioros previos en ciertas circunstancias” Pág. 87.

Con respecto a este tema investigativo y el comisariato es sabido que se debe cumplir con ciertos criterios relacionados con su gestión contable para garantizar una adecuada implementación y control, es por ende que la sección 13.22 y sus apartados a, b, c, d, y e, define la información que una entidad debe revelar y estas son:

- (a) Las políticas contables utilizadas para medir los inventarios, incluyendo la fórmula de costo aplicada.
- (b) El valor total en libros de los inventarios y su clasificación según corresponda a la entidad.
- (c) El monto de inventarios registrado como gasto durante el periodo.
- (d) Las pérdidas por deterioro reconocidas o revertidas en el resultado, conforme a la Sección 27.
- (e) El valor total en libros de los inventarios usados como garantía de pasivos.

Capítulo II

2. Diagnostico o estudio de campo

2.1. Metodología

2.1.1. Métodos de Investigación

Según Corona Lisboa (2016) en su investigación menciona que los investigadores han empleado diferentes metodologías de investigación, utilizando herramientas que recopilan y evalúan los resultados obtenidos a partir de sus observaciones, experiencias y experimentos. Esto les ha permitido presentar y compartir con la comunidad científica y el público general las conclusiones derivadas de dichas investigaciones, basándose en los objetivos propuestos y los resultados alcanzados.

De tal manera que, se puede considerar a los métodos como un conjunto sistemático de técnicas, experiencias y procedimientos empleados por los investigadores para realizar una investigación adecuada, alcanzar las metas establecidas y emitir conclusiones precisas, obteniendo así buenos resultados.

2.1.1.1. Método Inductivo

Abreu, J (2015) en su investigación determina que el método inductivo es aquel que a través de este método, se analizan y comprenden las características generales que se manifiestan en un grupo de realidades, con el fin de desarrollar una propuesta o ley científica de carácter general. El método inductivo sugiere un razonamiento que avanza de lo específico a lo general. Se considera que la premisa inductiva es una reflexión orientada hacia el objetivo. Además, se puede observar que la inducción es un resultado lógico y metodológico derivado del uso del método comparativo.(pág. 210).

Por lo cual, tras lo que nos indica el autor este método no es más que la generación de un resultado lógico y metodológico. En esta investigación, se aplica este método en el ámbito contable para determinar si la gestión de inventarios incide en la rentabilidad de la entidad.

2.1.1.2. Método Deductivo

Abreu (2014) en su artículo menciona que "el método deductivo permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos

o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad".

Por lo tanto, este método nos permite desarrollar nuestro raciocinio y poder emitir conclusiones que tengan lógica, en base a la información presentada misma que debe ser coherente y que sea basada en hecho reales, dentro de la investigación este método fue fundamental para poder analizar la información financiera presentada por la empresa.

2.1.1.3. Método Analítico

De acuerdo con la autora Hidalgo (2017), el proceso analítico desempeña un papel fundamental en la labor del investigador para lograr una comprensión más profunda de la realidad, el análisis se centra en la emisión de juicios y representa un proceso cognitivo que inicia con la identificación detallada de las partes o elementos que conforman una realidad específica. Este enfoque permite al investigador examinar las relaciones de causa y efecto que se generan entre los diferentes componentes que integran el objeto de estudio, ofreciendo así una visión clara de cómo estos interactúan.

Por consiguiente, este método, al aplicarse en esta investigación, permite comprender y describir a fondo el objeto de estudio, su objetivo principal es diseñar un sistema de control que contribuya a mejorar la gestión en el área de inventarios, del comisariato centro del descuento, con la intención de encontrar soluciones prácticas que optimicen sus procesos y fortalezcan su organización, y mejore así su rentabilidad.

2.1.2. Tipos de investigación

El tipo de investigación llevado a cabo es de campo, documental y bibliográfica, ya que a través de su aplicación se puede determinar la naturaleza y el estado de las variables.

2.1.2.1. Investigación de campo

Según Razo, (1998) concibe que "la investigación de campo es la que se realiza directamente en el medio donde se presenta el fenómeno de estudio".

Por lo tanto, la recopilación de información como el análisis, las aplicaciones prácticas y los métodos utilizados para obtener resultados, se realizará en el Comercial Centro del Descuento del cantón Montecristi.

2.1.2.2. Investigación documental

Según Tancara (2018) en su artículo concibe a la "investigación documental, como una serie de métodos y técnicas de búsqueda, procesamiento y almacenamiento de la información contenida en los documentos, en primera instancia, y la presentación sistemática, coherente y suficientemente argumentada de nueva información en un documento científico".

En cuanto respecta al Comercial Centro del Descuento se revisará los documentos contables sobre el control de inventarios y su información financiera para medir su rentabilidad.

2.1.2.3. Investigación bibliográfica

La investigación bibliográfica es un método de estudio que consiste en recopilar, revisar y analizar información de fuentes documentales, como libros, artículos, revistas y tesis para construir una base teórica sólida y orientar el estudio.

2.1.3. Población y muestra

2.1.3.1. Población

Según Gomez, Villacis, Miguel, & Novales (2006) nos indican que "la población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminado".

Por lo tanto, podemos acotar que una población es el total de individuos u objetos que poseen características comunes, ya sea una nación, personas u objetos con un atributo compartido, incluyendo a todo el conjunto claramente definido sobre el que se desean obtener conclusiones en una investigación. A continuación, se expone la población finita de estudio.

Tabla 4

Tamaño de la población en el Comercial Centro del Descuento

Descripción	Cantidad
Cajeras	3
Percheros	2
Bodeguero	1
Personal Administrativo	4
Total	10

Fuente: Comercial Centro del Descuento

2.1.3.2. Muestra

Según López (2004) menciona que la muestra "es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación". En este sentido, el diseño de la muestra para la investigación a desarrollar será de toda la población.

El muestreo probabilístico no se basa en el tamaño de la población, y en este caso, se trabajará con la totalidad de la población seleccionada para el estudio, que consta de 5 personas.

Categoría	Población	%
Personal de Campo	2	40
Personal Administrativo	3	60
Total	5	100%

2.2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

El instrumento para recolectar datos está diseñado para establecer las condiciones necesarias para su medición. Los datos son representaciones conceptuales que abstraen aspectos del mundo real y lo sensorial, siendo posibles de percibir tanto de forma directa como indirecta, y todo aquello que se basa en la experiencia empírica puede ser medido (Hernández Mendoza & Duana Avila, 2020).

2.2.1. Observación

Según Useche et al. (2019) mencionan que la observación "es la técnica que emplea el investigador para conectarse con la realidad y formarse una idea lo más precisa posible sobre el problema que estudia".

En ese contexto, la observación es aquella que permite al investigador obtener una comprensión directa y detallada del problema, facilitando la formación de una idea precisa y bien informada.

2.2.2. Entrevista

Useche *et al.* (2019) en su investigación consideran que la entrevista es una "actividad consiste en que una persona (entrevistador) de manera oral extrae información de otra persona (entrevistado), así mismo se intercambian opiniones e información sobre una temática en particular".

Consecuentemente, se puede deducir que la entrevista se caracteriza por la interacción cara a cara entre el entrevistador y el entrevistado.

2.2.3. Cuestionario

El cuestionario es una herramienta que le permite al científico social formular un conjunto de preguntas para recopilar información estructurada sobre una muestra de personas. Utiliza el tratamiento cuantitativo y agregado de las respuestas para describir a la población de la cual provienen y/o para contrastar estadísticamente ciertas relaciones entre las variables de interés (Meneses, 2016).

Ante lo expuesto por el investigador, a continuación, se aplicará el cuestionario de control interno aplicado al control de inventarios del Comercial Centro del Descuento, tal como se muestra en la siguiente tabla.

2.2.4. Información de la empresa

2.2.4.1. Comisariato Centro Del Descuento



2.2.4.2. Reseña Histórica del Comisariato Centro Del Descuento

El Comercial Centro del Descuento abrió sus puertas el 11 de septiembre de 2009 en la parroquia Leónidas Proaño del cantón Montecristi, en un contexto donde la de primera necesidad era una limitante para sus habitantes. En aquellos tiempos, los residentes debían viajar hasta la ciudad de Manta para adquirir desde los artículos más básicos hasta los más necesitados, lo que implicaba un gasto adicional de tiempo y dinero.

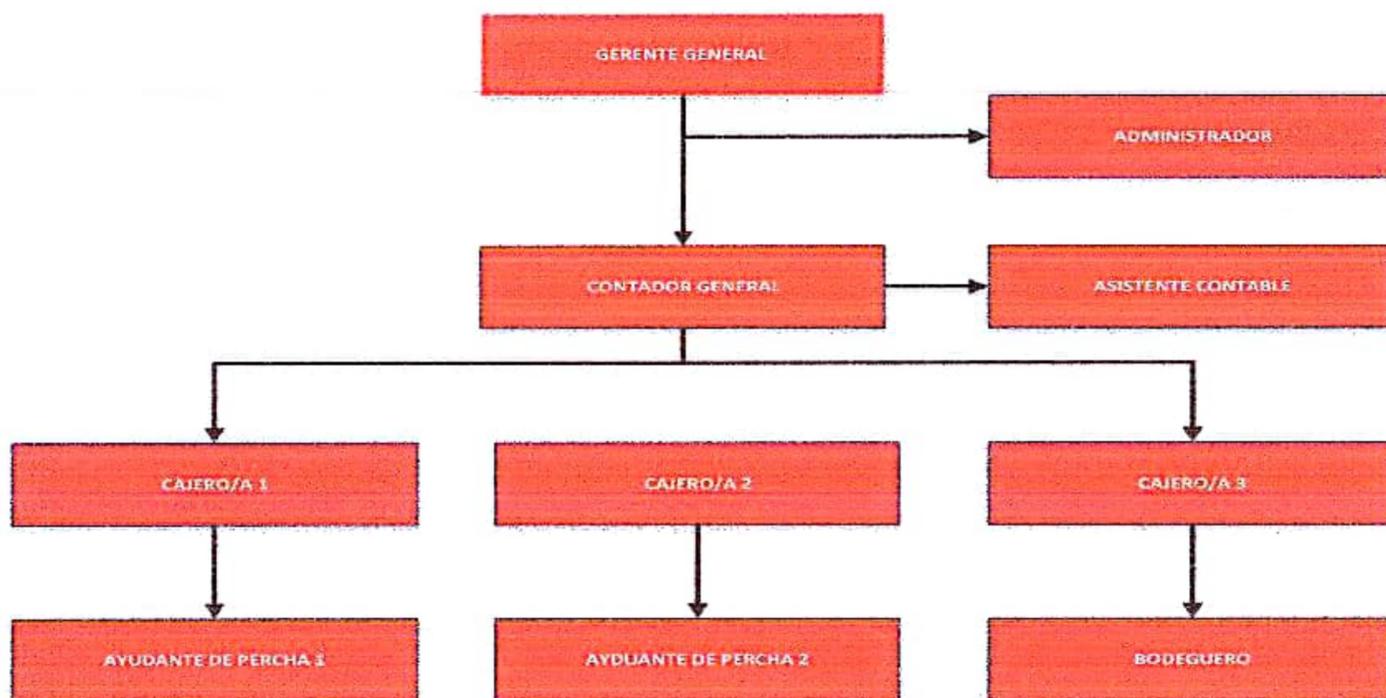
Reconociendo esta limitante y viendo una oportunidad para contribuir al desarrollo de la comunidad, la actual propietaria del Comercial Centro del Descuento decidió dar un paso audaz. Con la visión de ofrecer una solución accesible y conveniente, estableció una sucursal que no solo brindaría productos de consumo masivo a precios reducidos, sino que también fomentaría el crecimiento comercial en la comunidad.

Desde su inauguración, Comercial Centro del Descuento se ha posicionado como un referente esencial para los residentes de Leónidas Proaño y sus alrededores. Su amplio surtido de productos bajo un mismo techo ha facilitado la vida diaria de la comunidad, permitiendo que los vecinos encuentren todo lo que necesitan sin tener que desplazarse a la ciudad.

2.2.4.3. Estructura Organizacional

Figura 3

Estructura organizacional del Comercial Centro del Descuento



2.2.4.4. Obligaciones Tributarias

Comisariato Centro del Descuento es propiedad de una Persona Natural obligada a llevar contabilidad designada como agente de retención, su Registro Único de Contribuyente (R.U.C) es 1308013208001, dentro de sus obligaciones tributarias se encuentran las siguientes:

- Declaración Mensual del Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Declaración Mensual de Retenciones en la Fuente
- Anexo Transaccional Simplificado (ATS)

2.2.4.5. Estrategia y propósito del Comercial Centro del Descuento

Misión

Satisfacer a nuestros clientes con productos de calidad, variedad, precio y servicio, basada en la atención y el compromiso de nuestros trabajadores.

Visión

Ser reconocidos por ser uno de los supermercados que brinda la mejor atención, creando un espacio amigable y respetuoso para el abastecimiento del hogar de cada familia.

Valores

- Compromiso con la calidad
- Transparencia y honestidad
- Responsabilidad
- Eficiencia operativa
- Trabajo en equipo
- Compromiso comunitario

2.2.4.6. Ubicación Geográfica de la empresa

El Comercial Centro del Descuento se encuentra ubicado en la calle Víctor Veliz 18 av. Jaime Roldós de la Parroquia Leónidas Proaño del cantón Montecristi.

Figura 4

Ubicación en el mapa del Comercial Centro del Descuento



2.3. Ejecución de Resultados

2.3.1. Análisis e Interpretación de Entrevistas

Después de realizar las entrevistas, se procede a analizar e interpretar las respuestas obtenidas. Este proceso permite identificar patrones, problemas y oportunidades relacionadas con la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad. El análisis se enfoca en comparar las percepciones de los entrevistados con la situación actual del negocio, destacando áreas de mejora y posibles soluciones prácticas adaptadas a las necesidades de la microempresa. De esta manera, se busca generar un entendimiento claro que facilite la toma de decisiones y el diseño de estrategias efectivas.

2.3.1.1. Entrevista aplicada a la Gerente del Comercial Centro del Descuento

	Preguntas de la Entrevista
1. ¿Cómo controlan actualmente los productos que tiene el negocio?	Actualmente dentro de lo que cabe el comercial se controla mediante la revisión de la existencia dentro de las perchas y bodega para poder determinar la cantidad de producto
2. ¿Qué tan seguido revisan las existencias de inventario para saber qué hace falta o qué sobra?	Por lo general se realiza una toma física cada seis meses para determinar el saldo de inventario físico versus el de contabilidad.
3. ¿Cómo deciden qué cantidad de productos comprar y con qué frecuencia?	Generalmente la persona encargada de revisar la cantidad de producto a comprar se basa en la existencia actual del producto y el precio de mercado, para aprovechar las promociones.
4. ¿Qué problemas han enfrentado con el manejo de los inventarios? Por ejemplo, productos que se pierden o se dañan.	Actualmente el local comercial no cuenta con un manual de procedimientos que ayuden a verificar que productos estén cercanos a caducar, por lo que cada perchero es el encargado de revisar los productos en percha por lo que eventualmente si hemos tenido pérdidas por productos caducados.

5. ¿Cómo se aseguran de que siempre tengan los productos que más se venden o se necesitan?

Podemos identificar por que regularmente nos visitan los proveedores de diferentes empresas que generalmente buscan sus productos y verifican cuantos hay en percha y bodega todo esto se valida también con los percheros quienes se encargan de mantener sus perchas.

**6. ¿Han notado si tienen productos que no se venden o que tardan mucho en salir?
¿Qué hacen en esos casos?**

Exactamente, son los percheros quienes se encargan de validar e identificar que productos tienen poca rotación para poder realizar las correcciones correspondientes.

7. ¿Cómo manejan los productos que pueden dañarse o caducar si no se venden rápido?

Básicamente lo que se realiza es una trazabilidad con los proveedores e ir gestionando las notas de crédito para los productos próximos a caducar o cambio producto por producto.

8. ¿Qué apoyo creen que necesitan para organizar mejor el inventario?

Lo que se necesita para el local comercial es un manual de procedimientos para poder gestionar de manera eficiente la cantidad de producto y su rotación mismo que creería que ayudaría a optimizar mi liquidez y rentabilidad.

Al analizar los resultados de la entrevista se pudo determinar que la empresa no maneja un ambiente de control detallado ya que maneja su inventario de forma global, es decir las cantidades que tiene en percha y en su bodega, esto implica que no haya una segmentación correcta para diferenciar las cantidades en estos. Esta metodología junto con la dependencia de las revisiones manuales realizadas semestralmente limita la capacidad de gestionar y monitorear el inventario de manera eficiente.

Por otra parte los encargados de percha son fundamentales en el control diario, pero la falta de un procedimiento genera inconsistencia y aumenta el riesgo de pérdidas, especialmente en aquellos productos que tienen corta fecha de caducidad o productos con poca rotación.

Por otro lado, la empresa recurre a los proveedores para gestionar devoluciones o cambios, pero estas acciones no son reactivas y no previenen los problemas, ya que la toma de decisiones

sobre las compras depende de gran medida de la observación manual de existencias y de oportunidades de mercado, lo que genera acumulaciones de bodega o en su defecto faltantes en percha.

2.3.1.2. Entrevista aplicada a la Contadora del Comercial Centro del Descuento

	<p align="center">Preguntas de la Entrevista</p>
	<p>1. ¿Cómo definiría usted la gestión de inventarios? La Ing. Jhoanna Orozco menciona que son acciones para organizar y controlar el inventario de productos de una empresa.</p>
	<p>2. ¿Considera usted que la acumulación de inventario afecta a la rentabilidad del negocio? Por su puesto, debido a que por los precios fluctuantes en el mercado pueden generar una que el inventario sufra una revalorización o una devaluación lo que afecta directamente a la rentabilidad sea esta de manera positiva o negativa.</p>
	<p>3. ¿Cuáles son las principales deficiencias que ha identificado en el manejo del inventario? Pérdida de productos ya sea en mal estado, caducados y/o faltantes</p>
	<p>4. ¿Tiene la empresa políticas establecidas sobre el tratamiento y manejo de los inventarios? Actualmente el comercial no cuenta con un políticas para el tratamiento y manejo de los inventarios</p>
	<p>5. ¿De qué manera se determina las cantidades y los valores de costo de los inventarios que posee el negocio? Se considera los costos fijos y variables</p>
	<p>6. ¿El negocio cuenta con políticas para el manejo de productos perecibles? No, el local comercial no cuenta con ello</p>
	<p>7. ¿El negocio cuenta con un Sistema Contable? Si, actualmente se maneja el Sistema Contable y Administrativo Genesis</p>
	<p>8. ¿Utiliza indicadores Financieros para la toma de decisiones? No, no se utilizan dichas herramientas para la toma de decisiones</p>

La entrevista revela que la gestión de inventarios en la empresa está enfocada en acciones generales para organizar y controlar los productos, pero carece de un enfoque estratégico. La acumulación de inventarios se reconoce como un factor que afecta directamente la rentabilidad, debido a las fluctuaciones de precios en el mercado, lo que puede generar revalorizaciones o devaluaciones que impactan tanto positiva como negativamente los resultados del negocio.

Entre las principales deficiencias se identifican pérdidas de productos por mal estado, caducidad o faltantes, lo que refleja una falta de control adecuado. Además, la empresa no cuenta con políticas formales para el manejo de inventarios ni para la gestión específica de productos perecibles, lo que incrementa los riesgos operativos. La determinación de cantidades y costos de inventarios se basa únicamente en la consideración de costos fijos y variables, sin el apoyo de metodologías avanzadas o herramientas especializadas.

Si bien el negocio utiliza el sistema contable y administrativo Génesis, no emplea indicadores financieros para respaldar la toma de decisiones, lo que limita su capacidad de análisis y optimización. Este panorama muestra una administración de inventarios que depende en gran medida de procesos manuales y carece de un marco estructurado para garantizar una gestión eficiente.

2.3.1.3. Cuestionario de Control Interno del Comercial Centro del Descuento

Cuestionario de Control Interno: Cuenta Inventarios				
Comisariato Centro del Descuento				
Ruc: 1315529998001				
N	Pregunta	Respuesta		Observación
		Si	No	
Procedimientos y Políticas				
1	¿Existe un manual de procedimientos que cubra aspectos como la autorización, registro, control y responsabilidades en relación con los inventarios?		X	
2	¿Se cuenta con políticas definidas y claras sobre la recepción, almacenamiento y conservación de inventarios?		X	

3	¿Están autorizados los trabajadores responsables para hacer ajustes en los registros después de una toma física de inventario?	X		Cade hay que destacar que los empleados están parcialmente autorizados a hacer ajustes siempre y cuando el caso lo amerite
Control y Registro				
4	¿La empresa cuenta con un sistema contable adecuado para el giro del negocio?	X		La empresa cuenta con el Sistema contable Genesis, está adaptado al giro de negocio pero ciertas veces suelen presentar falencias en sus reportes
5	¿Se realiza un control del máximo y mínimo de existencias?		X	
6	¿La empresa maneja registros de inventarios adecuadamente valorizados?	X		
7	¿Se registran las existencias recibidas en términos de cantidad, calidad, costo y demás información necesaria?	X		
8	¿La entidad lleva un sistema adecuado para controlar y registrar los ingresos y salidas de existencias en el almacén?	X		
Revisión y Ajustes				
9	¿Los ajustes por pérdidas en inventarios son realizados por trabajadores ajenos a la responsabilidad de manejo de estos?		X	
10	¿Se realizan inventarios físicos o informes periódicos en bodega y perchas para asegurar que las cantidades registradas sean exactas?		X	Se pudo identificar mediante matriz interna que suelen realizar inventarios cada seis meses.
11	¿Se comparan los resultados de los inventarios físicos con los registros contables?	X		
12	¿Se investigan las diferencias detectadas?	X		

Gestión y Conservación				
13	¿Cuenta la empresa con un almacén en buen estado, que permita conservar los productos con la seguridad requerida?	X		Si bien cuenta con un espacio físico para el almacenamiento de productos, pero por la cantidad de productos que se maneja suele ser pequeño e incomodo
14	¿Se cuenta con informes actualizados de inventario para analizar pérdidas y evaluar la gestión de inventarios?	X		Se encuentran informes parcialmente actualizados
15	¿Las ventas y donaciones de inventario en desuso o con poco movimiento son aprobadas por personal administrativo de acuerdo con las normas administrativas y fiscales vigentes?	X		
Suman		10	5	

Tabla 5

Matriz de Riesgo

RANGO	RIESGO	CONFIANZA
1%-50%	BAJO	BAJO
51%-75%	MEDIO	MODERADO
76%-100%	ALTO	ALTO

Tabla 6

Calificación de Riesgo obtenida

Calificación total	10
Ponderación total	15
Nivel de confianza: $NC = (CT/PT) * 100$	66.67%
Nivel de Riesgo: $NR = 100\% - CT$	33.33%
Calificación del Riesgo	Medio

Aplicado el cuestionario de control interno se pudo determinar un nivel de confianza del 66.67%, clasificado como moderado, y un nivel de riesgo del 33.33%, correspondiente a riesgo bajo. Esto indica que el negocio cuenta con prácticas funcionales, como la adecuada valoración de inventarios y el registro de ingresos y salidas. Sin embargo, se identificaron debilidades significativas en aspectos como la formalización de procedimientos, la periodicidad de las revisiones físicas y las condiciones del espacio de almacenamiento.

Consecuentemente, estas debilidades evidencian las inconsistencias en la implementación de controles internos, particularmente en la gestión de políticas de almacenamiento y conservación, así como en el seguimiento de inventarios físicos. Aunque las prácticas actuales permiten mantener un control básico, las áreas identificadas como vulnerables limitan la capacidad del negocio para garantizar la precisión y confiabilidad de sus registros de inventario.

2.3.2. Análisis e Interpretación de Información Financiera

El presente proyecto investigativo tiene como finalidad analizar el Control de Inventarios del Comisariato Centro del Descuento del cantón Montecristi, y determinar su incidencia en la rentabilidad de esta. La empresa utiliza un sistema contable denominado Genesis Administrativo, donde se encuentra la información contable y financiera necesaria para realizar los análisis pertinentes, mismo que partirá desde el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de Pérdidas y Ganancias de los años 2022 y 2023.

2.4. Estados Financieros

2.4.1. Estado de Situación Financiera

2.4.1.1. Análisis Vertical

Figura 5

Estado de Situación Financiera Análisis Vertical

 COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO ESTADO DE SITUACION FINANCIERA POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				
<u>Activo</u>	31 de diciembre del 2023	%	31 de diciembre del 2022	%
Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 40,535.45	14%	\$ 130,347.85	40%
Inventarios	\$ 90,326.74	32%	\$ 40,890.63	13%
Activos por impuestos corrientes	\$ 9,566.38	3%	\$ 13,800.67	4%
Total de activo corriente	\$ 140,428.57	50%	\$ 185,039.15	57%
Activo No Corriente				
Propiedad Planta y equipo Neto	\$ 140,116.60	50%	\$ 139,430.39	43%
Activos diferidos	\$ 65.00	0%	\$ -	0%
Total de no activo corriente	\$ 140,181.60	50%	\$ 139,430.39	43%
Total de activos	\$ 280,610.17	100%	\$ 324,469.54	100%
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Cuentas y Documentos por pagar	\$ 98,870.18	35%	\$ 143,869.28	44%
Obligaciones Financieras por pagar	\$ 18,040.03	6%	\$ 34,369.07	11%
Obligaciones con la administración tributaria	\$ 5,185.40	2%	\$ 8,792.53	3%
Obligaciones con el IESS y empleados por pagar	\$ 48,073.05	17%	\$ 51,407.93	16%
Total de Pasivo corriente	\$ 170,168.66	61%	\$ 238,438.81	73%
Total de Pasivo	\$ 170,168.66	61%	\$ 238,438.81	73%
Patrimonio				
Capital Individual	\$ 17,532.53	6%	\$ 27,259.36	8%
Ganancia neta del periodo	\$ 92,908.98	33%	\$ 58,771.37	18%
Total de Patrimonio	\$ 110,441.51	39%	\$ 86,030.73	27%
Total de Pasivo Y Patrimonio	\$ 280,610.17	100%	\$ 324,469.54	100%

Fuente: Comisariato Centro del Descuento

Al observar la información proporcionada por el departamento de contabilidad del Comisariato Centro del Descuento al 31 de diciembre del 2023 y aplicar el análisis vertical se pudo identificar que el que su activo corriente con respecto al año 2022 disminuyó un 7% este cambio sugiere una posible reducción en la liquidez, especialmente por la caída en el efectivo y equivalentes al efectivo, cuya participación disminuyó significativamente del 40% al 14%. Sin embargo, el aumento de los inventarios del 13% al 32% del activo total podría reflejar acumulación o dificultades en la rotación, lo que requerirá una gestión más eficiente para evitar riesgos de obsolescencia.

En cuanto al pasivo, el pasivo corriente pasó de representar el 73% al 61% del total de pasivos y patrimonio, mostrando una mejora en la estructura financiera de corto plazo. Esta reducción está impulsada por la disminución en las cuentas por pagar y las obligaciones financieras, que ahora representan un menor porcentaje del total.

Por último, el patrimonio muestra un crecimiento significativo, aumentando su participación del 27% al 39% del total de pasivos y patrimonio, principalmente gracias al incremento en la ganancia neta del período. Este resultado refleja una mejora en la rentabilidad de la empresa y un fortalecimiento de su estructura financiera, destacándose como un punto positivo en el desempeño general, a pesar de los desafíos en la gestión de liquidez e inventarios.

2.4.1.2. Análisis Horizontal

Figura 6

Estado de Situación Financiera Análisis Horizontal

 COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO ESTADO DE SITUACION FINANCIERA POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 				
Activo	31 de diciembre del 2023	31 de diciembre del 2022	Variación	%
Activo Corriente				
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 40,535.45	\$ 130,347.85	-\$ 89,812.40	-69%
Inventarios	\$ 90,326.74	\$ 40,890.63	\$ 49,436.11	121%
Activos por impuestos corrientes	\$ 9,566.38	\$ 13,800.67	-\$ 4,234.29	-31%
Total de activo corriente	\$ 140,428.57	\$ 185,039.15	-\$ 44,610.58	-24%
Activo No Corriente				
Propiedad Planta y equipo Neto	\$ 140,116.60	\$ 139,430.39	\$ 686.21	0%
Activos diferidos	\$ 65.00	\$ -	\$ 65.00	0%
Total de no activo corriente	\$ 140,181.60	\$ 139,430.39	\$ 751.21	1%
Total de activos	\$ 280,610.17	\$ 324,469.54	-\$ 43,859.37	-14%
Pasivo				
Pasivo Corriente				
Cuentas y Documentos por pagar	\$ 98,870.18	\$ 143,869.28	-\$ 44,999.10	-31%
Obligaciones Financieras por pagar	\$ 18,040.03	\$ 34,369.07	-\$ 16,329.04	-48%
Obligaciones con la administracion tributaria	\$ 5,185.40	\$ 8,792.53	-\$ 3,607.13	-41%
Obligaciones con el IESS y empleados por pagar	\$ 48,073.05	\$ 51,407.93	-\$ 3,334.88	-6%
Total de Pasivo corriente	\$ 170,168.66	\$ 238,438.81	-\$ 68,270.15	-29%
Total de Pasivo	\$ 170,168.66	\$ 238,438.81	-\$ 68,270.15	-29%
Patrimonio				
Capital Individual	\$ 17,532.53	\$ 27,259.36	-\$ 9,726.83	-36%
Ganancia neta del periodo	\$ 92,908.98	\$ 58,771.37	\$ 34,137.61	58%
Total de Patrimonio	\$ 110,441.51	\$ 86,030.73	\$ 24,410.78	28%
Total de Pasivo Y Patrimonio	\$ 280,610.17	\$ 324,469.54	-\$ 43,859.37	-14%

Fuente: Comisariato Centro del Descuento

El análisis horizontal del estado de situación financiera del Comisariato Centro del Descuento al 31 de diciembre de 2023 muestra una reducción del 14% en los activos totales. Este cambio se debe principalmente a una disminución del 69% en el efectivo y equivalentes, acompañado por un aumento del 121% en inventarios. El activo corriente en su conjunto experimentó una caída del 24%, mientras que el activo no corriente permaneció prácticamente estable, con un leve incremento del 1%.

En cuanto al pasivo, se observa una reducción del 29%, impulsada por una disminución del 31% en cuentas por pagar y del 48% en obligaciones financieras. Esto resultó en una menor participación del pasivo corriente dentro de los pasivos y patrimonio, pasando del 73% en 2022 al 61% en 2023. Todos los rubros del pasivo corriente mostraron una variación a la baja, contribuyendo al fortalecimiento de la estructura financiera en términos generales.

Finalmente, el patrimonio creció un 28%, debido principalmente al aumento del 58% en la ganancia neta del período. Este resultado se tradujo en un mayor peso del patrimonio dentro del total de pasivos y patrimonio, incrementando su participación del 27% en 2022 al 39% en 2023. Estos movimientos reflejan cambios significativos en la composición financiera del Comisariato Centro del Descuento durante el período analizado.

2.4.2. Estado de Estado de Resultados

2.4.2.1. Análisis Vertical

Figura 7

Estado de Resultados Análisis Vertical

COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO				
ESTADO DE RESULTADOS				
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023				
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	31 de diciembre del 2023	%	31 de diciembre del 2022	%
VENTAS				
VENTAS NETAS	\$ 835.082,81	100%	\$ 832.551,82	100%
(-) COSTO DE VENTA	-\$ 642.375,01	-77%	-\$ 673.235,33	-81%
UTILIDAD BRUTA	\$ 192.707,80	23%	\$ 159.316,49	19%
(-) GASTOS				
Gastos de Personal	\$ 60.057,82	7%	\$ 51.837,10	6%
Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	\$ 43.781,44	5%	\$ 39.317,98	
Aporte a la Seguridad Social	\$ 9.046,68	1%	\$ 6.189,68	
Beneficios Sociales e Indemnización	\$ 7.229,70	1%	\$ 6.329,44	
Gastos de Operación y Mantenimiento	\$ 975,83	0%	\$ 8.019,07	1%
Mantenimiento y Reparaciones	\$ 474,29	0%	\$ 3.768,57	
Combustible	\$ 501,54	0%	\$ 3.650,50	
Lubricantes	\$ -		\$ 600,00	
Gastos de Seguros y Protección	\$ 952,75	0%	\$ 2.352,33	0%
Seguros y Reaseguros, Primas	\$ 952,75		\$ 2.352,33	
Gastos Administrativos y Generales	\$ 37.812,42	5%	\$ 38.336,62	5%
Gastos de Viaje	\$ 554,54		\$ 1.860,00	
Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones	\$ 9.229,96		\$ 11.526,68	
Impuestos, Contribuciones y Otros	\$ 3.062,38		\$ 6.909,09	
Perdidas por casos fortuitos	\$ 18.241,02		\$ -	
Otros Gastos	\$ 6.724,52		\$ 18.040,85	
Total de Gastos	\$ 99.798,82	12%	\$ 100.545,12	12%
Perdida o Utilidad del ejercicio	\$ 92.908,98	11%	\$ 58.771,37	7%

Fuente: Comisariato Centro del Descuento

El análisis vertical del estado de resultados del Comisariato Centro del Descuento para 2023 muestra que las ventas netas se mantuvieron constantes como base del 100%. La utilidad bruta incrementó su participación del 19% al 23% en comparación con 2022, reflejando una mejora significativa en la estructura de costos. Esto se explica por la reducción en el costo de ventas, que disminuyó del 81% al 77% de las ventas netas, destacando un manejo más eficiente de los costos asociados a las operaciones principales.

Los gastos totales representaron el 12% de las ventas netas tanto en 2022 como en 2023, evidenciando estabilidad en este rubro. Dentro de este total, los gastos de personal aumentaron levemente su peso, pasando del 6% al 7%, mientras que los gastos de operación, mantenimiento y seguros redujeron su proporción. Los gastos administrativos y generales permanecieron constantes

en el 5%, aunque con variaciones internas como un aumento en pérdidas fortuitas y ajustes en otros conceptos.

La utilidad neta del ejercicio mostró un incremento del 7% al 11% de las ventas netas, reflejando una mejora notable en la rentabilidad del periodo. Este aumento fue impulsado por una combinación de optimización de costos y estabilidad en los gastos, lo que permitió un mayor aprovechamiento de los ingresos obtenidos durante el año.

Figura 8

Estado de Resultados Análisis Horizontal

 COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO ESTADO DE RESULTADOS POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 				
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	31 de diciembre del 2023	31 de diciembre del 2022	VARIACION	%
VENTAS				
VENTAS NETAS	\$ 835.082,81	\$ 832.551,82	\$ 2.530,99	0%
(-) COSTO DE VENTA	-\$ 642.375,01	-\$ 673.235,33	\$ 30.860,32	-5%
GANANCIA BRUTA	\$ 192.707,80	\$ 159.316,49	\$ 33.391,31	21%
(-) GASTOS				
Gastos de Personal	\$ 60.057,82	\$ 51.837,10	\$ 8.220,72	16%
Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	\$ 43.781,44	\$ 39.317,98		
Aporte a la Seguridad Social	\$ 9.046,68	\$ 6.189,68		
Beneficios Sociales e Indemnización	\$ 7.229,70	\$ 6.329,44		
Gastos de Operación y Mantenimiento	\$ 975,83	\$ 8.019,07	\$ -7.043,24	-88%
Mantenimiento y Reparaciones	\$ 474,29	\$ 3.768,57		
Combustible	\$ 501,54	\$ 3.650,50		
Lubricantes	\$ -	\$ 600,00		
Gastos de Seguros y Protección	\$ 952,75	\$ 2.352,33	\$ -1.399,58	-59%
Seguros y Reaseguros, Primas	\$ 952,75	\$ 2.352,33		
Gastos Administrativos y Generales	\$ 37.812,42	\$ 38.336,62	\$ -524,20	-1%
Gastos de Viaje	\$ 554,54	\$ 1.860,00		
Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones	\$ 9.229,96	\$ 11.526,68		
Impuestos, Contribuciones y Otros	\$ 3.062,38	\$ 6.909,09		
Pérdidas por casos fortuitos	\$ 18.241,02	\$ -		
Otros Gastos	\$ 6.724,52	\$ 18.040,85		
Total de Gastos	\$ 99.798,82	\$ 100.545,12	\$ -746,30	-1%
Perdida o Utilidad del ejercicio	\$ 92.908,98	\$ 58.771,37	\$ 34.137,61	58%

Fuente: Comisariato Centro del Descuento

Tabla 7

Interpretación de resultados Análisis Horizontal aplicado al estado de Resultados

Ingresos y Costos

1. Ventas Netas

Las ventas netas tuvieron un leve aumento del 0%, equivalente a una variación positiva de \$2.530,99. A pesar de su mínima variación, el crecimiento contribuyó al margen general.

2. Costos de Venta

El costo de ventas registró una disminución del 5%, equivalente a \$30.860,32 menos. Esta reducción tuvo un efecto favorable en la rentabilidad.

3. Ganancia Bruta

La ganancia bruta mostró un incremento del 21%, representando \$33.391,31 adicionales en comparación con el año anterior. Este resultado refleja un manejo eficiente de los costos.

Gastos Operativos

4. Gastos de Personal

Los gastos de personal aumentaron un 16%, es decir, \$8.220,72 más respecto al período anterior. Este aumento incluye sueldos, seguridad social y beneficios.

5. Gastos de Operación y Mantenimiento

Este rubro mostró una reducción del 88%, equivalente a \$7.043,24. La disminución significativa evidencia un menor gasto en mantenimiento y reparaciones.

6. Gastos de Seguros y Protección

Los gastos relacionados con seguros disminuyeron un 59%, con una variación de \$1.399,58.

7. Gastos Administrativos y Generales

Se observó una ligera disminución del 1%, equivalente a \$524,20. Este rubro, compuesto principalmente por gastos de viaje, servicios básicos e impuestos, se mantuvo estable.

8. Total de Gastos

El total de los gastos registró una reducción global del 1%, con una variación de \$746,30, lo que contribuyó a mejorar los resultados generales.

Utilidad del Ejercicio

Finalmente, la utilidad del ejercicio mostró un aumento del 58%, alcanzando una variación positiva de \$34.137,61 en comparación con el año anterior. Este crecimiento estuvo

influenciado principalmente por la mejora en la ganancia bruta y la reducción en algunos rubros de gastos.

2.5. Cálculo de las razones financieras e interpretación

2.5.1. Ratios de liquidez y gestión

Liquidez Corriente

El presente indicador mide la capacidad de la empresa para responder ante sus obligaciones a corto plazo, este se puede calcular utilizando la siguiente formula:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ \left(\frac{\$140,428.57}{\$170,168.66} \right) = 83\%$$

La empresa tiene una liquidez corriente del 83% lo que indica que la empresa a corto plazo no es capaz de cubrir sus obligaciones. Este indicador muestra que, por cada dólar de deuda, la empresa dispone de 0.83 centavos en activos corrientes, lo que evidencia una situación financiera limitada en términos de solvencia inmediata.

Rotación de inventarios

El presente indicador determina la eficiencia de la empresa para gestionar sus inventarios durante el año, este se puede calcular utilizando la siguiente formula:

$$\left(\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario promedio}} \right) \\ \left(\frac{642,375.01}{90,326.74} \right) = 7.11\%$$

La rotación del inventario es de 7.11 veces durante el año, el cual indica que la empresa vendió y renovó su inventario esa cantidad durante el periodo.

2.5.2. Ratios de Solvencia

Endeudamiento del Activo

$$\left(\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activos totales}} \right)$$
$$\left(\frac{170,168.66}{280,610.17} \right) = 60.64\%$$

Este resultado indica que el 60.64% de los activos del negocio están financiados mediante obligaciones con terceros

2.5.3. Indicadores de Rentabilidad

Estos indicadores permiten evaluar la capacidad de la administración de la empresa para gestionar y controlar los costos y gastos, logrando así transformar las ventas en utilidades.

Rentabilidad Neta del Activo

Este indicador expone la capacidad del activo para producir utilidades, sea esta de la manera que se haya financiado es decir sea con deuda o patrimonio.

$$\left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{ventas}} \right) * \left(\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \right)$$
$$\left(\frac{\$92,908.98}{\$835,082.81} \right) * \left(\frac{\$835,082.81}{\$280610.17} \right) = 33.11\%$$

Este resultado evidencia que la empresa tiene la capacidad de transformar sus activos totales en utilidad neta de manera eficiente, impulsada por su nivel de ventas. La relación obtenida refleja que por cada dólar invertido en activos totales, la organización genera aproximadamente un 33,11% de utilidad neta, lo cual sugiere un manejo favorable de sus recursos financieros y operativos.

Margen de utilidad Bruta

El presente permite conocer la rentabilidad de las ventas producidas frente al costo de venta así como la capacidad de la empresa para cubrir sus gastos operativos y producir utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\left(\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de venta}}{\text{ventas totales}} \right)$$

$$\left(\frac{\$835,082.81 - \$642,375.01}{\$835,082.81} \right) = 23\%$$

El local comercial tiene un margen de rentabilidad del 23%, es decir, genera 0.23 centavos de dólar por cada dólar de ventas una vez deducidos los costos de venta. Esto indica que está logrando transformar una parte significativa de sus ingresos en beneficios brutos, reflejando una gestión eficiente de los costos directos asociados a su giro de negocio.

Margen de utilidad Neta

Este indicador mide la rentabilidad de una empresa y su capacidad para generar beneficios después de deducir todos los costos, gastos e impuestos relacionados con su giro de negocio.

$$\left(\frac{\textit{utilidad neta}}{\textit{ventas totales}} \right)$$

$$\left(\frac{\$92,908.98}{\$835,082.81} \right) = 11\%$$

El local comercial tiene un margen de utilidad bruta del 11%, es decir genera 11 centavos de dólar por cada dólar de venta una vez deducido sus costos y gastos. Esto refleja la capacidad del negocio para controlar sus gastos y operar de manera rentable, logrando convertir una parte de sus ingresos en utilidad neta.

Rendimiento sobre los activos (ROA)

$$\left(\frac{\textit{EBIT}}{\textit{Activos totales}} \right)$$

Para el año 2023

$$\left(\frac{\$92,908.98}{\$280,610.17} \right) = 33.11\%$$

Para el año 2022

$$\left(\frac{\$58,711.37}{\$324,469.54} \right) = 18.09\%$$

Entre 2022 y 2023, el rendimiento sobre los activos (ROA) del comercial aumentó significativamente de 18.09% a 33.11%, lo que indica una mejora notable en la eficiencia operativa. Este incremento se explica por un crecimiento del 58.23% en los beneficios operativos (EBIT), que pasaron de \$58,711.37 a \$92,908.98, y una reducción del 13.53% en los activos totales, los cuales pasaron de \$324,469.54 a \$280,610.17 evidenciando una reducción significativa. Estos resultados indican que la empresa logró generar mayores beneficios con una base de activos más reducida, maximizando así el rendimiento generado por cada dólar invertido en activos.

Rentabilidad Operacional del Patrimonio (ROE)

Para el año 2023

$$\left(\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} \right)$$
$$\left(\frac{\$92,908.98}{\$110,441.51} \right) = 84.13\%$$

Para el año 2022

$$\left(\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} \right)$$
$$\left(\frac{\$58,771.37}{\$86,030.73} \right) = 68.31\%$$

Se evidencia que la rentabilidad operacional del patrimonio también conocida como ROE aumentó de 68,31% en el año 2022 a 84,13% en el año 2023, evidenciando una mejora de 15,82 puntos porcentuales. Este incremento se debió a un aumento de la utilidad operativa, que pasó de \$58.771,37 en 2022 a \$92.908,98 en 2023, superando el crecimiento del patrimonio, el cual aumentó de \$86.030,73 a \$110.441,51. Este resultado indica una mayor eficiencia en la generación de utilidad operativa respecto a los recursos propios de la empresa.

CAPITULO III

3. Diseño de la propuesta

3.1. Título de la propuesta

Manual de políticas y procedimientos para el manejo y control de inventario de “El Comercial Centro del Descuento” de la parroquia Leónidas Proaño del cantón Montecristi.

3.1.1. *Justificación de la propuesta*

Los inventarios, también llamados mercaderías, son los bienes que las empresas adquieren en su día a día para vender o consumir, podríamos decir que son el corazón del negocio, y por eso es crucial gestionarlos y controlarlos de manera adecuada. Hoy en día, es esencial que los negocios, sin importar su tamaño, cuenten con un sistema de control en el área de inventarios. Este tipo de herramienta permite medir la eficiencia en las actividades operativas y optimizar la gestión de los recursos.

El Comercial Centro del Descuento, dedicado a la venta de una gran variedad de víveres básicos y productos de conveniencia, enfrenta un desafío importante: la falta de un sistema de control en su área de inventarios. Los resultados obtenidos evidencian la necesidad de implementar una propuesta integral que abarque todas las áreas relacionadas, organizando la información clave y estableciendo procesos que permitan un manejo eficiente de las existencias.

Este trabajo se centra en crear un manual de procedimientos que ayude a mejorar la forma en que se manejan los inventarios. La idea es fortalecer la rentabilidad del comisariato mostrando pautas claras y prácticas para un control eficiente, el diseño del manual para el control de inventarios en el Comercial Centro del Descuento será una herramienta valiosa, ya que este manual facilitará un mejor control y administración de los inventarios, mejorará el desempeño laboral, y permitirá responder de manera más efectiva a las demandas de los clientes. Además, proporcionará al propietario una visión clara de las ganancias generadas por el inventario, ya sea anualmente o dentro de un periodo específico.

3.1.2. *Objetivo general de la propuesta*

Diseñar un Manual de políticas y procedimientos para optimizar el manejo y control de inventarios de “El Comercial Centro del Descuento” de la parroquia Leónidas Proaño del cantón Montecristi, mejorando su gestión y rentabilidad.

3.1.3. *Objetivos específicos de la propuesta*

- Establecer y optimizar los procedimientos necesarios para un control eficiente de inventarios en el Comercial Centro del Descuento, garantizando una gestión organizada que mejore la operatividad, minimice pérdidas y contribuya a la rentabilidad del negocio.
- Diseñar flujogramas que detallen el proceso de gestión de existencias, abarcando desde su recepción hasta la entrega final de los productos a los clientes.
- Llevar a cabo una socialización con todo el personal del comisariato, detallando la correcta ejecución de los procedimientos para el control en el área de inventarios.

3.1.4. *Fundamentación de la propuesta*

El control interno en una empresa debe ser monitoreado constantemente para asegurarse de que todas las actividades se realicen de manera eficiente. Este control implica establecer leyes, normas y procedimientos que ayuden a mejorar la preparación de la información contable y el uso adecuado de los recursos materiales y del personal.

Actualmente, son muchos los negocios que no cuentan con el conocimiento adecuado sobre cómo gestionar y controlar correctamente su inventario. Esto genera la necesidad de supervisar todas las actividades diarias, incluyendo el control del personal y la gestión de los inventarios, es esencial tener un sistema de control que les permita planificar, organizar y ejecutar sus tareas principales, con el fin de alcanzar los objetivos que se han propuesto en el comisariato, ya que, sin un control adecuado, las operaciones comerciales del Comercial Centro del Descuento se verán seriamente afectadas.

Esta propuesta tiene como objetivo implementar un sistema de control de inventarios más eficiente en el negocio, ya que actualmente no se cuenta con uno, lo que ha dificultado la gestión de las existencias y el seguimiento de las ganancias generadas por el inventario. Sin un control adecuado, es complicado tener claridad sobre el movimiento de los productos, lo que puede llevar

a problemas como la falta de stock o, por el contrario, a acumular productos que no se venden rápidamente. Además, no contar con un sistema que permita monitorear el inventario dificulta conocer el impacto real de los productos en las ganancias, lo que hace más difícil tomar decisiones estratégicas para mejorar el negocio. Con la implementación de este sistema, se busca facilitar el manejo de las existencias y hacer más transparente el análisis de la rentabilidad, ayudando a optimizar las operaciones y aumentar los beneficios del negocio.

3.1.5. Beneficiarios

La implementación del manual de políticas y procedimientos para el manejo y control de inventario de “El Comercial Centro del Descuento” beneficiará en primera instancia directamente la propietaria del centro de descuento la Sra. Amarilis Moreira, al optimizar la gestión de sus recursos, reducir pérdidas, mejorar la toma de decisiones y aumentar la rentabilidad general del negocio. Esta herramienta se convertirá en un pilar fundamental para garantizar la seguridad y precisión de los registros de inventario, facilitando así el cumplimiento de las normas contables y optimizando los procesos operativos de la empresa, como segunda instancia al contar con procedimientos claramente definidos, el personal del área podrá desempeñar sus funciones de manera más eficaz y eficiente.

3.1.6. Factibilidad de la propuesta

La implementación de esta propuesta representará un avance significativo para comisariato centro del descuento al dotarlo de un manual de políticas y procedimientos específicamente diseñado para gestionar de manera eficiente y eficaz su inventario. Este documento, elaborado a medida, se convertirá en una herramienta indispensable para garantizar la exactitud y confiabilidad de la información contable relacionada con los activos inventariables. Al establecer un conjunto claro y conciso de normas y procedimientos, el manual contribuirá a minimizar las pérdidas por mermas, extravíos o errores humanos, optimizando así el uso de los recursos y maximizando la rentabilidad del negocio.

Además de proporcionar una guía detallada para las operaciones diarias, el manual servirá como un valioso instrumento para la capacitación del personal, asegurando que todos los empleados conozcan y cumplan con los estándares establecidos. De esta manera, se promoverá una cultura de orden, disciplina y eficiencia en la gestión del inventario, a su vez la implementación de este manual no solo beneficiará a corto plazo, al reducir costos y mejorar la productividad, sino

que también sentará las bases para un crecimiento sostenible a largo plazo, al contar con un sistema de control interno sólido y confiable, el comisariato estará mejor preparado para enfrentar los desafíos del mercado y aprovechar las oportunidades que se presenten.

3.1.6.1. *Factibilidad Económica*

La inversión en la capacitación del personal en la correcta gestión de inventarios representa una apuesta estratégica para el futuro del comisariato, al dotar a los colaboradores del comisariato, de las herramientas y conocimientos necesarios para optimizar los procesos de inventario, estaremos así no solo mejorando su desempeño individual, sino también fortaleciendo la eficiencia operativa de toda la organización. Esta inversión inicial se verá reflejada a largo plazo en una reducción de costos, una disminución de pérdidas por obsolescencia o deterioro de productos, y una mayor capacidad para responder a las demandas del mercado.

3.1.6.2. *Factibilidad Administrativa*

La implementación de un sistema de control de inventario requiere del compromiso y la colaboración de todos los miembros del equipo. Al involucrar a todo el personal en este proyecto, se está fomentando un sentido de pertenencia y responsabilidad compartida. Además, al contar con el apoyo de todas las áreas, se podrá identificar y resolver de manera más eficiente los problemas que puedan surgir durante el proceso de implementación. El resultado será un sistema más robusto y adaptado a las necesidades específicas de nuestra empresa.

3.1.6.3. *Factibilidad Tecnológica*

La infraestructura tecnológica actual del comisariato proporciona una base sólida para la implementación de un sistema de gestión de inventario. Los equipos informáticos con los que cuenta el centro de descuento permitirán automatizar muchas de las tareas manuales asociadas con el control de inventario, lo que se traduce en una mayor precisión y eficiencia. Además, la integración de este sistema con otros sistemas empresariales, como el sistema contable o el sistema de gestión de relaciones con clientes, permitirá obtener una visión más completa y actualizada de sus operaciones.

3.1.6.4. *Factibilidad Legal*

El cumplimiento de las normas contables y legales es un aspecto fundamental para la sostenibilidad de cualquier empresa. Al implementar un sistema de control de inventario que cumpla con los estándares del país y del sector, se estará demostrando el compromiso con la

transparencia y la buena gobernanza corporativa. Además, esta medida permitirá al comisariato fortalecer la posición frente a posibles auditorías o inspecciones, y minimizar los riesgos legales asociados con una gestión inadecuada del inventario.

3.2. Desarrollo de la propuesta

El presente manual de políticas y procedimientos constituye una guía integral para la gestión eficiente del inventario en el centro de descuento, este documento, estructurado de manera clara y concisa, detalla los procesos, responsabilidades y estándares que rigen las operaciones del área de inventario desde la definición de la misión y visión de la empresa, hasta la descripción detallada de cada tarea y la representación gráfica de los flujos de trabajo a través de diagramas, este manual proporciona una visión holística de cómo funciona nuestro inventario. Al establecer un marco de referencia común para todos los empleados involucrados, se pretende garantizar la estandarización de los procesos, la optimización de los recursos y la mejora continua de nuestras operaciones. Este documento no solo es una herramienta de consulta para los empleados, sino también un instrumento de gestión que permitirá evaluar el desempeño del área, identificar oportunidades de mejora y asegurar el cumplimiento de las normas y regulaciones aplicables. A través de la implementación de este manual, se consolida la posición del comisariato como una empresa comprometida con la excelencia operativa y la satisfacción de nuestros clientes, a continuación, se muestra el diseño y elaboración de este manual.

**Manual de Políticas y
Procedimientos para el Comercial
Centro del descuento**



Manual de políticas y procedimientos para el manejo y control de inventario de “El Comercial Centro del Descuento” de la parroquia Leónidas Proaño del cantón Montecristi.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

Índice

1. INTRODUCCIÓN	51
2. OBJETIVO GENERAL	51
2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	51
3. ALCANCE.....	51
4. MARCO LEGAL.....	52
5. RESPONSABILIDADES DEL PERSONAL.....	52
5.1. GERENTE GENERAL	52
5.2. CONTADOR/A.....	52
5.3. ASISTENTE CONTABLE	53
5.4. ADMINISTRADOR.....	53
5.5. BODEGUERO.....	54
6. POLÍTICAS GENERALES DEL ÁREA DE BODEGA	54
7. ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS.....	55
7.1. PROCEDIMIENTOS PARA LA ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS.....	58
8. RECEPCIÓN DE MERCADERÍA	59
8.1. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECEPCIÓN DE MERCADERÍA.....	60
9. COMERCIALIZACIÓN.....	61
9.1. PROCEDIMIENTOS DE COMERCIALIZACIÓN.....	63
10. CONTEO O TOMA FÍSICA DEL INVENTARIO	64
10.1. PROCEDIMIENTOS DE CONTEO O TOMA FÍSICA DEL INVENTARIO	66
11. SIMBOLOGÍA.....	67
12. REGISTROS CONTABLES PARA EL MANEJO DE INVENTARIOS	68



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

12.1. ASIENTO CONTABLE PARA EL INGRESO DE INVENTARIOS..... 68

12.2. ASIENTO CONTABLE PARA LA RECEPCIÓN DE NOTAS DE CRÉDITO 68

12.3. ASIENTO CONTABLE PARA LA EMISIÓN DE NOTAS DE CRÉDITO 69

12.4. ASIENTO CONTABLE PARA DETERIORO DE INVENTARIO..... 69

12.5. ASIENTO CONTABLE PARA PERDIDAS DE INVENTARIO (JUSTIFICADO POR
DECLARACIÓN JURAMENTADA)..... 69

12.5.1. ASIENTO CONTABLE PARA PERDIDAS DE INVENTARIO (NEGLIGENCIA DE
BODEGUERO).....

..... 70



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

1. Introducción

La actividad principal del Comisariato es la venta de artículos de primera necesidad, por eso, es fundamental contar con un modelo de gestión que permita controlar y manejar los inventarios de manera eficiente. Este modelo incluye políticas y procedimientos diseñados especialmente para satisfacer las necesidades del local comercial, y está pensado para solucionar problemas importantes, como el manejo de productos que se venden poco y la falta de stock de los que tienen alta rotación. Además, brinda información clara y confiable para facilitar tareas clave, como comprar, vender, almacenar, despachar y realizar inventarios físicos. Con este modelo, la gestión de los inventarios será más ordenada y efectiva, ayudando a que la empresa funcione mejor.

2. Objetivo General

Proveer una guía práctica que facilite la mejora y optimización en la gestión de inventarios, enfocándose en establecer un control más eficiente y estrategias claras para garantizar su adecuado manejo en todas las etapas del proceso.

2.1. Objetivos Específicos

- Organizar las actividades del proceso de distribución de productos con procedimientos claros que permitan un flujo más eficiente.
- Definir de manera precisa las responsabilidades y funciones de los empleados que participan en el control y manejo de los inventarios, para que cada tarea se realice de forma ordenada y efectiva.

3. Alcance

Este manual está diseñado para que las áreas operativas de la empresa comprendan bien las tareas y responsabilidades que deben asumir, las cuales son obligatorias para asegurar que todo funcione de manera adecuada.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

4. Marco Legal

- Norma Internacional de Contabilidad NIC-2
- NIFF para Pymes Sección 13-Inventarios
- Ley de Régimen Tributario Interno

5. Responsabilidades del personal

5.1. Gerente General

Descripción	Responsabilidad
Una persona capacitada para liderar, evaluar, supervisar e implementar normativas que beneficien tanto el desarrollo económico como social de la entidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar estrategias para el crecimiento del comisariato. • Supervisar operaciones diarias para asegurar eficiencia. • Gestionar inventarios para equilibrar oferta y demanda. • Controlar finanzas y maximizar rentabilidad. • Negociar con proveedores por precios competitivos. • Gestionar personal y fomentar su desarrollo. • Mejorar atención al cliente y resolver problemas.

5.2. Contador/a

Descripción	Responsabilidad
Es la persona responsable de gestionar todo lo relacionado con el área financiera y fiscal de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Registrar transacciones de compras, ventas y pagos. • Elaborar Estados Financieros mensuales y anuales.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

- Calcular y presentar impuestos como el IVA y retenciones
- Supervisar inventarios y su correcta contabilización.
- Realizar conciliaciones bancarias entre registros y estados de cuenta.
- Gestionar cuentas por cobrar y pagar para mantener flujo de caja.

5.3. Asistente Contable

Descripción	Responsabilidad
Es la persona encargada de registrar todas las transacciones financieras de la empresa, con el fin de preparar los estados financieros de manera precisa y detallada.	<ul style="list-style-type: none"> • Registrar transacciones diarias en los libros contables. • Ayudar en la elaboración de estados financieros mensuales. • Conciliar cuentas bancarias con los registros contables. • Gestionar cuentas por cobrar y pagar. • Revisar y archivar documentos fiscales para impuestos.

5.4. Administrador

Descripción	Responsabilidad
Es la persona encargada asegurar el funcionamiento óptimo del comisariato mediante la dirección estratégica, supervisión del equipo y toma de	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar la operación diaria del comisariato. • Supervisar al personal y coordinar actividades.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

decisiones clave. Su rol combina liderazgo, gestión de recursos y negociación para mantener la operatividad y rentabilidad del negocio.

- Controlar recursos financieros y mantener la rentabilidad.
- Negociar con proveedores para asegurar abastecimiento.

5.5. Bodeguero

Descripción	Responsabilidad
El bodeguero recibe, organiza y controla el inventario, asegurando el buen estado de los productos y manteniendo la bodega ordenada y segura.	<ul style="list-style-type: none"> • Receptar y verificar productos al llegar, asegurando su calidad y coincidencia con las órdenes. • Organizar el inventario de manera ordenada y accesible. • Controlar el stock, registrando existencias y reportando bajos niveles. • Preparar pedidos para su distribución o entrega. • Mantener la limpieza y seguridad de la bodega, asegurando un entorno adecuado.

6. Políticas Generales del área de Bodega

El inventario debe ser registrado de manera detallada, asegurándose de incluir las siguientes disposiciones esenciales:

- El acceso a la bodega estará estrictamente restringido al personal que tenga autorización para ingresar, con el fin de garantizar la seguridad y el control adecuado de los productos almacenados.
- Todos los pedidos que se realicen a través de una orden de compra deberán ser previamente aprobados y firmados tanto por el gerente de la empresa como por el encargado de bodega, asegurando que la compra sea válida y cumpla con los requisitos establecidos.
- El área de bodega debe ser mantenida en condiciones óptimas de higiene y orden, con el objetivo de facilitar la gestión eficiente del inventario y prevenir cualquier riesgo relacionado con la acumulación de productos o suciedad.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

- Una vez al mes, se llevará a cabo una verificación física del inventario, para garantizar que los productos en existencia coincidan con los registros del sistema y que no haya diferencias o problemas con las existencias almacenadas.
- El encargado de bodega será la persona responsable de la custodia y supervisión de todo el inventario, velando por su correcta conservación, organización y el cumplimiento de los procedimientos de control establecidos.
- Se llevarán a cabo conciliaciones periódicas entre el inventario físico y el inventario registrado en el sistema, con el fin de asegurar que los registros sean precisos y estén al día.
- Al concluir cada proceso de conciliación, se deberá elaborar un informe detallado que recoja los resultados obtenidos, el cual será revisado y aprobado por el jefe del negocio, quien deberá firmarlo para su formalización.
- No se permitirá el ingreso de productos que se encuentren en mal estado o que no cumplan con los estándares de calidad requeridos, con el fin de evitar que estos productos afecten la calidad del inventario y la satisfacción del cliente.
- Los productos perecibles deberán ser revisados de manera semanal, para asegurarse de que estén en condiciones óptimas para su venta y evitar que se pierdan por vencimiento o deterioro.

7. Adquisición de productos

Políticas	Procedimientos
<ul style="list-style-type: none"> • Todas las compras de inventario deben realizarse mediante una orden de compra formal. • Las compras deben ajustarse estrictamente al presupuesto aprobado por la empresa. • Las compras de inventario requieren la autorización y firma del propietario; sin esta autorización, el proceso de adquisición no continuará. 	<ul style="list-style-type: none"> • El encargado de bodega realiza un inventario de los productos y genera un reporte de existencias. • Con base en el reporte, el encargado de bodega emite una solicitud de pedido al contador para los productos faltantes. • El encargado de bodega revisa nuevamente el inventario para confirmar las cantidades necesarias. • El encargado de bodega prepara una lista de los productos que deben ser adquiridos.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

- Se mantendrá una lista actualizada de proveedores confiables para realizar las adquisiciones.
- Se realizará una revisión continua de las existencias, especialmente de los productos perecibles, para planificar compras oportunas.

- El encargado de bodega revisa la necesidad de compra y verifica la solicitud de pedido.
- El contador valida el presupuesto disponible para la compra, elabora la orden de compra y la envía a la gerencia para su aprobación.
- El gerente revisa y autoriza la orden de compra.
- El contador recibe la orden de compra aprobada y procede con la selección de proveedores.
- Una vez aprobada, se eligen los proveedores adecuados para realizar la compra.
- El proveedor recibe y confirma la orden de compra.
- El proveedor verifica la disponibilidad del inventario solicitado.
- El proveedor envía la mercancía junto con la guía de remisión correspondiente.
- El bodeguero recibe y verifica el estado de los productos enviados.
- El bodeguero elabora un informe detallado para el contador sobre los productos recibidos.
- El bodeguero envía el informe de compra al contador.
- El contador revisa el informe de novedades, si las hubiera.
- En caso de irregularidades, el contador genera una orden de devolución de los productos defectuosos o incorrectos.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

- El proveedor recibe la orden de devolución y procesa el retorno de la mercancía.
- Finalmente, el contador emite la orden de pago al proveedor por los productos recibidos conforme.

Elaborado por: Jefri Moreira Alcivar

Aprobado Por:

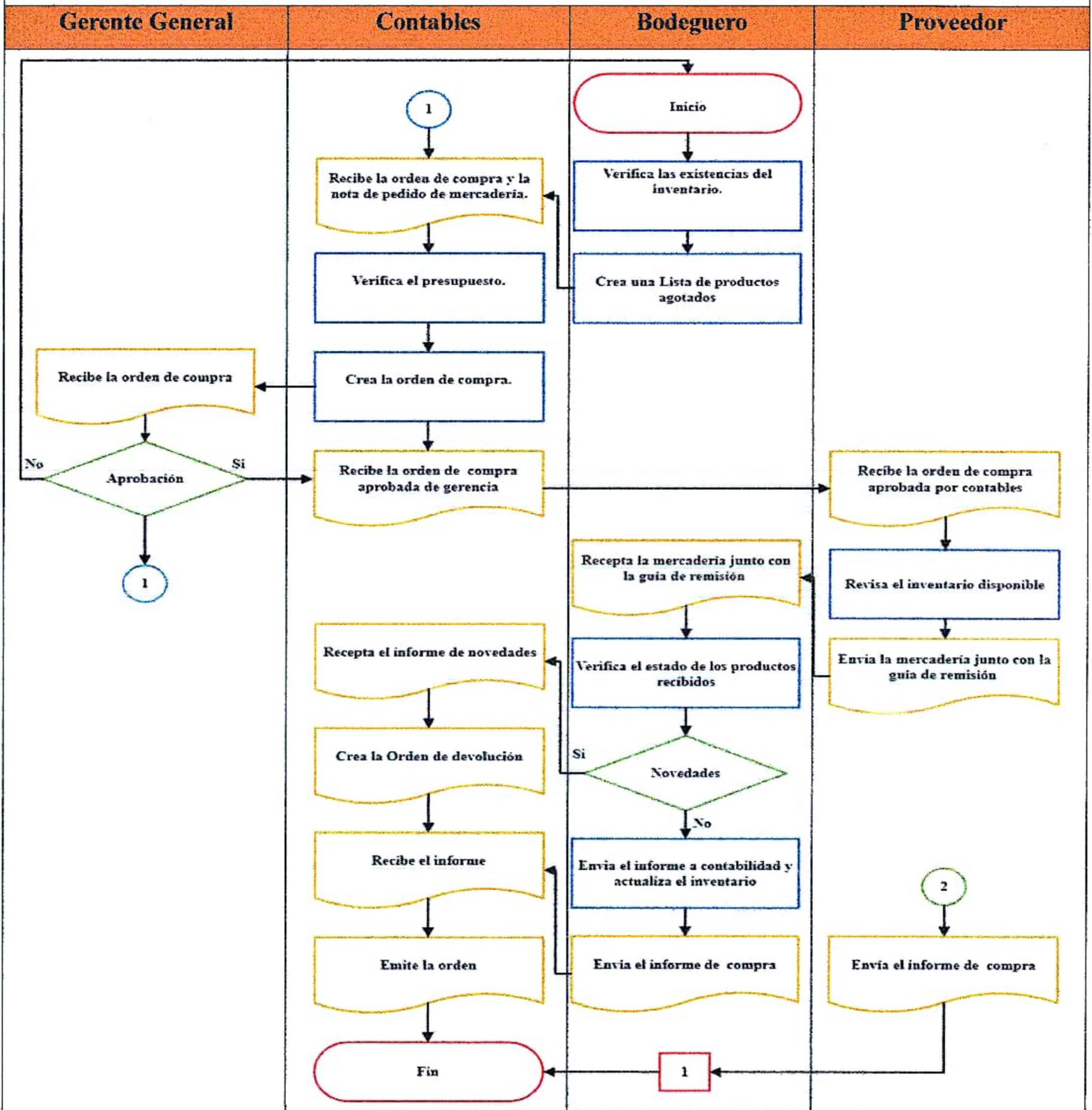


COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

7.1. Procedimientos para la adquisición de Productos



Diseñado Por: Jefri Moreira Alcivar

Aprobado Por:



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

8. Recepción de Mercadería

Políticas

- Todo inventario recibido debe estar acompañado de las facturas de compra correspondientes.
- El encargado de bodega es el responsable de recibir y verificar la mercadería.
- Cualquier irregularidad o problema con el inventario debe ser reportado de inmediato.
- El registro de entrada de mercadería debe hacerse en el momento exacto de su recepción, anotando la fecha precisa.
- Es importante archivar las copias de todos los documentos de respaldo relacionados con el ingreso.

Procedimientos

- El proveedor recibe la orden de compra o devolución de productos.
- El proveedor verifica el estado de los productos antes de enviarlos.
- La mercadería es enviada por el proveedor junto con la documentación necesaria.
- Al recibir la mercadería, el encargado de bodega verifica que todo esté en orden y que los documentos coincidan.
- El encargado de bodega revisa que los detalles de la factura coincidan con la orden de compra. Si todo está correcto, firma la recepción de los productos; de lo contrario, informa al contador sobre cualquier novedad.
- El contador se comunica con el proveedor para resolver cualquier discrepancia o gestionar la devolución de productos.
- El encargado de bodega actualiza el inventario con los productos recibidos.
- Luego, organiza y clasifica la mercadería en el almacén de manera adecuada.
- El encargado de bodega envía la factura al contador y guarda una copia para archivo.
- El contador recibe la factura, la registra y realiza el pago correspondiente.

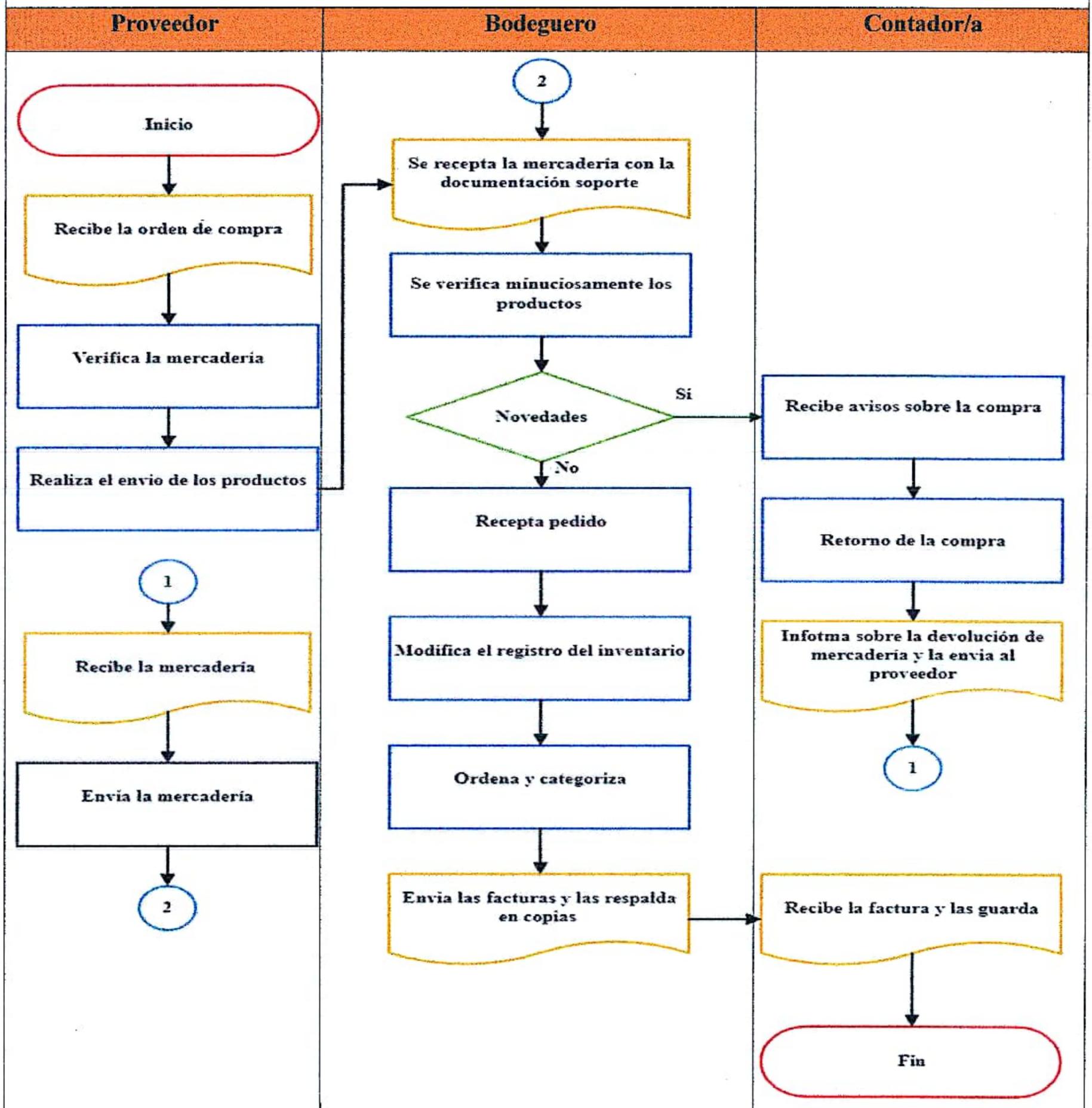


COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

8.1. Procedimientos para la recepción de mercadería



Diseñado Por: Jefri Moreira Alcivar

Aprobado Por:



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

9. Comercialización

Políticas	Procedimientos
<ul style="list-style-type: none"> • Todos los productos que salgan del almacén deben contar con la documentación adecuada, como la factura, antes de ser enviados. • Cada salida de inventario debe ser registrada en el sistema de la empresa • Todos los productos vendidos deben ser facturados correctamente. • La mercadería vendida debe ser dada de baja en el sistema, manteniendo siempre los registros actualizados. • Se llevará un archivo que registre la entrega de productos, el cual debe ser firmado por el responsable de bodega. 	<ul style="list-style-type: none"> • El cliente llega al establecimiento y solicita los productos que desea comprar. Este primer paso inicia el proceso de venta. • El vendedor recibe el pedido del cliente y procede a ejecutarlo, comenzando con la verificación de la disponibilidad de los productos solicitados en el sistema. • El vendedor consulta el sistema para verificar si el producto solicitado está disponible en inventario. Si el producto está disponible, se genera una la factura, que es un documento que detalla los productos y sus costos para el cliente. • Si el producto no está disponible en stock, el vendedor informa de inmediato al cliente sobre la falta de existencias y ofrece opciones disponibles o alternativas, en caso de ser necesario. • El cliente evalúa las alternativas, confirma su compra y procede a realizar el pago correspondiente por los productos solicitados. • El vendedor recibe el pedido del cliente y emite la factura correspondiente, asegurándose de que todos los datos de la venta estén reflejados correctamente para cumplir con los requisitos legales y contables.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

- El vendedor recibe el pedido del cliente y emite la factura correspondiente, asegurándose de que todos los datos de la venta estén reflejados correctamente para cumplir con los requisitos legales y contables.
- El encargado de bodega recibe la orden de compra, que indica los productos que deben ser entregados al cliente, y comienza a preparar los productos solicitados, asegurándose de que todo esté listo para su salida.
- Una vez preparados los productos, el encargado de bodega despacha el pedido al cliente, asegurándose de que todo esté en orden y en las condiciones acordadas.
- El encargado de bodega registra la salida de los productos en el sistema de gestión, actualizando el inventario en tiempo real y asegurando que las existencias reflejen con precisión los movimientos de la mercadería.
- Finalmente, el cliente recibe su pedido, completándose así la venta de manera exitosa.

Elaborado por: Jefri Moreira Alcivar

Aprobado Por:



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

9.1. Procedimientos de Comercialización



Diseñado Por: Jefri Moreira Alcivar

Aprobado Por:



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

10. Conteo o toma física del Inventario

Políticas	Procedimientos
<ul style="list-style-type: none">• El encargado de bodega será el responsable de realizar la toma física del inventario, asegurando que todo el proceso se lleve a cabo de manera ordenada.• Antes de recibir cualquier nuevo inventario, se deberá hacer un corte del stock actual para mantener un control claro de las existencias.• La toma física del inventario se realizará mensualmente, con el objetivo de garantizar que el inventario esté siempre actualizado y refleje la realidad.• En el caso de existir alguna discrepancia entre la toma física y el corte que genera el sistema, sin existir una justificación o respaldo de esta, se descontará el valor al encargado de bodega.• En caso de pérdida, deterioro o caducidad de un producto se informará a contabilidad para que realice los ajustes pertinentes.• Para formalizar el proceso, se debe generar un acta que indique el inicio y la finalización de la toma física.	<ul style="list-style-type: none">• El contador informa con anticipación al encargado de bodega sobre la fecha en que se llevará a cabo la toma física del inventario.• El contador emite un informe con los detalles necesarios para la toma física, el cual será utilizado como referencia.• El encargado de bodega recibe el informe y organiza las estanterías o áreas de almacenamiento según la clasificación del inventario.• El encargado de bodega procede a realizar el conteo físico de los productos, verificando que coincidan con el informe recibido.• Si durante el conteo se detectan discrepancias o faltantes en el inventario, el encargado de bodega elabora un informe con los hallazgos.• El encargado de bodega firma este informe y lo envía al contador para su revisión y acciones posteriores.• El contador recibe el informe y designa a un empleado para investigar las discrepancias y confirmar si son correctas.• El contador recibe el informe de la investigación y lo envía al gerente para que tome una decisión sobre cómo proceder.



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

- El gerente revisa el informe de novedades y decide si es necesario hacer ajustes en el inventario o aplicar descuentos por los faltantes.
- El gerente notifica al contador sobre la decisión de ajustar el inventario y aplicar descuentos, si corresponde.
- El contador recibe la notificación y realiza los ajustes necesarios en el sistema, aplicando los descuentos correspondientes.
- El contador comunica los ajustes realizados y el descuento aplicado.
- Finalmente, el contador archiva el informe de novedades para su conciliación y registro futuro.
- El encargado de bodega recibe la notificación sobre los descuentos aplicados y actualiza los registros del inventario.

Elaborado por: Jefri Moreira Alcívar

Aprobado Por:

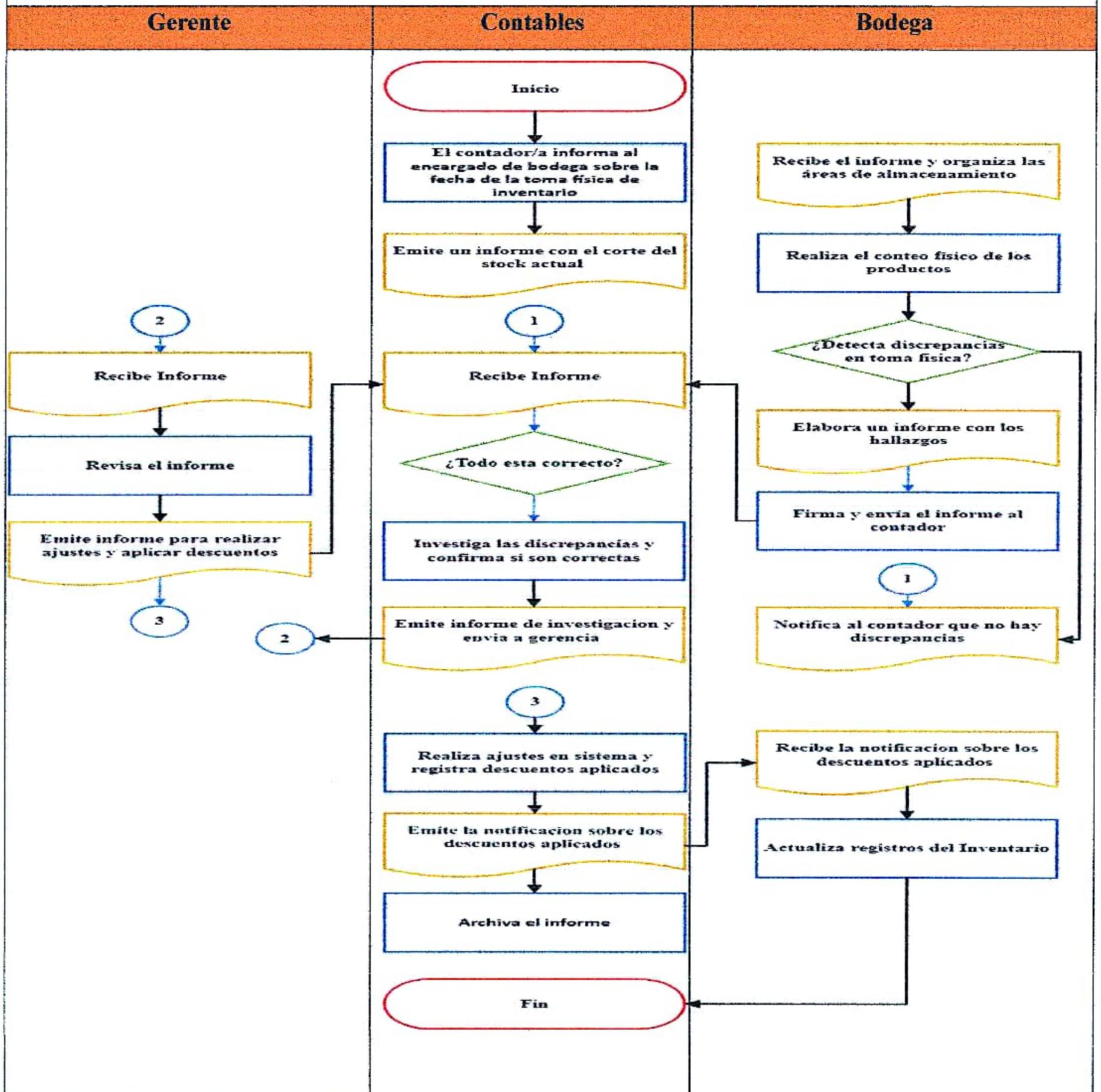


COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

10.1. Procedimientos de conteo o toma física del Inventario

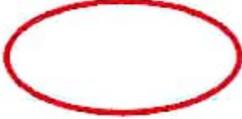
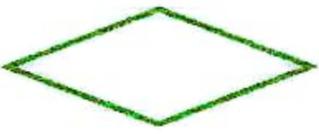


Diseñado Por: Jefri Moreira Alcívar

Aprobado Por:



11. Simbología

Simbología	Nombre	Función
	<p>Inicio y Fin</p>	<p>Señalan el comienzo y la conclusión de un procedimiento.</p>
	<p>Proceso o Tarea</p>	<p>Define cada una de las actividades que deben realizarse.</p>
	<p>Decisión</p>	<p>Especifica el curso de acción a seguir según una respuesta afirmativa o negativa.</p>
	<p>Documento</p>	<p>Indica la inclusión de un documento relevante en el proceso.</p>
	<p>Línea de flujo o continua</p>	<p>Representa la secuencia y el orden de las actividades en el procedimiento.</p>

Diseñado Por: Jefri Moreira Alcivar

Aprobado Por:



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

12. Registros contables para el manejo de inventarios

12.1. Asiento contable para el ingreso de inventarios

Este asiento tiene como objetivo reconocer en los libros contables la adquisición de bienes destinados a la venta, asegurando que los costos se reflejen adecuadamente en las cuentas de inventario.

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
XXXXXX	-X-			
	Inventarios		XXXX	
	Inventario de Productos terminados Iva 0%	XXXX		
	Inventario de Productos terminados Iva 15%	XXXX		
	Iva en compras 15%		XXXX	
	Ret. Fte. I.R			XXXX
	Ret. Fte. I.V.A			XXXX
	Efectivo y equivalentes al efectivo			XXXX
	Cuentas por pagar Proveedores			XXXX
	Ref./ Compra de mercaderías realizada a [Nombre del proveedor] según factura N.º [número de factura]			

12.2. Asiento contable para la recepción de Notas de crédito

El objetivo de una nota de crédito es ajustar, corregir o disminuir el valor de una transacción previamente facturada. Permite reflejar devoluciones, descuentos, errores o cualquier ajuste comercial, entre proveedor y cliente.

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
XXXXXX	-X-			
	Cuentas por pagar Proveedores		XXXX	
	Inventarios			XXXX
	Iva en compras 15%			XXXX
	Ref./ Recepción de nota de crédito emitida por [Nombre del proveedor] según factura N.º [número de factura]			



COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO

Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

12.3. Asiento contable para la emisión de Notas de crédito

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
XXXXXX	-X-			
	Ingresos por venta de Bienes		XXXX	
	IVA en ventas 15%		XXXX	
	Cuentas por cobrar clientes			XXXX
	Ref./ Emisión de Nota de crédito a [Nombre del cliente] según factura N.º [número de factura]			

12.4. Asiento contable para Deterioro de Inventario

El objetivo principal es reflejar la pérdida de valor de los inventarios por deterioro, asegurando que su valor contable no exceda su valor neto realizable, conforme a la normativa.

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
XXXXXX	-X-			
	Gasto por Deterioro de Inventario		XXXX	
	(-) Deterioro acumulado de inventario			XXXX
	Ref./ Registro de deterioro de Inventario mes de xxx			

12.5. Asiento contable para Perdidas de Inventario (Justificado por declaración Juramentada)

El objetivo principal de este asiento contable es registrar de manera precisa y justificada las pérdidas de inventario ocasionadas por daños, caducidad, o cualquier otra circunstancia extraordinaria que afecte los inventarios de la empresa.

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
XXXXXX	-X-			
	Gasto por perdidas de inventario		XXXX	
	Inventario			XXXX
	Ref./ Registro de perdida de Inventario mes de xxx			

**COMISARIATO CENTRO DEL DESCUENTO**Manual De Políticas y Procedimientos Para el Manejo
y Control De Inventarios

MPYP-01-2024

12.5.1. Asiento contable para Perdidas de Inventario (Negligencia de Bodeguero)

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
XXXXXX	-X-			
	Gasto por perdidas de inventario		XXXX	
	Cuentas por cobrar empleados			XXXX
	Ref./ Registro de perdida de Inventario mes de xxx, cargado al Sr. xxxxx			

CONCLUSIONES

- La gestión de inventarios en el Comercial Centro del Descuento carece de procedimientos claros y estructurados, lo que ha generado pérdidas por acumulación de productos caducados y un control manual deficiente, afectando directamente la rentabilidad del negocio. Por lo cual se procedió a desarrollar un Manual de políticas y procedimientos para el manejo y control de inventario con el objetivo proveer una guía práctica que facilite la mejora y optimización en la gestión de inventarios, enfocándose en establecer un control más eficiente y estrategias claras para garantizar su adecuado manejo en todas las etapas del proceso.
- Por otro lado, con el objetivo de optimizar el funcionamiento interno y sus procesos, se procedió a elaborar flujogramas que describen detalladamente el proceso de gestión de existencias, abarcando desde la recepción de mercancías hasta la entrega final de los productos a los clientes. Este enfoque permite identificar de manera visual los pasos críticos, las responsabilidades asignadas y los puntos de control necesarios para minimizar errores y garantizar una gestión eficiente de los inventarios.
- Para finalizar, se implementaron indicadores financieros y operativos que complementan las estrategias de mejora, permitiendo evaluar de manera continua el desempeño en la gestión de inventarios. Estos indicadores sirven como herramientas clave para monitorear la rotación de productos, identificar variaciones significativas en los niveles de inventario y analizar su impacto en la rentabilidad del negocio. De esta forma, se busca no solo resolver las deficiencias actuales, sino también establecer un modelo de gestión que contribuya al crecimiento del Comercial Centro del Descuento.

RECOMENDACIONES

- Con el propósito de mejorar la gestión de inventarios, se recomienda a la gerencia priorizar el orden y la organización en la bodega mediante mejoras en el área física, ya que un espacio limpio y estructurado no solo facilitará el acceso a los productos, sino que también reducirá errores en el manejo de estos y asegurará una conservación adecuada de las existencias.
- Con la intención de fortalecer la toma de decisiones financieras y evaluar el desempeño del negocio, se recomienda al o la contadora utilizar indicadores y ratios de gestión para verificar la rentabilidad. Estos instrumentos permitirán analizar de manera detallada la eficiencia con la que se convierten las ventas en utilidades, identificar áreas críticas que requieren ajustes, y comparar el rendimiento actual con períodos anteriores.
- Con el objetivo de garantizar el cumplimiento del Manual de Políticas y Procedimientos para el Manejo y Control de Inventarios, se sugiere que la gerencia realice revisiones periódicas a través de auditorías externas. Estas revisiones permitirán identificar áreas de mejora, evaluar la efectividad de los procesos implementados y asegurar que se cumplan las directrices establecidas para una gestión eficiente y ordenada del inventario.
- Para finalizar se debe recomendar mantener respaldada y actualizada toda la documentación soporte relacionada con el Manual de políticas y procedimientos para el manejo de control de inventarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abreu, J. L. (2014). El Método de la Investigación. *International Journal of Good Conscience*, 195-204.
- Abreu, J. L. (2015). Análisis al Método de la Investigación. *International Journal of Good Conscience*.
- Alejandra Hurtado Uribe, Heidy Johana Rodríguez Giraldo, & John Edison Toro Cadavid. (2016). *rabajos De Grado Contaduría UdeA*. Recuperado el 29 de 09 de 2024, de Los métodos de valoración de inventarios utilizados en las empresas comerciales minoristas del área metropolitana y su impacto en el costo de la mercancía vendida y el valor de los inventarios.:
<https://revistas.udea.edu.co/index.php/tgcontaduria/article/view/323440#:~:text=Los%20m%C3%A9todos%20de%20valoraci%C3%B3n%20de%20inventarios%20son%20elementos%20de%20la,fluctuaciones%20en%20los%20precios%20de>
- Bravo, S. (2013). *Ánalysis de la rentabilida Economica y Financiera*. Bogota . Obtenido de Índice de rentabilidad economica y financiera:
<https://www.academia.edu/35146065#:~:text=Muchas%20veces%20es%20dif%C3%ADcil%20interpretar%20la%20informaci%C3%B3n%20que%20los>
- Corona Lisboa, J. (2016). Apuntes sobre métodos de investigación. *MediSur*.
- Cruz Fernández, A. (2017). *Gestión de inventarios*. Málaga, Spain: IC Editorial.
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*.
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las. *Visión Gerencial*.
- Eslava, J. (2018). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: Esic Editorial.

- Eslava, J. J. (2013). *Análisis Económico-Financiero de las decisiones de gestión*. Esic Editorial.
- González Citelly, R. E. (2019). Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "Codilitesa S. A.". *Universidad Regional Autónoma de Los Andes*.
- Hernández Guerrero, G. E., & González Rojas, D. E. (2023). Análisis de gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "La Casa del Repuesto y la Herramienta". *Universidad de Cuenca*.
- Hernández Mendoza, S. L., & Duana Avila, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín científico de las ciencias económico administrativas del ICEA*.
- Horngrén, C. T., S. G., & S. W. (2013). *Introduction to Management Accounting*. Pearson.
- International Accounting Standards Board. (2003). *NIC 2 Inventarios*. Obtenido de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>
- López Montes, J. (2014). Gestión de inventarios. *Editorial eLearning S.L.*
- Meneses, J. (2016). El cuestionario.
- Montoya, J. (2013). Costos y Rentabilidad. En J. Montolla, *Costos y Rentabilidad* (Primera Edición ed., págs. 2009, 79). Medellín: Editorial Universal de Antioquia.
- Nacional, A. (30 de Octubre de 2022). *Ley organica de regimen tributario interno*. Obtenido de Regalamento para la aplicacion de regimen tributario interno: <https://www.ces.gob.ec/lotaip/Anexos%20Generales/a2/Anexo-lit-a2-LRTI.pdf>
- Navarrete Lozada, E. G. (2019). Importancia de la gestión de inventario en las empresas. *Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial*.
- Ochoa González, C., Sánchez Villacres, A., Andocilla Cabrera, J., Hidalgo Hidalgo, H., & Medina Inojosa, D. (2018). El análisis financiero como herramienta clave para una Gestión financiera eficiente en las medianas empresas Comerciales del cantón milagro. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

- Palma Cardoso, E., Acebedo Molina, D. G., Morales Lugo, R. E., & Guzmán, R. A. (2023). Gestión de inventarios en microempresas del sector farmacéutico, Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Pacheco Contreras, J. (2014). *Análisis de estados financieros*. Editorial Macro.
- Ramos, M. (2014). *Análisis de la situación financiera de una empresa*.
- Reid, R., & Sanders, N. (2016). *Operations Management*. Cengage Learning.
- Rengifo Pezo, M. T., & Ramírez López, R. A. (2017). Evaluación del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electro Servicios Dávila SAC. *Universidad Nacional de San Martín de Tarapoto*.
- Romero Albuja, M. C. (2012). *Implementación de un sistema de control de inventarios físicos en la empresa Ecuafar distribuidora farmacéutica*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Tancara, C. (2018). La investigación documental. *Scielo*, 2. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0040-29151993000100008
- Tenesaca Gavilánez, M. A. (2018). Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad. *Eumed*.
- Useche, M. C., Artigas, W., Queipo, B., & Perozo, É. (2019). Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos.
- Vargas Pisces, B. R. (2021). Gestión de inventario físico de bienes muebles y su repercusión en la rentabilidad de la universidad nacional federico villarreal, período 2019. *Universidad Nacional Federico Villaral*.

ANEXOS

Anexo 1. Modelo de entrevista aplicada a Gerencia del Comercial Centro del Descuento

 Preguntas de la Entrevista
¿Cómo controlan actualmente los productos que tiene el negocio?
¿Qué tan seguido revisan las existencias de inventario para saber qué hace falta o qué sobra?
¿Cómo deciden qué cantidad de productos comprar y con qué frecuencia?
¿Qué problemas han enfrentado con el manejo de los inventarios? Por ejemplo, productos que se pierden o se dañan.
¿Cómo se aseguran de que siempre tengan los productos que más se venden o se necesitan?
¿Han notado si tienen productos que no se venden o que tardan mucho en salir? ¿Qué hacen en esos casos?
¿Cómo manejan los productos que pueden dañarse o caducar si no se venden rápido?
¿Qué apoyo creen que necesitan para organizar mejor el inventario?

Anexo 2. Modelo de entrevista aplicada a departamento de Contabilidad del Comercial Centro del Descuento

 Preguntas de la Entrevista
¿Cómo definiría usted la gestión de inventarios?
¿Considera usted que el inventario afecta a la rentabilidad del negocio?
¿Cuáles son las principales deficiencias que ha identificado en el manejo del inventario?
¿Tiene la empresa políticas establecidas sobre el tratamiento y manejo de los inventarios?
¿De qué manera se determina las cantidades y los valores de costo de los inventarios que posee el negocio?
¿El negocio cuenta con políticas para el manejo de productos perecibles?
¿El negocio cuenta con un Sistema Contable?
¿Utiliza indicadores Financieros para la toma de decisiones?

Anexo 3. Cuestionario de Control Interno aplicado al Comercial Centro del Descuento

Cuestionario de Control Interno: Cuenta Inventarios

Comisariato Centro del Descuento

Ruc: 1315529998001

N	Pregunta	Respuesta		Observación
		Si	No	
Procedimientos y Políticas				
1	¿Existe un manual de procedimientos que cubra aspectos como la autorización, registro, control y responsabilidades en relación con los inventarios?			
2	¿Se cuenta con políticas definidas y claras sobre la recepción, almacenamiento y conservación de inventarios?			
3	¿Están autorizados los trabajadores responsables para hacer ajustes en los registros después de una toma física de inventario?			
Control y Registro				
4	¿La empresa cuenta con un sistema contable adecuado para el giro del negocio?			
5	¿Se realiza un control del máximo y mínimo de existencias?			
6	¿La empresa maneja registros de inventarios adecuadamente valorizados?			
7	¿Se registran las existencias recibidas en términos de cantidad, calidad, costo y demás información necesaria?			
8	¿La entidad lleva un sistema adecuado para controlar y registrar los ingresos y salidas de existencias en el almacén?			
Revisión y Ajustes				

9	¿Los ajustes por pérdidas en inventarios son realizados por trabajadores ajenos a la responsabilidad de manejo de estos?			
10	¿Se realizan inventarios físicos o informes periódicos en bodega y perchas para asegurar que las cantidades registradas sean exactas?			
11	¿Se comparan los resultados de los inventarios físicos con los registros contables?			
12	¿Se investigan las diferencias detectadas?			
Gestión y Conservación				
13	¿Cuenta la empresa con un almacén en buen estado, que permita conservar los productos con la seguridad requerida?			
14	¿Se cuenta con informes actualizados de inventario para analizar pérdidas y evaluar la gestión de inventarios?			
15	¿Las ventas y donaciones de inventario en desuso o con poco movimiento son aprobadas por personal administrativo de acuerdo con las normas administrativas y fiscales vigentes?			
	Suman	x	x	