



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**

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

**TÍTULO:**

Gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial

“MASYUBER” de la ciudad de Manta

**AUTOR:** Inés Yolanda Salazar Romero


**TUTOR:** Lic. Argelio Antonio Hidalgo Ávila, MsC.

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio**

**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

Manta – Manabí – Ecuador

Diciembre, 2024

 <b>Uleam</b> UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

## CERTIFICACIÓN

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

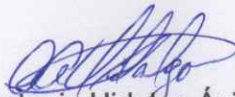
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante Salazar Romero Inés Yolanda, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es **"Gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial "MASYUBER" de la ciudad de Manta"**.

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

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

Manta, 30 de diciembre del 2024.

Lo certifico,



Lic. Argelio Antonio Hidalgo Ávila, MsC.  
**Docente Tutor(a)**  
**Área: Contabilidad y Auditoría**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Inés Yolanda Salazar Romero**, con cédula de identidad **131404498-1**, declaro que el presente trabajo de titulación: “Gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial MASYUBER de la ciudad de Manta”, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Contabilidad y Auditoría sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma.



**Inés Yolanda Salazar Romero**  
**C.I.:** 131404498-1  
**E-mail:** inessalazarr2017@gmail.com  
**Telf.:** 0963932364

## APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)

Los miembros del tribunal de grado aprueban el informe del proyecto de investigación presentado por la Sra. Salazar Romero Inés Yolanda; de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro de Manabí".

Con el tema "Gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial MASYUBER de la ciudad de Manta"

Para constancia firman:

### JURADO



Mgs. Bailón Lourido Walter

**Presidente del Tribunal**



Mgs. Valle Jaramillo Silvia

**Miembro del Tribunal**



Mgs. Zambrano Alcívar Nilda Isabel

**Miembro del Tribunal**

## DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a Dios porque gracias a él he podido culminar otra etapa más en mi vida, me dio sabiduría y fortaleza en el momento que pensaba desmayar.

A mi amado esposo Arturo Del Pino por siempre estar ahí conmigo dándome palabras de aliento y siendo comprensible en todo tiempo. Gracias vida por nunca dudar de mí y por siempre abrazarme para fortalecerme.

A mis amados hijos, Abigail y Benjamín por ser ese motor que me ayudaron a nunca desmayar, sino que cada abrazo y cada palabra me hacía fuerte.

A mis padres Camilo Salazar y Graciela Romero por siempre apoyarme y creer en mí sin importar el tiempo, sé lo que significa llegar hasta aquí y valoro cada esfuerzo que hicieron, los amo. Este logro es también de ustedes.

A mis hermanos Freddy y Mauricio, a mis cuñadas Gaby y Kerly, a mis sobrinas preciosa y a mi sobrinito por siempre estar pendiente y de una u otra manera demostrar su felicidad.

A mi suegra Mariana Del Pino por ayudarme en muchas cosas y amarme como su hija, sé que el esfuerzo será recompensado.

A la iglesia, a mis amados hermanos en la fe por ser ayuda en todo tiempo, por su amor, por creer en mí, por sus palabras de aliento y por alegrarse junto a mi familia en cada logro y victoria.

A Ruth, Dayana, Alejandro y a todos mis amigos por siempre apoyarme, por ser como mis hermanos en tiempos de angustia, por estar pendiente y siempre orar para que Dios siga obrando.

A mis amigos de la etapa universitaria Anggi, Josué y María Belén por esos momentos hermosos que pasamos, por esos desacuerdos que nos llevó a unirnos más y aunque muchas veces lloramos cada uno estuvo ahí para el otro.

A todos ustedes y a los que faltaron mencionar, muchas gracias.

Inés

## RECONOCIMIENTO

A Dios por la oportunidad que me dio al volver a estudiar, aun cuando tenía limitaciones dentro de mí y dudas de poderlo hacer bien. Gracias por hacerme sentir amada, segura y respaldarme en todo.

A mi amado esposo por comprenderme, amarme y apoyarme cuando muchas veces quise renunciar a todo, él siempre estuvo ahí conmigo.

A mi princesa Abigail y a mi príncipe Benjamín porque sé que lo que quise enseñarles, lo pudieron aprender. Nunca es tarde para volver a retomar nuestros sueños.

A mis queridos padres porque, aunque muchas veces les fallé en mi adolescencia, en medio de todo siguieron confiando en mí. Hoy puedo decir que Dios restaura todo y en medio de este proceso aprendí muchas cosas.

A mi tutor de tesis Ing. Argelio Antonio Hidalgo Ávila, Mg; por su paciencia, su apoyo y su guía; de verdad estoy muy feliz por todo lo aprendido con usted y de haber tomado una buena decisión, muchas gracias Ingeniero.

Al comercial Masyuber, a su propietaria Lic. Maryuri Saltos por su colaboración y el apoyo que me dio no solo para realizar este trabajo sino porque me permitió trabajar aun cuando estudiaba. Valoro mucho esto.

A la iglesia CREE por ser esa gran familia unida que Dios nos dio, gracias por siempre en cada abrazo y oración fortalecer mi vida.

A todos los profesores que fueron parte de mi formación donde aprendí mucho de ellos, gracias por su tiempo y pasión para enseñar, todos los conocimientos aprendidos me llevaron a la culminación de mi carrera.

A mis amigos de clase Anggi, Josué y María Belén muchas gracias por siempre ayudarme y por su valiosa amistad, también a Eyleen y a Cecilia, aunque comenzaron con nosotros y en el camino se quedaron, sé que pronto también llegaran a esta meta. Solo esfuércense y sean valientes.

Dios es bueno todo el tiempo y bendigo sus vidas grandemente.

Inés.

## INDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL) .....	IV
DEDICATORIA .....	V
RECONOCIMIENTO .....	VI
RESUMEN.....	XIV
ABSTRACT.....	XV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I - MARCO TEÓRICO.....	3
1.1.    Fundamentación teórica.....	3
1.1.1.    Gestión de Inventarios .....	3
1.1.2.    La Toma de Decisiones .....	14
1.2.    Fundamentación Legal.....	17
1.2.1.    Norma Internacional de Contabilidad NIC 2: Inventarios .....	17
1.3.    Antecedentes Investigativos .....	20
1.3.1.    Antecedentes Nacionales.....	20
1.3.2.    Antecedentes Internacionales.....	21
CAPÍTULO II - DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	23
2.1.    Metodología .....	23
2.1.1.    Modalidad de la investigación.....	23
2.2.    Población y Muestra .....	25
2.2.1.    Población.....	25

2.2.2. Muestra.....	26
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de información. ....	27
2.3.1. Entrevista .....	27
2.3.2. Revisión Documental.....	27
2.4. Información de la empresa.....	28
2.4.1. Antecedente.....	28
2.4.2. Ubicación Geográfica.....	28
2.4.3. Logo.....	28
2.4.4. Misión.....	29
2.4.5. Visión.....	29
2.4.6. Actividad Económica. ....	29
2.4.7. Productos por categoría de venta al público. ....	29
2.4.8. Propietario. ....	30
2.4.9. Personal.....	30
2.5. Análisis e interpretación de resultados .....	30
2.5.1. Resultado de la Entrevista.....	30
2.5.2. Análisis de la entrevista. ....	32
2.5.3. Análisis de la evaluación de control interno por los componentes del Coso III.....	36
2.5.4. Análisis General .....	48
<b>CAPÍTULO III – PROPUESTA .....</b>	<b>50</b>
3.1. Título de la Propuesta .....	50
3.2. Objetivos de la Propuesta .....	50
3.2.1. Objetivo General de la propuesta .....	50



3.2.2. Objetivos específicos de la propuesta.....	50
3.3. Fundamentación de la propuesta .....	50
3.4. Descripción de la propuesta.....	51
3.5. Factibilidad de la propuesta .....	51
3.5.1. Factibilidad económica.....	51
3.5.2. Factibilidad Social. ....	51
3.5.3. Factibilidad Legal.....	51
3.5.4. Factibilidad Tecnológica .....	52
3.5. Beneficiarios de la propuesta.....	52
3.5.1. Propietaria.....	52
3.6.2. Empleadas. ....	52
3.6. Desarrollo de la propuesta. ....	52
CONCLUSIONES .....	65
RECOMENDACIONES.....	66
BIBLIOGRAFÍA.....	67
ANEXOS.....	76

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de inventarios .....	4
Tabla 2 Clasificación del Método ABC .....	8
Tabla 3 Políticas de inventarios. ....	9
Tabla 4 Población (locales comerciales) .....	25
Tabla 5 Muestra Comercial Masyuber .....	26
Tabla 6 Categorías de los productos.....	30
Tabla 7 Entrevista aplicada a la propietaria del comercial Masyuber .....	31
Tabla 8 Triangulación de datos de la entrevista a la propietaria .....	33
Tabla 9 Cuestionario de autoevaluación del componente ambiente de control .....	36
Tabla 10 Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente ambiente de control.....	38
Tabla 11 Cuestionario de autoevaluación del componente evaluación de riesgos .....	39
Tabla 12 Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente evaluación de riesgo.....	40
Tabla 13 Cuestionario de autoevaluación del componente de actividades de control.....	41
Tabla 14 Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente actividades de control.....	43
Tabla 15 Cuestionario de autoevaluación del componente de información y comunicación .....	44
Tabla 16 Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente información y comunicación .....	45

<b>Tabla 17 Cuestionario de autoevaluación del componente de actividades de monitoreo .....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 18 Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente de actividades de monitoreo .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 19 Resultados generales de los componentes del control interno COSO III .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 20 Simbología del flujo de procesos .....</b>	<b>57</b>
<b>Tabla 21 Comparación de precios de softwares informáticos.....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla 22 Asientos de productos donados. ....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 23 Asiento de productos dañados enviados a arreglar.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 24 Asiento por baja de inventario .....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 25 Asiento por cambio de mercadería .....</b>	<b>64</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1 Modelos de Inventarios .....</b>	<b>5</b>
<b>Figura 2 Indicadores de gestión de inventario.....</b>	<b>10</b>
<b>Figura 3 Etapas de la toma de decisiones.....</b>	<b>15</b>
<b>Figura 4 Objetivos de la NIC 2.....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 5 Métodos de valoración de inventario .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 6 Ubicación geográfica de los locales comerciales.....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 7 Ubicación del comercial Masyuber .....</b>	<b>27</b>
<b>Figura 8 Logo comercial Masyuber.....</b>	<b>29</b>
<b>Figura 9 Resultados del control interno del COSO III.....</b>	<b>48</b>
<b>Figura 10 Procedimiento de gestión de inventario .....</b>	<b>55</b>
<b>Figura 11 Flujograma del proceso de la mercadería .....</b>	<b>56</b>
<b>Figura 12 Modelo de una tarjeta de control de inventarios .....</b>	<b>60</b>
<b>Figura 13 Tarjeta de control de inventarios .....</b>	<b>60</b>

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1. Listado de todos los productos para la venta al público .....</b>	<b>77</b>
<b>Anexo 2. Formato de la entrevista realizada a la propietaria .....</b>	<b>82</b>

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación tuvo como finalidad analizar cómo la gestión de inventario del comercial MASYUBER influye en la toma de decisiones con el objetivo de desarrollar un procedimiento para la correcta Gestión de inventario y así poder mejorar la eficiencia, reducir costos y eliminar los riesgos para tomar buenas decisiones.

Para llevar a cabo esta investigación se usaron métodos y técnicas que permitieron recolectar datos y analizar la situación real del inventario en el comercial. De la misma manera se aplicó también la metodología descriptiva, documental y de campo lo que proporcionó información necesaria y oportuna para poder recomendar y mejorar la correcta gestión del inventario. Así mismo, se aplicó la técnica de investigación para la entrevista y el check List de control interno del COSO III para tener más información del comercial, analizar el manejo de sus inventarios y conocer el nivel de riesgo al no realizar la correcta gestión.

Por medio de la investigación y en base a los resultados, se desarrolló un manual de procedimientos para la correcta gestión del inventario en relación al comercial Masyuber ubicada en manta, será una herramienta esencial para el manejo del comercial, el cual va a ayudar a que el control interno sea más organizado y al implementarlo sea una guía para la gestión del inventario, mejorando la eficiencia y la transparencia en el proceso.

**Palabras claves:** Gestión, Inventario, Toma de Decisiones, eficiencia, Costos

## ABSTRACT

The purpose of this research project was to analyze how the inventory management of the MASYUBER commercial influences decision making with the objective of developing a procedure for correct inventory management and thus be able to improve efficiency, reduce costs and eliminate risks for make good decisions.

To carry out this research, methods and techniques were used that allowed collecting data and analyzing the real inventory situation in the store. In the same way, the descriptive, documentary and field methodology was also applied, which provided necessary and timely information to be able to recommend and improve the correct management of the inventory. Likewise, the research technique was applied for the interview and the COSO III internal control checklist to have more information about the salesperson, analyze the management of their inventories and know the level of risk by not carrying out the correct management.

Through the research and based on the results, a procedures manual was developed for the correct management of the inventory in relation to the Masyuber commercial located in Manta, it will be an essential tool for the management of the commercial, which will help internal control is more organized and when implemented it is a guide for inventory management, improving efficiency and transparency in the process.

**Keywords:** Management, Inventory, Decision making, Efficiency, Costs.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación se orienta en analizar la gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial “MASYUBER” de la ciudad de Manta, siendo una herramienta de gran importancia dentro de las empresas comerciales porque permite optimizar los recursos, satisfacer la demanda de los clientes e incrementar la rentabilidad.

A nivel mundial, de acuerdo a Salas, Mejia, & Acevedo (2017), en su estudio de investigación mencionan que “La gestión de inventarios comprende los pasos lógicos que permite medir los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro, de tal forma generan políticas y estrategias conjuntas para mejorar el desempeño de los actores en la cadena” (p. 3)

En Ecuador en la investigación desarrollada por Ramírez (2016) el inventario es considerado como “un buffer o amortiguador entre dos sistemas, uno de oferta (producción o abastecimiento) y otro de demanda (clientes o distribuidores), de esta manera, se puede entender que el tamaño del amortiguador depende del comportamiento de estos sistemas” (p. 11)

Por otra parte, Ramírez (2016) en su estudio sobre la gestión de inventarios menciona que “Es uno de los aspectos de la administración que en las empresas muy pocas veces es atendido, sin tenerse registros fehacientes, responsable, políticas o sistemas que le ayuden a esta fácil pero pesada tarea” (p.24). En la ciudad de Manta, el comercial MASYUBER dedicado a la venta de productos de calzados, sandalias y mochilas enfrenta desafíos constantemente con el fin de satisfacer cada año la oferta y demanda que existe para tener un equilibrio en sus compras y ventas.

La problemática principal del comercial Masyuber es el mal manejo de los inventarios, debido a que estos no tienen un control óptimo que permita la toma de decisiones correcta lo cual se ve reflejado en el poco control existente, la falta de preparación del personal, la ausencia de políticas, inventarios con defectos, compras de productos innecesarios, precios erróneos, generando pérdida en la rentabilidad y conllevando a la dificultad para tomar decisiones asertivas. -

El propósito de esta investigación fue analizar como la gestión de inventario en el comercial impacta al momento de tomar decisiones, con el fin de proponer un procedimiento



para realizar un correcto control y evitar excesos de compras lo cual reducirá riesgos, permitirá ser eficientes y rentables. Por tal motivo se utilizó varias técnicas y metodologías que proporcionaron información oportuna para buscar una solución con el fin de mejorar la eficiencia y efectividad.

La modalidad que permitió llevar a cabo esta investigación estuvo enfocada en el método inductivo basado en la observación y experimentación de la gestión de inventario y su influencia, también en el método deductivo que fueron evidencias de los datos reales proporcionados por la dueña del comercial y teorías de investigaciones realizadas, el método cuantitativo basado en la recolección de datos con relación a las opiniones de la persona responsable y por último el método cuantitativo que permitió recoger y analizar los datos cuantitativo con relación a las variables identificadas en esta investigación.

El proyecto de investigación refleja 3 capítulos:

**Capítulo I:** Abarca toda la información teórica y los antecedentes significativos que se utilizó para realizar la respectiva investigación y que fueron el respaldo para comprender las variables encontradas en el tema propuesto.

**Capítulo II:** Detalla el diagnóstico o estudio de campo mediante la variable dependiente e independiente, los tipos de investigaciones utilizados y las técnicas e instrumentos que permitieron obtener información y dar resultados.

**Capítulo III:** Aborda la propuesta de estudio, que se enfocó en desarrollar un manual de procedimiento para la gestión de inventario en el comercial "MASYUBER" de la ciudad de Manta.

En resumen, esta investigación identificó las fallas que existe en el manejo de los inventarios y promovió técnicas para llevar una correcta gestión de este. El impacto esperado es poder mejorar de forma significativa la eficiencia, reducir los costos y de esta forma tomar buenas decisiones lo cual se verá reflejado cada año en su rentabilidad.

## **CAPÍTULO I - MARCO TEÓRICO**

### **1.1. Fundamentación teórica**

La correcta gestión de inventarios es esencial para el buen funcionamiento de una empresa porque permite reducir costos, aumentar la rentabilidad, reducir pérdidas de productos y de esta manera poder satisfacer las demandas de los clientes.

#### **1.1.1. Gestión de Inventarios**

##### **1.1.1.1. Inventario.**

Según Corella & Olea (2023) en la revisión de Hasanov (2018) nos menciona que el inventario “es un recurso que se tiene en el almacén en espera a ser utilizado” (p. 2). De acuerdo con el autor, permite a la empresa apoyar el servicio al cliente, la logística y las actividades de manufactura en situaciones donde comprar y fabricar no consigue satisfacer la demanda, anticipar las variaciones de demanda con el fin de aumentar el desempeño de la empresa y disminuir el costo por unidad mediante los diversos descuentos generados por comprar en gran magnitud.

Por otra parte, Enríquez (2021) afirma que al inventario “se lo clasifica como un activo corriente, ya que se espera vender o utilizar los productos a un corto plazo” (p. 9). Dicho de otra manera, el inventario es un activo que se encuentra en constante movimiento debido a que son bienes de la empresa con el fin de venderlos en un plazo menor a un año, lo cual se verá reflejado en su liquidez y en la capacidad para generar ingresos.

Hay que destacar que el inventario es un activo que tiene una función fundamental dentro de una empresa, por tal razón es importante mantener un registro exacto de los productos que son destinados para la venta, teniendo en cuenta su contabilización y manteniendo los procesos necesarios, para evitar de esta manera pérdidas o deterioros en el mismo.

##### **1.1.1.2. Clasificación de los Inventarios.**

Según González (2020) menciona que “Algunos modelos emplean metodologías basada en el conjunto difusos para la clasificación y control de inventario como el ABC-fuzzy y clasificación ABC-FC” (p. 134), De esta manera, es necesario saber que se puede utilizar y adaptar un modelo de clasificación de productos de acuerdo con las necesidades del negocio para el cual se vaya a utilizar.

De la misma forma Garrido Bayas & Cejas Martínez & (2017) desde su perspectiva brinda la siguiente clasificación y tipos de inventarios según la empresa (p. 113), donde en la Tabla 1 se evidencia con su concepto:

**Tabla 1**

*Tipos de inventarios*

<b>Perpetuo</b>	Se mantiene actualizado continuamente, acorde con los requerimientos del almacén.
<b>Intermitente</b>	Este tipo de inventario se realiza varias veces durante el año, en momentos específicos.
<b>Final</b>	Es el inventario que se lleva a cabo al cierre del ejercicio económico.
<b>Inicial</b>	Se efectúa al comienzo de las actividades operativas.
<b>Físico</b>	Representa el inventario tangible o real.
<b>Mixto</b>	Aplica a una clase específica de mercancías.
<b>Productos Terminados</b>	Incluye todas las mercancías finalizadas listas para la venta.
<b>En Tránsito</b>	Corresponde a los productos que están en proceso de ser enviados a través de la cadena de suministro entre proveedores y clientes.
<b>Materia Prima</b>	Refleja las existencias de los insumos básicos que serán transformados en productos terminados.
<b>En Proceso</b>	Son los productos que se encuentran en medio de la producción, agregando mano de obra y otros materiales.
<b>Consignación</b>	Mercancías que se entregan para ser vendidas, pero el vendedor sigue conservando el título de propiedad hasta que se realice la venta.
<b>Máximo</b>	Es el nivel máximo de inventario que se proyecta en función de la demanda pronosticada por varios meses.
<b>Mínimo</b>	Es la cantidad más baja de inventario que debe mantenerse disponible en el almacén.
<b>Disponible</b>	Inventario que está listo para la venta, compuesto por productos terminados.
<b>En Línea</b>	Se refiere al inventario que espera ser procesado dentro de la línea de producción.
<b>Agregado</b>	Gestiona la demanda de un artículo costoso para reducir su impacto financiero.
<b>Previsión</b>	Inventario reservado para cumplir con una demanda futura y previamente definida.

*Nota.* La tabla presenta la clasificación y los diversos tipos de inventario que existen. Extraído de Garrido Bayas & Cejas Martínez (2017), en su artículo científico denominado Gestión de inventarios como factor estratégico en la administración de empresas.

### 1.1.1.3. Modelos de Inventarios.

Para Arenal (2020) menciona que “Un inventario es una relación de los bienes de que se disponen, clasificados según familias y categorías y por lugar de ocupación” (p.9).

Según Cienfuegos (2023) en la revisión de Cruz (2018) menciona que los inventarios cuentan con modelos que a continuación en la Figura 1 se evidencia, los cuales se utilizan dentro de la gestión de los inventarios:

**Figura 1**

*Modelos de Inventarios*

<b>Clasificación de los modelos de inventarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinístico</li> <li>• Probabilístico</li> </ul>
<b>Componentes dentro de un inventario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos</li> <li>• Demanda</li> <li>• Tiempo</li> </ul>
<b>Costos implicados en los modelos de existencias.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de mantenimiento</li> <li>• Costo de ordenar o fijo</li> <li>• Costo de penalización</li> <li>• Costo Variable</li> </ul>
<b>Sistema de segmentación ABC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina la cantidad de acuerdo con el costo de inversión</li> </ul>
<b>Modelo EOQ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuantía óptima por pedido</li> <li>• Cantidad de pedidos anuales</li> <li>• El tiempo entre pedidos</li> <li>• Costes logísticos de Inventario</li> <li>• Punto de re-orden</li> </ul>

*Nota.* El gráfico presenta la clasificación de los modelos de inventarios, los componentes, costos, sistema y el modelo EOQ de los inventarios. Extraído de Cienfuegos, (2023), en su tesis denominado Modelo de gestión de inventarios aplicando el método ABC y EOQ para disminuir los costos logísticos en una empresa del sector automotriz.

Por otra parte, el autor Aldana (2018), menciona que el modelo ABC “es un sistema de clasificación y control de inventarios que está destinado a realizar un manejo sobre el número de existencias de una empresa. Esto se hace con el fin de generar reducciones en los tiempos, costos y esfuerzo” (p.12).

Cabe destacar, que el modelo de inventario ABC genera una ventaja significativa ante otros modelos, permitiendo de esta manera a las empresas identificar cuántos artículos o materiales tienen de acuerdo con su clasificación.

#### **1.1.1.4. Gestión de inventario**

Con relación a la Gestión de inventario Samaniego (2019) considera que “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). Por esta razón, la gestión de inventario permite alcanzar la satisfacción del cliente permitiendo generar confiabilidad en cada proceso y optimización de los recursos de manera sustentable.

Por otra parte, Zambrano & Zambrano (2022) mencionan que “una estructura eficiente de gestión de inventarios es capaz de reducir costos de operación y servir como un indicador del desarrollo de una entidad” (p.390). Así mismo, señalan que en la gestión de inventario algunos factores más significativos que se debe tener en cuenta son la rotación de inventarios en bodega, los costos de mantenimiento de inventario, los costos producidos por la logística y por las inexistencias e inversión en infraestructura informática o las licencias de software de gestión de inventarios, entre otros.

En definitiva, una buena gestión de inventario permite que las empresas administren y controlen sus productos de forma correcta, lleven un orden del almacén, ofrezcan una información real de acuerdo con lo que existe en inventario, es por tal motivo que es indispensable en todo tipo de empresa con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.

#### **1.1.1.5. Importancia de la gestión de inventario**

Para Camacho et. al (2020) mencionan que “la importancia de tener una buena gestión de la cadena de suministro radica en la competitividad necesaria en una empresa para poder enfrentar el entorno” (p.2). Además, mencionan que las empresas en ocasiones sufren pérdidas financieras debido a que se pierden los bienes, para que no ocurra este hecho se debe tener una correcta gestión de inventarios dentro de las organizaciones.

Es decir, la importancia de un inventario radica en su orden, es a partir de ese proceso que se puede emitir un correcto control para el respaldo de los productos que mantienen dentro de sus registros, para que logren su proceso de venta, generen ganancias positivas dentro de la empresa y continúe el crear nuevos procesos.

Por una parte, Manrique et al. (2019) mencionan que el inventario es importante porque “radica en la relación y dependencia que existe entre sus elementos, desde el punto de origen del producto o servicio hasta el punto de consumo del mismo” (p.1137).

Cabe decir que, estos análisis corresponden a crear un respaldo eficiente para obtener una adecuada planificación, por tal razón es fundamental porque ayuda a prever la demanda y ajustar los niveles de inventario en consecuencia, esto con el fin de evitar tanto el exceso de stock que genera costos adicionales, como la falta de productos, que en ocasiones puede resultar en pérdida de ventas y clientes.

#### **1.1.1.6. Métodos de gestión de inventario**

Según Sánchez & Rodríguez (2021) afirman que en los métodos de manejo de inventario “se realiza un pronóstico en la distribución o venta, elaborando un presupuesto que permita definir el costo del inventario, su adecuación y transportación, compras u obtención de insumos relacionados, también incluye la logística de almacenaje, producción, embarque y registros contables” (p.723).

Según Ortega, López & Eras, (2022) manifiestan que entre los modelos más comunes para el manejo del control y administración de los inventarios están:

- ✓ Método ABC.
- ✓ Cantidad Económica de Pedido (EOQ).
- ✓ Punto de Reorden (PR).
- ✓ Existencias de reservas o seguridad de inventarios.
- ✓ Sistema Justo a Tiempo. (JAT). (p.320)

Es importante mencionar que los métodos de gestión de inventario permiten establecer políticas y estrategias competitivas, lo cual garantiza la estabilidad de una empresa al mantener en orden su sistema de productos con el fin de llevar a cabo su proceso contable de forma correcta.

#### **1.1.1.7. Método ABC**

Según Rivas (2019) en la revisión de Cruz (2017) nos menciona que el sistema o método ABC de la demanda “es una herramienta que va a permitir a la empresa visualizar y determinar, de una manera simple, cuáles son los productos de mayor valor de su almacén” (p.29). Al utilizar esta herramienta va a permitir que los recursos importantes se optimicen tomando en consideración a los que tienen mayor demanda y de esta manera tomar decisiones que sean más eficientes.

Por otra parte, Cornejo & Portocarrero (2023) mencionan que “es una forma de estructurar el inventario como medio de priorización básica para reunir desempeños y fondos en los inventarios más indispensables para la compañía” (p.15)

En base a lo anunciado, el método ABC ayuda a que el inventario se lo clasifique con relación a su importancia con el fin de optimizar recursos y ayudar en la toma de decisiones de la empresa con relación a los inventarios.

#### **1.1.1.8. Importancia del Método ABC en la Gestión de Inventario.**

Según Correa (2018), menciona que el método ABC también conocido como el principio de Pareto “establece que el 80% del valor de consumo total se basa solo sobre el 20% de los artículos totales” (p.41). Además, se debe tener en cuenta que en ocasiones las demandas no están distribuida de manera igual entre los productos por eso los que más se venden son los que se destacan entre los demás productos y las empresas compran en mayor cantidad debido a su rotación dentro del inventario.

Según Cabrera (2022) menciona que este método clasifica los artículos en 3 grupos (p.8-9). A continuación, en la Tabla 2 se detalla cada uno:

**Tabla 2**

#### *Clasificación del Método ABC*

<b>Grupo</b>	<b>Descripción</b>
<b>A</b>	Se refiere a los más importantes y usados, los más vendidos o los más urgentes. Suele corresponderse con los que más ingresos generan.
<b>B</b>	Se refiere a los de menor importancia o importancia secundaria.
<b>C</b>	Son aquellos que carecen de importancia. Muchas veces el tenerlos en el almacén va a costar más dinero en vez de resultar rentables

*Nota.* La tabla presenta la clasificación del método ABC con su respectiva definición. Extraído de Cabrera (2022), en su proyecto de investigación Indicadores de la Gestión de Inventarios para PYMES: Una revisión.

#### **1.1.1.9. Políticas de control de inventario.**

Según Salinas (2020) se define a las políticas de inventarios “como uno de los principios más importantes en la toma de decisiones de una empresa, si se diseña una política correcta se contribuye al buen manejo de la administración de los inventarios” (p.10).

En otras palabras, las políticas son estrategias que ayudan a la organización o empresa a llevar de forma correcta todo lo que tiene relación a los inventarios, con el objetivo de mejorar, aumentar la rentabilidad y calidad. Es por tal motivo, que las empresas deben

tener políticas de control diseñadas para administrar los bienes de manera eficiente ofreciendo productos que satisfaga las necesidades de los clientes mediante la calidad.

De acuerdo con Leal (2018), para elaborar las políticas de control de inventarios, deben considerarse algunas variables necesarias para la formulación correcta de las estrategias internas que cada empresa debe considerar. A continuación, en la tabla 3 se detalla las variables que definen la estrategia dentro de las políticas de inventarios:

**Tabla 3**

*Políticas de inventarios.*

<b>Variables</b>	<b>Detalle</b>
<b>Costos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costos de mantener los productos almacenados.</li> <li>• Costos de pedido</li> <li>• Costos de obsolescencia</li> </ul>
<b>Nivel de servicio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expectativas de los clientes con relación al servicio.</li> </ul>
<b>Lead time o tiempo de reabastecimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se detecta que un producto debe ser pedido y cuando se encuentra disponible para la utilización en la organización.</li> </ul>
<b>Naturaleza del producto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Examinar las limitaciones de un producto, tipo consumible, perecedero o restaurable.</li> </ul>
<b>Restricciones del proveedor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condiciones o escenarios para adquirir un producto.</li> </ul>
<b>Patrones del proveedor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se refiere al periodo en el que se vende un producto, considerando que los patrones no son definitivos, son cambiantes.</li> </ul>

*Nota.* La tabla detalla las políticas de inventarios en cada variable. Extraído de Leal (2018), en su proyecto de investigación Políticas de inventarios de una empresa.

#### **1.1.1.10. Indicadores de gestión de inventario.**

Según Cabrera (2022) menciona que los indicadores de gestión “están diseñados para medir, analizar los elementos claves en el proceso logístico puesto que registran la entrada, el proceso y salida de cada uno de los procesos” (p.7).

Por tal motivo los indicadores son esenciales dentro de una organización porque permiten un monitoreo continuo para detectar desviaciones, lo que conlleva a tomar decisiones seguras, si estos indicadores son efectivos se llegan a convertir parte de las políticas dentro de la empresa debido a su certeza en el resultado.

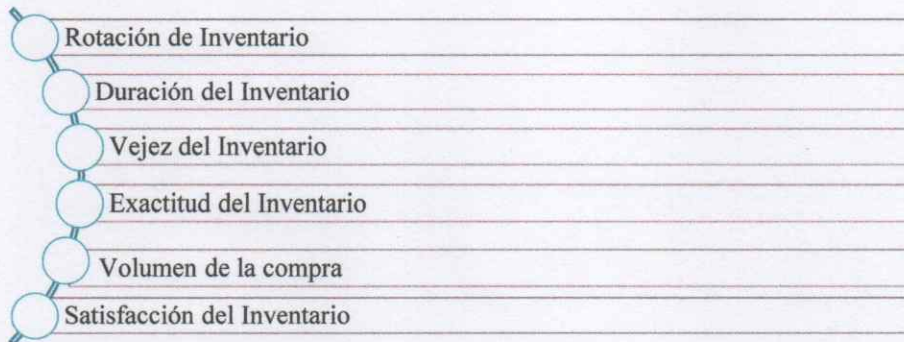
El uso de indicadores permite llevar un control e informar que tiempo rota el inventario, su ciclo, la exactitud, su duración entre otros aspectos importantes para la



empresa. Dentro de los indicadores según Cabrera (2022) los más utilizados en la gestión de inventarios son los siguientes:

**Figura 2**

*Indicadores de gestión de inventario*



*Nota.* El gráfico presenta los tipos de indicadores de gestión más importantes. Extraído Cabrera (2022), en su proyecto de investigación denominado Indicadores de la gestión de inventarios para PYMES: Una revisión.

- **Rotación de Inventario**

Para Barrera (2016) nos dice que la rotación de mercadería “es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado, permitiendo identificar cuantas veces se convierte en dinero o en cuentas por cobrar” (p.40).

Según Ávila (2023) menciona que “es un indicador financiero utilizado para evaluar la eficacia de la administración del inventario de una empresa” (pág. 21). También menciona que este indicador refleja la cantidad de veces que la empresa vende y repone el inventario en un periodo determinado.

En relación con estos dos autores se puede decir que, al utilizar el indicador de rotación de inventario va a permitir que la empresa opere de manera eficiente porque conocerá con tiempo la oferta y demanda que ha tenido dicho producto dando como resultado, ingresos para la empresa. Es recomendable que este indicador se calcule cada mes con el fin de ayudar a tomar de decisiones para la buena gestión empresarial.

La fórmula para su cálculo es:

$$Ri = \frac{va}{ip} * 100$$

Donde:

**Ri**= Rotación de Inventario

**Va**= Ventas acumuladas

**Ip**= Inventario Promedio

- **Duración de inventario.**

Según Carrillo (2017) en la revisión de Mora (2007) menciona que este indicador es el resultado de la “proporción entre el inventario y las ventas promedio del último periodo del año e indica cuantas veces dura el inventario que se tiene” (p.41).

Según Correa (2018) menciona que la duración de mercaderías o de inventario es “un indicador de demasiada importancia para las empresas que requieren manejar adecuadamente las existencias de productos” (p.50)

En otras palabras, estos dos autores concuerdan e indican que al ser importante este indicador, su aplicación permite conocer la disponibilidad y duración de los productos, con el fin de satisfacer la demanda de los clientes para tomar decisiones que ayuden a obtener un resultado financiero favorable para la empresa. Por tal razón es importante que se utilice porque permite controlar los productos de manera eficiente.

La fórmula para su cálculo es:

$$Di = \frac{If}{Vp} * 30 \text{ días}$$

Donde:

**Di**= Duración de Inventario

**If**= Inventario Final

**Vp**= Ventas Promedio

- **Vejez del Inventario**

Según Carrillo (2017) menciona que el indicador de vejez del inventario o coeficiente de obsolescencia “muestra el nivel de mercancías no disponibles para despacho por obsolescencia, deterioro, averías, devueltas en mal estado, vencimientos, etc.” (p.53).

Por otra parte, Barrera (2016), indica que este indicador “controla el nivel de mercancía no disponible para despachos por obsolescencia, deterioro, averiadas, devueltas

en mal estado, vencimiento, etc. Sin embargo, es aconsejable que el valor de este indicador no supere el 3% del valor total del inventario” (p.79).

En base a lo expresado estos dos autores, cabe decir que, este indicador consiste en detectar la mercadería que no está disponible para la venta debido a posibles daños o deterioro teniendo un porcentaje menor al 3% con la finalidad de gestionarla de mejor manera para minimizar pérdidas y ofrecer productos en buen estado.

La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Valor} = \frac{\text{Unidades dañadas} + \text{obsoletas} + \text{vencidad}}{\text{Unidades disponibles en el inventario}}$$

- **Exactitud de inventario.**

Según Carrillo (2017) menciona que este indicador “Proporciona información sobre el costo de las referencias que en promedio presentan problemas con respecto al inventario valorizado cuando se realiza la toma del inventario físico” (p.52).

Por otra parte, Dávila (2021) menciona que “Es un indicador fundamental para establecer qué tan bien se gestiona los inventarios en los almacenes o centros de distribución de las empresas” (p.27).

Dicho de otra manera, estos dos autores concuerdan que este indicador es fundamental en las empresas porque ofrece una visión clara del inventario sobre el buen funcionamiento y el costo de las referencias, permitiendo tener disponible mercadería para la venta y tomar decisiones a tiempo con el fin de crear fidelidad de los clientes.

La fórmula para su cálculo es:

$$Ei = \frac{Vd}{Vti} * 100$$

Donde:

**Ei**= Exactitud de inventario

**Vd**= Valor de diferencia

**Vti**= Valor Total de Inventario

- **Volumen de la Compra.**

Según Martínez (2021) cita que este indicador es el “porcentaje de medir la evolución del volumen de compras en relación con el volumen de ventas para tomar decisiones sobre la orden de compra del proveedor” (p.21)

Para Inca & Pastor (2021) mencionan que este indicador “tiene como objetivo específico controlar la evolución del volumen de compra en relación con el volumen de venta. Expresado en porcentaje.” (p.32).

Cabe destacar, que los dos autores coinciden que el fin de este indicador es saber el volumen de compra y el volumen de venta para tomar decisiones y de esta manera aumentar la capacidad de productos mediante estrategias.

La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Valor} = \frac{\text{Valor de Compra}}{\text{Total de las Ventas}}$$

- **Valor económico del Inventario**

Según Barrera (2016) indica que “en un periodo de tiempo se mide el valor del inventario de productos terminado en relación con las ventas al costo, con el fin de evaluar el cumplimiento de las políticas de inventario de la compañía” (p.44).

Para Huamán (2021) en la revisión de Zapata (2014) menciona que este indicador “Permite conocer el valor que tiene el inventario con relación a las ventas de la compañía, con lo cual es posible tener un índice que tan alto es este valor” (p.20).

En base a estos dos autores, se puede decir que el valor económico del inventario permite a la empresa saber el precio que tiene su inventario en cuanto a las ventas de los productos, permitiendo de esta forma tener un control de su inventario y conocer su valor.

La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Valor Económico del inventario} = \frac{\text{Valor inventario físico}}{\text{Valor costo de ventas en el mes}}$$

- **Satisfacción del cliente**

Según García & Carrillo (2016) mencionan que “mide la aceptación de los clientes hacia el producto, servicio, tecnología o cumplimiento de la empresa hacia sus expectativas, entre otros aspectos a ser evaluados por ellos” (p.34)

En relación con lo antes mencionado por el autor, este indicador ayuda a evaluar la aceptación que tienen los productos o servicios por parte de los clientes, lo cual permite que la empresa tome decisiones con el fin de satisfacer la demanda y tener fidelidad por parte de sus clientes.

Al utilizar este indicador permite monitorear las ventas que se realiza, las inquietudes de los clientes, sus experiencias y conocer cuál es el producto que más compran y que tan satisfechos están.

La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Valor} = \frac{\text{Número de clientes satisfechos}}{\text{Número Total de encuestados}} \times 100$$

#### **1.1.1.11. Pronóstico de la demanda.**

Para Aparicio et al. (2018) en la revisión de Bowersox, Closs & Cooper (2007) menciona que el pronóstico de la demanda involucra la “estimación anticipada del valor de una variable, convirtiéndose en una herramienta esencial para la toma de decisiones dentro de las organizaciones” (p.3).

De acuerdo con los autores esta es una herramienta que permite conocer un estimado de que algún evento pueda suceder con el fin de tomar decisiones pertinentes que ayuden a que la empresa este organizada y prepara para responder dicha probabilidad de que ocurra.

Dentro del pronóstico de la demanda se evidencia métodos los cuales son: Método del último valor (Enfoque simple), promedio simple (Media aritmética), método promedio móviles, medias móviles ponderadas y método de suavizamiento exponencial los cuales son utilizados para la toma de decisiones.

#### **1.1.2. La Toma de Decisiones**

##### **1.1.2.1. Toma de Decisiones**

Según Huerta (2020) en la revisión de Amaya (2009) nos menciona que la toma de decisiones es “una habilidad necesaria y principal que todo directivo debe tener para cualquier aspecto de la vida, ya que nos encontramos en constante relación entre personas y debemos asumir con responsabilidad la selección de opciones dentro una empresa y vida personal” (p.143).

Por otra parte, Gutiérrez & Barandica (2020) indica que la toma de decisiones “implica ser decisivo; sin embargo, muchas veces se toman durante periodos muy prolongados, en las cuales se presentan arranques e interrupciones en el planteamiento de una situación específica y su solución”. (p.24)

De acuerdo con los autores antes mencionado, concuerdan en que los gerentes o directores deben tener la habilidad para tomar decisiones para cumplir con los objetivos, misión y visión de la empresa. Cuando se toma decisiones inapropiadas esto puede generar pérdidas para una o el cierre de esta. Por tal motivo es fundamental la toma de decisiones asertivas que permitan llegar a una situación esperada teniendo en cuenta cualquier imprevisto que pueda ocurrir dentro de la empresa.

### 1.1.2.2. Etapas de la toma de decisiones.

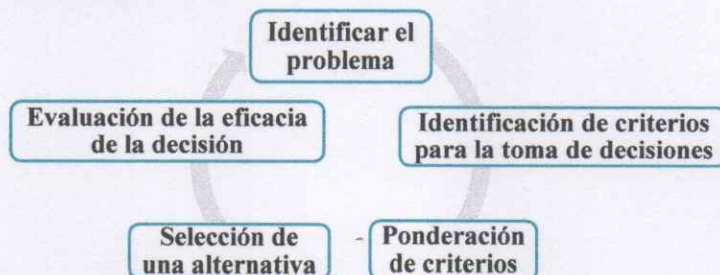
Para Gutiérrez & Barandica (2020) mencionan que la toma de decisiones está formada por “diversas actividades que ocurren en momentos diferentes y en forma cíclica, la existencia de diferentes etapas y requisitos en cada una de ellas, indican que los sistemas deben tener capacidades internas, múltiples y deben ser flexibles y fáciles de usar” (p.31)

Según Huerta (2020) en la revisión de Cano (2013) indica que la toma de decisiones gira alrededor de “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 la que más se ajuste a la necesidad existente y tercero poder sacar conclusiones válidas” (p.143)

En base a lo mencionado por los 2 autores, se puede decir que, la toma de decisiones es un procedimiento que consiste en escoger entre todas las alternativas la mejor opción que permita cumplir con la necesidad y los objetivos establecidos. La toma de decisiones ocurre en cualquier situación por tal motivo se debe estar preparado porque en cada etapa puede surgir un problema. A continuación, en la Figura 3 se evidencia las etapas de la toma de decisiones las cuales son esenciales dentro de la gestión del inventario:

**Figura 3**

*Etapas de la toma de decisiones*



*Nota.* En el gráfico se detalla las etapas para tomar decisiones. Extraído de la NIC 2 (2018), en su apartado relacionado a Inventario

### **1.1.2.3. Importancia de la toma de decisiones**

Según Losada (2019) menciona que la toma de decisiones es importante porque “Está relacionado a un conjunto de decisiones estratégicas de cada elemento para la efectiva utilización de los recursos, toma de decisiones en aspectos como: creación de nuevos productos, movimientos financieros, procesos administrativos, recursos humanos, nivel de servicio entre otros” (p.19). Además, el fin de tomar decisiones en cada proceso es que se cumplan los objetivos, se maximicen las utilidades y la empresa tome posicionamiento en el mercado.

En base a lo mencionado por el autor, la toma de decisiones es importante dentro de una empresa porque permite utilizar los recursos de manera eficiente para alcanzar los objetivos, aumentar sus ingresos y establecerse en el mercado. Por tal razón, el tomar decisiones corresponde al gerente o director porque se necesita de elementos que ayuden en el proceso.

### **1.1.2.4. Toma de decisiones en las empresas.**

Según Sánchez et al. (2023) mencionan que las decisiones empresariales esencialmente “Responden a la necesidad imperante de liberarse del malestar actual o para mejorar su posición presente; es decir, sobrepasan los criterios económicos de maximización de beneficios o reducción de costes” (p.64)

Es decir, que la toma de decisiones empresariales en comparación a los otros tipos de toma de decisiones ayuda a escoger la opción que genera mayor impacto positivo a las empresas en el futuro, esto con el fin de solucionar alguna situación crítica o mejorar la economía y posición de la empresa. Dentro de una empresa comercial se toman buenas decisiones para aumentar sus beneficios y de esta forma disminuir sus gastos.

### **1.1.2.5. Factores que influyen en la toma de decisiones**

Según Núñez et al., (2023) mencionan que al tomar decisiones estratégicas las empresas toman en cuenta una amplia variedad de factores “incluyendo la situación del mercado, la competencia, las tendencias del consumidor, los recursos disponibles, las capacidades internas y la cultura organizacional, lo cual demanda analizar una amplia variedad de factores tanto internos como externos, que suman complejidad al proceso” (pág. 631).

De acuerdo con el autor, se puede decir que hay factores importantes que se debe considerar, desde el mercado hasta la cultura organizacional lo cual permite que todo el proceso sea más complejo. Por tal motivo al tomar decisiones se debe buscar solucionar todo lo referente a la empresa mediante un plan de acción en caso de que surja un imprevisto

#### **1.1.2.6. Rentabilidad**

Según Aguirre et al. (2020) afirma que “la rentabilidad como un indicador amplio e importante a nivel mundial, permite que bajo su análisis financiero se tenga una valoración a una empresa sobre la capacidad que tiene para generar beneficios y así financiar sus operaciones” (p. 51).

Por otro lado, Barrera (2016) menciona que la rentabilidad “es la obtención de beneficios o utilidades provenientes de una inversión frente al patrimonio invertido y los activos de la entidad” (p. 74).

Dentro de la rentabilidad existen 2 categorías: La Rentabilidad Económica y la Rentabilidad Financiera en donde son esenciales porque ayudan indicando si la empresa es productiva y eficiente lo que permitirá de esta manera tomar decisiones asertivas.

De acuerdo con estos autores, la rentabilidad permite a la empresa conocer su beneficio, su patrimonio y la ganancia de las ventas realizadas, lo cual ayuda en la toma de decisiones en relación con su financiamiento donde el fin es que las ventas lleguen a ser ganancias para la empresa.

### **1.2. Fundamentación Legal**

#### **1.2.1. Norma Internacional de Contabilidad NIC 2: Inventarios**

Esta norma tiene como objetivo establecer el tratamiento contable de los inventarios, en donde se centra en medir y valorar los activos que una empresa mantiene para la venta.

Según esta norma los inventarios deben ser reconocidos a su costo donde se incluye los gastos de adquisición, transformación y otros costos que se incurren para llevarlos a su ubicación actual. Al aplicar esta norma, permite al gerente tomar decisiones con relación a la gestión de inventarios lo cual va a ayudar a que se optimice la eficiencia y se reduzca costos.

De la misma forma, de acuerdo con la NIC 2, nos menciona que los inventarios son activos que deben poseer las siguientes características:



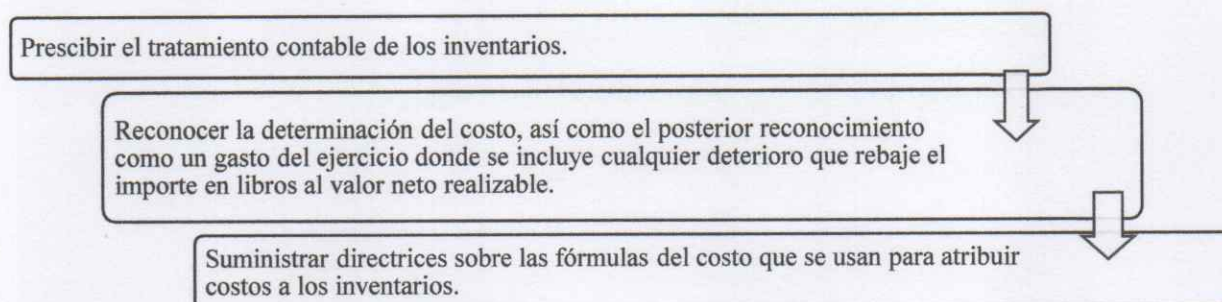
- a) Mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- b) En proceso de producción con vistas a la venta; o
- c) En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. NIC 2 (2018) (p. 2)

### 1.2.1.1. Objetivo de la NIC 2

Por su lado Brito (2019) menciona que el objetivo de la NIC 2 relacionados a los inventarios está centrado en los apartados siguientes expresados en la Figura 4 detallada a continuación:

**Figura 4**

*Objetivos de la NIC 2*



*Nota.* En el gráfico se presenta cada objetivo que tiene los inventarios según la norma. Extraído de la NIC 2 (2018), en su apartado relacionado a Inventario

Es muy importante tener en cuenta que el procedimiento contable de las existencias permite crear modelos con el fin de reconocer los activos y separar los gastos que no corresponden a los costos. Si se aplica un tratamiento contable se mejora los procedimientos de las existencias y se encuentra métodos que determinen la importancia en la utilidad del inventario ayudando de esta manera a manejar aspectos que son importantes y fundamentales para la empresa.

### 1.2.1.2. Tratamiento contable según la NIC 2 (Norma Internacional de Contabilidad 2)

Se debe considerar al aplicar la NIC 2 un tratamiento contable correcto desarrollándolo de la siguiente forma:

- Las existencias deberán ser valoradas al valor neto realizable o al coste, es recomendable el uso de ambas.

- El costo de los inventarios comprende el precio de adquisición, de transformación y otros costes para dotar a las existencias de una condición y ubicación actual.
- Cuando las existencias no sean intercambiables, se atribuye los costos a los elementos concretos del inventario.
- Si los elementos son intercambiables, el costo se determinará usando el método FIFO o el coste medio ponderado.
- Al vender las existencias, se debe reconocer el valor contable como un gasto del mismo periodo en el que se registra el ingreso.
- Se reconoce a las reversiones derivadas de un incremento como reducción de gastos de las existencias en el periodo que se produce.

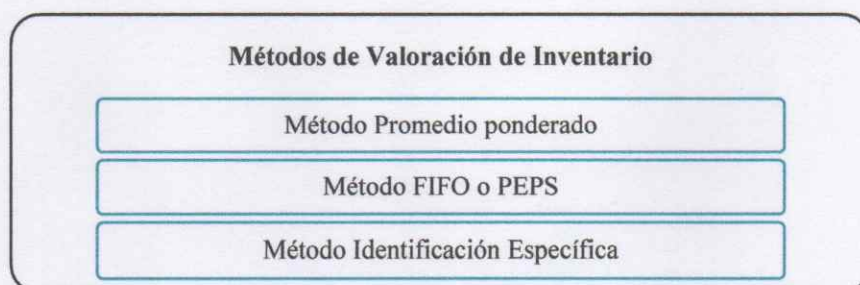
### 1.2.1.3. Métodos de valoración de inventarios:

Estos métodos se utilizan con el objetivo de poder seleccionar adecuadamente y así aplicar una base específica para realizar la valuación de los inventarios en términos monetarios.

A continuación, en la Figura 5 se detallan según la NIC 2, los 3 métodos utilizados al momento de valorar los inventarios: (pág. 5-6).

**Figura 5**

*Métodos de valoración de inventario*



*Nota.* En el gráfico se evidencia los métodos de valoración de inventario. Extraído de la NIC 2 (2018), en su apartado relacionado a Inventario.

Estos métodos se utilizan con el objetivo de poder seleccionar adecuadamente y así aplicar una base específica para realizar la valuación de los inventarios en términos monetarios. Cada método es importante en una empresa dependiendo la naturaleza del

inventario, el uso y el costo de los inventarios de productos, con el fin de utilizar la fórmula de costo correcta donde se calcula periódicamente dependiendo de la condición o circunstancia de la entidad.

### **1.3. Antecedentes Investigativos**

#### **1.3.1. Antecedentes Nacionales**

✓ Ramírez (2016) en su investigación con el tema “La Gestión de inventarios y la rentabilidad en calzados GUS-MAR”, se realizó una investigación de campo para conseguir toda la información directa y datos empíricos prácticos con el fin de identificar el problema y realizar encuestas, entrevistas y la observación. También se realizó una investigación bibliográfica o documental en libros, tesis de grado y publicaciones en internet, que sirvieron de soporte a la investigación y como herramientas para determinar la posible solución al conocer sobre Análisis Financiero y Gestión Administrativa.

La propuesta presentada en esta investigación fue orientar el desarrollo de la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad en calzados GUS-MAR.

✓ Toapanta (2020) con el tema de su investigación “Diseño del sistema de Control Interno de inventarios para la empresa calzado Pony S.A. ubicado en el distrito metropolitano de Quito”. La problemática era la gestión de inventarios al no tener la información necesaria para poder tomar decisiones, carecía de productos en algunos periodos y en ocasiones tenía productos en exceso, stock de los inventarios que no se vendían. Se realizó una investigación cualitativa mediante la recolección de datos, cuestionario que permitió conocer la empresa y las entrevistas para saber el manejo de los inventarios, lo cual a través del respectivo análisis se creará un sistema de control de inventarios para la empresa Calzado Pony S.A.

También se realizó una investigación cuantitativa basado en las teorías de probabilidad conocido como muestreo probabilístico, encuestas para recopilar datos, entrevista directa al personal que conoce el procedimiento del manejo de la mercadería y por último se realizó una investigación descriptiva de campo y observación.

La propuesta presentada fue diseñar un sistema de control interno de Inventarios para la empresa Calzado Pony S.A. ubicado en el distrito Metropolitano de Quito.

### ***1.3.2. Antecedentes Internacionales***

✓ Chuquipiondo & Kong (2020) en su investigación con el tema “Gestión de inventarios y almacenes en las empresas comercializadoras de calzado”. El objetivo de esta investigación fue identificar que modelos, sistemas, los métodos permite que se reduzcan los costos de inventarios mediante la buena planificación y control en las empresas comercializadoras de calzado.

Se utilizó los métodos de observación, analítico y descriptivo, programación lineal y revisión periódica, además de revisión en artículos de revistas científicas, todos los métodos utilizados permitieron determinar la demanda optima y stock de seguridad lo cual permitió tomar decisiones en relación con la administración de abastecimiento y minimizar costos de obsolescencia.

✓ En la tesis Rebaza (2023) con el tema “Aplicación de un modelo de gestión de inventario de productos terminados para mejorar la productividad de la empresa de calzado Melissa S.A.C.”. La empresa Melissa S.A.C. como problemática no tenía un sistema de control patrimonial donde todos los productos cuenten con su codificación, para los planes de compra no tomaban en cuenta la rotación de los inventarios lo cual generaba altos costos en almacenamiento y por ende pérdidas por escasez y obsolescencia.

La metodología utilizada fue el tipo de investigación aplicada y descriptiva, la técnica de análisis documental, entrevistas, análisis de datos, modelo ABC lo que permitió determinar la productividad y el modelo de gestión de inventarios a utilizar mediante la aplicación de un modelo de gestión de sus inventarios en el almacén.

✓ Zavaleta et al. (2024) en el año 2023 realizaron una investigación con el tema “Control de inventarios y gestión rentable en mypes comerciales de calzados” en Perú. Las mypes en Perú tiene dificultades para mantener un nivel competitivo, el problema es el inadecuado control de inventarios ocasionando que no se cuente con la información y cantidad exacta de los productos almacenados, sobrantes y faltantes de mercaderías y en ocasiones productos no disponible para la venta.

El objetivo fue identificar la relación que existía entre el control de inventarios y la gestión rentable en las mypes comerciales de calzados, tuvo un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada y diseño no experimental-trasversal y correlacional, se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia seleccionando a 40 colaboradores, también utilizaron encuestas y cuestionario.

Los resultados al finalizar la investigación fue que el control de inventarios si tiene relación significativa con la gestión rentables de mypes comerciales de calzado lo cual es esencial el control para asegurar que la gestión operativa empresarial sea efectuada idóneamente lo que genera rentabilidad a las empresas.

✓ En la investigación de Ayala & Paucar (2021) sobre “Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de mypes comerciales, Los Olivos-2020”. Esta investigación se enfocó en controlar de forma eficiente el inventario de la mercadería en prendas de vestir y calzados en las Mypes comerciales lo cual permitió administrar de manera correcta la existencia generando liquides y solvencia para que en un futuro sean empresas rentables.

Se utilizó la metodología de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada y de diseño no experimental, de corte trasversal-correlacional causal, se aplicó además encuesta y cuestionario. Los métodos utilizados fueron el estadístico, el estadístico descriptivo y el inferencial lo cual permitió conocer que no se aplica un correcto control de inventarios en las mypes comerciales.

## CAPÍTULO II - DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

### 2.1. Metodología

#### 2.1.1. Modalidad de la investigación

##### 2.1.1.1. Métodos de investigación.

Para realizar esta investigación se empleó cuatro métodos de investigación, entre esos el inductivo, deductivo, cualitativo y cuantitativo lo cual permitió que se comprendiera de manera clara y profunda la relación que tiene la gestión de inventario y la toma de decisiones.

- **Método Inductivo.**

Este método es un proceso que se basó en la observación y experimentación del manejo del inventario del comercial Masyuber, fue aplicado desde el inicio de la investigación cuando se observó y se analizó cada proceso que se realiza dentro del comercial para la gestión del inventario, evidenciando problemas que existían como los retrasos para reponer la mercadería, los productos obsoletos o los de poca rotación lo cual tiene impacto en la toma de decisiones. Esto se realizó con el fin de llegar a una conclusión general a partir de observaciones específicas.

- **Método Deductivo.**

En esta investigación se utilizó esta herramienta que fue aplicada al momento de hacer un análisis entre las teorías de las investigaciones realizadas anteriormente sobre la gestión del inventario y su influencia en la toma de decisiones con la realidad del comercial Masyuber mediante datos reales proporcionados por la propietaria. Este análisis permitió conocer e identificar si las prácticas que actualmente realizan tienen fallas en el manejo del inventario o si cumple con una buena gestión de acuerdo a las teorías encontradas.

- **Método Cualitativo**

Este método de investigación está basado en la recolección de datos con relación a las opiniones de las personas responsable. Se aplicó al momento de realizar la entrevista a la propietaria del comercial Masyuber, al observar directamente las actividades que realizan con el inventario y al analizar los resultados obtenidos donde se tomó decisiones importantes respecto a la gestión del inventario.

- **Método Cuantitativo.**

El método cuantitativo se utiliza para recolectar, medir y analizar los datos numéricos obtenidos. Es una herramienta importante que fue aplicada en el Coso III al calcular el nivel de riesgo y confianza, además en el cálculo de los indicadores y en el método ABC donde se obtuvo información sobre los productos, su costo y el total del inventario. Esto ayudó a recoger los datos cuantitativos con relación a las variables identificadas en esta investigación, lo que permitió que una vez recopilada la información se pueda analizar los datos obtenidos con el fin de identificar mejoras para el comercial Masyuber.

#### **2.1.1.2. Tipos de investigación**

Dentro de este trabajo sobre “Gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial MASYUBER de la ciudad de Manta” se pudo conocer que el tipo de investigación con relación a este tema es la investigación descriptiva, documental y de campo.

- **Investigación descriptiva.**

El objetivo de la investigación descriptiva consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos procesos y personas. Su fin principal fue recopilar datos e informaciones sobre las características, propiedades, aspectos o dimensiones de las personas, agentes e instituciones de los procesos sociales.

- **Investigación documental.**

La investigación documental se la realizó mediante los documentos disponibles, lo que permitió conocer de forma teórica el problema de la gestión del inventario además de los documentos que respalden la actividad del comercial Masyuber sirviendo de evidencia al momento de fundamentar dicha investigación realizada y de esta manera dar recomendaciones que serán de importancia para el comercial.

- **Investigación de Campo.**

Esta investigación tuvo como objetivo recopilar datos reales con relación a los inventarios y la entrevista realizada a la dueña del local y a la empleadora; lo que permitió que se tenga un análisis más profundo y detallado con el fin de dar recomendaciones para

mejorar la gestión del inventario y de esta manera optimizar la toma de decisiones del comercial.

El uso de estas 3 investigaciones determinó como la gestión de inventarios influye en la toma de decisiones del comercial Masyuber. Al finalizar esta investigación se recomendó estrategias directas y efectivas, con el fin de que la gestión del inventario mejore y ayude en la toma de decisiones.

## 2.2. Población y Muestra

### 2.2.1. Población

La población que se tomó en cuenta dentro de esta investigación son todos los locales comerciales que tienen la misma actividad económica y están ubicados en el área geográfica del centro de Manta desde la calle 10 a la calle 13, entre la avenida 14 hasta la avenida 17.

A continuación, en la Tabla 4 se evidencia la población seleccionada en el área geográfica, con los nombres de los locales y su ubicación.

**Tabla 4**

*Población (locales comerciales)*

<b>Población (locales comerciales)</b>	
<b>Locales Comerciales</b>	<b>Ubicación</b>
Comercial Bigote	Calle 11 avenida 15.
Comercial Superganga Masyuber	Calle 11 entre avenida 15.
Almacén Darmacio	Calle 12 avenida 16
Sandlas Mir- Tienda de Zapatos	Calle 13 avenida 15
Calzado Pazzo	Calle 13 avenida 16
Comercial Masyuber	Calle 12 entre avenida 16 y 17
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>

*Nota.* La tabla detalla los locales comerciales tomados como población y su ubicación actual. Número de población seleccionada en el área geográfica.

La ubicación geográfica de la población escogida desde la calle 11 y a la 13, avenidas desde la 15 a la 17, se evidencia en la Figura 6 a continuación:





## Figura 7

### Ubicación del comercial Masyuber



*Nota.* En el gráfico se evidencia la ubicación del comercial Masyuber. Obtenido de: Google Maps.

## 2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de información.

### 2.3.1. Entrevista

Para llevar a cabo esta investigación se empleó la técnica de entrevista utilizando la triangulación, donde la jefa del comercial “Masyuber” en la ciudad de Manta nos proporcionó la información necesaria y pertinente. Esta metodología permitió obtener información de manera detallada y de forma específica sobre la gestión de inventarios con el fin de determinar cómo influye en la toma de decisiones. Además, esta entrevista facilitó conocer los procesos internos del comercial e identificar las áreas de oportunidad para que la gestión de inventarios sea la correcta.

### 2.3.2. Revisión Documental.

Se aplicó también una revisión documental para complementar la investigación utilizando el Checklist como modelo de control interno COSO III para verificar el cumplimiento de la existencia de Gestión de Inventario en el Comercial.

Esta metodología permitió recolectar información relevante y necesaria a través de los documentos con los que cuenta el comercial ya sea el registro e informes de las ventas, los gastos, registro de inventario entre otros, que fueron esenciales para recopilar y analizar la información.

Al utilizarse estas técnicas de manera combinada, nos permitió comprender de forma más profunda la gestión del inventario y cuanto influyen en la toma de decisiones.

## **2.4. Información de la empresa**

### **2.4.1. Antecedente.**

El comercial MASYUBER surgió en el año 2019 antes de la pandemia en el barrio los Esteros en Manta con venta de zapatos, zapatillas, mochilas, ropa y productos de plásticos, luego en el año 2020 a raíz de la pandemia su propietaria Maryuri Elizabeth Saltos Falconez decidió cambiarse de lugar en la calle 12 entre la avenida 16 y 17, centro de Manta; donde hasta la actualidad mantiene su local, pero con productos de zapatos, zapatillas y mochilas.

Este local pertenece al régimen popular y sus declaraciones son mensuales, no requiere hacer estados financieros por el monto de sus ventas establecido en el SRI. Laboran 2 personas las cuales se encargan de atención al cliente, limpieza, ubicación de los productos a exhibir y cierre de caja.

### **2.4.2. Ubicación Geográfica**

El local se ubica en el centro de la ciudad de Manta, específicamente en la calle 12 entre la avenida 16 y 17. Esta ubicación estratégicamente es una zona comercial y frecuentada lo que garantiza una constante afluencia de personas, siendo esencial para las ventas y éxito en su negocio.

Además, al contar con una calle por donde recorren los transportes públicos permite aprovechar del flujo diario de personas que transitan por esta zona, lo cual permite que se tenga clientes habituales, además de la buena atención al cliente que se ofrece en este lugar.

### **2.4.3. Logo.**

El comercial cuenta con un logo sencillo y llamativo ubicado en el exterior, específicamente en la parte de arriba del local. A continuación, en la Figura 8 se evidencia el logo:

## Figura 8

### Logo comercial Masyuber



*Nota.* En el gráfico se evidencia el logo del comercial realizado por su propietaria el cual sirve para diferenciar de otros locales.

#### **2.4.4. Misión.**

Ofrecer una variedad de zapatos, zapatillas y mochilas de alta calidad y buen precio adaptándose a cada estilo de vida, brindando un servicio profesional y amable, fomentando un ambiente donde el cliente tenga una experiencia de compra agradable.

#### **2.4.5. Visión.**

Ser la tienda líder de Manta en calzados y mochilas por la variedad, comodidad y calidad de los productos, siendo el complemento del estilo del cliente ideal para las necesidades diarias

#### **2.4.6. Actividad Económica.**

- ✓ Venta al por Menor de Calzado en Establecimientos Especializados.

#### **2.4.7. Productos por categoría de venta al público.**

Dentro del (anexo 1) se evidencia la lista de productos para venta al público del comercial Masyuber, con su respectivo código, nombre del producto, cantidad, precio de costo y precio de venta.

A continuación, en la tabla 6 se observa los productos clasificados por categoría, mostrando la cantidad de productos equivalente a cada categoría, el valor total de la categoría y el valor total del del inventario.

**Tabla 6**

*Categorías de los productos*

Nº	CATEGORÍAS	CANTIDAD	TOTAL \$
1	Zapatos	236	\$2826
2	Zapatillas	615	\$2556
3	Bolsos y Mochilas	60	\$1300
4	Gorras y sombreros	190	\$953
5	Carteras	33	\$330
<b>TOTAL</b>		<b>1134</b>	<b>\$7965</b>

*Nota:* En la tabla se detalla las categorías de los productos del comercial Masyuber con la cantidad y el valor total de cada uno. Obtenido del sistema Abarrote punto de venta utilizado por el comercial.

**2.4.8. Propietario.**

- ✓ Lic. Maryuri Elizabeth Saltos Falconez,
- ✓ Graduada en Comercio Exterior.
- ✓ **Ruc:** 0931869283001

**2.4.9. Personal**

El local cuenta con 2 empleadas que laboran todos los días:

- ✓ **Empleada tiempo completo:** Yajaira Delgado
- ✓ **Empleada medio tiempo:** Inés Salazar

**2.5. Análisis e interpretación de resultados**

**2.5.1. Resultado de la Entrevista.**

**Entrevista aplicada a la propietaria del comercial MASYUBER de la ciudad de Manta.**

En el (anexo 2) se muestra el formulario de la entrevista realizada a la propietaria. A continuación, en la tabla 7 se evidencia las respuestas de la entrevista en donde se obtuvo información relevante para la investigación por parte de la propietaria:

**Tabla 7**

*Entrevista aplicada a la propietaria del comercial Masyuber*

**ENTREVISTA A LA PROPIETARIA**

---

**Dirigida a la Propietaria del comercial:** Lic. Maryuri Saltos Falconez

---

**Entrevistadora:** Inés Salazar Romero

---

**Fecha:** Noviembre del 2024

---

**1. ¿Utiliza algún sistema para el control del inventario?**

Sí, utilizamos el sistema Abarrote punto de venta, pero es un programa muy sencillo para llevar el inventario.

---

**2. ¿Usted cancela mensualmente el software contratado?**

No, es uno pirata porque las ventas no son tan altas para cancelar un software completo, además no conozco de otro software informático económico y con más opciones que me pueda ayudar, porque sí necesito invertir en uno que me ayude a llevar un correcto manejo del inventario.

---

**3. ¿Cómo usted realiza el control del inventario en su local?**

Cuento la mercancía, la ingreso al sistema y reviso si es producto nuevo.

---

**4. ¿Con qué frecuencia realiza el conteo físico del inventario?**

El conteo del inventario como dueña del local lo realizo cada seis meses

---

**5. ¿Considera que su personal está capacitado para realizar el control del inventario?**

No, tengo dos personas que laboran conmigo pero la que trabaja tiempo completo no está capacitada para realizar el control del inventario por eso yo lo realizo como dueña.

---

**6. ¿Qué problemas o desafíos ha enfrentado con el inventario en su local?**

Por motivos del tiempo no siempre paso en el local para realizar el inventario y no les he brindado una capacitación al personal para que lo realicen, lo cual influye en un conocimiento inexacto de los productos que hacen falta o tienen mayor demanda.

---

**7. ¿Tiene mercaderías obsoletas o en mal estado en su local?**

Sí, si existe mercadería en mal estado debido a que han llegado con fallas desde su compra ya sea un cierre dañado en las mochilas y carteras, zapatos manchados y sandalias con tallas diferentes y en ocasiones dañadas.

---

---

**8. ¿Qué procedimiento realiza con la mercadería obsoleta o en mal estado?**

---

Algunas se guardan en el local hasta llevarlas a arreglar y otras se regalan a las personas que necesiten pero no se realiza ningún proceso contable.

---

**9. ¿Cuándo usted cree que es necesario realizar compra de mercadería?**

---

Cuando ya no quedan productos en el sistema computarizado o cuando hacen algún pedido en específico e innovador.

---

**10. ¿Cómo influye la gestión del inventario en las decisiones estratégicas de su comercial?**

---

Al no realizar un conteo físico de la mercadería más seguido y no llevar un buen control, influye en que compre mercadería en exceso, tallas repetidas y sin tener en cuenta lo necesario o lo que en verdad hace falta.

---

**11. ¿Le interesaría implementar un sistema de inventario más estructurado para su local?**

---

Sí, aunque es un local pequeño si me gustaría implementar un sistema de inventario que me ahorre tiempo y me permita llevar un mejor control.

---

*Nota:* En la tabla se evidencia la entrevista realizada a la propietaria con sus respectivas respuestas sobre el manejo del inventario del comercial.

**2.5.2. Análisis de la entrevista.**

De acuerdo con la entrevista realizada a la propietaria del comercial Masyuber se pudo evidenciar que, para llevar el control de su inventario utiliza el sistema Abarrote punto de venta siendo muy básico y sencillo además de ser pirata, también el conteo del inventario lo realiza cada 6 meses debido a que su personal no está capacitado para hacerlo y además por falta de tiempo no pasa mucho en el local. Tiene mercadería obsoleta y en mal estado las cuales se regalan y otras están guardadas, pero no realiza ningún asiento contable para darle de baja.

La propietaria del comercial está de acuerdo en implementar un procedimiento para gestionar de mejor manera el inventario, aunque su local es pequeño y también poder capacitar a su personal para que lo realice debido a que esto será de gran ayuda a la toma de decisiones y la mejora continua.

Para una mejor comprensión se realizó la triangulación de datos para validar la entrevista a la propietaria y la fiabilidad de la investigación, donde se evidencia el análisis empírico que es la respuesta de la propietaria, el análisis teórico son conceptos de teorías

para interpretar los resultados empíricos y el aporte basado en ambos análisis anteriores con el fin de dar solución a dichos problemas. A continuación, en la tabla 8 se observa la triangulación de datos de la entrevista:

**Tabla 8**

*Triangulación de datos de la entrevista a la propietaria*

Pregunta	Análisis empírico	Análisis Teórico	Aporte
1. ¿Utiliza algún sistema para el control del inventario?	Sí, utilizamos el sistema Abarrote punto de venta, pero es un programa muy sencillo para llevar el inventario.	<b>Software Abarrote punto de venta:</b> Surgió como una necesidad de un punto de venta sencillo y fácil de usar para el giro de abarrotes, más tarde cambió a eleventa con el fin de obtener más ganancias para los negocios. Eleventa punto de venta (2024)	Usar un sistema sencillo, llevando el inventario incorrectamente produce que al final del mes haya faltantes de productos o productos que no fueron ingresados. Para gestionar de manera eficiente y avanzada es necesario implementar nuevos sistemas como ERP, ODOO o CRM que ofrecen reportes más avanzados y gestión automática a un precio más cómodo
2. ¿Usted cancela el software informático contratado?	No, es uno pirata porque las ventas no son tan altas para cancelar un software completo, además no conozco de otro software informático económico y con más opciones que me pueda ayudar, porque sí necesito invertir en uno que me ayude a llevar un correcto manejo del inventario.	<b>Software informático.</b> Existen software en la actualidad que dan el soporte de un sistema informático. Se referencian al conjunto de programas o a programas que incluye datos.	Hay software de inventarios que son muy útiles como Odoo, HubSpot, Mónica 11, Quickbooks, Contífico y Dora; los cuales ayudan a que se organice de manera más eficiente la empresa con relación a sus inventarios.
3. ¿Cómo usted realiza el control del inventario en su local?	Cuento la mercancía, la ingreso al sistema y reviso si es producto nuevo.	<b>Mercancía:</b> Para García (2023) la mercancía es cualquier objeto que satisface necesidades humanas de cualquier clase	Es importante implementar medidas preventivas que mejoren el proceso del inventario con el fin de tomar buenas decisiones.
4. ¿Con qué frecuencia realiza el conteo físico del inventario?	El conteo del inventario como dueña del local lo realizo cada seis meses	<b>Conteo físico:</b> De acuerdo con Deutch (2021) el conteo físico del inventario consiste en contar toda la mercancía que tienes en la tienda y cotejarla con tus registros de inventario para detectar cualquier diferencia	El realizar conteo del inventario cada 6 meses podría ser insuficiente porque no se lleva un correcto control. El hacerlo cada mes permite mantener un control más efectivo con mayor precisión para evitar pérdidas, falta de stock y prevenir robos



Pregunta	Análisis empírico	Análisis Teórico	Aporte
5. ¿Considera que su personal está capacitado para realizar el control del inventario?	No, tengo dos personas que laboran conmigo pero la que trabaja tiempo completo no está capacitada para realizar el control del inventario por eso yo lo realizo como dueña.	<b>Control del Inventario:</b> Según Solórzano & Mendoza (2022) el control del inventario permite que la empresa pueda abastecerse de la forma adecuada y estar en la capacidad de atender la demanda con oportunidad.	El correcto control del inventario permite contar con los productos necesarios para satisfacer a los clientes y llevar un orden. Por tal motivo, la capacitación del personal sobre el control del inventario es esencial porque se designa responsabilidades para realizarlo e informarle a la propietaria el estado del inventario.
6. ¿Qué problemas o desafíos ha enfrentado con el inventario en su local?	Por motivos del tiempo no siempre paso en el local para realizar el inventario y no les he brindado una capacitación al personal para que lo realicen, lo cual influye en un conocimiento inexacto de los productos que hacen falta o tienen mayor demanda.	<b>Capacitación del Personal:</b> Para Chiavenato (2021) la capacitación del personal garantiza el desarrollo del talento humano para poder maximizar la efectividad en los procedimientos y obtener buenos resultados en el desempeño de los colaboradores de una empresa.	La mayoría de las empresas no llevan precisión y control del inventario por falta de tiempo y ausencia de capacitaciones al personal teniendo problemas en la inexactitud del inventario. Por tal razón, es importante realizar capacitaciones al personal cada 3 meses para que se pueda realizar el procedimiento correcto.
7. ¿Tiene mercaderías obsoletas o en mal estado en su local?	Sí, si existe mercancía en mal estado debido a que han llegado con fallas desde su compra ya sea un cierre dañado en las mochilas y carteras, zapatos manchados y sandalias con tallas diferentes y en ocasiones dañadas.	<b>Mercancía en mal estado:</b> Para Ortega et. al (2024) menciona que una mercancía en mal estado también conocida como producto defectuoso se caracteriza por tener algún tipo de error en su diseño, fabricación, construcción o información del empaque, lo que hace peligroso o inadecuado para su uso.	El tener mercadería obsoleta o en mal estado genera pérdidas y desconocimiento de la mercadería disponible. Por eso se debe revisar la mercancía al momento de comprarla para que no venga dañada y controlar cada mes los productos obsoletos quitándolos de exhibición e informarle a la propietaria.
8. ¿Qué procedimiento realiza con la mercadería obsoleta o en mal estado?	Algunas se guardan en el local hasta llevarlas a arreglar y otras se regalan a las personas que necesiten pero no se realiza ningún proceso contable.	<b>Proceso contable:</b> De acuerdo con Elizalde (2019) el proceso contable son pasos, instrucciones o guías utilizados para el manejo y análisis de las cuentas. Es el comienzo de una estructura, el cual está concatenado mediante transacciones o registros diarios que se plasman en los libros de contabilidad de una organización	Es necesario que cuando se tenga mercaderías obsoletas o en mal estado se lleve un proceso mediante pasos y asientos contables de acuerdo con la NIC 2 con el fin de tener evidencia documentadas del faltante de inventario y al momento de realizar el cuadro estas no presenten ningún inconveniente.

Pregunta	Análisis empírico	Análisis Teórico	Aporte
9. ¿Cuándo usted cree que es necesario realizar compra de mercadería?	Cuando ya no quedan productos en el sistema computarizado o cuando hacen algún pedido en específico e innovador.	<b>Sistema computarizado:</b> Para Corella & Olea (2023) los sistemas computarizados para la gestión de inventario son diseñados con el fin de mantener un orden y mantener precisos los registros de inventario para proteger a la empresa de interrupciones por malos pronósticos y agotamiento.	Al tener un buen sistema para la gestión del inventario como Odoos permitirá con tiempo que la propietaria conozca el inventario disponible, se abastezca a tiempo con los productos faltantes y no espere que se agoten, sino siempre tenerlos disponibles. Esto ayuda a tener un orden y planificación de compras.
10. ¿Cómo influye la gestión del inventario en las decisiones estratégicas de su comercial?	Al no realizar un conteo físico de la mercadería más seguido y no llevar un buen control, influye en que compre mercadería en exceso, tallas repetidas y sin tener en cuenta lo necesario o lo que en verdad hace falta.	<b>Conteo físico:</b> Según Córdova & Maldonado (2020) el conteo físico confirma la rotación de los productos, que es la rapidez con la que se vende la mercadería, corroborar que lo anotado en la contabilidad efectivamente existe y también permite saber el stock real del almacén.	La mala gestión del inventario influye en compras en exceso sin llevar un registro de los productos faltantes o los que no han tenido rotación en ese mes. Por tal motivo, es necesario llevar un procedimiento del control del inventario mediante el conteo físico y el sistema para poder saber el stock que se tiene en el local con el fin de poder tomar decisiones estratégicas
11. ¿Le interesaría implementar un sistema de inventario más estructurado para su local?	Sí, aunque es un local pequeño si me gustaría implementar un sistema de inventario que me ahorre tiempo y me permita llevar un mejor control.	<b>Sistema de Inventario:</b> De acuerdo con Vásconez et al. (2020) un sistema de inventario es un conjunto de normas, métodos y procedimientos aplicados de manera sistemática para planificar y controlar los materiales y productos que se emplean en una organización.	Uno de los sistemas que permite gestionar los inventarios de manera más eficiente y organizada en la actualidad es el Odoos ERP que es un sistema que contiene funciones avanzadas, diferentes módulos y es personalizable de acuerdo con la empresa. Ofrece grandes beneficios como el control en tiempo real, automatización de procesos, seguimiento constante; entre otros beneficios.

*Nota.* En la tabla se evidencia la triangulación de datos realizada a la propietaria del comercial Masyuber, en donde está el análisis empírico, teórico y el aporte personal.

### **Resultados de la triangulación de datos de la entrevista.**

Al finalizar el análisis de la triangulación de datos, se puede mencionar que si es válida la entrevista porque se fundamenta desde el punto de vista teórico y práctico lo cual

va en consonancia, ayudando a buscar soluciones a cada respuesta dada y recomendando en casos necesarios.

### 2.5.3. Análisis de la evaluación de control interno por los componentes del Coso III


El modelo coso III nos permite evaluar componentes esenciales para el control interno. Cada componente obtuvo sus observaciones correspondientes debido a su incumplimiento:

#### ✓ Componente Ambiente de control

Este componente hace relación a las normas, los procesos que se necesita para llevar un buen control interno del comercial Masyuber. A continuación, en la tabla 9 se presenta el cuestionario de autoevaluación del componente ambiente de control:

**Tabla 9**

*Cuestionario de autoevaluación del componente ambiente de control*

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO							
MODELO COSO III							
		EMPRESA:	COMERCIAL MASYUBER	CODIGO:	CI-01		
		AREA:	INVENTARIOS	FECHA:	nov-2024		
COMPONENTE: AMBIENTE DE CONTROL							
N°	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 1: La organización demuestra su compromiso con la integridad y los valores éticos</b>							
1.	¿El personal conoce la visión y misión del comercial Masyuber?	X			1	1	El personal no conoce la visión ni la misión
<b>Principio 1: La organización demuestra su compromiso con la integridad y los valores éticos</b>							
2.	¿Cuentan con un manual de procedimientos y de funciones?		X		1	0	No tiene un manual de procedimientos, ni de funciones
3.	¿Tiene políticas sobre el manejo del inventario?		X		1	0	No cuenta con políticas del inventario.
4.	¿Capacita al personal sobre el control y la transparencia en la gestión del inventario?		X		1	0	No se realizan capacitaciones sobre la gestión del inventario
<b>Principio 2: El consejo de administración ejerce su responsabilidad de supervisión independiente</b>							
5.	¿El consejo de administración supervisa los procesos de gestión del inventario?		X		1	0	No se supervisa los procesos del inventario
6.	¿El consejo de administración realiza políticas para el correcto control de inventario?		X		1	0	No se realizan políticas para el correcto control del inventario.
7.	¿El consejo de administración demuestra independencia de la dirección al momento de supervisar el control interno?		X		1	0	No existe independencia de la dirección al supervisar el control interno.



**CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO**

**MODELO COSO III**

**EMPRESA:** COMERCIAL MASYUBER    **CODIGO:** CI-01  
**AREA:** INVENTARIOS    **FECHA:** nov-2024

**COMPONENTE: AMBIENTE DE CONTROL**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 3: La administración establece estructuras, responsabilidades y autoridad</b>							
8.	¿Cuenta con una persona encargada de realizar el control de inventario?		X		1	0	No tiene una persona encargada del control, lo realiza la dueña
9.	¿El personal del comercial lleva un control de la compra y venta de mercadería?	X			1	1	
10.	¿Se comunica a la jefa del comercial cuando la mercadería está obsoleta o dañada?	X			1	1	
11.	¿El personal puede tomar decisiones para implementar cambios en el mismo?		X		1	0	No puede el personal tomar decisiones, solo la dueña
<b>Principio 4: La organización demuestra su compromiso para atraer, desarrollar y retener talento competente</b>							
12.	¿Se capacita al personal periódicamente sobre la gestión del inventario?		X		1	0	No se dan capacitaciones al personal.
13.	¿Se ofrecen incentivos al personal por la correcta gestión del inventario?		X		1	0	No se dan incentivos por el control del inventario
14.	¿Se evalúa el desempeño del personal con relación a la gestión del inventario?		X		1	0	No se realizan evaluaciones con relación al inventario
<b>Principio 5: La organización retiene individuos comprometidos con sus responsabilidades de control interno</b>							
15.	¿Existen políticas para mejorar la competencia del personal?		X		1	0	No se cuenta con políticas sobre competencia del personal
16.	¿Cuenta con políticas de incentivos por el buen manejo del inventario?		X		1	0	No hay políticas de incentivo por el control del inventario.
17.	¿Hay proveedores de productos externos comprometidos con los objetivos de la organización		X		1	0	No se tiene ningún proveedor comprometido con los objetivos.
<b>TOTALES</b>					<b>17</b>	<b>3</b>	

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del componente ambiente de control realizada al comercial Masyuber con las preguntas, respuestas, calificación y en algunos casos observación.

**Evaluación nivel de confianza y riesgo. Componente Ambiente de Control**

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{\text{Calificación Total}}{\text{Ponderación Total}} * 100\%$$

$$\text{Nivel de Riesgo} = 100\% - \text{NC}$$

$$\text{NC} = \frac{3}{17} * 100\%$$

$$\text{NR} = 100\% - 14,65\%$$

$$\text{NR} = 82,35\%$$

$$\text{NC} = 14,65\%$$

A continuación, en la tabla 10 se evidencia el resultado obtenido del cuestionario del componente ambiente de control:

**Tabla 10**

*Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente ambiente de control*

<b>Nivel De Confianza</b>		
<b>Bajo</b>	<b>Moderado</b>	<b>Alto</b>
<b>10% - 50%</b>	51% - 75%	76% - 95%
<b>Nivel De Riesgo</b>		
<b>Alto</b>	<b>Moderado</b>	<b>Bajo</b>
<b>90% - 50%</b>	49% - 25%	24% - 5%

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del nivel de confianza y riesgo del componente ambiente de control.

### **Análisis del resultado del Componente Ambiente de Control**


Al evaluar este componente se evidenció que el comercial Masyuber tiene un nivel de confianza bajo (14,65%) y un nivel de riesgo alto (82,35%) con complicaciones en el control interno de su inventario donde se constató, que no tiene políticas, no poseen un manual de procedimientos y funciones y no se le brinda capacitaciones al personal con relación al inventario. Además, el consejo de administración no supervisa el proceso ni establece políticas por lo cual se observa una estructura de control inconsistente. También se observó que no dan incentivo, no hay alguien encargado solo la dueña del control del inventario, ni se evalúa al personal ni a los proveedores lo cual no motiva ni permite que estos se comprometan con el comercial.

#### **✓ Componente de Evaluación de riesgos.**

Al momento de realizar este cuestionario se identificó que el comercial Masyuber no cuenta con objetivos ni planes de contingencia dentro del control interno. A continuación, en la tabla 11 se presenta el cuestionario de autoevaluación del componente evaluación de riesgos:

**Tabla 11**

*Cuestionario de autoevaluación del componente evaluación de riesgos*

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO							
MODELO COSO III							
	<b>EMPRESA:</b>	<b>COMERCIAL MASYUBER</b>	<b>CODIGO:</b>	<b>CI-02</b>			
	<b>AREA:</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>FECHA:</b>	<b>nov-2024</b>			
	<b>COMPONENTE: EVALUACIÓN DE RIESGOS</b>						
N°	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 6: La organización especifica objetivos claros para identificar y evaluar riesgos</b>							
1.	¿Se informa los saldos de las existencias de cada producto?		X		1	0	El personal no informa los saldos de los productos
2.	¿Existe algún procedimiento para registrar y controlar las devoluciones		X		1	0	No realizan ningún procedimiento por las devoluciones.
3.	¿Se realizan capacitaciones al personal sobre lo importante que es la gestión de riesgos?		X		1	0	No se dan capacitaciones al personal sobre la gestión de riesgos
4.	¿El comercial es seguro y está limpio y ordenado?	X			1	1	
<b>Principio 7: La organización identifica riesgos relacionados con la consecución de los objetivos en todos los niveles</b>							
5.	¿Se realiza el conteo del inventario periódicamente?	X			1	1	
6.	¿Se evalúa los riesgos de pérdidas debido a productos obsoletos y en mal estado en el inventario?		X		1	0	No se evalúan los riesgos de pérdidas
7.	¿Se identifica los riesgos relacionados con la rotación del inventario?		X		1	0	No se identifican los riesgos por la rotación del inventario
<b>Principio 8: La organización evalúa el riesgo de fraude al considerar la posibilidad de fraude en la consecución de objetivos</b>							
8.	¿Existe algún control para evitar el robo del inventario?	X			1	1	
9.	¿El personal tiene acceso restringido al inventario para evitar la manipulación de datos?		X		1	0	No hay restricción del inventario para el personal
10.	¿Se realiza algún asiento contable en caso de detectar faltantes?		X		1	0	No se realizan asientos contables por faltantes
11.	¿Se hace algún procedimiento cuando hay diferencia entre lo existente en fisico y lo que se vendió?		X		1	0	No se hacen procedimientos por diferencia en el inventario
<b>Principio 9: La organización identifica y evalúa cambios que podrían afectar significativamente el sistema de control interno</b>							
12.	¿Existe algún plan de contingencia para situaciones de emergencia que afecte al inventario?		X		1	0	No tienen un plan de contingencia



**CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO  
MODELO COSO III**

**EMPRESA:** COMERCIAL MASYUBER **CODIGO:** CI-02  
**AREA:** INVENTARIOS **FECHA:** nov-2024

**COMPONENTE: EVALUACIÓN DE RIESGOS**

N°	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 9: La organización identifica y evalúa cambios que podrían afectar significativamente el sistema de control interno</b>							
13.	¿Se evalúa el impacto de las fluctuaciones en la demanda de productos sobre los niveles del inventario?	X			1	0	No se evalúa el impacto de las fluctuaciones en las demandas de productos
14.	¿Se realiza el conteo físico del inventario cuando se sustituye al personal?	X			1	1	
<b>TOTALES</b>					<b>14</b>	<b>4</b>	

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del componente evaluación de riesgo realizada al comercial Masyuber con su calificación y observaciones encontradas.

**Evaluación nivel de confianza y riesgo. Componente Evaluación de Riesgo.**

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{\text{Calificación Total}}{\text{Ponderación Total}} * 100\%$$

$$\text{Nivel de Riesgo} = 100\% - \text{NC}$$

$$\text{NR} = 100\% - 28,57\%$$

$$\text{NC} = \frac{4}{14} * 100\%$$

$$\text{NR} = 71,43\%$$

$$\text{NC} = 28,57\%$$

A continuación, en la tabla 12 se evidencia el resultado de la evaluación al componente evaluación de riesgo:

**Tabla 12**

*Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente evaluación de riesgo.*

Nivel De Confianza		
Bajo	Moderado	Alto
10% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
Nivel De Riesgo		
Alto	Moderado	Bajo
90% - 50%	49% - 25%	24% - 5%

*Nota.* En la tabla se evidencia el resultado total de la evaluación del nivel de confianza y riesgo del componente evaluación de riesgo.

## Análisis del resultado del Componente Evaluación de Riesgos.


En la revisión de la evaluación de riesgo se pudo evidenciar que tiene nivel de confianza bajo (28,57%) y un nivel de riesgo alto (71,43%) porque el personal del comercial no informa los saldos de los productos existentes, ni se realiza procedimientos para las devoluciones debido a que no se capacita al personal con relación a los riesgos. Aunque la propietaria realiza conteos físicos del inventario cada 6 meses, no se evalúa los riesgos de pérdidas, ni de rotación.

### ✓ Componente de Actividades de control.

Al momento de realizar este cuestionario se evaluó el componente actividades de control que a continuación, en la tabla 13 se presenta el cuestionario realizado de autoevaluación del componente actividades de control:

**Tabla 13**

*Cuestionario de autoevaluación del componente de actividades de control*

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO							
MODELO COSO III							
		EMPRESA:	COMERCIAL MASYUBER	CODIGO:	CI-03		
		AREA:	INVENTARIOS	FECHA:	nov-2024		
COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL							
Nº	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 10: La organización selecciona y desarrolla actividades de control que contribuyan a mitigar los riesgos</b>							
1.	¿Se realiza el conteo físico de inventarios de manera periódica con el fin de verificar si son exactos los registros?	X			1	1	
2.	¿Realizan algún procedimiento ordenado para el registro de entradas y salidas de productos?	X			1	1	
3.	¿El personal está capacitado para realizar el control sobre los errores y pérdidas?		X		1	0	No está capacitado para realizar este control.
4.	¿Utiliza algún sistema para mejorar el control del inventario y la precisión de los registros?	X			1	1	
<b>Principio 11: La organización selecciona y desarrolla actividades de control general sobre la tecnología para apoyar el logro de los objetivos</b>							
5.	¿El sistema que utiliza para el control de inventarios tiene seguridad informática para proteger la información?		X		1	0	No tiene seguridad informática el sistema que utilizan.
6.	¿Realiza respaldos del inventario periódicamente de la información que consta en el sistema?	X			1	1	





**CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO**

**MODELO COSO III**

**EMPRESA:** COMERCIAL CODIGO: CI-03

**MASYUBER**

**AREA:** INVENTARIOS

**FECHA:** nov-2024

**COMPONENTE: ACTIVIDADES DE CONTROL**

Nº	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 11: La organización selecciona y desarrolla actividades de control general sobre la tecnología para apoyar el logro de los objetivos</b>							
7.	¿El sistema de inventarios que utilizan se actualiza periódicamente?		X		1	0	El sistema no se actualiza
8.	¿Se realizan procedimientos para gestionar las devoluciones y que se actualice en el sistema de manera correcta?		X		1	0	No se hace ningún procedimiento por las devoluciones
<b>Principio 12: La organización implementa actividades de control a través de políticas que establecen expectativas y procedimientos que las llevan a cabo</b>							
9.	¿Tienen políticas sobre el mínimo y máximo del inventario para evitar escasez?		X		1	0	No tiene políticas para evitar escasez de inventario.
10.	¿Se realizan procedimientos para administrar la mercadería obsoleta o productos en mal estado?		X		1	0	No se realiza ningún procedimiento para la mercadería obsoleta
11.	¿Existen políticas para el manejo de productos en mal estado u obsoletos en el inventario?		X		1	0	No cuenta con políticas para la mercadería en mal estado u obsoleta.
12.	¿Tienen algún manual de procedimientos para la gestión de inventario?		X		1	0	No tiene ningún manual de procedimientos.
<b>TOTALES</b>					<b>12</b>	<b>4</b>	

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del componente actividades de control realizada al comercial Masyuber con su calificación y observaciones encontradas.

El comercial Masyuber tiene controles para evitar robos mediante las cámaras, pero no hay restricción de acceso al sistema en el inventario, tampoco realizan asientos contables por faltantes de mercadería. No cuenta con un plan de contingencia ni evalúan el impacto de las fluctuaciones en la demanda de productos. Esto sucede porque no hay controles estrictos ni existe capacitaciones al personal.

**Evaluación nivel de confianza y riesgo. Componente Actividades de Control.**

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{\text{Calificación Total}}{\text{Ponderación Total}} * 100\%$$

$$\text{Nivel de Riesgo} = 100\% - \text{NC}$$

$$\text{NC} = \frac{4}{12} * 100\%$$

$$\text{NR} = 100\% - 33,33\%$$

$$\text{NC} = 33,33\%$$

$$\text{NR} = 66,67\%$$

A continuación, en la tabla 14 se evidencia el resultado de la evaluación al componente actividades de control:

**Tabla 14**

*Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente actividades de control*

<b>Nivel De Confianza</b>		
<b>Bajo</b>	<b>Moderado</b>	<b>Alto</b>
<b>10% - 50%</b>	51% - 75%	76% - 95%
<b>Nivel De Riesgo</b>		
<b>Alto</b>	<b>Moderado</b>	<b>Bajo</b>
<b>90% - 50%</b>	49% - 25%	24% - 5%

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del nivel de confianza y riesgo del componente actividades de control.

### **Análisis del resultado del Componente Actividades de control**

En este componente al evaluarlo se pudo evidenciar que el comercial tiene nivel de confianza bajo (33,33%) y un nivel de riesgo alto (66,67%), donde se constató que el personal por falta de capacitaciones no realiza el control de los errores y pérdidas, además el sistema que utilizan para llevar el control del inventario no tiene seguridad informática ni se actualiza periódicamente.


También existe la ausencia de políticas para evitar que el inventario tenga escasez y para la mercadería obsoleta la cual tampoco cuenta con un procedimiento para llevar un control. Asimismo, se evidenció que no tiene ningún manual de procedimientos para la correcta gestión del inventario.

#### **✓ Componente de Información y Comunicación.**

Otro de los componentes importantes dentro del control interno es el de información y comunicación. A continuación, en la tabla 15 se presenta el cuestionario realizado de autoevaluación del componente de información y comunicación:

**Tabla 15**

*Cuestionario de autoevaluación del componente de información y comunicación*

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO MODELO COSO III							
		EMPRESA:	COMERCIAL MASYUBER	CODIGO:	CI-04		
		AREA:	INVENTARIOS	FECHA:	nov-2024		
COMPONENTE: INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN							
N°	PREGUNTA	RESPUESTA			EVALUACIÓN		OBSERVACIONES
		SI	NO	N/A	PT	CT	
<b>Principio 13: La organización genera y utiliza información relevante y de calidad para apoyar el funcionamiento del control interno</b>							
1.	¿El sistema de información está protegido y es verificable?		X		1	0	No está protegido el sistema de información
2.	¿Se lleva un control de los productos más vendidos para reponerlos y así evitar faltantes?	X			1	1	
3.	¿El sistema utilizado ayuda a conocer la disponibilidad de cada producto en tiempo real?	X			1	1	
4.	¿Utilizan indicadores para evaluar la correcta gestión del inventario como rotación, exactitud y duración del inventario?		X		1	0	No usan ningún indicador para la correcta gestión del inventario
<b>Principio 14: La organización comunica internamente la información, incluyendo los objetivos y responsabilidades de control interno</b>							
5.	¿La propietaria realiza reuniones con el personal para el buen funcionamiento del control interno?	X			1	1	
6.	¿Se le informa a la propietaria sobre los productos que tienen alta o baja demanda?	X			1	1	
7.	¿Se capacita al personal sobre las responsabilidades en el control interno?		X		1	0	No se realizan capacitaciones al personal
8.	¿Los problemas que se presentan con los productos, se le informa a la propietaria?	X			1	1	
<b>Principio 15: La organización se comunica externamente con partes externas relevantes sobre asuntos que afectan el funcionamiento del control interno</b>							
9.	¿Se comunica información importante sobre el funcionamiento del control interno a partes externas?	X			1	1	
10.	¿Se comunica a los proveedores sobre los productos defectuosos recibidos?	X			1	1	
<b>TOTALES</b>					<b>10</b>	<b>7</b>	

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del componente información y comunicación realizada al comercial Masyuber con su calificación y observaciones encontradas.

**Evaluación nivel de confianza y riesgo. Componente Información y Comunicación.**

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{\text{Calificación Total}}{\text{Ponderación Total}} * 100\%$$

$$\text{Nivel de Riesgo} = 100\% - \text{NC}$$

$$\text{NC} = \frac{7}{10} * 100\%$$

$$\text{NR} = 100\% - 70\%$$

$$\text{NR} = 30\%$$

$$\text{NC} = 70\%$$

A continuación, en la tabla 16 se evidencia el resultado de la evaluación al componente información y comunicación:

**Tabla 16**

*Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente información y comunicación*

Nivel De Confianza		
Bajo	Moderado	Alto
10% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
Nivel De Riesgo		
Alto	Moderado	Bajo
90% - 50%	49% - 25%	24% - 5%

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del nivel de confianza y riesgo del componente información y comunicación.

**Análisis del resultado del Componente de Información y comunicación**

Al realizar la investigación el comercial Masyuber se evidenció que tiene nivel de confianza moderado (70%) y un nivel de riesgo moderado (30%), aunque controla que exista productos disponibles y la propietaria este informada por las demandas y los problemas presentados, se pudo evidenciar que el sistema de información que utilizan no está protegido ni usan indicadores para evaluar la correcta gestión del inventario y al personal no se le dan capacitaciones sobre las responsabilidades que tiene en el control interno.

✓ **Componente de Actividades de monitoreo.**

A continuación, en la tabla 17 se presenta el cuestionario realizado de autoevaluación del componente de actividades de monitoreo:

**Tabla 17**

*Cuestionario de autoevaluación del componente de actividades de monitoreo*



CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO							
MODELO COSO III							
EMPRESA:		COMERCIAL MASYUBER		CODIGO:		CI-05	
AREA:		INVENTARIOS		FECHA:		nov-2024	
N°	PREGUNTA	COMPONENTE: ACTIVIDADES DE MONITOREO					
		RESUESTA	EVALUACIÓN			OBSERVACIONES	
		SI	NO	N/A	PT		CT
<b>Principio 16: La organización realiza evaluaciones continuas o separadas para determinar si los componentes del control interno están presentes y funcionan</b>							
1.	¿Se realizan evaluaciones periódicas para evidenciar el buen funcionamiento del local?	X			1	1	
2.	¿Se realiza el conteo físico del inventario para verificar que sean igual al que se tiene en el sistema?	X			1	1	
3.	¿Se revisan las ventas para conocer el producto que tuvo más demanda?	X			1	1	
<b>Principio 17: La organización evalúa y comunica las deficiencias del control interno a las partes responsables de tomar acciones correctivas</b>							
4.	¿Realizan algún proceso para reportar los problemas o deficiencias en el control de inventario?		X		1	0	No realizan ningún proceso ante cualquier problema o deficiencia presentada
5.	¿Se documenta alguna devolución, donación de la mercadería en mal estado para llevar una correcta gestión de inventario?		X		1	0	No se documentan devoluciones ni donaciones de la mercadería
6.	¿Se hace un seguimiento de las acciones correctivas para solucionar algún problema detectado?	X			1	1	
7.	¿Se monitorea el índice de satisfacción del cliente con relación a los productos disponibles?		X		1	0	No se hace monitoreo de la satisfacción del cliente por los productos disponibles.
<b>TOTALES</b>					<b>7</b>	<b>4</b>	

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del componente actividades de monitoreo realizada al comercial Masyuber con su calificación y observaciones encontradas.

**Evaluación nivel de confianza y riesgo. Componente actividades de monitoreo**

$$\text{Nivel de Confianza} = \frac{\text{Calificación Total}}{\text{Ponderación Total}} * 100\%$$

$$NC = \frac{4}{7} * 100\%$$

$$NC = 57,14\%$$

$$\text{Nivel de Riesgo} = 100\% - NC$$

$$NR = 100\% - 51,14\%$$

$$NR = 42,86\%$$

A continuación, se evidencia el resultado de la evaluación al componente de actividades de control en la tabla 18:

**Tabla 18**

*Evaluación nivel de confianza y riesgo del componente de actividades de monitoreo*

<b>Nivel De Confianza</b>		
<b>Bajo</b>	<b>Moderado</b>	<b>Alto</b>
10% - 50%	51% - 75%	76% - 95%
<b>Nivel De Riesgo</b>		
<b>Alto</b>	<b>Moderado</b>	<b>Bajo</b>
90% - 50%	49% - 25%	24% - 5%

*Nota.* En la tabla se evidencia la evaluación del nivel de confianza y riesgo del componente actividades de monitoreo

### **Análisis del resultado del Componente Actividades de monitoreo**

Por último, en este componente obtuvo nivel de confianza moderado (51,14%) y un nivel de riesgo moderado (42,86%), donde se constató que no hacen ningún proceso para informar algún problema presentado con la mercadería ni se documentan las donaciones o devoluciones de esta. Además, el comercial no realizan monitoreo para conocer la satisfacción del cliente lo cual influye en el correcto control del inventario.

### **Resultados generales obtenidos a través de cada componente del modelo COSO**

#### **III**

Mediante la respectiva evaluación a cada componente se obtuvieron resultados generales. A continuación, en la tabla 19 se observa el nivel de confianza, de riesgo y el resultado.

**Tabla 19**

*Resultados generales de los componentes del control interno COSO III*

<b>Componente</b>	<b>Nivel de confianza</b>	<b>Nivel de Riesgo</b>	<b>Resultado</b>
<b>Ambiente de control</b>	14,65%	82,35%	Bajo/Alto
<b>Evaluación de los Riesgos</b>	28,57%	71,43%	Bajo/Alto
<b>Actividades de control</b>	33,33%	66,67%	Bajo/Alto
<b>Información y comunicación</b>	70%	30%	Moderado/Moderado
<b>Supervisión y seguimiento</b>	57,14%	42,86%	Moderado/Moderado

*Nota.* En la tabla se evidencia los resultados generales de los componentes con el porcentaje (%) del nivel de confianza y riesgos realizada al comercial Masyuber.

#### 2.5.4. Análisis General

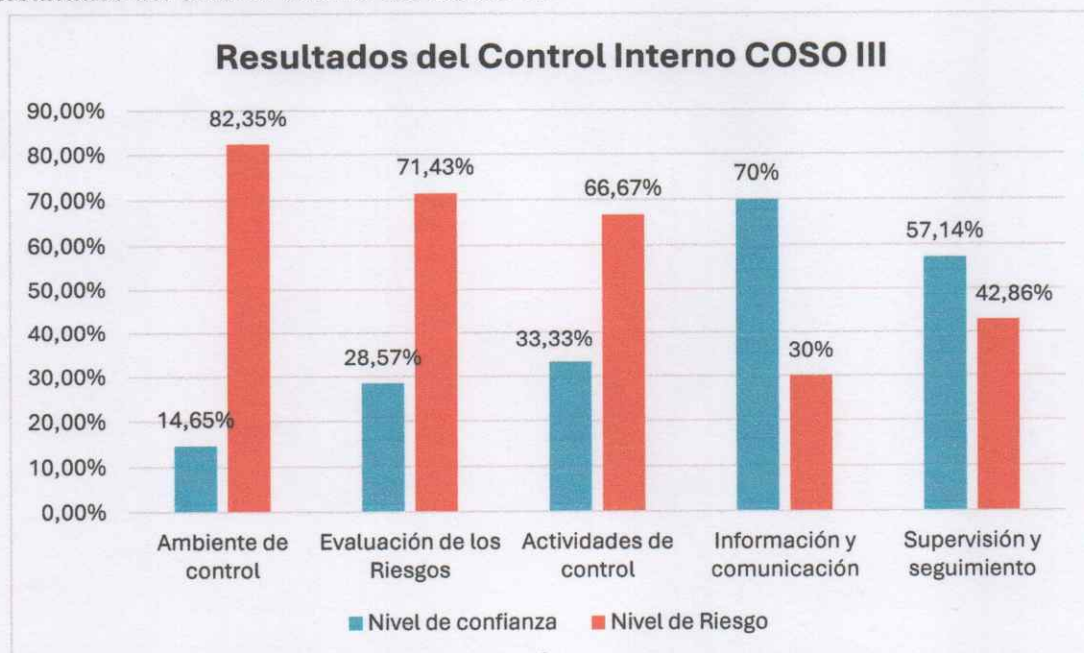
Como resultado de la entrevista a la propietaria del comercial Masyuber y de la aplicación del cuestionario de Control Interno COSO III se evidenció dentro de cada componente que el inventario tenía deficiencias debido a la ausencia de políticas, la falta de capacitación del personal en la gestión del inventario, la no evaluación de las pérdidas, las fluctuaciones y la rotación del inventario. Además, el software informático que utiliza el comercial no cuenta con seguridad ni se actualiza periódicamente, teniendo el riesgo de que se maneje de forma inadecuada la información. Tampoco se utilizan indicadores para el control de inventarios y no se evalúa la satisfacción de sus clientes.

Por tal razón, la propietaria está de acuerdo en implementar un manual de procedimientos con el fin de capacitar a su personal para que mejore el control interno de manera adecuada y se gestione correctamente el inventario, lo cual facilitará la toma de decisiones que ayuden al crecimiento de su comercial.

A continuación, se evidencia en la figura 9 la gráfica de los resultados del control interno de todos los componentes de COSO III y su porcentaje:

**Figura 9**

*Resultados del control interno del COSO III*



*Nota.* En la gráfica se evidencia los resultados del control interno comparando el nivel de confianza con el nivel de riesgo

En esta gráfica se refleja el porcentaje total dando como resultado en el ambiente de control, la evaluación de los riesgos y las actividades de control un resultado en confianza bajo y riesgo alto, esto se debe a que los controles que se realizan en el inventario no son efectivos y no se lo realiza de manera correcta, debido a la falta de políticas y de procedimientos que garanticen la gestión. Por otra parte, en los componentes de información y comunicación, supervisión y seguimiento en el nivel de confianza y riesgo dio un resultado moderado debido a que cuenta con productos disponibles y se mantiene informada a la propietaria sobre los inventarios, aunque hay probabilidades de robo y los controles internos no son sólidos.



## CAPÍTULO III – PROPUESTA

### 3.1. Título de la Propuesta

Manual de procedimientos para la gestión de inventario en el comercial “Masyuber” de la ciudad de Manta

### 3.2. Objetivos de la Propuesta

#### 3.2.1. Objetivo General de la propuesta

✓ Desarrollar un manual de procedimientos para la gestión de inventario en el comercial “Masyuber” de la ciudad de Manta

#### 3.2.2. Objetivos específicos de la propuesta

- Determinar cada una de las fases que intervienen en el manejo de los inventarios.
- Establecer flujograma del proceso de la mercadería desde su adquisición hasta su venta y posible cambio.
- Establecer políticas para el manejo del inventario.
- Proponer una herramienta de control interno y el Kardex que permita llevar de manera correcta la gestión del inventario.
- Describir los principales indicadores para la medición, evaluación y optimización de la gestión del inventario.
- Establecer asientos contables del proceso de la mercadería.

### 3.3. Fundamentación de la propuesta

Al realizar la respectiva investigación al comercial Masyuber se pudo evidenciar que no lleva un buen control del inventario, no cuenta con políticas, se realiza compras innecesarias de productos, no se hace el respectivo asiento contable en caso de cambios de productos defectuosos o por donaciones, lo cual impide tomar buenas decisiones.

La propuesta presentada tiene como finalidad desarrollar un manual de procedimientos que ayude al comercial “Masyuber” de la ciudad de Manta a llevar su inventario de manera correcta con el fin de tomar decisiones que mejoren su eficiencia y rentabilidad.

### **3.4. Descripción de la propuesta**

La finalidad de la propuesta presentada permite al comercial Masyuber de la ciudad de Manta la implementación de un manual de procedimientos, sirviendo como herramienta para llevar un mejor control de inventarios mediante la documentación sistemática de manera detallada y organizada. Además, facilitará el manejo de los asientos contables de acuerdo con el caso presentado para tener una buena gestión del inventario.

### **3.5. Factibilidad de la propuesta**

Al aplicar esta propuesta permitirá que se cuente con un manual de procedimientos y políticas para llevar un buen control del inventario incluyendo dentro del mismo una guía para una mejor eficiencia y evitar pérdidas por inventario obsoleto, donaciones o robos de mercadería en el comercial Masyuber.

#### ***3.5.1. Factibilidad económica.***

La propuesta es viable porque los recursos que se pueden destinar a un nuevo software son inferiores, lo cual no representa ni el 10% y no sería un costo sino una inversión. Lo que se busca es fortalecer el control interno por medio del manual de procedimientos debido a que optimizará la gestión del inventario, por ende, reducirá los costos por mercadería obsoleta, las donaciones que se realizan cuando un producto tiene algún defecto o robos, en donde se evidenciará estrategias bien definidas.

#### ***3.5.2. Factibilidad Social.***

Es factible porque si al aplicar este manual el negocio prospera, se genera empleo, se da estabilidad a las empleadas, se contribuye con los impuestos. El personal y la propietaria están de acuerdo con mejorar el control de inventario para garantizar disponibilidad de productos en todo tiempo a sus clientes y puedan aceptar la implementación del manual.

#### ***3.5.3. Factibilidad Legal***

El presente trabajo de investigación menciona estrategias propuestas basada en una norma que ayuda a la correcta gestión del inventario, como lo es:

- ✓ Normas Internacionales de Contabilidad 2: Inventario
- ✓ Cumple con la tributación al SRI.

#### ***3.5.4. Factibilidad Tecnológica***

La propuesta presentada es accesible debido a que el comercial cuenta con elementos necesarios para poder implementar el manual, donde posee una computadora, internet y un software informático que permite llevar un registro básico de productos siendo esenciales en la gestión de procesos.

### **3.5. Beneficiarios de la propuesta**

#### ***3.5.1. Propietaria.***

Al implementar este manual la primera beneficiaria es la propietaria del comercial Masyuber debido a que servirá como una herramienta esencial para llevar un mejor control del inventario lo cual minimizará las pérdidas de productos y así reducir riesgos futuros. Esto ayudará a tener más rentabilidad, a que no haya faltantes y las ganancias se vea cada día reflejado en las ventas.

#### ***3.6.2. Empleadas.***

Este manual al implementarlo permitirá que las empleadas también sean beneficiadas porque les ayudará a llevar un control de manera óptima y garantizada, con el fin de desempeñar su trabajo de la mejor forma para cumplir con los objetivos establecidos. Además, al llevar un buen manejo de inventarios y tener ventas diarias superando las que normalmente se tiene, permitirá que mantengan su trabajo que es el sustento de la familia lo cual es una responsabilidad social de la empresa.

### **3.6. Desarrollo de la propuesta.**

Con la implementación de la propuesta presentada sobre un manual de procedimientos para la Gestión de Inventario, se espera que el comercial Masyuber cuente con una herramienta que le ayude a llevar el control de manera eficiente de la mercadería, identificando y organizando los productos obsoletos y en mal estado, aplicando asientos contables necesarios y que vayan de acuerdo con la NIC 2.

A continuación, se muestra el manual de procedimientos para que el comercial Masyuber realice la correcta gestión de su inventario:



**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS  
PARA LA GESTIÓN DE  
INVENTARIO EN EL COMERCIAL  
“MASYUBER” DE LA CIUDAD DE  
MANTA**

**Elaborado por:** Inés Salazar Romero

**Año:** 2024

### **Objetivo.**

➤ Ayudar a la mejora del comercial Masyuber en sus procedimientos en cuanto al manejo del inventario con el fin de reducir pérdidas y tomar decisiones asertivas.

### **Alcance**

El presente manual de procedimientos contendrá una serie de lineamientos que se deben realizar para llevar a cabo una buena gestión del inventario del comercial Masyuber de la ciudad de Manta.

### **Presentación del Manual.**

El manual de procedimientos presenta los tipos de inventarios a utilizarse, las políticas a emplearse, los procedimientos del inventario, el diagrama de flujo, recomendación de un software informático, un modelo de Kardex y registros de asientos contables para la mercadería obsoleta o en mal estado, lo cual ayudará en la gestión del inventario, detallando las actividades que se deben realizar desde que el producto se compra hasta la venta al cliente y posibles cambios.

### **Estructura organizativa que tendría el nuevo sistema para la gestión del inventario.**

La propietaria del comercial Masyuber al capacitar a sus 2 empleadas podrá designar a ellas el control del inventario y de esta manera ayudarle en la organización del tiempo. Será responsabilidad de ellas realizar el registro de la mercancía comprada, actualizar inventarios, hacer el conteo físico del inventario, comunicar a la propietaria lo que falta en el comercial para que la gestión del inventario sea eficiente y efectiva, hacer Kardex y asientos contables.

### **Tipos de inventarios a utilizarse. Inventario perpetuo y el físico**

Se debe aplicar el inventario físico cada mes, en el cual es necesario realizar el conteo del inventario de los productos y comparar con la información que se observa en el sistema. El inventario perpetuo se lo realiza mediante el software informático que se utiliza, donde el sistema actualiza las ventas y las compras proporcionando información inmediata e identificando los faltantes o excedentes de manera rápida.

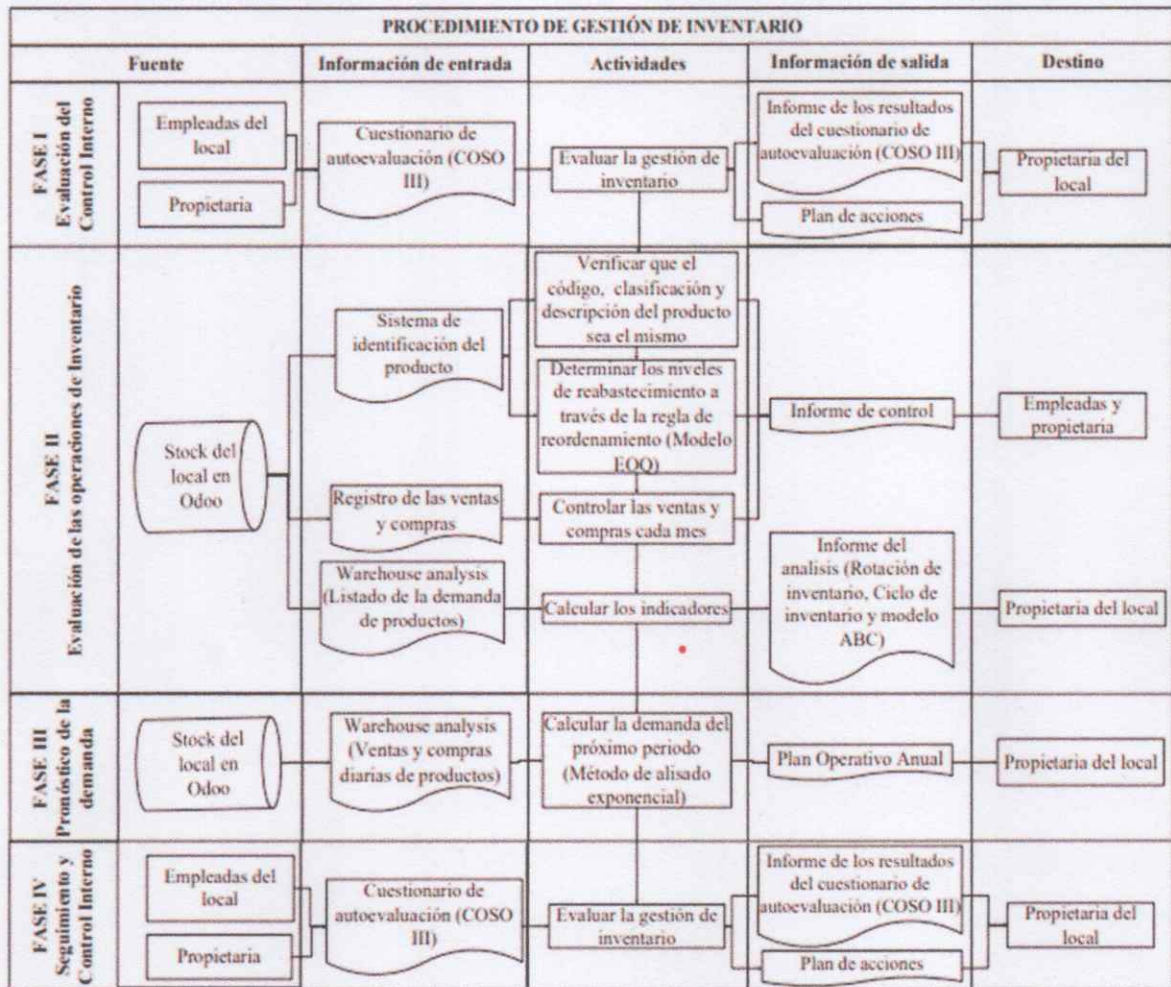
## Procedimientos de gestión de inventario

El comercial Masyuber debe realizar paso a paso este procedimiento con sus respectivos responsables para que el inventario se maneje de manera correcta.

A continuación, en la figura 10 se evidencia el procedimiento que debe llevar el inventario:

**Figura 10**

*Procedimiento de gestión de inventario*



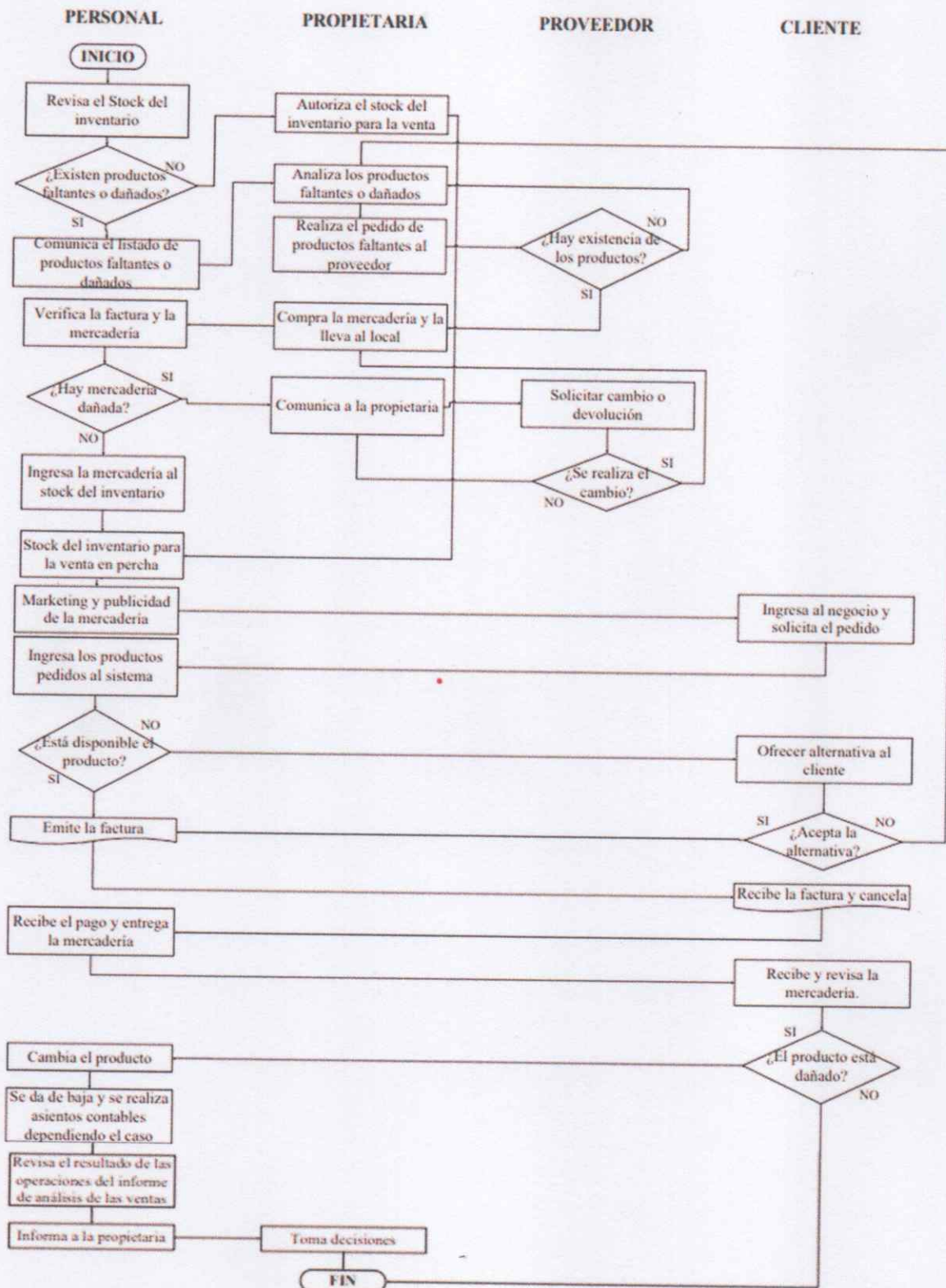
*Nota.* En la tabla se evidencia el procedimiento de gestión de inventario que el comercial Masyuber debe aplicar para llevar un correcto manejo de sus inventarios. Desarrollado con Microsoft Visio.

## Flujograma del proceso de la mercadería

A continuación, se presenta en la figura 11 el flujograma del proceso que tiene la mercadería desde su adquisición hasta la venta y cambios en caso de ser necesario:

**Figura 11**

*Flujograma del proceso de la mercadería*



Nota. En la gráfica 10 se observa el diagrama de flujos de procesos de la mercadería, desde su compra hasta la venta y las personas responsables en cada proceso.

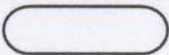





En el flujo presentado se refleja el procedimiento que tiene la mercadería desde su compra hasta su venta, en donde se detalla la responsabilidad del personal, la propietaria y cliente con el fin de mejorar el manejo del inventario y de esta manera el comercial Masyuber pueda conseguir sus objetivos.

### **Simbología Utilizada.**

Para realizar el flujograma se utilizó simbología, la cual se detalla a continuación en la tabla 20 donde se observa el nombre y la función de cada símbolo:

**Tabla 20**

#### *Simbología del flujo de procesos*

<b>SIMBOLOGÍA</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>FUNCIÓN</b>
	<b>Inicio y Fin</b>	Indica el inicio y fin de un procedimiento.
	<b>Proceso o Tarea</b>	Representa cada una de las actividades a ejecutar.
	<b>Decisión</b>	Describe el procedimiento a seguir en caso de afirmación o negación.
	<b>Línea de Flujo</b>	Indica el orden de la ejecución de las operaciones. La flecha indica la siguiente instrucción
	<b>Documento</b>	Utilizado para señalar la participación de un documento dentro del proceso.
	<b>Conector</b>	Se usa para representar en un diagrama de flujo una entrada o una salida de una parte de un diagrama de flujo a otra dentro de la misma página.

*Nota:* En la tabla se detalla la simbología del flujo de procesos en donde se especifica el nombre de la figura y su función. Extraído de Saavedra (2018), en su proyecto de investigación “Diseño de un Sistema de Control Interno para el manejo eficiente de Inventario de la empresa Pintacasa de la Ciudad de Manta”

### **Políticas de Inventario**

1. Informar con anticipación cuando un producto no esté disponible con anterioridad para poder reponerlo a tiempo.
2. Cuando se compre mercadería se debe ingresar al sistema el mismo día.
3. Se debe revisar que la mercadería esté en buen estado, caso contrario se debe informar enseguida a la propietaria.
4. El personal debe mantener la mercadería limpia y ordenada, evidenciando que no tenga fallas.
5. Se debe realizar el recuento físico del inventario al inicio y al final de cada mes.



6. Se realizará asientos contables en caso de tener en el inventario mercadería obsoleta o dañada y se done o se deseche.
7. Tener de manera digital, escaneada y subida a la nube toda compra realizada de mercadería como documento de respaldo por 7 años.
8. Toda venta que se realice se debe entregar una factura en caso de que exista alguna falla para su respectivo cambio donde solo se permitirán realizarlo con la factura de respaldo.
9. Toda salida de inventario debe estar registrada en el sistema del comercial para mantener actualizada la base de datos.
10. Antes de ingresar la mercadería comprada se debe verificar que lo que consta en el sistema sea igual al inventario físico en el local, y en caso de existir una diferencia las empleadas deben tener documentos que respalden ese faltante, caso contrario si la diferencia es por robo la propietaria deberá tomar una decisión.
11. Tener siempre activadas las cámaras para caso de robos o algún problema que se presente.
12. Capacitar al personal cada 3 meses sobre el manejo del sistema para que realicen su respectivo ingreso de mercadería.
13. Si la persona que compra se da cuenta que la mercadería vendida tiene fallas puede volver al local a cambiarla, pero no se devolverá el dinero.
14. Se debe realizar asientos contables para llevar un registro cuando existan mercadería obsoleta, sean donados o botados.
15. Se dará de baja el inventario en caso de productos obsoletos o dañados y se informará a la propietaria.
16. Llevar mensualmente un registro del total de las ventas realizadas

#### **Herramienta de Control Interno. Softwares informáticos.**

El comercial Masyuber cuenta con un software pirata y debido a que no lo compra por su alto costo esto influye en que no esté disponible todas las opciones que el programa tiene, pero si necesitan una herramienta informáticos que les ayude en la correcta gestión. Se recomienda el uso de software informáticos más económicos que permita ser útil en este tiempo donde la tecnología aumenta. Entre esos está el Odoo, el HubSpot, Mónica, Quickbooks, Contífico y Dora dando reportes completos.

A continuación, en la tabla 21 se compara los precios de los softwares informáticos más comunes y utilizados para la gestión del inventario.

**Tabla 21**

*Comparación de precios de softwares informáticos*

<b>SOFTWARE INFORMÁTICO</b>	<b>Precio #1</b>	<b>Precio #2</b>
<b>Odoo</b>	\$7,25	\$10,90
<b>Eleventa</b>	\$73 (mono caja)	\$179 (multicajas)
<b>HubSpot</b>	\$12,00/mes (Incluye 1 licencia)	\$1170/mes (Incluye 5 licencia)
<b>Mónica 11</b>	\$49	\$210
<b>Quickbooks</b>	\$5,70 al mes durante 3 meses	\$22,80/mes durante 3 meses
<b>Contífico</b>	\$40,90	\$110,90 + IVA (PLAN ILIMITADO)
<b>Dora</b>	\$29 automático por RUC al mes, más IVA	\$39 por RUC al mes, más IVA

*Nota:* En la figura se observa la comparación de precio de los softwares informáticos donde cada uno tiene sus límite, especificaciones y requisitos.

Al analizar estos softwares informáticos como herramientas del control interno del inventario con sus precios se observó que hay 3 que tienen precios más cómodos y es el Quickbooks, el Odoo y el HubSpot, pero se recomienda el uso del sistema informático Odoo, porque es el más económico, fácil de trabajar, permite vender en línea, se puede personalizar la página, subir fotos del producto, llevar un mejor control del inventario, entre otros beneficios que ayudarán a la empresa a gestionar de manera más eficiente y de esta forma tomar decisiones que vayan a contribuir en el comercial.

**Modelo de Kardex para llevar el control del inventario**

El comercial Masyuber al realizar el cambio del turno rotativo del personal y al final del día no cuentan con un documento físico que respalde el valor que queda en la caja después de un turno, ni el valor del cierre de caja ni los productos vendidos, por tal razón es necesario usar un Kardex para llevar de la mejor manera el manejo del inventario.

A continuación, en la figura 12 se propone un modelo de Kardex para llevar un control de manera detallada sobre los movimientos del inventario y de esta forma administrarlos bien.



indicadores para la medición, evaluación y optimización de los procesos relacionados con la gestión del inventario con el fin de tomar decisiones basada en la situación del comercial.

### **Rotación de inventario.**

Uno de los indicadores que se recomienda utilizar es el de rotación del inventario porque permitirá conocer la frecuencia con la que se vende y se vuelve a comprar ese producto del inventario en el comercial Masyuber, es importante su uso porque ayuda a tomar decisiones con relación al precio y al manejo del inventario.

A continuación, se ubica un ejemplo donde se observa la fórmula y el cálculo de rotación del inventario. El comercial Masyuber tiene \$200 en ventas acumuladas y su inventario promedio es \$100:

$$Ri = \frac{Va}{Ip} * 100$$
$$Ri = \frac{200}{100} * 100$$
$$Ri = 2$$

Esto significa que al tener 2 en la rotación del inventario, el comercial vende su inventario dos veces durante un periodo

### **Duración del inventario.**

El otro indicador es la duración del inventario el cual indica cuantos días en promedio la mercadería dura en el local antes de ser vendido. Por ejemplo, si el inventario promedio del local es de \$3000 y el costo de bienes es de \$8000

$$Di = \frac{3000}{8000} * 30 \text{ días}$$
$$Di = 11,25 \text{ días}$$

El tiempo que los productos permanecen en el local es de 11,25 días, también depende del tipo de negocio con los productos a ofrecer, en el caso del comercial Masyuber son productos que no perecen y tienen más valor económico.

### **Volumen de la compra.**

Este indicador nos permitió evaluar la relación entre lo que la propietaria compra con lo que ha vendido. Por ejemplo, se realizó una compra de mercaderías por \$500 en el mes de diciembre y el total de las ventas en ese mismo mes fueron de \$900:

$$\text{Volumen de compra} = \frac{\text{Valor de compra}}{\text{Total de las ventas}}$$

$$\text{Volumen de compra} = \frac{\$500}{\$900} = 55,5\%$$

El volumen de compra es de 55,5% en relación al total de las ventas, esto significa que un poco más de la mitad de las ventas que se realizan provienen del costo de las compras lo cual refleja una buena relación existente.

### **Registro de asientos contables para mercadería obsoletas o en mal estado**

El comercial Masyuber tiene en ocasiones mercadería obsoleta o en mal estado, estos productos muchas veces son donados a personas que necesitan, además tienen mochilas y carteras que se envían a arreglar por fallas en el cierre o alguna costura dañada y en otros casos los productos se botan porque no sirven. Al evidenciar todo esto se pudo verificar que no se lleva un asiento contable que regule estas incidencias que afectan al inventario. Ante tal situación se recomienda realizar asientos contables basados en la NIC 2 para darle de baja con el fin de llevar un correcto control en sus inventarios y que se refleje la realidad financiera de la empresa.

- **Asiento de productos donados.**

Cuando la mercadería tiene algún defecto o está dañada, en este caso por estar dañada es donada a las personas. En el flujograma en la figura 11 se lo evidencia al revisar el stock del inventario y observar que hay productos dañados, este tipo de asiento se lo realiza en el momento en que la propietaria toma decisiones y se reconocerá como una salida del inventario

A continuación, en la tabla 22 se observa el asiento:

**Tabla 22**

*Asientos de productos donados.*

Fecha	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
12/01/2024	Donaciones		XXXX	
	Inventario			XXXX
	<b>S/ Donación de productos entregados a personas</b>			
	<b>TOTAL</b>		<b>XXXX</b>	<b>XXXX</b>

*Nota.* En la tabla se evidencia el asiento contable por donación de mercadería a una persona por algún defecto, el cual deberá ser realizado por las empleadas para llevar un control.

- **Asiento de mercadería dañada.**

En ocasiones llegan productos dañados o con algún defecto desde el proveedor después de que la propietaria realiza la respectiva compra. Esos productos como mochilas y carteras se envían a arreglar por daño de cierre u otro motivo, el cual dentro del flujograma al momento de revisar la mercadería después de su compra se evidencia si esta dañada y la propietaria debe tomar la decisión de reparar y se reconocerá como gasto por reparación.

A continuación, en la tabla 23 se presenta el asiento contable:

**Tabla 23**

*Asiento de productos dañados enviados a arreglar*

Fecha	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
20/01/2024	Gasto por reparación		XXXX	
	Caja			XXXX
	<b>S/ Arreglo de mercadería dañada</b>			
	<b>TOTAL</b>		<b>XXXX</b>	<b>XXXX</b>

*Nota.* En la tabla se evidencia el asiento contable de los productos dañados enviados a hacerse arreglar, el cual deberá ser realizado por las empleadas para llevar un control.

- **Asiento por baja de inventario.**

En el caso de ser productos que se encuentran en mal estado, pérdida, robo y toma física faltante, se da de baja reconociendo como una pérdida. Dentro del flujograma se evidencia desde el inicio al revisar el stock del inventario y se observa que está dañada o hay faltantes de mercadería, donde la propietaria decide si dar de baja al inventario porque ya no puede hacer reparaciones, ni hay opción de cambio.

A continuación, se evidencia en la tabla 24 el respectivo asiento.

**Tabla 24**

*Asiento por baja de inventario*

Fecha	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
30/01/2024	Pérdida por deterioro		XXXX	
	Inventario			XXXX
	<b>S/ baja de inventario</b>			
	<b>TOTAL</b>		<b>XXXX</b>	<b>XXXX</b>

*Nota.* En la tabla se evidencia el asiento contable de los productos dados de baja por mal estado, pérdida, robo, faltante en la toma física, el cual deberá ser realizado por las empleadas para llevar un control.

- **Asiento por cambio de mercadería.**

Cuando los clientes después de hacer su compra, observa que los productos tienen algún defecto, procede al cambio de la mercadería, donde se debe realizar el asiento

respectivo para llevar un control de los inventarios. La aplicación de este asiento cuando se hace un cambio al cliente o al proveedor por productos dañados se evidencia dentro del flujograma en la figura 11 cuando el cliente observa que la mercadería está dañada y desea cambiarla o cuando la propietaria verifica que la mercadería llegó dañada y la cambia al proveedor.

A continuación, en la tabla 25 se observan el asiento que debe aplicarse.

**Tabla 25**

*Asiento por cambio de mercadería*

<b>Fecha</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
12/01/2024	Inventario		XXXX	
	Inventario			XXXX
	<b>S/ cambio de producto</b>			
<b>TOTAL</b>			<b>XXXX</b>	<b>XXXX</b>

*Nota.* En la tabla se evidencia el asiento contable por cambio de mercadería debido a un daño.

## CONCLUSIONES

En el desarrollo del presente trabajo investigativo utilizando varias investigaciones y métodos se detallan las conclusiones con respecto al control de inventario del comercial Masyuber de la ciudad de Manta:

- ✓ Mediante el conocimiento de los principales aspectos teóricos de la gestión de inventario se pudo comprender que para un correcto manejo de los inventarios se debe implementar metodologías que permitan optimizar los recursos como el método ABC, el uso de los indicadores, el tiempo que rota el inventario y el uso de tecnologías de información para poder mantener un equilibrio entre la demanda y la oferta lo cual ayudará al comercial Masyuber.
- ✓ Al analizar la situación actual se logra evidenciar que el comercial Masyuber tiene deficiencias que son significativas en el manejo de los inventarios, como la falta de otro software informático más completo y económico, lo que conlleva a la falta de productos para la venta, compras innecesarias, mercadería obsoleta, falta de control físico del inventario cada mes; además la ausencia de políticas para el manejo del inventario y los procedimientos que se deben seguir obstaculiza la correcta gestión generando de esta manera riesgos en la gestión y costos innecesarios.
- ✓ La propuesta presentada para llevar un correcto control del inventario del comercial Masyuber incluye la implementación de un manual de procedimientos de la gestión de inventario, lo cual permitirá llevar un mejor control de las actividades y procesos de la mercadería, para poder tomar decisiones más precisas en las áreas claves que beneficien al comercial y mejoren la demanda con el fin de satisfacer al cliente.



## RECOMENDACIONES

- ✓ Utilizar el método ABC para que clasifique el producto del inventario de acuerdo a su importancia por su valor y tiempo de rotación, monitorear el desempeño del inventario mediante el uso de indicadores y obtener el software informático de la gestión del inventario Odoo permitiendo el control del stock, la generación de reportes, asientos contables, estados de resultados y el listado de los productos a reponer con el fin de mejorar la gestión del inventario.
  
- ✓ Realizar control del inventario físico cada mes de manera correcta mediante la comparación de los productos existentes de manera física con la del sistema informático para prevenir cualquier falta de mercadería y mejorar que el inventario tenga una correcta rotación, además implementar y dar a conocer las políticas a las empleadas para gestionar de mejor manera los productos obsoletos y se logre cumplir con los objetivos del comercial.
  
- ✓ Aplicar el manual de procedimientos con la finalidad de mejorar el manejo del inventario, detallando pasos esenciales dentro de la gestión. Así mismo tener capacitado al personal para que realicen una revisión y actualización de manera periódica de los productos con el fin de ayudar a la propietaria en la toma de decisiones basada en datos reales y confiables.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre Sajami, C., Barona Meza, C., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista valor contable*, 7(1), 50-64. Obtenido de [https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Aldana Martínez, G. (2018). Modelos de inventarios para la gestión del material de empaque en la empresa mudanzas Chicó. 1-20. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/286064395.pdf>
- Aparicio Urbano, J., García Santamaría, L., Brenis Dzul, A., & Nani González, G. (2018). Toma de Decisiones Basado en el Pronóstico de la demanda: Caso de Estudio TAECOMA. *Revista de Ingeniería e Investigación Aplicada UPB/UPT*, 3(1), 15. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/350671541\\_Toma\\_de\\_Decisiones\\_Basado\\_en\\_el\\_Pronostico\\_de\\_la\\_Demanda\\_Caso\\_de\\_Estudio\\_TAECOMA\\_Decision\\_Making\\_Based\\_on\\_the\\_Demand\\_Forecasting\\_TAECOMA\\_Case\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/350671541_Toma_de_Decisiones_Basado_en_el_Pronostico_de_la_Demanda_Caso_de_Estudio_TAECOMA_Decision_Making_Based_on_the_Demand_Forecasting_TAECOMA_Case_Study)
- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476*. Tutor Formación. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/ulearn/126745>
- Ávila Martínez, C. (2023). *Propuesta de un modelo de optimización de la gestión de inventario de una empresa comercializadora de productos de moda*. Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/26587/1/UPS-GT004882.pdf>
- Ayala Cardenas, K., & Paucar Palomino, H. (2021). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en Mypes comerciales, Los Olivos-2020*. Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/85920/Ayala\\_CKE-Paucar\\_PHJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/85920/Ayala_CKE-Paucar_PHJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Barrera Ubilluz, A. (2016). *La rotación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en Hostería Monte Selva de la ciudad de Baños de Agua Santa*". Universidad técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y auditoría, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/d6f8b163-0326-46b4-bbc3-a93dda69ce26/content>
- Brito, F. (2019). *La aplicación de la norma internacional N. 2 (NIC 2) y el tratamiento contable en las empresas productoras de balanceados de la provincia de Tungurahua*. Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/5e706906-5cd2-4997-a7aa-d323d1a791b6/content>
- Cabrera Morocho, J. (2022). *Indicadores de la Gestión de inventarios para PYMES: Una revisión*. Universidad del Azual. Facultad de Ciencias de la Administración, Cuenca. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/12440/1/17967.pdf>
- Camacho Zapata, A., Ríos Baldovino, J., Mojica Herazo, J., & Rojas Millán, R. (Diciembre de 2020). Importancia de la gestión de inventario en empresa de manufactura. *Boletín de Innovación, Logística y Operaciones*, 2(2), 6. Obtenido de <https://revistascientificas.cuc.edu.co/bilo/article/view/3472/3223>
- Carillo Álvarez, J. (2017). *Aplicación del control de inventario para reducir costos logísticos en el almacén de insumos no comerciales de la empresa ferreyros S.A*. Lima. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21882/Carrillo\\_%c3%81JC.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/21882/Carrillo_%c3%81JC.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Chiavenato, I. (2021). *Gestión de Talento Humano*. (I. Published, Ed.) Obtenido de <https://books.google.com.cu/books?id=F4lbzgEACAAJ>
- Chuquipiondo Cuchquericra, L., & Kong Pérez, J. (2020). *Gestión de inventarios y almacenes en las empresas comercializadoras de calzado*. Lima. Obtenido de [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3257/Llovana%20Chuquipiondo\\_Johand%20Kong\\_Trabajo%20de%20Investigacion\\_Bachiller\\_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3257/Llovana%20Chuquipiondo_Johand%20Kong_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Cienfuegos Gamboa, J. (2023). *Modelo de gestión de inventarios aplicando el método ABC y EOQ para disminuir los costos logísticos en una empresa del sector automotriz*. Lima, Perú. Obtenido de [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/7471/J.Cienfuegos\\_Tesis\\_Titulo\\_Profesional\\_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/7471/J.Cienfuegos_Tesis_Titulo_Profesional_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Córdova, D., & Maldonado, J. (2020). La gestión de almacenes y el control de inventarios en la empresa inversiones GKS cercado de Lima. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/26447/Tesis%20-%20Jaime%20Maldonado%20Cabello%20-%20Donatila%20Cordova%20Tello.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Corella, L., & Olea, J. (2023). Desarrollo de un sistema de control de inventario para una empresa comercializadora de sistemas de riego. *Ingeniería, investigación y tecnología*, 24(1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/404/40475449006/40475449006.pdf>
- Cornejo Quiroz, N., & Portocarrero Correa, J. (2023). *Método ABC de Gestión de Inventario para determinar los stocks de mercaderías en la empresa alta gama Licores S.A.C*, Chiclayo, 2021. Pimentel. Obtenido de

- <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10865/Cornejo%20Quiroz%20Nicole%20&%20Portocarrero%20Correa%20Jose.pdf?sequence=12>
- Correa López, C. (2018). *Aplicación del método ABC para la Gestión del Inventario en la Empresa Autos Box CÍA. LTDA*. Universidad del Azuay. Facultad de Ciencias de la Administración., Cuenca. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/8453/1/14169.pdf>
- Dávila Reyes, Y. (2021). *Exactitud del inventario y Fill Rate en una empresa de servicios logísticos Lima 2020*. Universidad Privada del Norte, Lima. Obtenido de [https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/29373/Yimmi%20Hally%20Davila%20Reyes\\_TOTAL\\_PDF.pdf?sequence=12&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/29373/Yimmi%20Hally%20Davila%20Reyes_TOTAL_PDF.pdf?sequence=12&isAllowed=y)
- eleventa punto de venta*. (2024). Obtenido de <https://eleventa.com/abarrotes-punto-de-venta>
- Elizalde, L. (2019). El proceso contable según las normas internacionales de información financiera. 254-271. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/335849595\\_El\\_proceso\\_contable\\_segun\\_las\\_normas\\_internacionales\\_de\\_informacion\\_financiera](https://www.researchgate.net/publication/335849595_El_proceso_contable_segun_las_normas_internacionales_de_informacion_financiera)
- Enríquez , D. (Marzo de 2021). Tratamiento contable de los inventarios y su valor neto realizable en el sector comercial. 22. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5876/1/UPSE-TCA-2021-0067.pdf>
- García Cediel, G., & Carrillo Bautista, M. (2016). *Indicadores de gestión. Manual básico para MIPYMES*. Ediciones de la U, Bogotá. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/318559845\\_Indicadores\\_de\\_Gestion\\_Manual\\_Basico\\_de\\_aplicacion\\_para\\_Mipymes](https://www.researchgate.net/publication/318559845_Indicadores_de_Gestion_Manual_Basico_de_aplicacion_para_Mipymes)
- García, H. (2023). ¿Qué es una mercadería? Obtenido de <https://www.eurekers.com/cursosbolsa/que-es-una-mercancia>

- Leal, A. (2018). *¿Cuáles son las políticas de inventarios de una empresa?* Universidad del Rosario. doi:<https://www.siigo.com/blog/empresario/politicas-de-inventarios-de-una-empresa/>
- Losada Camacho, E. (2019). *Qué importancia tiene la toma de decisiones para el desarrollo empresarial.* Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/server/api/core/bitstreams/9100b46b-63c4-4c14-bebe-49bb72d05a43/content>
- Manrique Nugent, M. A., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M., & Flores Morales, J. A. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1135-1143. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/29062051009.pdf>
- Martínez, R. (2021). *Control de líneas de producción basado en indicadores de rendimiento en las pequeñas y medianas empresas.* Facultad de ciencias y tecnología, Asunción. Obtenido de <https://repositorio.conacyt.gov.py/bitstream/handle/20.500.14066/3072/Maestr%c3%ada-BNAC10-53.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Norma Internacional de Contabilidad 2. Inventarios. (2018). 8. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/nic/2\\_NIC.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf)
- Núñez Lira, L., Alfaro Bernedo, J., Aguado Llingan, A., & González Ponce de León, E. (2023). Toma de decisiones estratégicas en empresas: Innovación y competitividad. *Revista Venezuela de Gerencia*, 628-641. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/373026595\\_Toma\\_de\\_decisiones\\_estrategicas\\_en\\_empresas\\_Innovacion\\_y\\_competitividad](https://www.researchgate.net/publication/373026595_Toma_de_decisiones_estrategicas_en_empresas_Innovacion_y_competitividad)

- Ortega, P., Vargas, J., Suaza, T., Nova, D., & Pérez, D. (2024). Aplicación y límites del regimen de responsabilidad civil por producto defectuoso en el derecho colombiano. 47. Obtenido de <https://derecho.uniandes.edu.co/wp-content/uploads/2024/05/producto-defectuoso.pdf>
- Ortega, S., Lopez, Z., & Eras, R. (2022). Métodos de control y valoración de inventarios utilizados en empresas de electrodomésticos del cantón Machala Sandra. *Digital Publisher*, 7(5), 315-327. Obtenido de [https://www.593dp.com/index.php/593\\_Digital\\_Publisher/article/view/1363/1246](https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/1363/1246)
- Ramírez, S. (2016). *La Gestión de inventarios y la rentabilidad en calzado GUS-MAR*. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/337fa431-a5fe-44d8-97c6-3de370e1d06c/content>
- Rebaza Peláez, A. (2023). *Aplicación de un modelo de gestión de inventario de productos terminados para mejorar la productividad de la empresa de calzado Melissa S.A.C. Trujillo 2020*. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo. Obtenido de [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/11912/rep\\_adabella\\_rebaza\\_modelo.de.gestion.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/11912/rep_adabella_rebaza_modelo.de.gestion.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rivas Jordán, G. (2019). *Gestión de Inventarios y la rentabilidad de la ferretería Iván y Celso Solís S.A. Cantón La Libertad, año 2017*. Tesis, Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4743/1/UPSE-TCA-2019-0028.pdf>
- Saavedra, S. (2018). *Diseño de un Sistema de Control Interno para el manejo eficiente de Inventario de la empresa Pintacasa de la Ciudad de Manta*. Manta. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/5400/1/ULEAM-CT.AUD-0176.pdf>

- Salas, K., Mejia, H., & Acevedo, J. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro. *Scielo*, 25(2), 326-337. doi:<https://www.scielo.cl/pdf/ingeniare/v25n2/0718-3305-ingeniare-25-01-00326.pdf>
- Salinas Gonzaga, M. (2020). *Políticas de control de inventarios y su importancia en la elaboración de presupuestos de producción*. Universidad Técnica de Machala. Facultad de ciencias empresariales, Machala. Obtenido de [https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/15396/1/E-2891\\_SALINAS%20GONZAGA%20MARYURI%20BEATRIZ.pdf](https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/15396/1/E-2891_SALINAS%20GONZAGA%20MARYURI%20BEATRIZ.pdf)
- Samaniego, H. (2019). Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas. *Estudios de la gestión. Revista internacional de administración*(6), 135-155. Obtenido de <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/1305/1190>
- Sánchez Pantaleón, A., Cruz Caro, O., Zumaeta Barrientos, M., & Agip Pilco, A. (2023). La toma de decisiones en las empresas familiares latinoamericanas: una revisión sistemática de la literatura. *Universidad ciencia y tecnología*, 27(119), 63-71. Obtenido de <https://uctunexpo.autanabooks.com/index.php/uct/article/view/707/1281>
- Sánchez Sánchez, C. K., & Rodríguez Basantes, V. V. (2021). Eficiencia de Inventario de Empresas de Consumo Masivo. *Polo del conocimiento*, 6(11), 718-741. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3295/7326>
- Solórzano, M., & Mendoza, C. (2022). El control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora "Miguel Sebastián" Manabí-Ecuador 2019-2020. 7(3), 158-169. Obtenido de <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1102>
- Toapanta Cuchiye, N. (2020). *Diseño del sistema de control interno de inventarios para la empresa calzado PONY S.A. ubicado en el distrito metropolitano de Quito*. Quito.



Obtenido de <https://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/2467/1/UISRAEL-EC-CPA-378.242-2020-005.pdf>

Vásconez, V., Mayorga, M., Moreno, M., Arellano, A., & Pazmiño, C. (2020). Gestión del sistema de inventarios orientado a pequeñas y medianas empresas, PYMEs, ecuatorianas del sector ferretero: caso de estudio. *Espacios*, 41(3), 7. Obtenido de <http://es.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p07.pdf>

Zambrano Bravo, E. A., & Zambrano Farías, J. I. (Abril-Junio de 2022). Gestión de inventarios en empresas públicas fusionadas. *Revista científica dominio de las ciencias*, 8(2), 387-401. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2651/6014>

Zavaleta Castro, G., Zavaleta Castro, M., & Quilia Valerio, J. (2024). Control de inventarios y gestión rentable en mypes comerciales de zapatos. *Revista Economía & Negocios*, 6(1), 182-194. Obtenido de <https://revistas.unjbg.edu.pe/index.php/eyn/article/view/1825/2111>

# **ANEXOS**

### Lista de todos los productos para la venta al público.

Dentro de las categorías mencionadas en el capítulo 2 hay productos que la componen los cuales se describen a continuación en la tabla 26 con su precio de costo y de venta.

#### Anexo 1.

##### *Listado de todos los productos para la venta al público*

Código	Descripción	Inventario	Precio Costo	Precio Venta
25	Boinas sombrero	7	\$3.00	\$5.00
6545	Bolsito cuerina	5	\$5.00	\$10.00
14	Bolsito pequeño doble uso	22	\$1.80	\$5.00
314	Bolso cocodrilo	1	\$6.00	\$10.00
7325	Bolso de lado	1	\$3.00	\$6.00
802	Bolso de lado	1	\$4.50	\$10.00
3215	Bolso de lado	1	\$5.00	\$10.00
7342	Bolso de lado	1	\$5.00	\$10.00
137	Bolso de lado	1	\$6.00	\$12.00
7361	Bolso de lado	1	\$6.00	\$12.00
78	Bolso de lado	4	\$3.50	\$7.00
3212	Bolso de lado	0	\$5.00	\$10.00
555	Bolso de lado	5	\$5.00	\$8.00
W1-6	Bolso doble uso Jing pin	4	\$4.00	\$8.00
123	Bolso Mario	3	\$6.00	\$10.00
68114	Bolso viajero	0	\$6.50	\$15.00
69241	Bolso viajero	1	\$6.50	\$15.00
6898	Bolso viajero cuero	0	\$6.50	\$15.00
68107	Bolso viajero de mujer	2	\$6.50	\$15.00
6003	Bolso viajero grande	1	\$7.50	\$18.00
6005	Bolso viajero mediano	3	\$6.50	\$15.00
6007	Bolso viajero pequeño	2	\$5.50	\$12.00
6004	Bolso viajero rueda	2	\$12.50	\$25.00
533	Canguro	0	\$3.00	\$5.00
56	Canguro grande	0	\$4.00	\$7.00
8725	Canguro grande	2	\$3.00	\$5.00
2202	Canguros	16	\$2.50	\$5.00
8614	Cartera	1	\$5.00	\$10.00
8606	Cartera	1	\$5.00	\$10.00
8602	Cartera	2	\$5.00	\$10.00
8613	Cartera	2	\$5.00	\$10.00
6913	Cartera	3	\$5.00	\$10.00
8605	Cartera	4	\$5.00	\$10.00
8609	Cartera	4	\$5.00	\$10.00
362	Cartera de lado cuero	8	\$5.50	\$10.00

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Inventario</b>	<b>Precio Costo</b>	<b>Precio Venta</b>
7161	Cartera de lado tela	4	\$5.00	\$10.00
6918	Carteras	4	\$5.00	\$10.00
M-160833	Cross costa	3	\$3.17	\$5.00
927	Cross polieva	2	\$3.17	\$5.00
912	Cross polieva	49	\$3.17	\$5.00
1002	Cross polieva mujer	28	\$3.17	\$5.00
903	Cross blanca	7	\$3.00	\$5.00
970	Cross cadena	11	\$3.50	\$6.00
982	Cross polieva/camuflada	3	\$4.50	\$7.00
N-190708	Cross costa	24	\$2.50	\$5.00
950	Cross Gold foot	37	\$3.00	\$5.00
932	Cross Gold foot	44	\$2.92	\$5.00
N-190707	Cross niño	16	\$3.17	\$5.00
872	Cross polieva	20	\$3.50	\$6.00
890	Cross polieva	22	\$3.34	\$5.00
856	Cross polieva	49	\$3.17	\$5.00
953	Cross tira camuflada	23	\$3.00	\$5.00
23	Gorras económicas	35	\$0.98	\$3.00
5	Gorra	3	\$3.00	\$5.00
6	Gorra 6	11	\$3.75	\$6.00
7	Gorras	32	\$1.50	\$3.00
4	Gorras 3	12	\$1.50	\$3.00
35	Gorra safari capucha tela	13	\$3.75	\$7.00
36	Gorro safari sintético capucha	15	\$2.25	\$5.00
309	Lonchera niño	13	\$2.50	\$6.00
123	Lonchera Willy 5552	0	\$3.00	\$6.00
13	Maleta viajera grande	0	\$25.00	\$49.00
12	Maleta viajera mediana	2	\$20.00	\$39.00
11	Maleta viajera pequeña	2	\$20.00	\$30.00
3201	Maletín	2	\$4.00	\$15.00
68120	Maletín de mujer	4	\$6.50	\$12.00
2219	Mochilas colegiales USB	9	\$7.50	\$15.00
20183	Mochilas colegiales 3en1	32	\$16.00	\$25.00
17135	Mochila conejo pequeña	6	\$3.00	\$5.00
1028	Mochila coreana mediana	13	\$8.00	\$15.00
3192	Mochila coreana pequeña	5	\$6.00	\$10.00
3196	Mochila cuero	2	\$8.00	\$15.00
77	Mochila de cuero niña	2	\$5.00	\$10.00
9031	Mochila madison	4	\$16.00	\$25.00
2570	Mochila manzana	7	\$9.00	\$20.00
1236	Mochila muñeca	2	\$3.50	\$6.00
NC23091	Mochila peluche	6	\$4.00	\$8.00

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Inventario</b>	<b>Precio Costo</b>	<b>Precio Venta</b>
34912	Mochila peluche de animales	4	\$4.00	\$7.00
5503	Mochila pequeña	4	\$5.50	\$10.00
2831	Mochila pequeña colegiales	7	\$7.50	\$13.00
22290	Mochila Totto económica	28	\$6.50	\$15.00
ZJ-3008	Mochila tres piezas	4	\$7.00	\$15.00
68310	Mochila tres piezas Totto 3en1	23	\$16.00	\$25.00
1110	Mochila unicornio	4	\$4.00	\$7.00
68117	Mochilero sport	1	\$6.50	\$12.00
52	Pantufla vaca/chancho	6	\$7.50	\$15.00
328	Piernerera	0	\$5.00	\$8.00
327	Piernerera	0	\$6.00	\$10.00
21-2	Piernerera	1	\$5.00	\$10.00
552	Piernerera	1	\$6.00	\$10.00
3301	Sandalia niña plataforma	16	\$6.00	\$10.00
1203	Sandalias - 5	128	\$3.00	\$5.00
1204	Sandalias-7	84	\$3.50	\$7.00
55	Sombrero de paja Quiksilver	13	\$6.50	\$15.00
44	Sombrero de sol económico	15	\$0.80	\$3.00
61	Sombrero de sol niño	8	\$3.50	\$6.00
63	Sombrero de sol	16	\$2.50	\$6.00
62	Sombrero de tela	5	\$3.00	\$5.00
45	Sombrero vico-c	18	\$2.25	\$5.00
7	Sombrero de vaquero	2	\$2.50	\$5.00
24	Visera de niña	10	\$1.50	\$4.00
20198	Wellmebag 5523	2	\$3.00	\$6.00
49203	Wellmebag 5548	1	\$3.00	\$6.00
940202	Willy 5540	2	\$2.50	\$6.00
D-2201	Zapatilla Adidas	13	\$1.67	\$5.00
N-5832	Zapatilla Adidas antiestrés	10	\$2.50	\$5.00
QS-069	Zapatilla Adidas lurat	6	\$2.50	\$5.00
D-2202	Zapatilla Adidas sin letras	24	\$2.25	\$5.00
1013	Zapatilla alta polieva lazo	7	\$3.50	\$5.00
23412	Zapatilla beach peruana llana	1	\$2.92	\$5.00
D-1715	Zapatilla blanco moda	2	\$3.00	\$5.00
HP-1879	Zapatilla caballero hombre	8	\$1.50	\$3.00
2930	Zapatilla Caballera raydek	7	\$3.50	\$6.00
F-303	Zapatilla conejo	6	\$3.50	\$5.00
963	Zapatilla coreana	5	\$3.50	\$5.00
915	Zapatilla coreana mujer	0	\$3.50	\$5.00
D-2308	Zapatilla de meter	3	\$0.00	\$4.00
ST-1301	Zapatilla de mujer con diseño	39	\$1.83	\$3.50

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Inventario</b>	<b>Precio Costo</b>	<b>Precio Venta</b>
9402	Zapatilla de tela Lucita	17	\$3.50	\$5.00
13421	Zapatilla de tela Lucita brillo	7	\$3.00	\$5.00
5938	Zapatilla de tela Lucita económica	21	\$2.25	\$3.50
885	Zapatilla gringuitas	42	\$2.50	\$5.00
866	Zapatilla lazo	3	\$3.50	\$6.00
968	Zapatilla Mario	6	\$3.50	\$5.00
D-1802	Zapatilla Mickey	5	\$2.00	\$3.50
B-1228	Zapatilla moda	5	\$1.25	\$3.00
133	Zapatilla mujer	28	\$1.84	\$3.50
956	Zapatilla Nike	20	\$2.50	\$5.00
1801	Zapatilla niña diseño	23	\$1.67	\$3.50
YAN-1405	Zapatilla niña Tiffany	8	\$1.67	\$3.50
183	Zapatilla oferta hombre	17	\$0.00	\$2.00
YAN-1401	Zapatilla oferta mujer	9	\$0.00	\$2.00
868	Zapatilla peludita seten-868	5	\$3.50	\$6.00
T-3029	Zapatilla peruana princesa	7	\$2.17	\$3.50
3930	Zapatilla peruana raydek niño	6	\$3.17	\$5.00
9203	Zapatilla peruana beach caballero	19	\$3.50	\$6.00
424	Zapatilla peruana estamp/beach mujer	5	\$3.08	\$5.00
324	Zapatilla peruana Samir	6	\$2.84	\$6.00
685	Zapatilla peruana Samir hombre	13	\$3.50	\$6.00
864	Zapatilla peruana sol y arena	11	\$2.34	\$5.00
6437	Zapatilla peruana Spiderman	2	\$3.50	\$5.00
684	Zapatilla peruana Tihanna mujer	8	\$2.34	\$4.00
C-125	Zapatilla peruana Tihanna tricolor	3	\$2.84	\$5.00
1003	Zapatilla polieva	8	\$2.50	\$5.00
QS-010	Zapatilla puma	18	\$1.75	\$3.50
D-2106	Zapatilla puma	19	\$2.50	\$5.00
M-521	Zapatilla puma	3	\$1.67	\$3.50
QS-036	Zapatilla scodia	3	\$1.67	\$3.50
QS-048	Zapatilla scodia	7	\$1.67	\$3.50
QS-045	Zapatilla scodia niño	7	\$1.67	\$3.50
TT55-01	Zapatilla Spiderman	12	\$1.67	\$3.00
TT66-01	Zapatilla sport	6	\$2.00	\$3.50
T-2020-5	Zapatilla sport	16	\$1.08	\$2.00
T-2020-7	Zapatilla sport monito	6	\$1.09	\$2.00
T-0502	Zapatilla tiburón	20	\$3.50	\$5.00
1007	Zapatilla 7ree	10	\$3.50	\$5.00
1	Zapato deportivo	201	\$8.00	\$12.00

<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Inventario</b>	<b>Precio Costo</b>	<b>Precio Venta</b>
<b>861</b>	Zapato mujer cuerina de meter	2	\$6.00	\$12.00
<b>1301</b>	Zapato plástico	4	\$3.00	\$5.00
<b>D-1712</b>	Zapato plástico moda din	4	\$2.00	\$4.00
<b>474</b>	Zapato pupos/pupillo	18	\$8.50	\$15.00
<b>85</b>	Zapato torero gamuza	7	\$6.00	\$12.00
<b>TT55-02</b>	Zapatilla	0	\$0.00	\$2.00
<b>HP2018-20</b>	Zapatilla	3	\$1.67	\$3.50
<b>TT66-1</b>	Zapatilla	10	\$1.67	\$3.00
<b>D-1703</b>	Zapatilla	19	\$1.50	\$3.00
<b>HP2018-21</b>	Zapatilla	21	\$1.67	\$3.00

*Nota.* En la tabla se evidencia los productos con los respectivos precios del comercial Masyuber

## Anexo 2.

*Formato de la entrevista realizada a la propietaria*



**Universidad Laica "Eloy Alfaro de Manabí"**  
**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio**  
**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

### ENTREVISTA

**Tema de Investigación:** Gestión de inventario y su influencia en la toma de decisiones del comercial "MASYUBER" de la ciudad de Manta.

**Dirigida a la Propietaria del comercial:** Lic. Maryuri Saltos Falconez

**Entrevistadora:** Inés Salazar Romero

**Fecha:** Noviembre del 2024

1. ¿Utiliza algún sistema para el control del inventario?
2. ¿Usted cancela mensualmente el software contratado?
3. ¿Cómo usted realiza el control del inventario en su local?
4. ¿Con que frecuencia realiza el conteo físico del inventario?
5. ¿Considera que su personal está capacitado para realizar el control del inventario?
6. ¿Qué problemas o desafíos ha enfrentado con el inventario en su local?
7. ¿Tiene mercaderías obsoletas o en mal estado en su local?
8. ¿Qué procedimiento realiza con la mercadería obsoleta o en mal estado?
9. ¿Cuándo usted cree que es necesario realizar compra de mercadería?
10. ¿Cómo influye la gestión del inventario en las decisiones estratégicas de su comercial?
11. ¿Le interesaría implementar un sistema de inventario más estructurado para su local?