



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

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

TÍTULO:

La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.


AUTOR: Panchana Quiñonez Humberto Josue

TUTOR: Dr. Fausto Freddy Soledispa Lucas

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio
Carrera de Contabilidad y Auditoría**

Manta – Manabí – Ecuador

Enero, 2025

 Uleam <small>UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ</small>	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:

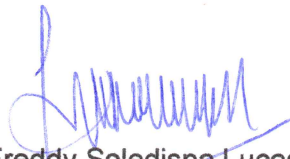
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría del estudiante **Humberto Josue Panchana Quiñonez**, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025 (2), cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es **“La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.”**

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

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

Manta, 17 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Dr. Freddy Soledispa Lucas
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Quien suscribe, **Panchana Quiñonez Humberto Josue**; declaro libre y voluntariamente que el presente tema de investigación: **“La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.”** es original, autentico y personal. En tal virtud la responsabilidad del contenido de investigación, para los efectos legales y académicos es y será de nuestra exclusiva responsabilidad legal y académica.

Contando con una investigación integra y respetando los debidos derechos de autor de cada una de las referencias bibliografías 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.

Atentamente,



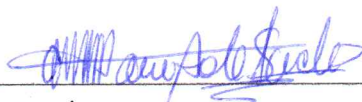
Panchana Quiñonez Humberto Josue
C.I: 1351550700

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el proyecto de investigación sobre el tema:
“La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.”

Sometidos a consideración de autoridades de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, y de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, como requisito para la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría.

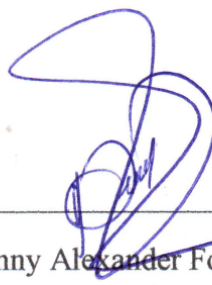
Para constancia firman:



Ing. Navira Gissela Angulo Murillo, Mg.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Ing. Rita Mayda Zambrano Loor, Mg.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Ing. Denny Alexander Fortty Barberán, MAE
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios, por ser mi guía y refugio a lo largo de todo este camino, por nunca dejarme caer y permitirme levantar en cada tropiezo.

A mis seres queridos María, Justo y Jhonny, quienes ya no están físicamente conmigo, pero fueron mis pilares y fuente de inspiración para lograr ser un profesional, guiando y apoyándome en cada proyecto que realizaba. Sé que desde el cielo se sienten orgullosos y celebran conmigo este triunfo.

A Elena y Daniel, por su amor, comprensión y apoyo a lo largo de mi formación académica.

A mis tíos y demás familiares, quienes, de manera directa o indirecta, siempre estuvieron presentes apoyándome a lo largo de esta etapa universitaria.

A Alexandra, por acompañarme en cada proceso que tuve a lo largo de mi formación universitaria, gracias por todo tu apoyo.

A Ornella y Diego, por ser como mis hermanos mayores, por siempre guiarme y nunca abandonarme en mis momentos más difíciles.

Humberto Panchana

RECONOCIMIENTO

Agradezco a la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí por permitirme formar parte de tan maravillosa institución. Agradezco a mis docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, quienes, a lo largo de la carrera me ayudaron y motivaron a seguir, gracias por brindar sus conocimientos y ayudar a desarrollar nuevas habilidades en mí.

A mi tutor de tesis, por brindarme su apoyo y conocimiento a lo largo de este proyecto de investigación.

A Samuel y a mis amigas del "Team Encebolladito": Anggi, Cecilia, Eyleen, María Belén e Inés, gracias por los momentos de risas, conversas y reuniones de tareas, gracias por todo el apoyo y motivación, son personas a las cuales llevaré siempre en mi corazón.

A Camila, por brindarme su ayuda para superar los desafíos para que pudiera llegar hasta aquí.

Humberto Panchana

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL....	IV
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
RESUMEN	XIV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
1. MARCO TEÓRICO.....	3
1.1. Fundamentación teórica.....	3
1.1.1. Variable independiente – Gestión de inventario	3
1.1.1.1. Gestión.....	3
1.1.1.2. Inventario.....	3
1.1.1.3. Gestión de Inventario	4
1.1.1.4. Objetivo de la gestión de inventarios	5
1.1.1.5. Importancia de la gestión de inventarios	5
1.1.1.6. Tipos de inventarios	6
1.1.1.7. Métodos de costeo de inventarios	6
1.1.1.8. Indicadores de gestión de inventarios.	8
1.1.2. Variable dependiente – Toma de decisiones.....	9
1.1.2.1. Definición.....	9
1.1.2.2. Importancia.....	10
1.1.2.3. Proceso para la toma de decisiones	10
1.1.2.4. Tipos de decisiones empresariales.....	11

1.1.2.4.1.	Decisiones de dirección	12
1.1.2.4.2.	Decisiones estratégicas	12
1.1.2.4.3.	Decisiones individuales	12
1.1.2.4.4.	Decisiones operativas	12
1.1.2.5.	Toma de decisión en relación con el tiempo – costo.....	12
1.1.2.6.	Calidad de la decisión.....	13
1.2.	Fundamentación legal.....	14
1.2.1.	Constitución de la República del Ecuador	14
1.2.2.	Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2)	14
1.3.	Antecedentes investigativos	15
1.3.1.	Antecedente 1	15
1.3.2.	Antecedente 2	15
1.3.3.	Antecedente 3	15
1.3.4.	Antecedente 4	16
1.3.5.	Antecedente 5	16
1.3.6.	Antecedente 6	16
1.3.7.	Antecedente 7	17
1.3.8.	Antecedente 8	17
1.3.9.	Antecedente 9	17
1.3.10.	Antecedente 10	18
CAPÍTULO II	19
2. DISEÑO METODOLÓGICO	19
2.1.	Tipo de estudio.....	19
2.1.1.	Investigación descriptiva.....	19
2.2.	Métodos de investigación	19

2.2.1.	Método inductivo	19
2.2.2.	Método deductivo	20
2.2.3.	Método analítico	20
2.2.4.	Método sintético.....	21
2.3.	Técnicas de investigación.....	21
2.3.1.	Observación	21
2.3.2.	Revisión documental.....	21
2.3.3.	Entrevista	22
2.4.	Población y Muestra	22
2.4.1.	Población.....	22
2.4.2.	Muestra.....	23
2.5.	Análisis e interpretación de los resultados.	25
2.5.1.	Entrevista aplicada al dueño del comercial.....	25
2.5.2.	Encuesta aplicada a la empleada del comercial	30
2.6.	Análisis de los resultados	33
2.7.	Triangulación de la información.....	33
CAPITULO III		35
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA		35
3.1.	Título de la propuesta.....	35
3.2.	Objetivo General de la Propuesta	35
3.3.	Objetivos Específicos de la Propuesta.....	35
3.4.	Fundamentación de la propuesta	35
3.5.	Factibilidad de la propuesta.....	35
3.5.1.	Factibilidad económica.....	36
3.5.2.	Factibilidad temporal.....	36

3.6. Desarrollo de la propuesta	36
CONCLUSIONES	59
RECOMENDACIONES	60
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61
ANEXO.....	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Indicadores de gestión de inventarios	8
Tabla 2 Población	23
Tabla 3 Muestra	24
Tabla 4 Entrevista al dueño del comercial	25
Tabla 5 Entrevista a la empleada del local	30
Tabla 6 Simbología para Flujogramas	47
Tabla 7 Indicadores para la gestión de inventarios	56

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición, Recepción y Almacenamiento ...	48
Gráfico 2 Diagrama de Flujo del Proceso de Control del Inventario	49
Gráfico 3 Orden de Pedido.....	50
Gráfico 4 Orden de Compra	51
Gráfico 5 Hoja de Comparación de Cotizaciones de Proveedores.....	53
Gráfico 6 Cuadro de Toma Física de Inventario	54
Gráfico 7 Hoja de Kardex	55

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Modelo de Entrevista Aplicada al Dueño del comercial	66
Anexo 2 Modelo de Entrevista Aplicada a los trabajadores	67
Anexo 3 Entrevista con Respuestas Realizada al Dueño del Comercial.	68
Anexo 4 Entrevista con Respuesta Realizada a la Trabajadora del Comercial.	70
Anexo 5 Evidencias fotográficas de la investigación.....	72

RESUMEN

En el presente proyecto de investigación, se analizó la gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y Partes Tío William, la cual presenta la problemática de falta de procedimientos adecuados para controlar y gestionar correctamente el inventario, generando problemas en la toma de decisiones debido a que la información correspondiente a ello no se registra y actualiza a medida que se realizan las salidas de mercaderías.

Para llevar a cabo esta investigación, se empleó un enfoque cualitativo, utilizando los métodos inductivos, deductivos, analítico y sintético para analizar y dar una opinión sobre el manejo de la gestión de inventario. Esto se realizó utilizando las herramientas de recolección de datos como: observación, entrevistas y revisión documental para la recolección de datos importantes que ayudaron a entender la situación actual del comercial.

Con los resultados obtenidos de esta investigación, se presenta una propuesta integrada por políticas y procedimientos en relación con el correcto manejo de la gestión del inventario, incluyendo flujogramas detallando cada paso para que el inventario sea registrado correctamente y, por último, formatos e indicadores que ayudarán a que esto se realice de manera adecuada y permita que las decisiones que se tomen sean convenientes para el comercial y permita optimizar sus recursos.

Palabras claves: Gestión de inventario, Toma de decisiones, Políticas, Procedimientos.

ABSTRACT

In this research project, the inventory management and its impact on the decision making of the commercial company Accesorios y Partes Tio William was analyzed, which presents the problem of lack of adequate procedures to control and manage the inventory correctly, generating problems in the decision making process because the information corresponding to it is not recorded and updated as the goods outflows are made. To carry out this research, a qualitative approach was used, using inductive, deductive, analytical and synthetic methods to analyze and give an opinion on the management of inventory management. This was done using data collection tools such as: observation, interviews and documentary review for the collection of important data that helped to understand the current situation of the commercial. With the results obtained from this research, a proposal is presented integrated by policies and procedures in relation to the correct handling of inventory management, including flowcharts detailing each step so that the inventory is recorded correctly and, finally, formats and indicators that will help this to be done properly and allow the decisions to be made are convenient for the commercial and allow optimizing its resources.

Keywords: Inventory management, Decision making, Policies, Procedures.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la gestión de inventario se ha establecido como una herramienta clave para las entidades empresariales, debido a que representa la capacidad de las organizaciones para gestionar de forma eficiente los recursos, asegurando la disponibilidad de productos; componentes fundamentales para alcanzar el éxito económico. Según Cruz et al. (2019), un manejo y control inapropiado del inventario puede ocasionar irregularidades significativas que afecten el correcto funcionamiento de la empresa. En un entorno empresarial globalizado y competitivo, la adecuada gestión del inventario es primordial para garantizar la demanda y la sostenibilidad, y así evitar la falta de stock, el exceso de productos obsoletos o productos en deterioros. Este control conlleva a impedir pérdidas económicas, disminuir costos de adquisición y almacenaje, con el fin de sostener la operatividad óptima de las empresas, indistintamente de su tamaño o sector.

En el comercial Accesorios y Partes Tío William cuya actividad es la venta al por mayor y menor de accesorios y partes automotrices, la problemática radica en el manejo ineficiente del inventario debido a la falta de políticas y procedimientos para su correcto control y gestión. Además, la falta de un sistema que contable impide que se registre de manera correcta el inventario y se tenga información actualizada, dificultando que la toma de decisiones sean las más apropiadas para el negocio.

El objetivo de esta investigación es analizar la importancia de una gestión efectiva de los inventarios en la toma de decisiones buscando la maximización de la rentabilidad del comercial. Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos; revisar las teorías relacionadas la gestión de inventario, analizar la situación actual de la gestión de inventario del comercial Accesorios y Partes Tío William y presentar una propuesta para un correcto manejo de la gestión de inventario dentro del comercial, con la finalidad de establecer medidas que ayuden a la gestión de los recursos de la empresa.

La presente investigación se enfoca en la modalidad del método cualitativo, el cual esta integrada por los métodos inductivo, deductivo, analítico y sintético, estos permiten analizar de manera más acertada la gestión de inventario, la obtención de información se realizó mediante las diferentes herramientas de obtención de datos entre ellas la observación,

revisión documental y la aplicación de entrevistas con el fin de obtener conclusiones y emitir recomendaciones basados en la información obtenida.

Este proyecto de investigación consta de tres capítulos:

Capítulo I: Aborda información teórica y antecedentes investigativos, los cuales respaldan el estudio realizado, con la finalidad de comprender las variables del tema propuesto.

Capítulo II: Se detalla la metodología utilizada, definiendo el tipo de investigación y las herramientas, así como también, los resultados obtenidos mediante las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Capítulo III: Aborda la propuesta que se enfoca en el desarrollo de un Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

En resumen, el correcto control y gestión del inventario es crucial para que las empresas alcancen el éxito, en especial a las que se dedican a la adquisición y venta de productos, tal como es el caso del comercial Accesorios y Partes Tío William, el cual necesita disponer de los productos para satisfacer la demanda de sus clientes.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación teórica

1.1.1. Variable independiente – Gestión de inventario

1.1.1.1. Gestión

Según Robbins & Coulter (2018), describen a la gestión como la realización de acciones y coordinación de tareas para que puedan ser realizadas a través de otras personas lo cual se convierte en el objetivo de la gestión.

Por otro lado, Sabino (2007), menciona que, la gestión implica el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar todo proceso en relación a las actividades que se comprenden en la administración de la organización.

Conforme a lo citado anteriormente, la gestión es una parte fundamental en toda organización puesto que, en ella se realizan y se coordinan las actividades que son llevadas a cabo por personas que laboran en la empresa, esto gracias a la planificación y control que se lleva en cada actividad.

1.1.1.2. Inventario

Durán (2012) menciona que, “El inventario es el conjunto de bienes o servicios que una empresa posee para posteriormente comercializar, permitiendo su adquisición, venta o la fabricación para su posterior venta, en un periodo económico determinado” (p. 56).

Así mismo, Zapata (2014) indica que “Inventario es un activo y se define como el volumen del material disponible en un almacén: insumos, producto elaborado o producto semielaborado” (p. 11).

Según los Estándares Internacionales de Información Financiera, los inventarios se definen como los activos adquiridos para ser vendidos en el curso del periodo fiscal económico, estos pueden ser en materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. (Duque et al., 2010, p. 65).

En otros términos, los autores definen al inventario como un activo que es adquirido para su respectiva comercialización, el inventario disponible dependerá de la actividad económica a la que la empresa esté dedicada y posteriormente realizar su distribución y venta, con la finalidad de obtener o generar beneficios económicos para que puedan seguir su curso y cumplir con los objetivos de la organización.

1.1.1.3. Gestión de Inventario

Zapata (2014) menciona lo siguiente:

En el entorno empresarial se conoce a la gestión de inventario como al proceso que se encarga de garantizar que en la organización se cuente con la cantidad de productos apropiados, con el objetivo de que se pueda confirmar la operación continua de los procesos de distribución de productos al cliente final; Dicho en otras palabras, asegurar que las operaciones de manufactura o distribución no se detengan, cumpliendo con las entregas de productos a los clientes. (p.11)

Los principales problemas de una gestión de inventarios se encuentran en el manejo y en el abastecimiento de los productos, concluyendo que los inventarios tienen un impacto significativo en todas las etapas de la administración, que son los componentes de un sistema de gestión adecuado y confiable para las PYMES. (Lozano et al., 2021, p. 208)

De acuerdo con Samaniego (2019), indica que, “La gestión de inventarios es uno de los puntos críticos que deben ser tratados prolijamente para generar una producción confiable, con la menor cantidad de recursos y costos, para alcanzar la calidad interna y obtener la satisfacción del cliente” (p. 137).

En base a lo citado anteriormente, la gestión de inventario es uno de los puntos que toda empresa debe de prestarle importancia, debido a que es el encargado de garantizar que los productos se encuentren disponibles y sean actos para su venta con la finalidad de cumplir con la demanda de los clientes. El manejo inadecuado de este se verá reflejado en las pérdidas que puedan surgir posterior a su incorrecto control y gestión puesto que, el impacto es de gran relevancia para todas las fases de la administración en las grandes y medianas empresas.

1.1.1.4. Objetivo de la gestión de inventarios

Para Cruz (2017), el inventario se representa en una lista detallada, valorada y ordenada de todos los bienes que posee la empresa, todos los bienes deben estar ordenados y detallados de acuerdo a su característica.

Así mismo, los objetivos que todo inventario persigue son los siguientes:

- Reducir los riesgos manteniendo los stocks de seguridad en la empresa.
- Reducir los costes, ya que permite programar las adquisiciones y la producción de la empresa de forma más eficiente.
- Reducir las variaciones entre la oferta de la empresa y la demanda de los clientes.
- Reducir los costos de la distribución del producto, ya que permite programar el transporte. (Cruz, 2017, p. 9)

1.1.1.5. Importancia de la gestión de inventarios

Arango et al (2013) mencionan que en la actualidad el inventario llega una parte importante en el entorno comercial puesto que, tiene un impacto directo en garantizar que se disponga con la cantidad de productos para que el consumidor satisfaga su necesidad por ello, es esencial que se invierta de manera adecuada en la existencia de los productos.

El control en la gestión de inventarios es uno de los temas más complejos en logística y gestión de la cadena de abastecimiento, puesto que los inventarios constituyen en la mayoría de los casos uno de los principales componentes del capital de trabajo. (Osorio, 2008, p. 5).

En la realidad actual de los comercios, los inventarios desempeñan un rol fundamental, por lo que tienen una influencia directa en asegurar la disponibilidad de productos necesarios para satisfacer las demandas de los clientes. Por esta razón, es crucial que se realicen inversiones adecuadas y se lleve un control adecuado en los inventarios, dado que, en muchos casos, el inventario representa gran parte del capital de trabajo de las organizaciones.

1.1.1.6. Tipos de inventarios

Para Cruz (2017) existen varios tipos de inventarios, los cuales varían según el tiempo en que se encuentre el producto, entre los más importantes están los siguientes:

1.1.1.6.1. Inventario de materia prima

Las materias primas son todos aquellos productos en su estado bruto o sin modificar extraídos de la naturaleza, que sirven como insumo para fabricación de nuevos materiales y mercancías. Estas materias primas pasan por procesos de transformación en los cuales se le agrega valor para finalmente constituir el producto destinado al cliente. (Zapata, 2014, p. 12)

1.1.1.6.2. Inventario de productos en proceso

Estos productos hacen referencia a todos los materiales que han pasado por un proceso de transformación parcial, al no ser elaborados totalmente con las especificaciones del cliente. Los productos en proceso son entonces productos semielaborados que se realizan básicamente para ser terminados posteriormente, ya sea porque se requiere unir con otros componentes (ensamblar), requiere una maquinaria o proceso diferente al en que son fabricados o porque se pretende terminar luego de conocer las necesidades finales de los clientes. (Zapata, 2014, p. 12)

1.1.1.6.3. Inventarios de productos terminados

Los productos terminados son aquellos elementos que han sido elaborados totalmente para su distribución y posterior consumo. Es necesario tomar en consideración que los artefactos listos para la venta, pertenecen a la mercadería solicitada por los usuarios, ya que este producto culminado se puede convertir en una provisión para la empresa. (Zapata, 2014, p. 13)

1.1.1.7. Métodos de costeo de inventarios

Para Redondo (2004) los métodos para la valoración de inventario que son utilizados en las empresas son: El promedio ponderado, FIFO y LIFO, a continuación, se presentan sus fundamentos.

1.1.1.7.1. Método FIFO (First in, First out)

Plantea que los primeros productos que se adquieren son los primeros que se venden, quedando en inventario los artículos más recientes. Este método plantea la suposición más real en la práctica. Lo más lógico es que se vendan aquellos artículos más con más tiempo en inventario logrando reducir el riesgo de obsolescencia o vencimiento. Con el método FIFO, el inventario que queda en el almacén se valora a un precio cercano al valor que fija el mercado. (Arenal, 2020, p. 46)

1.1.1.7.2. Método LIFO (Last in, First out)

Funciona a la inversa del Fifo y este método significa que el stock más reciente que ingresa a su almacén debe enviarse primero. Es decir, lo nuevo se usa primero, teniendo prioridad sobre el stock más antiguo. El procedimiento de último en entrar, primero en salir, supone que los bienes comprados en último lugar son los primeros productos vendidos. (Arenal, 2020, p. 47)

1.1.1.7.3. Método Promedio ponderado

De acuerdo con Carpio et al (2019) este método se centra en identificar el costo promedio de un bien o servicio que forma parte del inventario de una empresa cuando las unidades antes mencionadas tienen similitud o son idénticas pero con un precio diferente a su adquisición, este método consiste en la división del saldo de las unidades que existen y se lo realiza cada vez que se realice una compra.

De acuerdo a los conceptos descritos anteriormente, la elección del método depende de factores como el tipo de inventario, el entorno económico y las normativas fiscales, siendo esencial para la transparencia financiera y una correcta toma de decisiones estratégicas. El método que sea seleccionado por las organizaciones es con la que se determinará la salida de productos que estas tengan disponibles para la venta.

1.1.1.8. Indicadores de gestión de inventarios.

Para Espejo (2022) los indicadores de gestión de inventario son:

Las herramientas de medición nos dan un alcance específico de la coyuntura operativa y de gestión en la cual la empresa se halla inmersa. Permiten establecer estándares que nos sirven para evaluar el desempeño, brindándonos la posibilidad de identificar oportunidades de mejora y de definir objetivos para cada etapa de la cadena. (p. 195)

Así mismo, Gómez & Guzmán (2016) mencionan algunos indicadores que sirven para medir el sistema de la gestión de los inventarios los cuales estan a continuación:

Tabla 1 *Indicadores de gestión de inventarios*

Indicador	Concepto	Fórmula
Rotación de inventario	Es la relación entre las salidas y las existencias, mediante esta, se muestra la recuperación de lo inventado a través de las ventas	$\frac{\textit{Salidas}}{\textit{Inventario promedio}}$
Duración de inventario	Muestra la relación entre el inventario final y el promedio de ventas e indica la duración del inventario en el almacén. Un alto índice demostraría que el inventario podría sufrir obsolescencia.	$\frac{\textit{Inventario promedio} \times 30 \textit{ días}}{\textit{Salidas}}$
Deterioro de inventario	Demuestra el porcentaje de inventario que no esta apta para su venta por	$\frac{\textit{Unid. dañadas} + \textit{Obsoletas} + \textit{Vencidas}}{\textit{Inventario disponible}}$

	deterioro, averío u obsolescencia.	
Valor económico de inventario	Mide el costo del inventario físico y se analiza con el valor del costo de venta para cumplir con las políticas de inventario de la empresa.	$\frac{\text{Valor inventario físico}}{\text{Valor costo de venta del mes}}$

Nota: Indicadores utilizados en los sistemas de inventarios.

1.1.2. Variable dependiente – Toma de decisiones

1.1.2.1. Definición

Autores mencionan lo siguiente:

La toma de decisiones gira en torno a un procedimiento o pautas con criterios metodológicos, que inicia con el análisis del reconocimiento del problema, para luego seleccionar entre las alternativas que se obtengan, las que más se ajuste a la necesidad existente. (Huerta, 2020, p. 143)

De igual manera Díaz (2005), menciona que al tomar una decisión se deben identificar todas las alternativas para evaluar y prevenir posibles consecuencias de acuerdo con los objetivos y metas trazadas previamente.

Martínez (2014) menciona “Tomar una buena decisión consiste en trazar el objetivo que se quiere conseguir, reunir toda la información relevante y tener en cuenta las preferencias del que tiene que tomar dicha decisión” (p. 234).

En base a lo mencionado anteriormente, la toma de decisiones es un proceso fundamental, por lo que, tiene un impacto directo a los resultados a corto, mediano y largo plazo. En el ámbito empresarial, la toma de decisiones debe basarse en datos objetivos y un análisis de las posibles consecuencias. Una buena toma de decisiones requiere un equilibrio

entre la razonabilidad y la creatividad. Además, el impacto debe ser evaluado de manera contante para ajustar las estrategias según sea necesario.

1.1.2.2. Importancia

Según Solano (2003) menciona que:

La importancia de una decisión está íntimamente relacionada con la posición que ocupa la persona que toma la decisión en la organización; por ejemplo, la decisión de la mejor hora para realizar habitualmente el depósito bancario puede ser importante para el mensajero de la empresa, pero intrascendente para el gerente. (p. 45)

Por otro lado, Estrada (2007) afirma que, la teoría de la búsqueda y la satisfacción es relevante porque en ella explica la manera en que se deben de tomar las decisiones utilizando esfuerzos razonables cuando la información esta incompleta y adentrando al procedimiento maximizador.

1.1.2.3. Proceso para la toma de decisiones

Desde el punto de vista de Martínez (2014) afirma que, en la actualidad la urgencia de tomar decisiones de manera rápida cada vez es más compleja puesto que, el mundo esta en constante cambio y esto resultaría abrumador, debido a lo difícil de que toda la información requerida se procese de manera adecuada y se pueda escoger la mejor elección. Para tomar una decisión se debe de tomar los siguientes pasos:

Identificación del problema: En primer lugar, debemos de reconocer el problema que se tiene actualmente y buscar diferentes alternativas preguntarnos, ¿qué hay que decidir?

Análisis del problema: Debemos de establecer las causas del problema y las posibles consecuencias que se puedan tener y preguntarnos, ¿cuáles son las opciones posibles?

Evaluación o estudio de opciones o alternativas: Buscamos las posibles soluciones al problema presentado y las posibles consecuencias y preguntarnos, ¿cuáles son las ventajas e inconvenientes de cada alternativa?

Selección de la mejor opción: Cuando las alternativas hayan sido analizadas detenidamente, se procede a escoger la mejor opción y la más conveniente

Poner en práctica las medidas tomadas: Cuando la mejor alternativa haya sido escogida, debemos ponerla en práctica e ir observando cualquier inconveniente que se presente

Finalmente evaluamos el resultado: Cuando la decisión tomada, ya tenga un tiempo específico debemos de evaluar si cumplió con su rol de resolver el problema presentado conforme a los análisis previamente establecidos caso contrario, debemos evaluar el resultado para proceder a modificar las estrategias para alcanzar el objetivo establecido.

Por último, una vez establecido los pasos debemos de tomar en cuenta que, en el proceso de tomar una decisión, se pueden presentar errores o algunas desventajas que pueden llevar a que la decisión tomada no sea la más adecuada, entre estos errores están:

- No realizar una correcta evaluación del problema.
- Falta de decisión por información incompleta al problema presentado.
- Tomar una decisión demorada por miedo al posible resultado.
- Toma de decisión rápida sin evaluar las posibles alternativas.
- Tomar la primera alternativa como la más adecuada.
- Decidir por intuición sin establecer un análisis previo.
- Falta de un plan de riesgos.

El proceso de tomar una decisión lleva consigo un riesgo el cual debemos de asumir. Sin embargo, se debe de tener una planificación que sea llevada de manera cuidadosa en todas las posibles alternativas que se presenten, cualquier opción que se escoja, traerá consigo un riesgo que se puede mitigar, pero nunca desaparecer teniendo en claro que, quien toma una decisión debe aceptar su responsabilidad en las consecuencias que esta pueda traer.

1.1.2.4. Tipos de decisiones empresariales

Existen diferentes tipos de decisiones que se toman en las empresas, están permiten realizar un análisis y poder abordar y resolver de manera eficaz los problemas, entre estos tipos están:

1.1.2.4.1. Decisiones de dirección

Las decisiones de la dirección están direccionadas por los líderes o por los altos ejecutivos de la empresa el cual, son los responsables de las decisiones claves de esta. Esto se lleva a cabo comúnmente por las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en cambio, las decisiones de las grandes empresas son delegadas. (Grupo Atico 34, 2020 citado por Cueva & Velez, 2023, p. 42).

1.1.2.4.2. Decisiones estratégicas

Las decisiones de esta dirección llevan como objetivo principal planificar el futuro de la empresa y debe de estar centrada en lograr con los resultados de medio o a largo plazo. Estas decisiones son tomadas por los altos directivos de la empresa y suelen implicar ciertos niveles de riesgos. (Grupo Atico 34, 2020 citado por Cueva Shiguango & Velez Jimenez, 2023, p. 43).

1.1.2.4.3. Decisiones individuales

Estas decisiones son en referencia a las elecciones que cada empleado hace en su rutina en la empresa. Es importante que estas decisiones sean supervisadas, por lo que conlleva a lo largo del tiempo a errores recurrentes dando como resultado posibles implicaciones económicas para la organización. (Grupo Atico 34, 2020 citado por Cueva Shiguango & Velez Jimenez, 2023, p. 43).

1.1.2.4.4. Decisiones operativas

“Estas, se centran en la administración de la empresa y son realizadas a cumplir las metas de inmediato o a corto plazo, estas decisiones son tomadas por los distintos departamentos o por parte de los empleados de manera individual”. (Grupo Atico 34, 2020 citado por Cueva Shiguango & Velez Jimenez, 2023, p. 43).

1.1.2.5. Toma de decisión en relación con el tiempo – costo.

Desde el punto de vista de Solano (2003) menciona que:

Una decisión debe tomarse cuando ya no hay más tiempo para recoger información. El problema es cómo decidir en qué momento debe suspenderse la recolección de información, sobre todo porque se sabe que ese proceso tiene un costo de tiempo en dinero.

Cuanto más tiempo se requiera para recoger información, mayor será el costo total involucrado. En esos casos, la pérdida no solo se da en términos de dinero, sino también de oportunidad, de efectividad de la acción, de reversibilidad de una decisión, etc. Sin embargo, también es cierto que existe un beneficio inmediato al contar con información adicional que ayude a tomar la decisión. Por tanto, el tomador de decisiones se mueve de una posición en la cual se puede ganar por la acumulación de información.

Al recoger información, se está limitando la incertidumbre que suponen los resultados del curso de acción que se seleccione. (p. 46)

Acorde a lo citado anteriormente, al tomar una decisión se presenta un desafío crucial, puesto que, a menudo existe la tensión de actuar de manera rápida y de optimizar los recursos. Al tomar una decisión de manera rápida, puede resultar en soluciones ineficientes las cuales, traen consigo un aumento en los costos. Sin embargo, al buscar una solución que traiga consigo una demora en los plazos establecidos, puede generar costos adicionales debido a la pérdida de oportunidades. Por ello, es importante que los responsables encuentren un equilibrio en donde prioricen la eficiencia y el costo – beneficio.

1.1.2.6. Calidad de la decisión.

La forma de obtener o llegar a una buena decisión radica en la información con que se cuenta para decidir. Siempre existe un riesgo, pero éste va disminuyendo a medida que se recolecte más información. Sin embargo, llegará un punto en que la nueva información no proporcionará datos nuevos, por lo que se estarían utilizando más recursos de la cuenta.

Únicamente el tomador de decisiones, por medio del buen juicio, experiencia, educación, tiempo disponible, etc., sabrá en qué momento dejar de recolectar información y decidir lo que crea más conveniente. A su vez, la mejor forma de medir la calidad de la decisión es comparar los resultados obtenidos con las expectativas anteriores. (Solano, 2003, pp. 49-50)

Al hablar de calidad de decisión, mencionamos el éxito de cualquier proceso en la toma de decisiones, en la que refleja la capacidad de seleccionar la mejor alternativa de

acuerdo a los objetivos, recursos y contexto en la que se busca llegar. Esto, se basa en el análisis exhaustivo de información relevante, teniendo en consideración los posibles riesgos y los beneficios que esta traerá consigo a corto o a largo plazo. Así mismo, se implica la capacidad de evaluar las diversas alternativas y así poder anticipar sus consecuencias.

1.2. Fundamentación legal

1.2.1. Constitución de la República del Ecuador

Artículo 284: Establece que la política económica debe asegurar una justa distribución del ingreso y la riqueza, fomentar la producción, productividad y competitividad mediante el conocimiento científico y tecnológico, y garantizar la soberanía alimentaria y energética. También promueve la eficiencia y respeto a los límites naturales, el desarrollo territorial equilibrado, la integración de regiones urbanas y rurales, el pleno empleo y el respeto a los derechos laborales. Asimismo, busca mantener la estabilidad económica, fomentar intercambios justos en mercados transparentes y promover un consumo social y ambientalmente responsable. (Constitución de la República del Ecuador, 2021, p. 137)

Artículo 304: La política comercial debe desarrollar y fortalecer los mercados internos, alineándose con el Plan Nacional de Desarrollo, y promover la inserción estratégica del país en la economía global. También busca fortalecer la producción nacional, contribuir a la soberanía alimentaria y energética, reducir desigualdades, impulsar economías de escala y el comercio justo, y evitar prácticas monopólicas y oligopólicas que afecten el buen funcionamiento de los mercados. (Constitución de la República del Ecuador, 2021, pp. 142-143)

1.2.2. Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2)

La NIC 2 (2001) tiene como propósito establecer el tratamiento contable que se le debe de dar a los inventarios, determinando la cantidad de el costo para ser reconocido como un activo. Esta norma ofrece de manera detallada la determinación de ese costo y su reconocimiento posterior como gasto del periodo. Además de establecer directrices en las fórmulas para asignar los costos del inventario

La norma anteriormente mencionada establece que, para reconocer a los inventarios como activos deben de cumplir con las siguientes condiciones: (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. (p. 5)

1.3. Antecedentes investigativos

1.3.1. Antecedente 1

El presente proyecto de investigación de Paredes (2017), el cual se realizó en las Cadenas de Electrodomésticos de la ciudad de Riobamba, el objeto de esta investigación fue proponer una mejora en la gestión de inventario para que los procedimientos se realicen de manera adecuada en las cadenas sucursales, con la finalidad de que las decisiones que se tomen sean oportunas. Para ello se propuso un modelo de gestión de inventario que facilite información fiable para obtener una rentabilidad y posicionamiento en el mercado. Esta investigación es cuali-cuantitativo y utiliza los métodos deductivo, inductivo, analítico con métodos de recolección de datos como: revisiones bibliográficas, e investigación de campo.

1.3.2. Antecedente 2

En la tesis de Puente (2021), tuvo como objetivo la elaboración de un modelo para la gestión de inventario con la finalidad de tomar buenas decisiones para la compañía ICEV&V CÍA. LTDA del cantón La Maná para optimizar los procesos en el inventario. La metodología utilizada en esta investigación fue de exploratoria, campo, documental y bibliográfica, lo cual, fue indispensable iniciar desde la revisión bibliográfica para tratar los temas como lo es el de inventarios, se utilizó técnicas de recolección de datos como: encuestas y entrevistas que fueron aplicadas a personas de la empresa y los resultados fueron analizados de manera cuantitativa, con el fin de encontrar los riesgos y problemas a los que la empresa se enfrenta diariamente.

1.3.3. Antecedente 3

En la investigación de Cuchiparte & Mata (2023) el cual, fue realizado en la empresa Chango Checa Productores S.A., se identificó la falta de procedimientos adecuados que afectan el proceso del control en la gestión de los inventarios, afectando que las decisiones

que se tomen no sean las más adecuadas para la empresa. El objetivo de esta investigación fue la elaboración de un manual para la gestión de inventario integrando políticas y procedimientos. La metodología utilizada fue cuantitativa, utilizando métodos inductivos, deductivos, cuantitativos y cualitativos, se realizó encuestas y entrevistas a una muestra de la empresa para identificar los problemas y brindar una opinión en base a los resultados obtenidos.

1.3.4. Antecedente 4

El presente proyecto de Chiluisa et al. (2024) abordó la problemática en el manejo de los inventarios en el supermercado “Corazón de Jesús”, cuyo objetivo fue analizar, mediante las herramientas financieras su rentabilidad, esto se realizó, partiendo de la revisión bibliográfica, identificando teorías básicas del tema en cuestión, la metodología combina un enfoque cuantitativo y cualitativo, utilizando técnicas como cuestionario, entrevistas y la observación, para identificar las prácticas que afectan la planificación, distribución y el control adecuado del inventario. El objetivo fue elaborar un manual para implementar de manera correcta los procesos en el manejo de los inventarios contribuyendo a mejorar su efectividad y eficiencia.

1.3.5. Antecedente 5

En el presente trabajo de investigación de Correa (2018) se desarrolló la aplicación del método ABC para en la empresa Autos Box Cía Ltda., con la finalidad de aportar y mejorar el control de los inventarios y la toma de decisiones. El enfoque de esta investigación es mixto con la utilización de fuentes documentarias y revisión de campo, se utilizó métodos como el inductivo, deductivo y técnicas como la entrevista y cuestionario. Se elaboró un manual que ayude a cumplir los objetivos planteados en relación con la buena gestión del inventario.

1.3.6. Antecedente 6

En la tesis de Zambrano (2018) titulado La toma de decisiones en la gestión administrativa de la Empresa Arsaico Cía. Ltda. Cantón Chambo, período 2016 menciona que la toma de decisiones en las empresas es considerada como un proceso en la que hay que identificar una necesidad para elaborar alternativas que den solución a ese problema, existen empresas en que las decisiones son tomadas sin tener en cuenta las opiniones del personal que labora en ella, resultando poca eficiencia y eficacia en la toma de esa decisión. La

metodología utilizada fue deductiva de tipo descriptivo, se utilizó técnicas como encuestas flujo grama, indicadores, etc. proporcionando resultados que ayudaron a emitir las debidas conclusiones y recomendaciones.

1.3.7. Antecedente 7

En el proyecto de investigación de Gutiérrez & Barandica (2020) titulado Toma de decisiones en la empresa Tenaris de la ciudad de Cartagena de Indias Departamento de Bolívar, menciona que en las organizaciones existen dificultades a la hora de tomar decisiones por lo que, todo proceso para tomar una decisión conlleva un riesgo que debemos asumir y tomar la responsabilidad. Tomado desde ese punto de vista, la toma de decisiones está presente en todas las áreas de una empresa en la que toda persona que está a cargo toma decisiones partiendo desde un problema culminándolo en la elección de una solución.

1.3.8. Antecedente 8

La presente tesis de Requejo & Sanchez (2019) se propuso un modelo para la de toma de decisiones, tomando de ejemplo a la empresa de venta y fabricación de productos metalmecánicos “La Casa Del Tornillo” de la ciudad de Chiclayo. Esta investigación tiene como objetivo, proponer un modelo conceptual para la toma de decisiones, la metodología de esta investigación es descriptiva utilizando las técnicas de cuestionario de control interno e indicadores con el objetivo de identificar los posibles problemas por la cual la empresa no ha tenido un crecimiento adecuado durante este tiempo.

1.3.9. Antecedente 9

En el presente trabajo de Pazmiño (2017) se desarrolló una propuesta de modelo de inteligencia organizacional, con el enfoque a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), con el objetivo de tomar buenas decisiones. Este modelo se enfoca en mantener la información actualizada y que esta permita tomar acciones estratégicas. Para la elaboración y diseño de la propuesta se consideraron parámetros generales que fueron obtenidos a partir de una investigación teórica y se complementa con un estudio de campo realizado a una muestra de Pymes relacionadas a la Cámara de la pequeña y mediana empresa de Pichincha, en la ciudad de Quito.

1.3.10. Antecedente 10

En la tesis de Ayala (2024) se identificó la importancia de la planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa “Smart Electronics” de la ciudad de Riobamba. Se realizó partiendo de la revisión teórica de las variables asociadas al tema, menciona que en la actualidad la toma de decisiones es algo que se la realiza de manera diaria tanto en lo personal como en lo laboral tomando en cuenta que al tomar una decisión demanda de tiempo que se utiliza la evaluar una información y la responsabilidad que conlleva, tomando en cuenta todos los factores disponibles al momento de escoger la mejor opción. En la metodología lleva l método hipotético-deductivo que permitió comprobar las ideas establecidas, recolectando y analizando los datos para obtener un resultado, esta investigación es descriptiva y no experimental el cual permitió estudiar y resolver el problema y poder realizar conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO II

2. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de estudio

2.1.1. Investigación descriptiva

En este trabajo de investigación sobre “La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de jipijapa” lleva relación con la investigación descriptiva.

Autores definen a la investigación descriptiva de la siguiente manera:

Para Arias (2012) la investigación descriptiva se enfoca en analizar y detallar las diferentes características de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con la finalidad de identificar su estructura o comportamiento. Los resultados de esta investigación se sitúan en un nivel intermedio en relación con la profundidad de los conocimientos que se requieren alcanzar.

De igual manera, Hernández et al. (2010) afirman que la investigación descriptiva “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (p. 92).

El objetivo principal de esta investigación fue la de comprender a profundidad el problema que existe en la empresa. A través de esta investigación, se pudieron interpretar los resultados mediante la entrevista estructurada el cual, nos dio como resultado las causas y efectos de la misma.

2.2. Métodos de investigación

2.2.1. Método inductivo

Según Cegarra (2004) el método inductivo se basa en enunciados específicos entre ellas, las descripciones de datos obtenidos a través de experiencias u observaciones, para formular los enunciados de manera general, tales como las teorías o hipótesis.

Bernal (2010) indica que este método está basado en razonar para obtener conclusiones que aparecen de los hechos específicos, teniendo como objetivo la de alcanzar generalizaciones que sean aplicadas de manera amplia, partiendo desde un análisis detallado hasta la formulación de conclusiones.

Este método está basado en la observación detallada para poder sacar las conclusiones generales y así, formular teorías. Este enfoque permite comprender de mejor manera la situación de la empresa.

2.2.2. Método deductivo

Soledispa (2011) indica que “en este grupo caben quienes han postulado la participación inicial de elementos teóricos o hipótesis en la investigación científica, que anteceden y determinan a las observaciones” (p. 95).

De acuerdo con Cegarra (2004) este método comprende la elaboración de una hipótesis para proponer soluciones que puedan ser tomadas en cuenta de acuerdo al problema planteado y así verificar los datos utilizados.

Arispe et al (2020) menciona que este método consiste en realizar una hipótesis con la finalidad de refutar permitiendo elaborar conclusiones que puedan ser contrastados con los hechos.

2.2.3. Método analítico

Según Bernal (2010) menciona que este método consiste en dividir un objeto de estudio en partes, para que sea analizado por separado y pueda ser comprendido de mejor manera.

De igual manera Unda (1999) menciona que “el método analítico se caracteriza por separar o descomprimir los elementos que conforma el objeto investigado a fin de identificar su comportamiento particular y el carácter de relaciones entre dichos componentes” (p. 49).

Este método permite al investigador la capacidad de poder detallar cada proceso y procedimiento para poder administrar de manera correcta los recursos ya sea financieros o económicos de la empresa en el momento que se presenten situaciones específicas.

2.2.4. Método sintético

Para Unda (1999) este método “reúne los elementos del todo, previamente separados o analizados. Es el proceso inverso al análisis, por lo tanto, este método integra los elementos del todo” (p. 49).

El método sintético es de gran importancia por lo que permite enfocar de manera sistémica para que se pueda comprender la información y así, poder analizar los componentes, por cual es posible que nos dé un panorama completo y pueda facilitar la toma de decisiones.

2.3. Técnicas de investigación

Las técnicas e instrumentos de evaluación comprenden la utilización de estrategias, procesos o técnicas para la recolección de datos o evidencias con la finalidad de revelar la información de un tema en específico.

Según Maya (2014) las técnicas de investigación son herramientas que ayudan al investigador a obtener y comprender de mejor manera la información y ayuden a profundizar el conocimiento.

Así mismo, para Arispe et al. (2020) menciona que estas técnicas son empleadas de diversas maneras por el investigador y son utilizadas en un momento determinado en el proceso de la investigación.

2.3.1. Observación

Para Arias (2012) la técnica de la observación implica observar de manera directa el hecho o fenómeno o situación que se presenta en la naturaleza o en la sociedad en base a los objetivos previamente establecidos.

Esta técnica, le brinda al investigador la habilidad de poder comprender los problemas que la empresa enfrenta a través de una observación directa. Esta técnica se utilizó a lo largo de este proyecto de investigación que fue llevado a cabo en el comercial “Accesorios y Partes Tío William” la cual, fue utilizada para identificar y poder analizar los aspectos a evaluar.

2.3.2. Revisión documental

El autor Hurtado (2008) menciona que, “para poder ejecutar esta técnica se recurrirá a la información escrita de acuerdo con un tema determinado”.

Para esta técnica será de mucha importancia la revisión de documentos del comercial para la recopilación de información y su análisis posterior, para así conocer a detalle el manejo de la gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones.

2.3.3. Entrevista

Para Feria Avila et al. (2020) la entrevista se basa en la interacción entre el sujeto de estudio y el investigador, con el fin de obtener respuestas a través de las preguntas previamente formuladas con el problema de estudio.

Esta investigación que se llevó a cabo utilizó la entrevista como técnica para poder conocer más a profundidad a las personas que laboran en el comercial, con el objetivo de poder evaluar y comprender los procedimientos que se llevan a cabo.

Se aplicará la técnica de la entrevista al jefe del comercial y al personal que labora en ella, para así determinar la influencia de la gestión de los inventarios en la toma de decisiones.

2.4. Población y Muestra

2.4.1. Población

Desde el punto de vista de Arias (2012) menciona que la población objetivo se determina de un conjunto finito o infinito que comparten características comunes, los cuales servirán para aplicar las conclusiones en la investigación determinando el problema y los objetivos planteados en el estudio.

Para llevar a cabo esta investigación, se tomó en cuenta a las personas que laboran en el comercial “Accesorios y Partes Tío William”. A continuación, se presenta al personal, mediante la información proporcionada por el dueño del local.

Tabla 2 Población

Población	
Dueño del comercial	1
Trabajadores	1
Total	2

Nota: Número de población determinada

2.4.2. Muestra

De acuerdo con el autor Luna et al. (2009) “la muestra es un subconjunto de elementos o unidades seleccionados con alguna técnica, de la población en estudio”. (p. 15)

Así mismo, para Pedro & Facheli (2015) mencionan que:

Una muestra estadística es una parte o subconjunto de unidades representativas de un conjunto llamado población o universo, seleccionadas de forma aleatoria, y que se somete a observación científica con el objetivo de obtener resultados válidos para el universo total investigado, dentro de unos límites de error y de probabilidad de que se pueden determinar en cada caso. (p. 6)

El mismo autor menciona que el muestreo por conveniencia

Es un tipo de muestreo en el que las unidades están disponibles y son fáciles de localizar, tienen un carácter de representatividad de la población que se quiere analizar, pero se hace una selección conveniente de varias unidades con el objetivo de constituir grupos reducidos y controlados. (p. 48)

Para seleccionar la muestra de esta investigación, se tomará en cuenta el tipo de muestreo por conveniencia en la cual, se realizará la respectiva entrevista al gerente y a la empleada del comercial “Accesorios y Partes Tío William” dado que, son personas que están involucradas de manera directa con el giro del negocio, se lo realiza con el fin de recopilar la información necesaria con datos reales para esta investigación.

Tabla 3 Muestra

Muestra del Comercial Accesorios y Partes Tío William	
Dueño del comercial	1
Trabajadores	1
Total	2

Nota: Número de muestra del comercial Accesorios y Partes Tío William

2.5. Análisis e interpretación de los resultados.

2.5.1. Entrevista aplicada al dueño del comercial

Tabla 4 *Entrevista al dueño del comercial*

PREGUNTAS	RESPUESTAS	ANÁLISIS
1. ¿Cuál es su rol dentro del comercial?	Mi nombre es William Panchana y soy el propietario del comercial, soy el encargado de tomar las decisiones en cuestión de la compra de la mercadería para la venta.	De acuerdo con la repuesta obtenida por parte del dueño del local, menciona que es la persona encargada de tomar las decisiones en relación con la adquisición del inventario disponible para la venta.
2. ¿Se utiliza algún método de valoración inventario?	No, no se utiliza nada de eso, de no tengo conocimiento de que sea o de que se trate.	Según la respuesta obtenida, no se maneja un método de valoración para el inventario la cuál, en el ámbito empresarial resultaría en pérdidas por lo que, hay mercadería que con el paso del tiempo pueden quedar obsoletas y no pueden ser aptas para la distribución a los clientes.
3. ¿Utilizan algún sistema para llevar su contabilidad y registro inventario?	No utilizamos ningún sistema de contabilidad, para registrar la mercadería utilizamos del Excel.	De acuerdo con la respuesta obtenida, en el comercial no se maneja ni se cuenta con un sistema de contabilidad el cuál, dificulta que se lleve un control adecuado en cuestión al registro de los inventarios.

			Sin embargo, se menciona que llevan un control en una hoja de Excel.
4. ¿Le interesaría implementar en algún momento un sistema para gestionar el inventario?	Si, estuve averiguando de unos sistemas de contabilidad que integre todo lo necesario para llevar un mejor control en la mercadería y tener un registro que me facilite la toma de decisiones.	Según la respuesta obtenida, al dueño del local si le interesa contratar un sistema de contabilidad que integre todo lo necesario para que se pueda llevar un control más exacto y que ayude a la hora de la toma de decisiones. Para que se tenga un manejo coherente y acertivo en cuestión al manejo de la gestión del inventario, es necesario que las empresas cuenten con un sistema contable que facilite los datos y registros necesarios; para ello, hay programas contables en el mercado que cumplen con todos estos requisitos que cada empresa requiere, entre ellas están: Mónica, Omega o los sistemas de ERP y CRM los cuales ofrecen un sistema completo y detallado.	
5. ¿Cómo se maneja actualmente el inventario?	Utilizamos Excel, registramos la mercadería allí y en base a eso vamos surtiendo poco a poco, pero	De acuerdo con la respuesta obtenida, se menciona que el inventario se maneja mediante una hoja de Excel,	

muchas veces se nos olvida registrar lo que se ha vendido así que se nos complica el registro en algunos.

en ella llevan un registro de todos los productos que están disponibles para la venta y en base a la demanda, se va surtiendo y adquiriendo nuevo inventario. Sin embargo, no resulta del todo bien, en base a la respuesta, se menciona que muchas veces se pasa por alto el registro de la venta de la mercadería dando como resultado que la información que está disponible para tomar decisiones sea errónea.

6. ¿Cómo verifican el inventario existente?

Realizamos una comparación con lo que está registrado en el Excel y hacemos un conteo físico del inventario que tenemos, a veces hay más inventario físico porque se nos olvida registrarlo en el Excel y actualizar las cantidades

De acuerdo con la respuesta obtenida, el inventario existe se lo realiza mediante los datos ingresado en la hoja de Excel y, además, se realiza un conteo físico para constatar que la información sea verídica. Dado que, algunas veces se omite el registro y no se actualizan las cantidades disponibles.

7. ¿Cree usted que es importante que la mercadería este codificada?

Claro que sí, en base a eso identificamos el tipo de producto que estamos ofreciendo o que tenemos disponible, cada producto

De acuerdo con la respuesta obtenida, para el comercial es de mucha importancia y de mucha ayuda que sus productos estén debidamente

	tiene una codificación diferente	codificados puesto que, se puede identificar de manera más acertada con el producto en cuestión por lo que, cada producto tiene una codificación diferente.
8. ¿Cómo asegura la calidad de los productos comprados?	A lo largo del tiempo, hemos ganado experiencia a la hora de comprar a los proveedores, hoy en día tenemos proveedores que nos envían una muestra de algunos productos para que sean probados y en base a eso decidimos si comprar o no, si cuando realizamos la compra y nos llega algún producto faltante o en mal estado, el proveedor se encarga de hacer la reposición	Según la respuesta obtenida, la empresa cuenta con proveedores confiables, los cuales a lo largo del tiempo y la experiencia adquirida les ha ayudado a seleccionarlos de mejor manera gracias a las garantías que ofrecen en sus productos.
9. ¿Cree usted que su personal está capacitado para realizar un control del inventario?	Si, gracias al compromiso de la chica que trabaja conmigo, hemos ganado experiencia y en base a como nos está yendo en cuestión a las ventas, se van haciendo compras a los proveedores, para que tengamos productos disponibles para las ventas porque ha habido ocasiones que se nos pasa por alto y	Según la repuesta obtenida, se menciona que, gracias al compromiso y experiencia adquirida a lo largo de estos años, tanto el dueño, así como la empleada están capacitados para llevar un control en los inventarios. Sin embargo, existen ocasiones en que la mercadería se agota y no se ha realizado la nueva

	llegan clientes a comprar y ya no disponemos de cierto producto, el cual no nos beneficia	adquisición del inventario.
10. ¿Las decisiones que se toman son acertivas?	Hasta el día de hoy, la mayoría de las decisiones que se ha tomado han sido bien. Sin embargo, hay ocasiones en que no nos va bien y tenemos un stock que demora en salir y no pronto el retorno de esa inversión.	De acuerdo con la respuesta obtenida, en su mayoría de las decisiones que se toman en cuestión al inventario han sido acertivas, no obstante, hay ocasiones que existe un sobre stock de inventario y la inversión demora en retornar.

Nota: La tabla muestra las respuestas obtenidas por el dueño del comercial.

2.5.2. Encuesta aplicada a la empleada del comercial

Tabla 5 *Entrevista a la empleada del local*

PREGUNTAS	RESPUESTAS	ANÁLISIS
1. ¿Cuál es su rol dentro de la comercial y cuántos años lleva desempeñando ese cargo?	Mi rol dentro del comercial es la de vendedora, me encargo de atender a los clientes y despejar sus dudas previo a la compra de algún producto. Llevo aproximadamente 4 años laborando en este negocio.	De acuerdo con la respuesta obtenida, la empleada es la que se encarga de realizar las ventas y despejar las dudas que los clientes tengan, esto se lo realiza con el fin de satisfacer la atención del cliente.
2. ¿El comercial cuenta con una guía de procedimientos?	No, no tengo conocimiento de que sea eso ni de que trate.	Según la respuesta obtenida, no se cuenta con una guía de procedimientos, al establecer una guía detallada traería beneficios al comercial, por lo que en esa se detalla el paso a paso de los procedimientos a aplicar para realizar un correcto registro de los inventarios y tener una buena toma de decisiones.
3. ¿Se realiza algún método de valoración del inventario?	No, no contamos con algún método de valoración del inventario, lo que hacemos es irnos surtiendo de acuerdo con la demanda de mercadería.	De acuerdo con la respuesta obtenida, el comercial no cuenta con un método de valoración de los inventarios la cuál, traería posibles pérdidas en productos que pueden quedar obsoletos debido a que no los venden

		de acuerdo con el tiempo de su adquisición.
4. ¿Se toman decisiones acertivas con relación al inventario?	Si, las decisiones son tomadas por el dueño del comercial. Sin embargo, parte de mi labor es la de mantener la información actualizada para que las decisiones que se lleguen a tomar sean convenientes para el negocio.	Según la respuesta obtenida, las decisiones son tomadas por el dueño del comercial. Sin embargo, la empleada lleva parte de la responsabilidad por lo que ella es la responsable de la que información con relación a la falta de producto este actualizada para evitar sobre stock de estos.
5. ¿Cómo se verifica el stock disponible?	El stock lo verificamos mediante el conteo físico y con la información que se tiene registrada en el Excel.	De acuerdo con la respuesta obtenida, coinciden con la respuesta proporcionada por el dueño el comercial, mencionando que el conteo físico se lo realiza acompañado con la información registrada en la hoja de Excel para así tener actualizada la información de la mercadería disponible.
6. ¿Qué problemas enfrentan en relación con el inventario?	Se podría decir que un problema sería el de no contar con un sistema contable que facilite el registro del inventario y emita información más detallada, para que las	Según la respuesta obtenida, al no contar con un sistema contable que facilite los registros de los inventarios resulta como problema por lo que en ella se emite información más detallada,

	decisiones que se tomen sean las más conveniente para el comercial.	además de facilitar la toma de decisiones con relación a la mercadería.
7. ¿Cree usted que es importante que la mercadería este codificada?	Si, es muy importante que la mercadería este codificada porque gracias a eso y a la experiencia que he ganado a lo largo de los años, se facilita en identificar el tipo de producto, cada producto lleva una codificación diferente y es por ello que resulta factible hacerlo.	De acuerdo con la respuesta obtenida por parte de la empleada, resulta importante codificar la mercadería por lo que se puede identificar más rápido el tipo de producto en cuestión.

Nota: La tabla muestra las respuestas obtenidas por la empleada del comercial.

2.6. Análisis de los resultados

De acuerdo con los resultados obtenidos de la entrevista aplicado tanto al dueño del comercial así como a la empleada , se menciona que no se cuenta con un sistema contable el cual facilitaría los registros y una toma de decisiones más acertada debido a los reportes más detallados que se emiten de la misma, en lugar a esta, e utiliza una hoja de cálculo en Excel en la cual, se tiene registrado todos los productos y unidades disponibles para su debida distribución, aunque en ocasiones la información no coincide con el inventario físico.

Así mismo, hay temporadas en las que la demanda es muy alta y al no tener un inventario actualizado con las unidades disponibles, se pierden posibles ventas al no contar con la mercadería. Un problema importante del comercial es que no cuentan con un método de valoración de los inventarios, al no aplicar uno de estos, se corre el riesgo de que exista mercadería que quede obsoleta debido a su tiempo de almacenamiento dando como resultado pérdidas económicas para el dueño.

2.7. Triangulación de la información.

Desde el punto de vista de Aguilar & Barroso (2015) mencionan que la triangulación es el uso de multiple de estrategias y fuentes de información en referencia a un tema en específico, esto permite verificar los datos obtenidos a lo largo de una investigación, permitiendo consolidar la información mediante las entrevistas aplicadas.

De acuerdo con el autor Samaniego (2019) el inventario debe ser tratado de manera correcta, debido a que el correcto control de esta resulta en un impacto en beneficio tanto en los recursos económicos como en su costo de adquisición.

De acuerdo con los resultados de la muestra seleccionada para la aplicación de la entrevista, se pudo determinar como punto positivo que en la empresa existe un buen ambiente laboral, en la donde existe el apoyo entre el dueño del local y la empleada esto, con el fin de alcanzar los objetivos y sobresaliendo en sus labores individuales.

Uno de los puntos negativos del comercio, fue que no se posee una guía de procedimientos ni mucho menos se utiliza un método para valorar su inventario evitando que la gestión de esta sea la más adecuada, los cuales se ven reflejados en la toma de decisiones.

Así mismo, se pudo constatar que no cuentan con un sistema contable que les permita llevar un registro adecuado tanto de su contabilidad como un buen registro de los inventarios, afectando la toma de decisiones a largo plazo y aumentando el almacenaje cuando existe un sobre stock de mercadería.

Otro punto importante que se obtuvo de las entrevistas aplicadas es que al no contar con un sistema contable se utiliza una hoja de cálculo en Excel en donde se lleva el registrado todos los productos y unidades disponibles para la venta; sin embargo, esto no es del todo acertado, puesto que, hay ocasiones en el que se omite el ingreso de las ventas y los datos registrados quedan desactualizados. Para ello, se menciona también que se realiza un conteo físico teniendo en cuenta el inventario físico y la información registrada en la hoja de cálculo en Excel.

Otro punto importante que se mencionó en relación con la gestión de inventarios es de que existe en bodega un sobre stock de algunos productos, como resultado del mal registro de información y aumentando la acumulación de estos productos y el retraso del retorno de esa inversión, uno de los riesgos principales es que estos productos que no tienen una rotación adecuada y puedan quedar obsoletos o se deterioren con el pasar del tiempo.

Las entrevistas aplicadas a las personas que laboran en el comercial Accesorios y Partes Tío William permitieron conocer e identificar la falta de control y manejo adecuado que existe en la gestión de los inventarios el cual, se refleja al momento de tomar decisiones acertadas para el comercial, cometiendo ciertos errores que se reflejan en el retorno de la inversión.

CAPITULO III

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1. Título de la propuesta

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

3.2. Objetivo General de la Propuesta

Desarrollar un manual de procedimientos para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

3.3. Objetivos Específicos de la Propuesta

- Evaluar el procedimiento en el manejo de los inventarios.
- Crear políticas de control y manejo de los inventarios para asegurar la disponibilidad de mercadería.
- Realizar un flujo de procedimientos del inventario que muestre cada paso el proceso desde su adquisición, venta y cambio de producto.

3.4. Fundamentación de la propuesta

A lo largo de la investigación aplicada en el comercial Accesorios y Partes Tío William se pudo evidenciar que no se lleva un adecuado control con relación al inventario, no se cuentan con políticas de inventario y no existe una guía de procedimientos lo cual, impide realizar buenas decisiones por parte del dueño del comercial.

La presente propuesta tiene la finalidad de desarrollar un manual de procedimientos que facilite al comercial Accesorios y partes Tío William de la ciudad de Jipijapa a llevar un correcto control del inventario con la finalidad de que las decisiones que se tomen mejoren su rentabilidad.

3.5. Factibilidad de la propuesta

Al aplicar esta propuesta se permitirá que el comercial cuente con un manual de políticas y procedimientos para que se pueda llevar de manera correcta la gestión del inventario en el comercial Accesorios y Partes Tío William.

3.5.1. Factibilidad económica

Esta propuesta es viable, a pesar de requerirse una inversión inicial en capacitaciones o en la adquisición de un sistema que permita el registro y brinde información actualizada del inventario disponible, lo beneficios a largo plazo justifican esta inversión puesto que, con esto se pretende reducir pérdidas en el inventario y mejoras en la rotación del inventario.

3.5.2. Factibilidad temporal

La implementación de este manual de procedimientos es factible desde la perspectiva temporal debido a que se trata de un negocio con operaciones cotidianas que pueden ser optimizadas en un plazo breve. Este manual podría ejecutarse en un periodo de 2 a 3 meses. Esto permitirá reducir errores en el control de existencias y podrá generar información oportuna para la toma de decisiones.

3.6. Desarrollo de la propuesta

A continuación, se muestra el manual de procedimientos para que el comercial Accesorios y Partes Tío William realice una correcta gestión en sus inventarios.



**MANUAL DE PROCEDIMIENTO PARA LA
CORRECTA GESTIÓN DE INVENTARIO Y
UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES
EN EL COMERCIAL ACCESORIOS Y
PARTES TÍO WILLIAM DE LA CIUDAD DE
JIPIJAPA.**

2024

Pág. 1/21



ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

INTRODUCCIÓN

La gestión de inventario es un componente importante en mundo empresarial, por ende, es crucial que para se lleve un control adecuado y se vea reflejado en su rendimiento económico de manera que se pueda garantizar los productos para su distribución a los clientes y satisfacer la demanda diaria. Una correcta gestión de los inventarios no solo garantiza que existan productos disponibles para la venta, también garantiza el óptimo uso de los recursos disponibles y se pueden minimizar los costos asociados en control del inventario.

El presente “Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de jipijapa” esta desarrollada con el objetivo de que establezcan de manera correcta los procedimientos en relación con la buena gestión del inventario y que estén lo más alineadas a las prácticas y normativas internacionales tal como lo es la NIC 2.

Este manual brinda las instrucciones de manera específica para las políticas, procedimientos y uso adecuado de los flujos para optimizar la precisión y eficiencia en el control de la gestión de los inventarios.



ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

Objetivos

Objetivo general

Brindar un manual de procedimientos y funciones que sirvan para optimizar la gestión del inventario.

Objetivos específicos

- Evaluar el procedimiento en el manejo de los inventarios.
- Crear políticas de control y manejo de los inventarios para asegurar la disponibilidad de mercadería.
- Realizar un flujo de procedimientos del inventario que muestre cada paso del proceso desde su adquisición, venta y cambio de producto.

Alcance

Este manual será de gran ayuda para comprender y realizar el correcto desarrollo de las actividades en relación con el inventario.



ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

Misión

Ofrecer accesorios y partes automotrices de alta calidad, satisfaciendo las necesidades y demanda de nuestros clientes con productos y servicios, contribuyendo al rendimiento optimo de sus vehículos.

Visión

Ser reconocidos a nivel nacional en la venta de accesorios y partes automovilísticos, destacando la excelencia de nuestros productos y servicios, brindando confianza y creando relaciones solidas con nuestros clientes, proveedores y personal colaborativo.

Valores

Ética.

Compromiso.

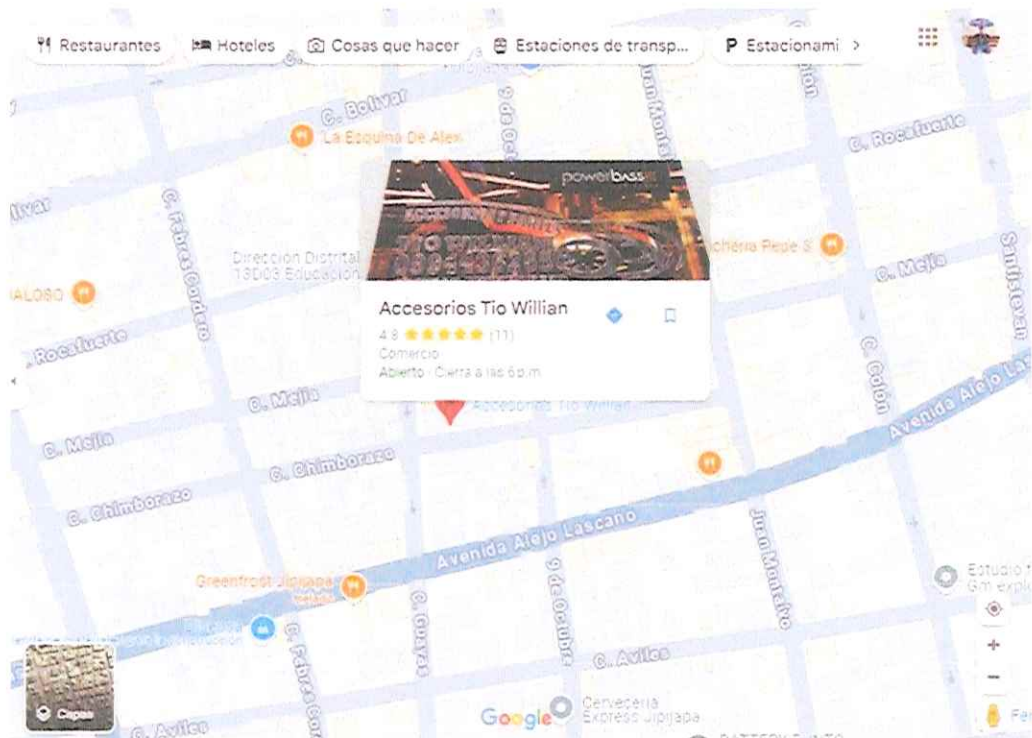
Calidad.

Servicio al cliente.

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

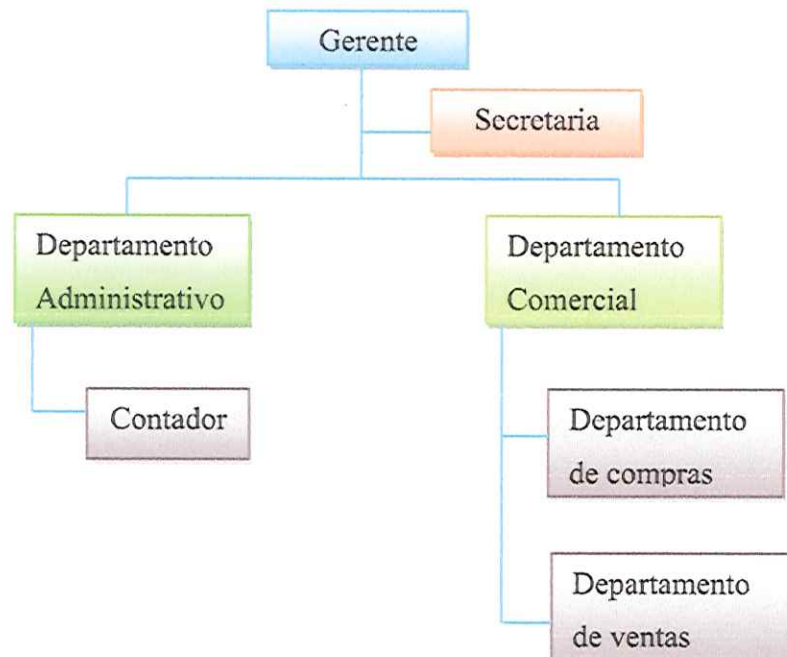
Ubicación geográfica

El comercial Accesorios y Partes Tío William está situado en la ciudad de Jipijapa, entre la Calle Guayas y Chimborazo.



Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL





Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

POLÍTICAS



Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

POLÍTICAS GENERALES DE INVENTARIO

- Establecer un nivel mínimo para evitar el desabastecimiento en el inventario.
- Establecer un número óptimo para evitar sobre stock en el inventario.
- Utilizar el método PEPS para evitar que el inventario disponible de acuerdo con su fecha de adquisición quede obsoleto.
- Verificar la cantidad de ventas semanales y de acuerdo con eso tener un reporte de adquisición para nueva mercadería.
- Cumplir con la demanda y tener productos disponibles para la venta.
- Realizar mensualmente un conteo físico para verificar que la información coincida con lo registrado en la base de datos.
- Verificar que la mercadería existente sea apta para la venta y no existan productos obsoletos.
- Mantener el inventario ordenado y codificado de acuerdo a cada producto, para que su identificación sea más rápida.
- Realizar cotizaciones de productos con los proveedores previo a la compra de nueva mercadería.
- Revisar que la mercadería adquirida coincida con las especificaciones dadas en las cotizaciones.
- Registrar correctamente la mercadería adquirida para que la información quede actualizada y sirva para tomar buenas decisiones.



ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

- Asegurar la satisfacción de cliente, despejando dudas y dando recomendaciones en su proceso de compra.
- Toda mercadería previa a su venta debe ser probada en presencia del cliente para evitar devoluciones posteriores.



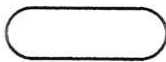
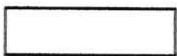

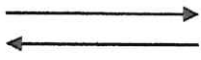

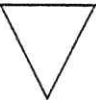
Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

PROCEDIMIENTO

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

SIMBOLOGÍA PARA LOS FLUJOGRAMAS

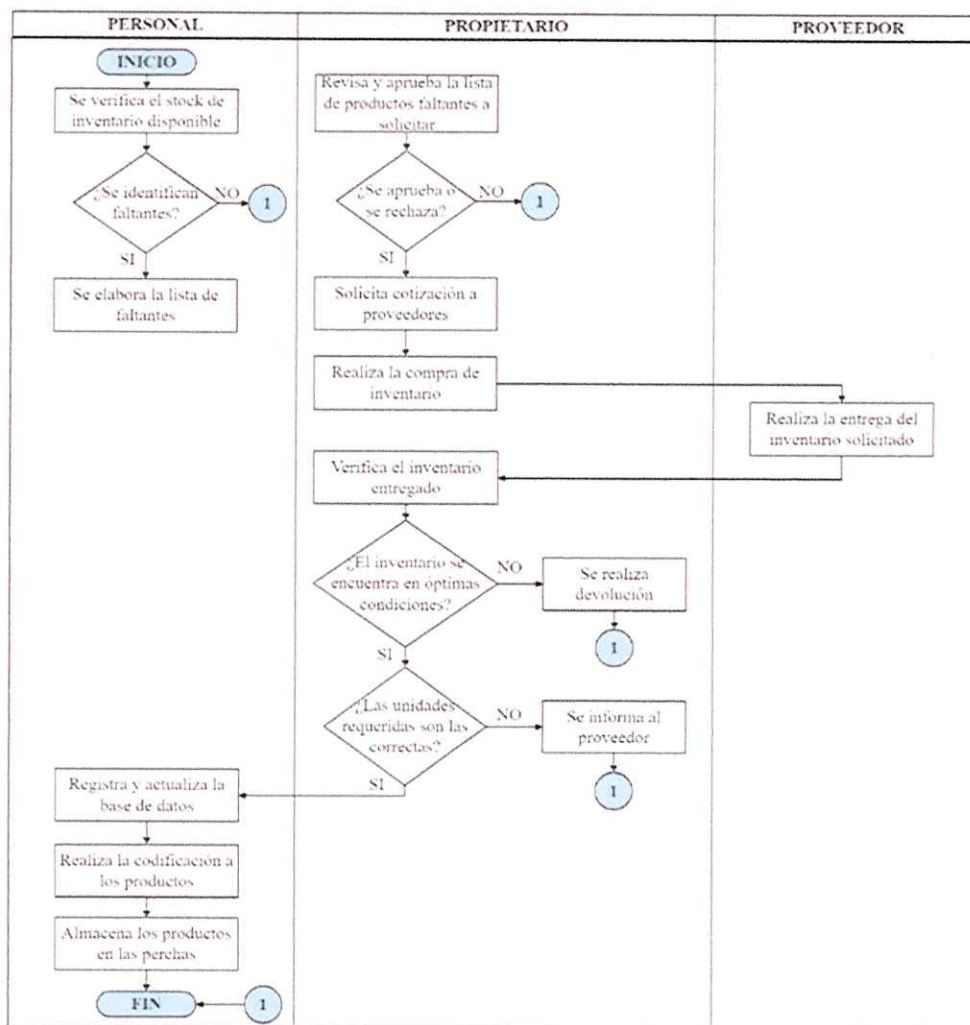
Tabla 6 Simbología para Flujoigramas

SIMBOLOGÍA	NOMBRE	FUNCIÓN
Inicio y Fin		Indica el inicio del procedimiento y el final.
Proceso o Tarea		Representa cada actividad que se realiza en el proceso.
Decesión		Punto donde se toma una decisión dentro del flujo.
Línea de Flujo		Utilizada para seguir la secuencia dentro del proceso.
Conector		Representa la unión de 2 actividades dentro del proceso.
Almacenamiento		Información dentro de un archivo para resguardo permanente.

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

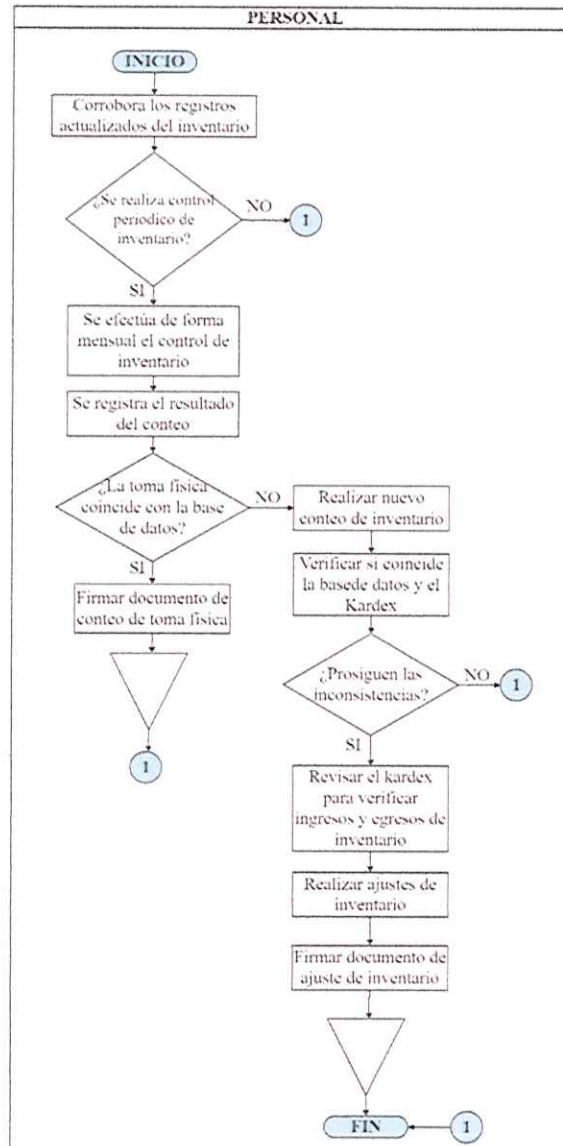
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE LA MERCADERÍA

Gráfico 1 Diagrama de Flujo del Proceso de Adquisición, Recepción y Almacenamiento



Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

Gráfico 2 Diagrama de Flujo del Proceso de Control del Inventario





ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

FORMATOS DE DOCUMENTOS PARA ESTE PROCESO

Gráfico 3 Orden de Pedido

ORDEN DE PEDIDO		NÚMERO
ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM		
CALLE GUAYAS Y CHIMBORAZO, JIPIJAPA		
Fecha: _____		
DATOS DEL CLIENTE		
Nombre: _____		
Dirección: _____ Celular: _____		
DATOS DEL PEDIDO		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	DETALLE
OBSERVACIONES		
Solicitado por: (Nombre) Vendedor		Autorizado por: (Nombre) Encargado del Comercial



ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

Gráfico 4 Orden de Compra

ORDEN DE COMPRA		NÚMERO
ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM CALLE GUAYAS Y CHIMBORAZO, JIPIJAPA		
Fecha: _____		
DATOS DEL PROVEEDOR		
Nombre: _____		
Dirección: _____		Celular: _____
DATOS DEL PEDIDO		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	DETALLE
OBSERVACIONES		
_____ Solicitado por: (Nombre) Vendedor		_____ Autorizado y Aprobado por: (Nombre) Encargado del Comercial

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

Cuadro de indicadores para la gestión del inventario

Se sugiere al comercial la utilización de indicadores para medir la gestión del inventario y tener una correcta toma de decisiones en base a los resultados obtenidos de la correcta aplicación.

Tabla 7 Indicadores para la gestión de inventarios

Indicador	Concepto	Fórmula
Rotación de inventario	Es la relación entre las salidas y las existencias, mediante esta	$\frac{\text{Salidas}}{\text{Inventario promedio}}$
Duración de inventario	Muestra la relación entre el inventario final y el promedio de ventas e indica la duración del inventario en el almacén.	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 30 \text{ días}}{\text{Salidas}}$
Deterioro de inventario	Demuestra el porcentaje de inventario que no esta apta para su venta por deterioro, averío u obsolescencia.	$\frac{\text{Unid. dañadas} + \text{Obsoletas} + \text{Vencidas}}{\text{Inventario disponible}}$
Valor económico de inventario	Mide el costo del inventario físico y se analiza con el valor del costo de venta	$\frac{\text{Valor inventario físico}}{\text{Valor costo de venta del mes}}$

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

Asientos contables

A continuación, se sugieren algunos asientos de ajustes contables para que sean utilizados en los registros del comercial y llevar un control adecuado. Entre estos asientos están: asiento de registro de inventario deteriorado, devolución y donaciones.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	Donaciones		XXXXX	
	Inventario			XXXXX
	R/ Donación entregado a personas.			

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	Capital		XXXXX	
	Donaciones			XXXXX
	R/ Ajuste de donación entregado a personas.			

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	Pérdida por deterioro		XXXXX	
	Inventario			XXXXX
	R/ Pérdida por deterioro de inventario.			



ACCESORIOS Y PARTES TÍO WILLIAM

Manual de procedimiento para la correcta gestión de inventario y una adecuada toma de decisiones en el comercial Accesorios y Partes Tío William de la ciudad de Jipijapa.

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	Ventas		XXXXX	
	Devolución en ventas			XXXXX
	R/ Devolución de inventario.			

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	Compras		XXXXX	
	Devolución en compras			XXXXX
	R/ Devolución en compras.			

CONCLUSIONES

En resumen, se analizó mediante la revisión teórica los conceptos en relación con la gestión de inventarios y la importancia que esta tiene para la toma de decisiones para el manejo correcto de cualquier empresa, se evidenció que un control adecuado de inventario disponible de la mano de políticas y la correcta aplicación de estas optimiza todos sus procesos además de influir significativamente en la economía de la empresa.

Por lo tanto, la situación actual del comercial Accesorios y Partes Tío William reveló ciertas deficiencias entre estas están, la falta de políticas y procedimientos para la correcta gestión del inventario, información clave para tomar decisiones acertadas y la falta de un sistema contable que ayude al registro correcto y emita información detalla en cuanto a la situación económica.

Para concluir, se elaboró un manual de políticas y procedimientos el cual, ofrece directrices en donde se detalla el paso a paso para la gestión del inventario, teniendo potencial para asegurar el registro y control adecuado en el comercial Accesorios y Partes Tío William, para optimizar los procesos y reducir costos asociados llevando así una mejora continua.

RECOMENDACIONES

Se recomienda al comercial Accesorios y Partes Tío William, que implemente la propuesta de este manual de políticas y procedimientos el cual se desarrolló a lo largo de esta investigación. Es importante que el personal se capacite para que puedan entender de mejor manera y puedan implementar los procedimientos de manera correcta y así, optimizar sus recursos.

Se sugiere al comercial utilizar el método PEPS para valorar su inventario, también se recomienda invertir en un sistema contable completo que tenga todo lo necesario para llevar a cabo los registros adecuados para la gestión de inventarios. Uno de ellos es Odoo, el cual es un software que permite controlar en tiempo real y de manera precisa los niveles de inventario proporcionando información detallada que permita tomar decisiones correctas.

Es importante que el personal asociado a la gestión de inventario se capacite para que tengan conocimientos sobre las teorías básicas y lo puedan aplicar de manera correcta en los registros y control de los inventarios para que puedan realizar los procedimientos de manera eficiente y los problemas puedan ser identificados de manera rápida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Gavira, S., & Barroso Osuna, J. (2015). *La triangulación de datos como estrategia en investigación educativa*. <https://www.redalyc.org/pdf/368/36841180005.pdf>
- Arango, J., Giraldo, J., & Castrillón, O. (2013). *Gestión de compras e inventarios a partir de pronóstico Holt-Winters y diferenciación de niveles de servicio por clasificación ABC*.
- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de inventarios: UF0476*.
<https://elibro.net/es/ereader/uleam/126745>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación (6ta ed.)*. Caracas: Episteme.
- Arispe Alburqueque, C. M., Yangali Vicente, J. S., Guerrero Bejarano, M. A., Lozada de Bonilla, O. R., Acuña Gamboa, L. A., & Arellano Sacramento, C. (2020). *La investigación científica*. Universidad Internacional del Ecuador.
- Ayala Pinduisaca, J. L. (2024). *La planificación estratégica y la toma de decisiones en la empresa "Smart Electronics" de la Ciudad de Riobamba*. Riobamba.
<http://dSPACE.unach.edu.ec/bitstream/51000/13250/1/Ayala%20Pinduisaca%2cJ%282024%29%20La%20planificaci%3b3n%20estrat%3a9gica%20y%20la%20toma%20de%20decisiones%20en%20la%20empresa%20Smart%20Electronics%20de%20la%20ciudad%20de%20Riobamba.%20.%28Tesis%20>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*. PEARSON EDUCACIÓN.
- Carpio Baquero, C. S., Hurtado Quizhpi, M. N., & Fray, P. (2019). *Valoración de los inventarios y su incidencia en los estados financieros de la empresa TRIECK S.A.*
- Cegarra Sánchez, J. (2004). *Metodología de la investigación científica y tecnológica*. Ediciones Díaz de Santos.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la Teoría General de la Administración*.
- Chiluisa Panoluisa, L. G., & Pallasco Catota, D. A. (2024). *Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del supermercado "Corazón de Jesús" de la provincia de*

- Cotopaxi, parroquia Aláquez en el periodo 2020 - 2022*. Latacunga.
<https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/12174/1/PI-002826.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (2021). *Constitución de la*.
https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf
- Correa López, C. M. (2018). *Aplicación del método ABC para la gestión de inventarios en la empresa Autos Box Cía. Ltda*. Cuenca.
<https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/8453/1/14169.pdf>
- Cruz Contreras, C. R., Pérez Berbesi, F. A., & Contreras Cáseres, M. E. (2019). *Análisis de la gestión de inventarios en la empresa ferretería la casita SAS*.
- Cruz Fernández, A. (2017). *Gestión de inventarios*. UF0476.
- Cuchiparte Umajinga, E. J., & Mata Villacis, M. C. (2023). *Modelo de gestión de inventarios para la toma de decisiones en la empresa Chango Checa Productores S.A. ubicada en la provincia de cotpaxi, cantón Saquisilí*. Latacunga.
<https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/10064/1/PI-002346.pdf>
- Cueva Shiguango, S. M., & Velez Jimenez, J. G. (12 de Agosto de 2023). *La gestión administrativa-financiera para la toma de decisiones en el sector textil de la ciudad de Riobamba*. El proceso de toma de decisiones en una empresa:
<http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/11971/1/Cueva%20Shiguango%2c%20%20S%20y%20Velez%20Jimenez%2c%20%20J%282023%29%20%20La%20Gesti%c3%b3n%20administrativa-financiera%20para%20la%20toma%20de%20decisiones%20en%20el%20sector%20textil%20de%20la%20ciudad>
- Díaz Duarte, D. (2005). *Toma de decisiones: el imperativo diario de la vida en la organización moderna*.
- Duque, M., Osorio, J., & Agudelo, D. (2010). *Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y su valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos*.


- Durán, Y. (2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. Venezuela.
- Espejo Gonzales, M. (2022). *Gestión de inventarios: métodos cuantitativos*.
- Estrada Gallego, F. (2007). *Herbert A. Aimon y la economía organizacional*.
<https://www.redalyc.org/pdf/2821/282121961007.pdf>
- Feria Avila, H., Matilla González, M., & Mantecón Licea, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿Métodos o Técnicas de indagación empírica? . *Revista Didasc@lia: D&E. Publicación del CEPUT- Las Tunas, Cuba*.
- Gómez Sandoval, R. A., & Guzmán Gómez, O. J. (2016). *Desarrollo de un sistema de inventarios para el control de materiales, equipos y herramientas dentro de la empresa de construcción ingeniería sólida Ltda*.
- Gutiérrez Borja, D. M., & Barandica Escorcia, D. J. (2020). *Toma de decisiones en la Empresa Tenaris de la ciudad de Cartagena de Indias - Departamento de Bolívar. Barranquilla*.
<https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/7138/TOMA%20DE%20DECISIONES%20EN%20LA%20EMPRESA%20TENARIS%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20CARTAGENA%20DE%20INDIAS%20-%20DEPARTAMENTO%20DE%20BOLIVAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación. Sexta edición*. McGRAW-HILL.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*.
- Huerta Solís, H. S. (2020). *Habilidades gerenciales, toma de decisiones y gestión de las instituciones educativas de la UGEL 07*.
<https://doi.org/https://doi.org/10.54774/ss.2020.03.09>
- Hurtado, J. (2008). *Guía para la comprensión Holística de la ciencia*.

- Lozano García, M., Pezo Dávila, P. F., Soto Abanto, S. E., & Villafuerte de la Cruz, A. S. (2021). *Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz*. <https://doi.org/https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.157>
- Luna Espinoza, I., Hernández Suárez, C. M., & Tinoco Zermeño, M. A. (2009). *Muestreo estadístico: Tamaño de muestra y estimación de parámetros*. Universidad de Colima.
- Martínez, P. (2014). *La importancia de la toma de decisiones*.
- Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de investigación*.
- NIC 2. (2001). *Nic 2*.
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%202%20-%20Inventarios.pdf>
- Osorio, C. (2008). *Modelos para el control de los inventarios en las Pymes. Ingeniería y Ciencias Básicas*.
- Paredes Cajas, N. V. (2017). *La gestión de los inventarios y la toma de decisines en las cadenas de electrodomesticos de la ciudad de Riobamba*. Riobamba.
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/26489/1/T4122i.pdf>
- Pazmiño Santana, T. M. (2017). *Propuesta de un modelo de inteligencia organizacional como apoyo para la toma de decisiones estratégicas*. Quito.
<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5873/1/T2440-MAE-Pazmi%C3%B1o-Propuesta.pdf>
- Pedro López, R., & Facheli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*.
https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2017/185163/metinvsocua_cap2-4a2017.pdf
- Puente Gallo, A. E. (2021). *Gestión de inventarios para la toma de decisiones gerenciales aplicado a la compañía ICEV&V Cía. Ltda, La Maná provincia de Cotopaxi, año 2020*. La Maná. <https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/7678/1/UTC-PIM-000340.pdf>
- Redondo, A. (2004). *Curso práctico de contabilidad: General y superior*.


- Requejo Paiva, A. M., & Sanchez Pisfil, O. S. (2019). *Sistema de toma de decisiones en las PYMES Caso: Empresa la casa del tornillo de la Ciudad de Chiclayo*. Chiclayo. https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1780/1/TL_RequejoPaivaAnnie_SanchezPisfilOmar.pdf
- Robbins, S., & Coulter, M. (2018). *Administración*. México: Pearson Educación de México.
- Sabino, C. (2007). *Metodología de la Investigación*. Buenos Aires.
- Samaniego, H. (2019). *Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas*. <https://doi.org/https://doi.org/10.32719/25506641.2019.6.6>
- Solano, A. I. (2003). *Toma de decisiones gerenciales*.
- Soledispa Lucas, F. (2011). *El pensamiento crítico en la investigación científica*.
- Unda L., R. (1999). *Metodología I*. Quito.
- Zambrano Andrade, L. F. (2018). *La toma de decisiones en la gestión administrativa de la Empresa Arsaico Cía. Ltda. cantón Chambo, Periodo 2016*. Riobamba. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/4578/1/UNACH-EC-FCP-ING-COM-2018-0008.pdf>
- Zapata Cortes, J. A. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. https://doi.org/https://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/manejo-de-inventario_1563983589.pdf

ANEXO


Anexo 1 Modelo de Entrevista Aplicada al Dueño del comercial


<p style="text-align: center;">Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio Carrera de Contabilidad y Auditoría</p>
ENTREVISTA
Tema de investigación: “La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y partes Tío William”
Dirigido a: Dueño del comercial
Lugar de la entrevista: Accesorios y partes Tío William
PREGUNTAS
1. ¿Cuál es su rol dentro del comercial? Respuesta:
2. ¿Se utiliza algún método de valoración de inventario? Respuesta:
3. ¿Utilizan algún sistema para llevar su contabilidad y registro del inventario? Respuesta:
4. ¿Le interesaría implementar en algún momento un sistema para gestionar el inventario? Respuesta:
5. ¿Cómo se maneja actualmente el inventario? Respuesta:
6. ¿Cómo verifican el inventario existente? Respuesta:
7. ¿Cree usted que es importante que la mercadería este codificada? Respuesta:
8. ¿Cómo asegura la calidad la de los productos comprados? Respuesta:
9. ¿Cree usted que su personal está capacitado para realizar un control del inventario? Respuesta:
10. ¿Las decisiones que se toman son acertivas? Respuesta:

Anexo 2 Modelo de Entrevista Aplicada a los trabajadores



 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio Carrera de Contabilidad y Auditoría
ENTREVISTA
Tema de investigación: “La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y partes Tío William”
Dirigido a: Trabajadores
Lugar de la entrevista: Accesorios y partes Tío William
PREGUNTAS
1. ¿Cuál es su rol dentro de la comercial y cuántos años lleva desempeñando ese cargo? Respuesta:
2. ¿El comercial cuenta con una guía de procedimientos? Respuesta:
3. ¿Se realiza algún método de valoración del inventario? Respuesta:
4. ¿Se toman decisiones acertivas con relación al inventario? Respuesta:
5. ¿Cómo se verifica el stock disponible? Respuesta:
6. ¿Qué problemas enfrentan en relación con el inventario? Respuesta:
7. ¿Cree usted que es importante que la mercadería este codificada? Respuesta:

Anexo 3 Entrevista con Respuestas Realizada al Dueño del Comercial.

 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio Carrera de Contabilidad y Auditoría
ENTREVISTA
Tema de investigación: “La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y partes Tío William”
Dirigido a: Dueño del local
Lugar de la entrevista: Accesorios y partes Tío William
PREGUNTAS
1. ¿Cuál es su rol dentro del comercial? Respuesta: Mi nombre es William Panchana y soy el propietario del comercial, soy el encargado de tomar las decisiones en cuestión de la compra de la mercadería para la venta.
2. ¿Se utiliza algún método de valoración de inventario? Respuesta: No, no se utiliza nada de eso, no tengo conocimiento que sea o de que se trate.
3. ¿Utilizan algún sistema para llevar su contabilidad y registro del inventario? Respuesta: No utilizamos ningún sistema de contabilidad, para registrar la mercadería utilizamos Excel.
4. ¿Le interesaría implementar en algún momento un sistema para gestionar el inventario? Respuesta: Sí, estoy averiguando de unos sistemas de contabilidad que integre todo lo necesario para llevar un mejor control en la mercadería y tener un registro que me facilite la toma de decisiones.

<p>5. ¿Cómo se maneja actualmente el inventario?</p> <p>Respuesta: Utilizamos Excel, registramos la mercadería allí, y en base a eso vamos sufriendo poco a poco, pero muchas veces se nos olvida registrar lo que se ha vendido, así que se nos complica el registro en algunos.</p>
<p>6. ¿Cómo verifican el inventario existente?</p> <p>Respuesta: Realizamos una comparación con lo que está registrado en el Excel y hacemos un conteo físico del inventario que tenemos, a veces hay más inventario físico porque se nos olvida registrarlo en el Excel y actualizar las cantidades.</p>
<p>7. ¿Cree usted que es importante que la mercadería este codificada?</p> <p>Respuesta: Claro que sí, en base a eso identificamos el tipo de producto que estamos ofreciendo o que tenemos disponible, cada producto tiene una codificación diferente.</p>
<p>8. ¿Cómo asegura la calidad la de los productos comprados?</p> <p>Respuesta: A lo largo del tiempo, hemos ganado experiencia a la hora de comprar a los proveedores, hoy en día tenemos proveedores que nos envían una muestra de algunos productos para que sean probados y en base a eso decidimos si compra uno, si cuando realizamos una compra y nos llega algún producto faltante o en mal estado, el proveedor se encarga de hacer la reposición.</p>
<p>9. ¿Cree usted que su personal está capacitado para realizar un control del inventario?</p> <p>Respuesta: Sí, gracias al compromiso de la chica que trabaja conmigo, hemos ganado experiencia y en base a cómo nos está yendo en cuestión a las ventas, se van haciendo compras a los proveedores para que tengamos productos disponibles para las ventas, porque ha habido ocasiones que se nos pasa por alto y llegan clientes a comprar y ya no disponemos de cierto producto, el cual no nos beneficia.</p>
<p>10. ¿Las decisiones que se toman son asertivas?</p> <p>Respuesta: Hasta el día de hoy, las decisiones que se ha tomado han sido para bien. Sin embargo, hay ocasiones en que no nos va bien y tenemos un sobre stock que muchas veces demora en salir y no vemos pronto el retorno de esa inversión.</p>

Anexo 4 Entrevista con Respuesta Realizada a la Trabajadora del Comercial.

 
Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio Carrera de Contabilidad y Auditoría
ENTREVISTA
Tema de investigación: “La gestión de inventario y su incidencia en la toma de decisiones del comercial Accesorios y partes Tío William”
Dirigido a: Trabajador
Lugar de la entrevista: Accesorios y partes Tío William
PREGUNTAS
1. ¿Cuál es su rol dentro de la comercial y cuántos años lleva desempeñando ese cargo? Respuesta: Mi rol dentro del comercial es la de vendedora, me encargo de atender a los clientes y despejar sus dudas previo a la compra de algún producto. Llevo aproximadamente 4 años laborando en este negocio.
2. ¿El comercial cuenta con una guía de procedimientos? Respuesta: No, no tengo conocimiento de que sea eso ni de que trate.
3. ¿Se realiza algún método de valoración del inventario? Respuesta: No, no contamos con algún método de valoración del inventario, lo que hacemos es irnos surtiendo de acuerdo con la demanda de mercadería.
4. ¿Se toman decisiones asertivas con relación al inventario? Respuesta: Sí, las decisiones son tomadas por el dueño del comercial. Sin embargo, parte de mi labor es la de mantener la información actualizada para que las decisiones que se lleguen a tomar sean convenientes para el negocio.

5. ¿Cómo se verifica el stock disponible?

Respuesta: El stock lo verificamos mediante conteo físico y con la información que se tiene registrada en Excel.

6. ¿Qué problemas enfrentan en relación con el inventario?

Respuesta: Se podría decir que un problema sería el de no contar con un sistema estable que facilite el registro del inventario y emita información más detallada, para que las decisiones que se tomen sean las más convenientes para el comercial.

7. ¿Cree usted que es importante que la mercadería este codificada?

Respuesta: Sí, es muy importante que la mercadería este codificada porque gracias a eso y a la experiencia que he ganado a lo largo de los años, se facilita en identificar el tipo de producto, cada producto lleva una codificación diferente y por ello que resulta factible hacerlo.

Anexo 5 Evidencias fotográficas de la investigación

