



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**

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

**TÍTULO:**

**CONTROL INTERNO DE INVENTARIO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD  
DEL COMERCIAL ZAMBRANO DE LA CIUDAD DE MANTA**

**AUTOR:** CEDEÑO TOALA EDISON XAVIER

**TUTOR:** LCDO. JUAN CARLOS CEVALLOS HOPPE, MGS.

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**MANTA – MANABÍ – ECUADOR**

2025

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

## CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO: Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría del estudiante **Cedeño Toala Edison Xavier**, legalmente matriculado en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024 (2)-2025(1), cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es "**Control interno de inventario y su efecto en la rentabilidad del comercial Zambrano 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, 10 de agosto de 2025.

Lo certifico,



Mgs. Juan Carlos Cevallos Hoppe  
**Docente Tutor**  
**Área:** Contabilidad y Auditoría

## DECLARACIÓN DE AUTORIA

Quien suscribe, Cedeño Toala Edison Xavier; con cédula de identidad N° 1315597938, estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, Carrera de Contabilidad y Auditoría, declaro que el presente proyecto de titulación **“CONTROL INTERNO DE INVENTARIO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL ZAMBRANO DE LA CIUDAD DE MANTA”**, es autentico y autoría propia. Por lo tanto, asumo la responsabilidad plena sobre los criterios e información presentados. Declaro la voluntad de ceder a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, los derechos patrimoniales del presente informe.

Atentamente,



---

**Cedeño Toala Edison Xavier**

**CI: 131559793-8**

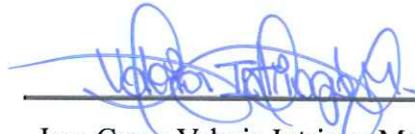
## **APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL**

Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe de proyecto de Investigación, cuyo tema es: "Control interno de inventario y su efecto en la rentabilidad del Comercial Zambrano de la ciudad de Manta "

Presentado por el Sr. Edison Xavier Cedeño Toala, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, constancia que el mencionado Proyecto de Investigación se encuentra aprobado.

Para constancia firman:

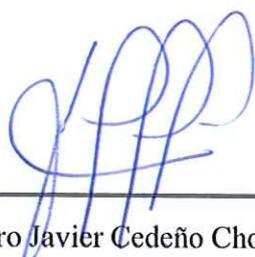
### **JURADO**



---

Ing. Gema Valeria Intriago Molina, Mgs.

**Presidente del tribunal**



---

Ing. Pedro Javier Cedeño Choez, Mgs.

**Miembro del tribunal**



---

Ing. Isaac Gabriel Murillo Delgado, Mgs.

**Miembro del tribunal**

## DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación está dedicado en primer lugar a Dios, por ser mi guía en cada paso de este camino. Gracias por darme las fortalezas y voluntad para seguir adelante ante cada obstáculo.

A mi madre Laura Toala, por ser el pilar fundamental de mi vida; una mujer perseverante, luchadora y trabajadora. Gracias por tu apoyo incondicional durante toda esta etapa; por enseñarme que los logros no se miden solo con un título, sino con empatía y humildad. Su cariño y fe en mí han sido el motor que me impulsó a seguir adelante sin rendirme.

A mi padre Edison Cedeño, por ser un ejemplo de esfuerzo, dedicación y trabajo duro. Gracias por siempre darme la mano, enseñarme que las cosas se deben hacer con el corazón, y que la constancia siempre será el camino al éxito. Sin ti este trabajo no sería posible, este logro te lo dedico.

A mis hermanos, Dayanna Cedeño y Junior Cedeño, mis cómplices y confidentes, quienes han estado para mí, como un apoyo fundamental en cada etapa de mi vida. Les agradezco, por recordarme que no estoy solo; en cada momento los llevo en mi corazón, espero que este logro sea el inicio de muchos más que podamos compartir juntos.

A mis amigos de vida, personas de gran corazón que han estado conmigo desde antes de empezar la etapa universitaria; gracias por todos los momentos inolvidables, por brindarme la mano en los momentos más difíciles y por ser parte de la historia que me trajo a este momento. Aunque la vida nos haya llevado por distintos caminos, el cariño y la camaradería siempre está presente.

A mis amigos de universidad, compañeros leales que han estado presente durante toda esta etapa; Gracias por las risas, dudas y metas compartidas durante todo este viaje; el aprendizaje que hemos compartido juntos siempre lo llevaré en mi corazón. Agradezco poder haber llegado a este punto, apoyándonos y confiando mutuamente.

A todos ustedes, muchas gracias.

Edison Xavier Cedeño Toala.

## **RECONOCIMIENTO**

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio en la carrera de Contabilidad y Auditoría, les doy un agradecimiento hacia los docentes por brindar sus enseñanzas y experiencias en cada uno de los semestres.

A mi familia, que ha sido soporte fundamental durante todo este proceso. Su amor, paciencia, sacrificio y aliento me impulsaron a seguir adelante, incluso cuando camino se volvió difícil.

A mi tutor de tesis el Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe, quien me acompañó durante este proceso titulación. Su experiencia, observaciones y conocimientos fueron esenciales para la culminación de este proyecto. Agradezco profundamente su confianza y su compromiso con mi crecimiento profesional.

También reconozco y agradezco al Comercial Zambrano por brindarme la confianza y oportunidad, al permitirme realizar este estudio en su empresa, su colaboración, transparencia y disposición fueron para el desarrollo exitoso de este proyecto de investigación.

## RESUMEN

La presente investigación analiza la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad del Comercial Zambrano, empresa ubicada en la ciudad de Manta y dedicada a la comercialización de productos de primera necesidad. El problema relacionado con la inexistencia de procedimientos para la gestión de inventarios, lo cual ha generado deficiencias operativas, registros inconsistentes, y pérdidas injustificadas que afectan negativamente la eficiencia y los márgenes de rentabilidad del negocio. Ante esta problemática, se plantea como objetivo, analizar el efecto del control interno de inventarios en la rentabilidad del Comercial Zambrano, con el fin proponer mejoras en los procesos de gestión del mismo. Para alcanzar este propósito, se aplicaron los métodos inductivos, deductivo y analítico, complementados con entrevistas, listas de verificación, y el análisis de indicadores financieros. Los hallazgos evidencian que el Comercial Zambrano mantiene una fuerte dependencia de liquidez al inventario, el cual, por su mal aprovechamiento, ha pasado de ser un activo útil a representar una carga financiera. Asimismo, no cuenta con políticas para el control del inventario, lo cual expone al negocio a riesgos operativos y financieros. Ante esta situación, se plantea como propuesta un manual de procedimientos de control interno que responda a las necesidades del negocio, a fin de optimizar la gestión del inventario, reducir pérdidas y contribuir a la sostenibilidad de la entidad.

***Palabras claves:*** control interno, inventarios, rentabilidad, manual, procedimientos.

## **ABSTRACT**

This research analyzes the impact of inventory control on the profitability of Commercial Zambrano, a company located in the city of Manta and dedicated to the commercialization of necessities. The problem related to the lack of procedures for inventory management, which has generated operational deficiencies, inconsistent records, and unjustified losses that negatively affect the efficiency and profitability margins of the business. Faced with this problem, the objective is to analyze the effect of internal inventory control on the profitability of Commercial Zambrano, in order to propose improvements in its management processes. To achieve this purpose, inductive, deductive, and analytical methods were applied, complemented by interviews, checklists, and the analysis of financial indicators. The findings show that Commercial Zambrano maintains a strong dependence on liquidity to inventory, which, due to its poor use, has gone from being a useful asset to representing a financial burden. Likewise, it does not have policies for inventory control, which expose the business to operational and financial risks. In view of this situation, a manual of internal control procedures that responds to the needs of the business is proposed as a proposal, in order to optimize inventory management, reduce losses and contribute to the sustainability of the entity.

Keywords: Internal control, inventories, profitability, manual, procedures.

## Contenido

CERTIFICACIÓN TUTOR.....	I
DECLARACIÓN DE AUTORIA .....	II
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL .....	III
DEDICATORIA .....	IV
RECONOCIMIENTO .....	V
RESUMEN .....	VI
ABSTRACT.....	VII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I .....	2
1. MARCO TEÓRICO .....	2
1.1 FUNDAMENTACION TEÓRICA .....	2
1.1.1 VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIO .....	2
1.1.1.1 Definición de Control Interno.....	2
1.1.1.2 Importancia del Control Interno .....	2
1.1.1.3 Objetivo del Control Interno.....	3
1.1.1.4 Componentes del Control Interno.....	3
1.1.1.5 Manual de procedimientos.....	4
1.1.1.6 Inventario .....	5
1.1.1.7 Importancia del Inventario.....	5
1.1.1.8 Control del Inventario.....	6
1.1.1.9 Tipos de Inventario .....	7
1.1.1.10 Métodos de valoración de inventario.....	7
1.1.2 VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD.....	8
1.1.2.1 Definición de Rentabilidad .....	8
1.1.2.2 Rentabilidad Económica .....	9
1.1.2.3 Rentabilidad Financiera .....	9
1.1.2.4 Indicadores Financieros .....	10
1.1.2.9 Tabla de Indicadores.....	12
1.1.3 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	12
1.1.3.1 Antecedente Investigativo 1.....	12
1.1.3.2 Antecedente Investigativo 2.....	13

1.1.3.3 Antecedente Investigativo 3.....	14
1.1.3.4 Antecedente Investigativo 4.....	14
1.1.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	15
1.1.4.1 Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2) Inventarios .....	15
1.1.4.2 COSO III.....	16
CAPITULO II.....	17
2.    DIAGNOSTICO O CAMPO DE ESTUDIO .....	18
2.1 Información General de la Empresa.....	18
2.1.1. Antecedentes de la Empresa .....	18
2.1.2. Misión .....	18
2.1.3. Visión.....	18
2.1.4. Dirección.....	18
2.1.5. Actividad Económica.....	19
2.1.6. Propietario.....	19
2.1.7. Organigrama .....	19
2.1.8. Análisis FODA .....	19
2.2. Metodología de la Investigación .....	20
2.2.1 Modalidad de la Investigación .....	20
2.2.2. Tipo de Investigación.....	20
2.3 Población y Muestra.....	21
2.3.1. Población .....	21
2.3.2 Muestra .....	21
2.4. Métodos de investigación.....	22
2.4.1 Método Deductivo .....	22
2.4.2. Método Inductivo.....	22
2.4.3. Método Analítico .....	23
2.5. Técnicas y procedimientos de la información.....	23
2.5.1. Observación .....	23
2.5.2. Entrevista .....	23
2.5.3. Lista de verificación (Check list).....	24
2.6. Análisis e interpretación de los resultados .....	24
2.6.1 Indicadores Financieros .....	24
2.6.1.8 Análisis de los indicadores financieros.....	28
2.6.2 Análisis del inventario a través del método ABC.....	30

2.6.3 Entrevistas.....	31
2.6.3.1 Análisis de las entrevistas realizadas .....	34
2.6.4 Lista de Verificación.....	35
2.7 Triangulación de la información .....	36
CAPITULO III.....	38
3. PROPUESTA .....	38
3.1 Título.....	38
3.2 Beneficiarios .....	38
3.3 Antecedentes de la propuesta .....	38
3.4 Justificación de la propuesta .....	39
3.4 Objetivos .....	39
3.4.1 Objetivo General.....	39
3.4.2 Objetivos Específicos .....	39
3.5 Factibilidad de la propuesta .....	39
3.6 Desarrollo de la Propuesta .....	41
CONCLUSIONES .....	70
RECOMENDACIONES.....	71
REFERENCIAS.....	72
ANEXOS .....	78

## Tablas de Contenido

<b>Tabla 1</b> Tabla de indicadores .....	12
<b>Tabla 2</b> Análisis FODA del Comercial Zambrano .....	19
<b>Tabla 3</b> Población del Comercial Zambrano .....	21
<b>Tabla 4</b> Muestra sesgada del Comercial Zambrano .....	22
<b>Tabla 5</b> Indicador de liquidez corriente .....	24
<b>Tabla 6</b> Indicador de Prueba ácida.....	25
<b>Tabla 7:</b> Indicador de rotación de inventario .....	25
<b>Tabla 8:</b> Indicador de apalancamiento .....	26
<b>Tabla 9:</b> Indicador de Rentabilidad Neta .....	26
<b>Tabla 10:</b> Indicador de retorno sobre capital .....	27
<b>Tabla 11:</b> Indicador de retorno sobre activos .....	27
<b>Tabla 12:</b> Resumen de indicadores financieros .....	28
<b>Tabla 13:</b> Análisis ABC al Comercial Zambrano.....	30
<b>Tabla 14:</b> Lista de verificación (Check list) .....	35

## Figuras de contenido

<b>Ilustración 1 .</b> Tipos de Inventario .....	7
<b>Ilustración 2:</b> Componentes del Control Interno (COSO III) .....	17

## INTRODUCCIÓN

El control interno constituye un pilar fundamental en la administración de las organizaciones, pues mediante la implementación de políticas, procedimientos se logra minimizar los riesgos operativos y optimizar el uso de los recursos. Su aplicación no solo permite prevenir errores y fraudes, sino también mejorar los procesos operativos y facilitar la toma de decisiones.

La presente investigación se desarrolla en el Comercial Zambrano, empresa dedicada a la comercialización de insumos de primera necesidad. A pesar de su posicionamiento en el mercado local, en la actualidad enfrenta múltiples desafíos operativos derivados de la falta de un control interno de inventarios. La gestión actual se caracteriza por prácticas empíricas, evidenciando la ausencia de procedimientos documentados y la escasa supervisión en la gestión de la mercadería, lo cual ha generado errores frecuentes, pérdidas de productos y dificultades para evaluar la rentabilidad de la entidad.

El objetivo principal de este estudio se basa en analizar la incidencia del control interno del inventario en la rentabilidad del Comercial Zambrano, a fin de proponer mejoras en los procesos internos que contribuyan a la optimización de recursos. Por ello, se busca examinar las practicas actuales, determinar el impacto y proponer directrices que permitan mejorar la gestión administrativa y operativa.

Para el desarrollo de esta investigación se utilizó una modalidad mixta, con enfoque cualitativo y cuantitativo, empleando los método inductivo, deductivo y analítico. Las técnica incluyeron entrevistas dirigidas al personal administrativo y contable, así como la lista de verificación, las cuales permitieron identificar fallas en los procesos actuales. Adicionalmente, mediante la aplicación de los indicadores financiero se evidenció como las deficiencias en el control afectan de manera directa la rentabilidad de la empresa, mostrando un impacto negativo tanto en el ámbito administrativo como financiero.

Ante esta situación, se plantea como solución la elaboración de un manual de control interno de inventarios, como un instrumento fundamental para organizar y fortalecer los procesos internos del Comercial Zambrano. Esta propuesta busca establecer directrices claras que regulen el manejo de existencias, definan responsabilidades operativas y promuevan una gestión más eficiente.

# CAPITULO I

## 1. MARCO TEÓRICO

### 1.1 FUNDAMENTACION TEÓRICA

#### 1.1.1 VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTROL INTERNO DE INVENTARIO

##### *1.1.1.1 Definición de Control Interno*

De acuerdo con Rodríguez López (2021), el control interno se concibe como un sistema integrado por políticas, normas y procedimientos que implementa la alta dirección con el propósito de ofrecer seguridad razonable en la consecución de los objetivos de la organización relacionados con la eficacia operativo, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento normativo vigente.

Para Morgan Ríos & López Machado (2018), se entiende al control interno como un proceso dinámico y continuo que atraviesa transversalmente todas las etapas institucionales, abarcando desde la planificación estratégica hasta la ejecución operativa y la evaluación de resultados, con el propósito fundamental de garantizar la efectividad, eficiencia y transparencia de los procesos administrativos, promoviendo así una gestión institucional robusta y responsable.

Por otro lado, Cubero Abril (2019), especifica que la modernización del control interno no solo implica la adopción de nuevas tecnologías y herramientas, sino también una transformación cultural y organizacional que permita a las instituciones adaptarse y responder de manera efectiva a los desafíos y oportunidades que se presentan. En este sentido, la implementación de un sistema de control interno efectivo y actualizado se vuelve crucial para las organizaciones que buscan mantener su competitividad y sostenibilidad en un entorno globalizado y en constante cambio.

##### *1.1.1.2 Importancia del Control Interno*

Según Cumbicos, Señalín Morales & Tapia Espinoza (2023), la importancia del control interno se basa en garantiza la integridad y transparencia en la gestión de una entidad, dado que, mediante el establecimiento de políticas se pueden mitigar los riesgos y prevenir fraudes, asegurando la confiabilidad de la información financiera y optimizar la toma de decisiones tanto a nivel interno como externo.

Asimismo, Álvarez, Martínez & García (2021), sostienen que la aplicación consistente de un control interno dentro de las operaciones empresariales proporciona una visión clara de la situación actual de la empresa, lo que resulta crucial para una gestión eficiente, informada y estratégica.

El control interno no solo permite optimizar recursos, sino también permite mejorar la cultura organizacional, puesto que, al facilitar la identificación y mitigación de riesgos permite a la organización adaptarse con agilidad a cambios en el mercados, factor que incide para mantener su competitividad a largo plazo. En este sentido, el control interno trasciende su función tradicional, convirtiéndose en un pilar fundamental para la sostenibilidad y crecimiento estratégico de la organización.

### ***1.1.1.3 Objetivo del Control Interno***

Estupiñán Gaitán (2016), señala que los objetivos generales del control interno se orientan a lograr una seguridad razonable en tres ámbitos claves; la eficiencia, la efectividad, y la confiabilidad de datos financieros. Por otro lado, en cuanto a objetivos específicos, el control interno se enfoca en garantizar que las transacciones estén debidamente autorizadas, ejecutadas con precisión y registradas en concordancia a sus cuentas.

Además, el control interno desempeña un papel esencial en la detección y prevención de errores y fraudes, así como en la optimización del usos de los recursos organizacionales. Debido a que, mediante su enfoque sistemático y disciplinado, se busca identificar posibles vulnerabilidad y aplicar medidas correctivas.

### ***1.1.1.4 Componentes del Control Interno***

De acuerdo con Pacheco Barreto (2023), el control interno no debe entenderse como un evento aislado, sino como un conjunto de acciones integradas en las operaciones de una entidad, ya que este sistema forma parte del proceso básico gerencia de planificación, ejecución y monitoreo, lo cual permite a la administración facilitar el funcionamiento organizacional, supervisar su conducta y asegurar su efectividad continua. En este sentido, los componentes de control interno se constituyen como elementos esenciales que estructuran dichos sistema y garantizan su adecuada implementación.

- **Ambiente de control:** Consiste en crear un entorno organizacional que promueva valores, actitudes y comportamientos con respecto a sus actividades. Este componente, constituye la base fundamental sobre la cual se sustentan los demás elementos, pues facilita la ejecución de políticas e influye en la conciencia del personal. (Estupiñán Gaitán, 2016, pág. 29)
- **Evaluación de riesgo:** Consiste en la identificación, análisis, y valoración del riesgo que pueden obstaculizar el logro de los objetivos; dentro de este proceso se identifican los riesgos derivados de cambios externos o internos, lo cual constituye una base para diseñar estrategias adecuadas de respuesta y mitigación. (pág. 31)
- **Actividades de control:** Se refiere a los procedimientos y mecanismos establecidos por la organización para garantizar que las directrices se ejecuten de manera efectiva, estas actividades se materializan mediante políticas, normas, sistemas y prácticas operativas. (pág. 34)
- **Información y comunicación:** Son el vínculo más importante que debe existir dentro de las organizaciones, este debe desarrollarse de manera continua para que exista un adecuado control interno; además, un correcto sistema de información identifica, obtiene, procesa y reporta datos importantes lo cual respalda de manera significativa la toma de decisiones por parte de las autoridades en ámbitos operacionales, financieros y de cumplimiento. (Torres Paredes, 2024, pág. 83)
- **Seguimiento y monitoreo:** Se recomienda realizar en forma continua en la ejecución de procesos y actividades de manera constante o de manera periódica y posterior a una evaluación o gestión de riesgos, sustentado en componentes del control interno respecto a actividades o procesos importantes o críticos que denoten riesgos altos, medios, bajos y que determinen frecuencia relativa. (pág. 84)

#### ***1.1.1.5 Manual de procedimientos***

Para Pin Gonzáles & Gómez Días (2021), el manual de procedimientos es un documento clave dentro del sistema de control interno de una organización, diseñado para proporcionar información detallada y sistemática en base a políticas, funciones, sistemas y procedimientos que rigen las operaciones y actividades de la organización. Este manual contiene instrucciones precisas y responsabilidades claras, abarcando de manera integral todos los aspectos claves para el funcionamiento eficiente de la entidad.

Cabe destacar, que el manual de procedimientos desde el punto de vista organizacional ofrece ventajas claves; por ejemplo, permite que cualquier miembro del departamento pueda realizar tareas de manera efectiva, ya que todos comparten los mismos pasos y procedimientos. Asimismo, al tener documentados los procesos, facilita la mejora continua a cualquier ajuste o innovación, evitando la pérdida de información.

#### ***1.1.1.6 Inventario***

De acuerdo con Ocamayta (2022), se define al inventario como un conjunto de bienes empresariales destinados a la venta o producción, abarcando una amplia gama de elementos, como materia prima, productos en proceso, artículos terminados, materiales de empaque, envase e incluso refacciones para mantenimiento, los cuales representan un rubro significativo para el funcionamiento eficiente de la empresa.

Por otro lado, Espinosa Manríquez (2020), enfatiza que las existencias de mercaderías son un elemento clave en la estructura del Activo de empresas comerciales, comprendiendo una variedad de rubros como mercaderías, materias primas y mercaderías en tránsito o consignación, que requieren una gestión y contabilización adecuadas.

Arenal Laza (2020), afirma que las empresas tienen la obligación de realizar inventarios que se ajusten fielmente a la realidad. Para ello, es fundamental que los bienes sean clasificados de forma ordenada, clasificados por familias, categorías y lugar de ocupación; de este modo, se puede asegurar una gestión adecuada y sistemática de los activos, lo cual resulta primordial para el control interno y la toma de decisiones.

Además, es importante destacar que una valoración incorrecta de inventario puede tener implicaciones significativas en la percepción del valor de la empresa, es decir, una sobrevaloración de los activos podría inflar el importe de empresarial, generando una imagen financiera distorsionada. Por otro lado, una infravaloración podría reducir la carga tributaria al disminuir la base imponible, lo que llevaría a pagar menos impuestos de lo que corresponde.

#### ***1.1.1.7 Importancia del Inventario***

En base a Camacho, Martínez, & Tosca (2022), los inventarios constituyen un componente fundamental en la administración empresarial, cuyo objetivo se basa

primordialmente en identificar el punto de equilibrio donde se minimicen los niveles de inventario sin comprometer a la continuidad operativa del negocio, lo que implica evitar pérdidas de clientes y el deterioro de la satisfacción antes la falta de mercaderías, productos o servicios.

Martínez, Jiménez, & González (2022), señalan que los inventarios son una parte fundamental en la empresa independientemente de tipo de actividad económica que realice, debido a que tener un stock suficiente de sus productos es crucial para satisfacer a la demanda de los mercados. En este sentido, las empresas tienen un gran interés en el manejo y cuidado de los inventarios y el costo de producción, con el fin de garantizar la eficiencia y rentabilidad de sus operaciones

Por otro lado, Sánchez, Suárez, & García Álvarez (2023), destacan que mantener un nivel adecuado es crucial para garantizar un fuente directa y continua de abastecimiento en cualquier época, lo que permite prestar un servicio constante y eficiente hacia los clientes, convirtiéndose así en un elemento clave para toda organización.

#### ***1.1.1.8 Control del Inventario***

Aquima Vilca, Pari Rivera, & Vega Espilco (2022), plantean que el control de inventarios tiene como finalidad asegurar la disponibilidad de los productos necesarios tanto para el funcionamiento de la empresa como para satisfacer las necesidades de los clientes. Este proceso, en consecuencia, implica la coordinación efectiva entre las diferentes áreas, incluyendo compras, almacenamiento y distribución.

Álvarez Pareja (2020), enfatiza que, una gestión adecuada de inventarios es esencial para asegurar procesos eficientes, optimizar inversión y reducir costos innecesarios; lo que a su vez se traduce en ventajas competitivas sostenibles y un mayor valor agregado para las organizaciones, permitiéndoles destacarse en el mercado y alcanzar sus objetivos.

Al mismo tiempo, para que la gestión sea eficaz, es fundamental establecer una comunicación fluida entre las partes involucradas; de esta manera, se asegura que los insumos sean los correctos y estén disponibles en las cantidades adecuadas. La implementación de sistemas de información adecuados se convierte en una necesidad, dado que permite obtener, transmitir y administrar los dato relacionados con el inventario.

### ***1.1.1.9 Tipos de Inventario***

Los inventarios constituyen un componente fundamental en la gestión empresarial, ya que su adecuada administración y control son cruciales para garantizar la eficiencia y competitividad de las organizaciones en un entorno económico cada vez más dinámico y globalizado. En este sentido, es necesario identificar los diferentes tipos de inventarios que existen, ya que cada uno de ellos posee características y propósitos especificados que requieren estrategias y técnicas de control adecuadas.

A continuación, se presentan algunos de los principales tipos de inventarios:

#### ***Ilustración 1 . Tipos de Inventario***



**Fuente:** Torres Salazar & García Mancera (2017), *Administración de inventarios, un desafío para las Pymes*.

### ***1.1.1.10 Métodos de valoración de inventario***

La valoración del inventario es un aspecto fundamental que toda empresa debe tener en cuenta, puesto que se deben conocer el producto, sus costes y sobre todo el constante movimiento que existe desde su punto de almacenaje en bodega hasta que se vende.

- ***Método FIFO (First In-First Out)***

Se basa en la suposición de que los productos adquiridos o producidos antes, serán los que se vendan en primera instancia, lo que significa que las existencias finales estarán compuestas por los artículos más recientes. (Monteros Olmedo, 2025)

Ortega, López & Eras Agila (2022), indican que el método FIFO implica llevar un preciso de las entradas, salidas y existencias, con la información sobre la cantidad, precio y valor; lo que permite que, al calcular las existencias, se logre determinar el valor total

multiplicando la cantidad por el precio y se actualice el registro según se realicen compras o ventas, sumando o restando las cantidades correspondientes.

- ***Método Promedio Ponderado***

Se fundamenta en determinar el costo de cada unidad de producto mediante un promedio ponderado de los costos de los artículos similares que estén disponibles desde el inicio del ejercicio y los adquiridos o producidos durante el mismo. (Trujillo Leon, 2020)

Roca Bacilio (2024), acentúa que este método ofrece la ventaja de ser sencillo de manejar en términos de registro de almacén, y en contextos económicos estables, puesto que el costo de ventas puede aproximarse al costo de reposición en el mercado, debido a la falta de fluctuaciones significativas en los precios.

- ***Sistema ABC***

Para Pereira (2019), el método ABC, como su nombre lo indica, sirve para agrupar los productos según su demanda, lo cual contribuye a reducir tiempos y esfuerzos, así como optimizar el trabajo del personal del almacén. En este sentido, los artículos se clasifican en tres categorías. Los productos de la clase A, aquellos con mayor rotación; mientras que los de categoría B los que presentan una demanda intermedia; y, por último, los de tipos C en donde se encuentran aquellos de nivel más bajo de rotación. Gracias a esta delimitación, es posible identificar con precisión el stock disponible, por ende, identificar áreas críticas y gestionar e inventario de manera más eficiente.

## **1.1.2 VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD**

### ***1.1.2.1 Definición de Rentabilidad***

De acuerdo con Gaytán Cortés (2020), la rentabilidad constituye un indicador fundamental dentro de la evaluación del rendimiento del capital empleado en un periodo determinado, ya que establece una relación cuantitativa entre el beneficio obtenido y el capital invertido. Por lo tanto, este análisis permite identificar la capacidad de una entidad para generar valor a partir de los recursos asignados y facilita la comparación de distintos niveles de eficiencia operativa.

Para Ortega Verdugo (2020), la rentabilidad se define como la relación entre lo que se gana y lo que se invierte, lo que implica un vínculo directo entre las ganancias obtenidas y los recursos utilizados. Por un lado, dos enfoques principales; la rentabilidad del negocio

y la rentabilidad del accionista; mientras que la rentabilidad del negocio se enfoca en la relación entre el beneficio ganado y la inversión realizada, la rentabilidad del accionista se centra específicamente en el resultado neto y los fondos aportados por los accionistas.

Por otro lado, Citarella & Insignares (2021), establecen que la rentabilidad se refiere a la remuneración que una empresa puede generar para los distintos elementos que se ponen a su disposición para desarrollar su actividad económica, lo cual implica medir la eficacia y eficiencia en el uso de recursos financieros, productivos y humanos de manera efectiva.

En este sentido, la rentabilidad adquiere una relevancia estratégica dentro del análisis financiero de una entidad, puesto que su medición refleja la eficiencia con la que una organización maximiza sus beneficios a partir del capital disponible. Además, es importante considerar que existen distintas modalidades de cálculo, tales como la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera, las cuales ofrecen perspectivas diversas y complementarias para una comprensión más integral del desempeño organizacional.

#### ***1.1.2.2 Rentabilidad Económica***

Desde el punto de vista de Villasmil, Reyes, & Socorro González (2020), la rentabilidad económica o también denominada rentabilidad de los activos totales o ROA (Return on Assets), es un indicador que mide el rendimiento atribuido a la gestión económica de la empresa. Para su cálculo, se relacionan los beneficios obtenidos antes de intereses e impuestos con los recursos utilizados, es decir, el activo total de la organización.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{beneficios obtenidos antes de intereses e impuestos}}{\text{Total Activos}}$$

La rentabilidad económica es principal para evaluar el desempeño financiero de una empresa, dado que, refleja la capacidad de generar valor a partir de los recursos disponibles; al analizar este indicador, las empresas pueden identificar áreas de mejora y ajustar sus estrategias para optimizar el uso de sus activos y recursos, lo que a su vez puede impulsar el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

#### ***1.1.2.3 Rentabilidad Financiera***

Rodríguez (2021), manifiesta que la rentabilidad financiera, también conocida como rentabilidad de los recursos propios o ROE (Return on Equity), es un indicador que mide el

rendimiento atribuido a los capitales propios de la empresa; para calcularlo, se establece una correlación entre el beneficio antes de los impuestos y los fondos propios de la organización.

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Beneficios Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

La rentabilidad financiera es un indicador que refleja la capacidad de una empresa de generar beneficios conforme a los fondos propios o el patrimonio neto. Este indicador es crucial para los accionistas e inversores, dado que, les permite evaluar la eficacia con la que la organización manipula sus recursos financieros para generar valor y retornos sobre la inversión.

Una alta rentabilidad financiera es un índice de que la entidad está gestionando eficazmente los recursos, lo que puede atraer a nuevos inversores y fortalecer la posición ante el mercado; al analizar este indicador se pueden tomar decisiones informadas sobre la inversión y evaluar el potencial de crecimiento de la entidad a largo plazo.

#### ***1.1.2.4 Indicadores Financieros***

De acuerdo con Garcés Cajas (2019), los indicadores financieros representan una relación matemática clara y directa entre dos magnitudes, lo que permite obtener información valiosa sobre los componentes individuales de los estados financieros que podrían no ser evidente a simple vista. En este sentido, facilitando un análisis más profundo y preciso de la situación financiera de la entidad y permitiendo tomar medidas correctivas y estratégicas de forma oportuna.

Amarícela, Curimilma & López (2019), consideran que los indicadores financieros son herramientas esenciales que permiten analizar el estado de una empresa de manera individual, mostrando las relaciones entre las diferentes cuentas de los estados financieros, lo que permite evaluar aspectos claves como la liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una empresa.

Por otro parte, Macías Loor & Delgado Suárez (2023), destacan que el beneficio de aplicar en una empresa es obtener una comprensión clara de su situación financiero, puesto que, al evaluar sus operaciones y realizar proyecciones futuras se logra la identificación de áreas de mejora y la implementación de estrategias para optimizar el rendimiento empresarial.

#### ***1.1.2.5 Indicadores de liquidez***

Para Suárez Mena (2021), los indicadores de liquidez permiten evaluar la capacidad de una organización para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mostrando el efectivo disponible para cubrir dichas deudas.

Además, analizar los indicadores, las empresas pueden identificar posibles problemas de flujo de efectivo y tomar medidas correctivas para su mejorar su situación financiera. De esta manera, pueden implementar estrategias como la gestión eficiente de inventario, la optimización de cuentas por cobrar e incluso la planificación de gastos y pagos.

#### ***1.1.2.6 Indicadores de gestión***

Proaño (2023), expresa que los indicadores de gestión son herramientas clave que permiten analizar la eficiencia en la administración de los activos empresariales, es decir, permiten medir el grado de optimización con la que se emplean estos recursos en las operaciones de la organización. Asimismo, los indicadores de gestión permiten a los directivos y gerentes tomar decisiones informadas y estratégicas para optimizar el uso de los recursos, reducir costos y mejorar la productividad.

#### ***1.1.2.7 Indicadores de Solvencia***

Conforme a lo señalado por Morales (2020), la solvencia puede entenderse como la capacidad estructural de una entidad para cumplir con sus obligaciones en el mediano y largo plazo, sin comprometer su estabilidad operativa. En este sentido, este tipo de indicador refleja la estabilidad financiera de la organización y su nivel de dependencia frente al financiamiento externo, ayudando a determinar si la empresa está en condiciones de sostener sus operaciones son comprometer su viabilidad futura.

#### ***1.1.2.8 Indicadores de rentabilidad***

En concordancia con Suárez Mena (2021), los indicadores de rentabilidad permiten evaluar la capacidad de una empresa para generar utilidades, reflejando los resultados financieros derivados de sus decisiones y políticas administrativas.

### 1.1.2.9 Tabla de Indicadores

Tabla 1 Tabla de indicadores

Tabla de indicadores		
Factor	Indicador	Fórmula
Liquidez	Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
	Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Gestión	Rotación de Inventario	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$
	Rotación de Ventas	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$
Solvencia	Aplacamiento Financiero	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$
Rentabilidad	Margen de Utilidad Bruta	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$
	Margen de Utilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$

**Fuentes:** “Fundamentos de Administración Financiera, 13va Edición” de Van Horne. C & Wachowicz. Jr, (2010)

**Elaborado por:** Edison Cedeño

## 1.1.3 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

### 1.1.3.1 Antecedente Investigativo 1

Entre estas investigaciones se destaca el trabajo en la Universidad Estatal Península de Santa Elena de Moncayo Magallán (2019) en su estudio titulado “Control de inventarios y la rentabilidad de la EMPRESA F&F COMPUTER S.A, cantón la libertad, provincia Santa Elena, año 2018” donde:

La investigación surge ante la necesidad de optimizar el manejo y control de inventarios en la entidad F&F COMPUTER S.A, debido a que, dentro de la entidad se presenta ausencia de políticas, procedimientos y carencias dentro de las operaciones de compras, ventas y almacenaje de los productos por parte del talento humano. El estudio realizado se centra en la evaluación del control de inventarios mediante la aplicación de indicadores y técnicas contables que permitan medir a rentabilidad organizacional.

El autor empleo una metodología de carácter descriptivo, empleando técnicas de observación directa y entrevistas al personal administrativo y contable de la empresa, con la finalidad de evidenciar la carencia de gestión en las existencias de la empresa.

En consecuencia, se identificaron deficiencias relevantes dentro de la empresa, tales como la usencia de políticas y procedimientos claros en los procesos de administración del inventario, asimismo el desconocimiento de las existencias de mercadería y la rotación que tiene dentro del negocio, lo cual, en conjunto con los análisis financieros empleados, se corroboró la afectación de la rentabilidad dentro del periodo de estudio.

### ***1.1.3.2 Antecedente Investigativo 2***

En la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Paredes Burgos (2022) en su estudio titulado “Control de Inventarios y su Influencia en la Rentabilidad de la empresa comercial *Pañalera Mi Bebé*”

El propósito de la investigación se basa en exponer el efecto negativo que provoca la ausencia de los controles y, a la vez, plantear un plan orientado a mejorar la rentabilidad organizacional dentro de la entidad; así, se definió como objetivo general generar un esquema que garantice políticas claras para la adquisición, almacenamiento y despacho de los productos, de modo que minimicen los costos excesivos.

Para el desarrollo de la investigación se empleó un enfoque mixto, dado que combinaron técnicas documentales y de campo; en primera instancia, se revisaron los registros contables y estados financieros, para posteriormente aplicar encuestas a clientes internos y externos, con la finalidad de recabar percepciones sobre la gestión actual del inventario y constatarla con la información cuantitativa.

Como resultado, se determinó que la compañía carecía de directrices formales para controlar los niveles de existencias, lo cual derivaba en compras excesivas sin verificar el stock previo y generaba un alto riesgo de caducidad u obsolescencia de los productos; además, se constató que la falta de criterio para la rotación de mercancías y la ausencia de funciones definidas para el personal repercutían en la baja rentabilidad observada.

### ***1.1.3.3 Antecedente Investigativo 3***

En el estudio realizado por Cañizares Cedeño (2020), en la Universidad Estatal Península de Santa Elena titulado “Control de Inventario y la Rentabilidad de la Empresa Omnisariato S.A parroquia Manglaralto, provincia Santa Elena, año 2018”:

El estudio se llevó a cabo en la entidad, dedicada a la compra y venta de materiales de construcción y artículos para el hogar; ante la inexistencia de un sistema de control de inventarios que optimicen las operaciones y favorezca la rentabilidad, se planteó como objetivo principal evaluar dicho control mediante la aplicación de indicadores financieros que midan el desempeño económico de la organización.

Para ello, la investigación adoptó un enfoque cualitativo y un diseño descriptivo, recurriendo al método deductivo y empleando técnicas de recolección de datos, como entrevistas al personal administrativo y ficha de observación; de manera que se identificarán irregularidades en los procesos de entradas y salidas de inventario y se comprendiera la realidad operativa de la empresa.

Como resultado, se confirmó que Omnisariato S.A, carece de procedimientos formales y documentados para el manejo de su inventario, lo cual impide mantener las existencias actualizadas, ordenadas y sistemáticas; asimismo, la aplicación de indicadores reveló una rentabilidad decreciente en 2018, con respecto a los periodos anteriores, atribuible a una falta de control adecuado que imposibilita el análisis financiero preciso y, por ende, dificulta la toma de decisiones.

### ***1.1.3.4 Antecedente Investigativo 4***

Argotti Zumbana (2015) en su estudio “El control interno de inventarios y su impacto en la rentabilidad de Ambatol Cía.Ltda.”:

La presente investigación desarrollada en la empresa Ambatol Cía.Ltda., empresa dedicada a la comercialización de productos de acero, la cual ha experimentado un crecimiento económico por debajo de la media del sector; en este contexto a pesar de que la demanda de sus productos ha incrementado, el aumento constante de costos y gastos junto a la falta de un control de inventarios ineficaz ha reducido significativamente la rentabilidad, pues sin existencias adecuadas se pierden ventas y oportunidades de negocio.

En consecuencia, el objetivo general consistió en contribuir a desarrollo de Ambatol mediante el diseño de un sistema de control interno de inventarios que establezca procesos y procedimientos eficientes para mejorar la rentabilidad. Metodológicamente, el estudio empleo encuestas de carácter cerrado dirigidas a clientes y una guía de observación aplicada dentro de la empresa, de modo que se identificaran las practicas inadecuadas, como omisión de artículos, prolongado tiempo de almacenamiento, asimismo se realizaron entrevistas con el gerente y el personal de bodega.

Finalmente, al evidenciarse que la ausencia de políticas de comunicación con los clientes y la falta de procedimientos estandarizados en el manejo de existencias derivan en inventarios obsoletos y deteriorados, se recomendó la implementación de un sistema integral basado en normas contables vigentes y mejores prácticas de gestión de inventarios.

#### **1.1.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

##### ***1.1.4.1 Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2) Inventarios***

De acuerdo con la (NIC 2 ), el objetivo de esta normativa se fija en el tratamiento contable adecuado para los inventarios, esta norma busca determinar la cantidad de costos que debe reconocerse inicialmente como un activo y diferenciarse hasta que se reconozca los ingresos correspondientes, asimismo pretende proporcionar información suficiente para el cálculo ese costo y su posterior reconocimiento como gasto en el periodo respectivo.

De acuerdo con el párrafo 6, define al inventario como activos:

- a) Que la empresa posea para ser vendidos en el giro normal de la operación;
- b) En proceso de producción con vistas a esa venta;
- c) En forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o prestación de servicios

En conformidad al tratamiento contable atribuible el párrafo 11 manifiesta que, los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, el que sea menor de los dos. Asimismo, el costo de los inventarios abarca los gastos incurridos en la adquisición y transformación de los bienes, además de cualquier otro costo necesario para dejarlo en su con condición y ubicación actual. En este sentido, la norma busca asegurar que los inventarios no se valoren por encima del importe que se espera recuperar.

Por otro lado, en referencia al costo del inventario, el párrafo 25 establece que: “El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes.” (NIC 2 )

Asimismo, referente al reconocimiento del gasto, el párrafo 34 de la norma menciona que: “Cuando los inventarios sean vendidos, el importe en libros de los mismos se reconocerá como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, será reconocido en el periodo en que ocurra la rebaja o la pérdida. El importe de cualquier reversión de la rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable se reconocerá como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el periodo en que la recuperación del valor tenga lugar”. (NIC 2 )

#### **1.1.4.2 COSO III**

Para Santa Cruz Marín (2015), el modelo Coso se comprende como un proceso llevado a cabo por el consejo directivo, la administración y el personal de una organización con la finalidad de ofrecer una seguridad razonable en conformidad con el logro de los objetivos, manteniendo la eficacia, eficiencia operativa, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las normativas y leyes vigentes.

Según Martínez (2014), en mayo del 2023, el Comité COSO presentó la actualización del Marco Integrado de Control Interno o también COSO III; con el propósito de aclarar los requerimientos del control interno y adecuar su aplicación a los diversos cambios ocurridos en los entornos empresariales y operativos. Esta actualización no solo amplía el marco para incluir objetivos y emisión de informes, sino que también fortalece la capacidad de las organizaciones para gestionar los riesgos contemporáneos, proporcionando una cobertura más amplia y un enfoque más robusto en la protección y el logro de los objetivos organizacionales en un contexto cada vez más complejo y exigente.

El modelo COSO III, está estructurado en cinco elementos fundamentales: el entorno de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación; y supervisión

*Ilustración 2: Componentes del Control Interno (COSO III)*



**Fuente:** Componentes del control interno basado en el COSO III (Catagua Briones, Pinargote Macías, & Mendoza Vines, 2023)

### **1.1.4.3 Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno**

El Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, en su capítulo IV – Depuración de Ingresos menciona el tratamiento del inventario acorde a:

**Artículo 28, numeral 8, literal B:** Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o juez, por el representante legal, bodeguero y contador, en la que se establecerá la destrucción o donación de los inventarios a una entidad pública o instituciones de carácter privado sin fines de lucro con estatutos aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiaria de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los notarios deberán entregar la información de estos actos al Servicio de Rentas Internas en los plazos y medios que éste disponga.

En el caso de desaparición de los inventarios por delito infringido por terceros, el contribuyente deberá adjuntar al acta, la respectiva denuncia efectuada durante el ejercicio fiscal en el cual ocurre, a la autoridad competente y a la compañía aseguradora cuando fuere aplicable. La falsedad o adulteración de la documentación antes indicada constituirá delito de defraudación fiscal en los términos señalados por el Código Tributario. (RLORTI, 2024)

## CAPITULO II

### 2. DIAGNOSTICO O CAMPO DE ESTUDIO

#### 2.1 Información General de la Empresa

##### 2.1.1. Antecedentes de la Empresa

El Comercial Zambrano es una entidad que se fundó en el año 2004, bajo la dirección y gestión del Sr. Jhonny Zambrano, con el propósito de establecer una operación comercial sólida y orientada al desarrollo económico local, dedicada a la venta al por menor de productos de tiendas y de primera necesidad para el hogar, comenzó sus actividades en la Parroquia Eloy Alfaro en la ciudad de Manta, en la calle 316 y avenida 217.

El Comercial Zambrano brinda soluciones de abastecimiento para el hogar y pequeños negocios, con más de 20 años en funcionamiento, mantiene precios competitivos y asegura la disponibilidad de sus productos. Además, su equipo ofrece una atención de calidad, ganándose la confianza y preferencia de las familias.

##### 2.1.2. Misión

Ofrecer la mejor experiencia en productos alimenticios de primera necesidad y consumo masivo, garantizando calidad, precios accesibles y una atención personalizada.

##### 2.1.3. Visión

Posicionarnos como una de las empresas líderes en el mercado local, reconocida por la eficiencia, variedad de productos y excelencia en el servicio, con el objetivo de brindar una mejor calidad de vida a nuestros clientes.

##### 2.1.4. Dirección

**Provincia:** Manabí

**Cantón:** Manta

**Parroquia:** Eloy Alfaro

**Dirección:** Calle 316; Avenida 217.

**Referencia:** Frente al Carnisariato “El Chonero”

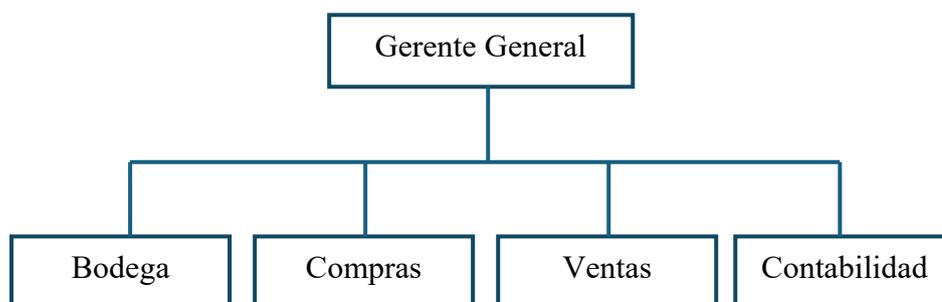
### 2.1.5. Actividad Económica

Ventas al por mayor y al por menor de productos de tiendas, entre los que predominan productos de primera necesidad para el hogar, granos de excelente calidad, productos alimenticios, bebidas, plásticos desechables, como otros tipos de productos de mercado. La comercialización de estos productos dentro de la entidad ofrece descuentos a los clientes en proporción al volumen de compras y promociones especiales para eventos de bingos.

### 2.1.6. Propietario

- ✓ **Gerente General:** Zambrano Zambrano Jhonny Alexander

### 2.1.7. Organigrama



*Fuente: Comercial Zambrano*

### 2.1.8. Análisis FODA

*Tabla 2 Análisis FODA del Comercial Zambrano*

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Diversidad de productos de primera necesidad	Ausencia de políticas de control interno
Competitividad de precios	Baja publicidad de sus productos por medios electrónicos.
Buena relación con proveedores y clientes	Mala distribución de los productos en bodega
Buena ubicación del negocio	Falta de capacitación al personal
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
Posicionamiento en el mercado local	Mayor competencia en el mercado.
Ampliación y diversificación de productos	Aumento de precio en los productos
Aumento de cartera de clientes	Inestabilidad política y económica

*Fuente: Empresa "Comercial Zambrano"*

## **2.2. Metodología de la Investigación**

### **2.2.1 Modalidad de la Investigación**

De acuerdo con Baena Paz (2017), la metodología de la investigación constituye el eje de todo proyecto científico, pues establece de manera sistemática las unidades de análisis o investigación y define las estrategias de observación y recolección de datos; además, detalla los instrumentos necesarios para capturar la información y describe los procedimientos que deben seguirse paso a paso.

La presente investigación empleará un enfoque mixto basado en aspectos cuantitativos al tomar como referencia la recopilación de datos financieros y de gestión de inventario a través de los informes financieros presentados por el Comercial Zambrano. Asimismo, como un enfoque cualitativo mediante una entrevista hacia el gerente de la entidad, con la finalidad de recabar información detallada y confiable para el estudio.

### **2.2.2. Tipo de Investigación**

#### ***2.2.2.1 Investigación Documental***

En conformidad con Rojas (2023) , la investigación documental consiste en el análisis de información sobre un determinado tema, en donde la característica principal se basa en emplear como único soporte fuentes escritas o audiovisuales, ya sean físicas o digitales como libros, informes, revistas, fotografías, videos, artículos científicos y páginas webs; para indagar y comprender un problema de estudio. Dentro de este enfoque no se recurre a personas, lugares u objetos como fuentes primarias, sino que todo el análisis se sustenta en la revisión y cotejo de los documentos.

Mediante la investigación documental, se pretende adoptar diferentes enfoques y teorías sobre las variables de estudio, con la finalidad de organizar la información recabada de diversos autores con la finalidad de obtener resultados que puedan servir para el desarrollo de la propuesta para el Comercial Zambrano.

#### ***2.2.2.2 Investigación de Campo***

Arias González (2021), indica que, la investigación de campo es aquella técnica que se lleva a cabo en el mismo espacio y periodo en el que se manifiesta un fenómeno de estudio, con el fin de recoger de manera sistemática y pertinente la información relacionada

con el tema de interés; para ello se emplean técnicas como la entrevista, la encuesta y la observación directa.

El estudio de campo se enfoca en el Comercial Zambrano en la ciudad de Manta, con la finalidad de recopilar datos e información mediante la observación, entrevistas con las partes involucradas, sin manipular ni controlar las variables.

## **2.3 Población y Muestra**

### **2.3.1. Población**

De acuerdo con González & Andrade (2023), la población se corresponde al universo o total de elementos que comparten una característica en común y son objeto de un análisis estadístico. En este sentido, la población en la presente investigación estará constituida por el personal que conforma el Comercial Zambrano.

*Tabla 3 Población del Comercial Zambrano*

<b>Áreas Involucradas</b>	<b>Cantidad</b>
Administración	1
Financiera	1
Operativa	7
Total	9

*Fuente: Comercial Zambrano*  
*Elaborado por: Edison Cedeño*

### **2.3.2 Muestra**

Según González & Andrade (2023), la muestra se define como un subconjunto que representa a la población en su totalidad. Esto significa que este grupo, conformado por elementos, personas, o entidades, debe incluir las diversas características que se observan en la población general, asegurando así que sea un reflejo preciso de ella.

La investigación se efectuará con el personal administrativo, compuesto por tres integrantes que representan las áreas operativa, contable y gerencial, siendo esta muestra la estipulada para recopilación de la información mediante diversos métodos, tales como entrevista y la observación, con el propósito de obtener una visión completa de la situación de la entidad.

**Tabla 4** Muestra sesgada del Comercial Zambrano

Área	Función	Cantidad
Administración	Gerente General	1
Financiera	Contador	1
Total		2

*Fuente:* Comercial Zambrano  
*Elaborado por:* Edison Cedeño

## **2.4. Métodos de investigación**

### **2.4.1 Método Deductivo**

Para Neill & Suárez (2018), “el método deductivo se fundamenta en un tipo de razonamiento lógico que inicia a partir de premisas generales ampliamente aceptadas. Este enfoque permite demostrar, comprender y explicar fenómenos o aspectos específicos de la realidad, ya que al aplicar dichos principios generales se obtienen conclusiones más concretas y particulares que ayudan a mejorar la comprensión de situaciones complejas o diversas.”

Se implementó el método deductivo para analizar los criterios de lo general a lo específico, lo que permitió elaborar el marco teórico a partir de teorías y conceptos de investigaciones previas de diversos autores, facilitando así el entendimiento de la situación actual de la entidad.

### **2.4.2. Método Inductivo**

De acuerdo con Palmer Suárez (2021), el método inductivo se fundamenta mediante la utilización de observaciones empíricas para derivar conclusiones sobre hechos tanto pasados como futuros, lo que permite suponer que los acontecimientos futuros serán similares a los ya ocurridos, lo cual constituye la base de muchas de nuestras creencias y conocimientos, siendo así una fuente.

Se empleó el método inductivo para identificar las deficiencias en el control de inventarios, recopilando información mediante la observación y el enfoque de entrevistas a los responsables en la empresa con respecto al tema de investigación.

### **2.4.3. Método Analítico**

De acuerdo con García Dihigo (2016), “el método analítico es un proceso que permite descomponer un todo complejo en sus partes y cualidades, con el fin de comprender mejor sus componentes y las relaciones entre ellos. En contraste, la síntesis es la operación contraria, que permite unir las partes analizadas para descubrir relaciones generales y características comunes entre los elementos”.

Dentro de la investigación se estableció el método analítico con la finalidad de analizar las causas y efectos de la problemática referente al control de inventarios, tomando como punto de partida la premisa de que cada situación debe estudiarse a fondo, integrando la teoría y la práctica de la variable correspondiente en la entidad.

## **2.5. Técnicas y procedimientos de la información**

### **2.5.1. Observación**

Para Molano de la Roche, Valencia & Apraez (2021), la técnica de la observación permite obtener información directa y registrar de manera sistemática distintos fenómenos observables que, en el ámbito del comportamiento informacional, abarcan situaciones que experimentan los usuarios durante el proceso de búsqueda de información.

En la presente investigación se empleó esta técnica con la finalidad de conocer de forma presencial la situación en la que se encuentra el Comercial Zambrano conforme a la administración de su inventario y utilizándola como soporte investigativo.

### **2.5.2. Entrevista**

Según Vizcaíno, Cedeño, & Maldonado (2023), explican que las entrevistas sirven como un método de recolección de datos eficaz y valioso debido a características especiales que las hacen ampliamente utilizadas. Además, el establecimiento de una relación con los entrevistados contribuye a crear un ambiente de cooperación, lo cual es fundamental para obtener una información veraz y confiable durante el proceso de investigación.

En este caso, se utilizó esta técnica para así recolectar información mediante preguntas directas a los diferentes entes de la organización como el Gerente, el Contador del Comercial Zambrano, quienes son los encargados de las operaciones de la entidad, y la toma de decisiones respecto al inventario.

### 2.5.3. Lista de verificación (Check list)

Mencionan Medina, Rojas, & Bustamante (2023), que la ficha de verificación constituye un instrumento técnico que incorpora una serie de criterios y requisitos previamente definidos, cuya finalidad es constatar, de manera estructurada y objetiva, el cumplimiento adecuado de una tarea o actividad, asegurando así que esta haya sido ejecutada conforme a los estándares establecidos.

En la investigación se utilizó este medio, con la finalidad de identificar si las actividades y procedimientos implementados en la organización cumplen con los criterios dentro del sistema de control interno.

## 2.6. Análisis e interpretación de los resultados

### 2.6.1 Indicadores Financieros

#### 2.6.1.1 Liquidez Corriente

*Tabla 5 Indicador de liquidez corriente*

Liquidez Corriente			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{284.466,67}{166.599,13} = 1,71$	$\frac{290.081,51}{152.193,81} = 1,90$	0,19

#### *Análisis e interpretación*

El Comercial Zambrano conforme al periodo 2023, denota un índice de 1.71, lo que refleja una posición financiera aceptable, demostrando que la entidad disponía de la capacidad de enfrentar sus compromisos inmediatos sin complicaciones. No obstante, en el año 2024, se observó un incremento del 0,19; es decir, para este panorama la empresa contaba con \$ 0,90 extra, demostrando un comportamiento favorable en la gestión de su efectivo.

### 2.6.1.2 Prueba Ácida

Tabla 6 Indicador de Prueba ácida

Prueba Ácida			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{48.241,67}{166.599,13} = 0,29$	$\frac{40.204,87}{152.193,81} = 0,26$	0,03

#### Análisis e interpretación

Nos indica que conforme al periodo 2023, el Comercial mantenía un valor de 0,29 para cubrir sus obligaciones a corto plazo excluyendo el inventario, es decir, le entidad contaba con \$0,29 en activos líquidos para atenderlas, posteriormente en 2024, este índice presento un declive a 0,26, este resultado muestra una diferencia de 0,03 puntos, lo que manifiesta que los recursos líquidos resultan insuficientes para cubrir estas obligaciones financieras, evidenciando una fuerte dependencia en la venta del inventario.

### 2.6.1.3 Rotación del Inventario

Tabla 7: Indicador de rotación de inventario

Rotación del Inventario			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}}$	$\frac{831.796,84}{236.125,00} = 3,52$	$\frac{875.456,68}{249.876,64} = 3,50$	0,02

#### Análisis e interpretación

Se determino que, durante el año 2023, Comercial Zambrano alcanzó una rotación de inventario de 3,52 veces, indicando que, en promedio la empresa renovó completamente su inventario tres veces al año. No obstante, para el 2024 se evidenció un leve . No obstante, para el año 2024 se evidenció una leve disminución en este indicador, esta variación, aunque mínima, sugiere que el ciclo de reposición del inventario se extendió ligeramente, alcanzando un promedio de 104 días para renovar su stock.

#### 2.6.1.4 Apalancamiento

Tabla 8: Indicador de apalancamiento

Apalancamiento			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{660.158,51}{470.187,28} = 1,39$	$\frac{671,926.98}{495.362,86} = 1,36$	0,03

#### Análisis e interpretación

En el año 2023, Comercial Zambrano registró un índice de apalancamiento de 1,39, lo que refleja una moderada dependencia del financiamiento externo para el desarrollo de sus operaciones; para 2024, este indicador mostró una leve disminución de 0,03 puntos, sin embargo, pese a este ajuste, la empresa continúa utilizando fuentes externas de financiamiento para mantener su nivel de rentabilidad, conforme a la adquisición de insumos para sus ventas.

#### 2.6.1.5 Rentabilidad Neta

Tabla 9: Indicador de Rentabilidad Neta

Rentabilidad Neta			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	$\frac{117.226,84}{1.008.606,78} = 0,12$	$\frac{72.044,48}{1.002.345,76} = 0,07$	0,05

#### Análisis e interpretación

Se determinó que, al cierre del año 2023, el Comercial Zambrano alcanzó una rentabilidad neta del 12%, lo cual reflejaba una ganancia de \$12 por cada \$100 en ventas, situación que mostraba un escenario favorable. Sin embargo, en el año 2024 este indicador cayó a 7%, lo que representa una reducción de 5 puntos porcentuales en su capacidad de generar ganancias; esta disminución se relaciona directamente con una baja en el nivel de ventas durante el último periodo, lo cual afectó negativamente el volumen de ingresos disponibles para cubrir los costos y generar utilidades.

### 2.6.1.6 ROE

Tabla 10: Indicador de retorno sobre capital

ROE			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{117.226,84}{472.187,28} = 0,24$	$\frac{72.044,48}{495.362,86} = 0,15$	0,09

#### *Análisis e interpretación*

Durante el año 2023, Comercial Zambrano alcanzó un retorno sobre el patrimonio del 24%, lo que evidencio un desempeño favorables, ya que, por cada dólar del patrimonio se generó \$0,24 de utilidad neta. No obstante, en 2024 este indicador tuvo una caída del 9%; esta baja en la rentabilidad pone en evidencia una menor efectividad en la gestión del capital invertido, posiblemente como consecuencia de la caída de las utilidades netas durante el último periodo.

### 26.1.7 ROA

Tabla 11: Indicador de retorno sobre activos

ROA			
Fórmula	2023	2024	Diferencia
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}}$	$\frac{117.226,84}{660.158,51} = 0,17$	$\frac{72.044,48}{671.926,98} = 0,10$	0,07

#### *Análisis e interpretación*

El análisis del ROA revela que, durante el periodo 2023, Comercial Zambrano genero una rentabilidad del 17% sobre el total de sus activos, indicando un buen aprovechamiento de los mismos. No obstante, en el 2024, este índice disminuyó al 10%, mostrando una caída significativa de 7%; esta reducción se debe principalmente a la baja de utilidades junto con un incremento en el volumen de los activos, lo que provocó que la empresa fuera menos eficiente en la generación de ganancias.

### 2.6.1.8 Análisis de los indicadores financieros

Tabla 12: Resumen de indicadores financieros

Indicador financiero	Fórmula	Año 2023	Año 2024	VA	VR
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1,71	1,90	0,19	-12%
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0,29	0,26	0,03	9%
Rotación del Inventario	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	3,50	3,52	0,02	1%
Apalancamiento	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$	1,39	1,36	0,03	3%
Rentabilidad Neta	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	0,12	0,07	0,05	38%
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	0,24	0,15	0,09	41%
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$	0,17	0,10	0,07	40%

La evaluación integral de los indicadores financieros del Comercial Zambrano revela una situación con aspectos positivos en termino de liquidez general, pero con señales de alerta en el control del inventario, lo cual afecta la rentabilidad de la entidad.

En primera instancia, conforme a la liquidez corriente, la empresa dispone de \$1,90 en activos corrientes, lo cual representa una capacidad adecuada para cumplir con sus deudas a corto plazo. No obstante, al analizar la prueba ácida, se observa que, excluyendo el inventario, los activos líquidos son insuficientes para cubrir las deudas inmediatas. En este sentido, se evidencia una fuerte dependencia al inventario como soporte de liquidez, exponiendo a la entidad a riesgos en escenarios de baja rotación y acumulación de productos obsoletos.

Paralelamente, la rotación de inventarios, que decreció levemente de 3,52 a 3,50 veces, indica que el ciclo operativo es de aproximadamente 104 días, esta ligera caída sugiere que dentro de la empresa existe una demora en renovar el inventario, puesto que, aunque la caída es minima dentro de este tipo de negocios, el inventario constituye una parte fundamental de los activos, en donde una ralentización de la rotación puede estar vinculada a un exceso en stock o deficiencias en las estrategias de compras, comprometiendo la eficiencia.

En cuanto a la estructura financiera, el apalancamiento refleja que la entidad redujo ligeramente de 1,39 a 1,36 su dependencia a financiamiento externo, dando a entender que mantiene un nivel moderado de apalancamiento. Sin embargo, los resultados no se reflejan positivamente márgenes de rentabilidad.

Puesto que, la rentabilidad neta disminuyó en 5 puntos porcentuales, lo que implica que la empresa genera menos utilidad por cada dólar vendido. A su vez, el retorno sobre el patrimonio (ROE) y el retorno sobre los activos (ROA) también registraron caídas significativas, evidenciando una menor eficiencia en el uso del capital propio y los recursos totales para generar beneficios. Esta contracción se asocia no solo a la disminución de la utilidad neta, sino también a una acumulación de inventario no rotado eficientemente, en consecuencia, ante esta situación el inventario deja de ser un activo rentable, y pasa a convertirse en un factor que compromete a la capacidad de generar valor.

## 2.6.2 Análisis del inventario a través del método ABC

Tabla 13: Análisis ABC al Comercial Zambrano

Producto	Cantidad	C. U (USD)	C. Total (USD)	Acumulado	% Acumulado	Zona	%
Arroz OSO Envejecido Quintal	110	45,50	5.005,00	5.005,00	19,28%	A	79,96%
Arroz Flor Superior Quintal	103	42,75	4.403,25	9.408,25	36,24%	A	
Arroz Flor Superior 25 Lb	95	12,25	1.163,75	10.572,00	40,72%	A	
Arroz OSO Pelukon 25 LB	92	12,00	1.104,00	11.676,00	44,97%	A	
Arroz OSO Envejecido 25 LB	99	11,00	1.089,00	12.765,00	49,17%	A	
Arroz Conejo Saco 25 LB	89	11,00	979,00	13.744,00	52,94%	A	
Arroz Conejo Saco 20 LB	115	8,00	920,00	14.664,00	56,48%	A	
Arroz Flor Superior 5 Lb	125	7,00	875,00	15.539,00	59,85%	A	
Papel Higiénico Doble Hoja Hada 40 m x 12	135	5,99	808,65	16.347,65	62,96%	A	
Detergente Deja polvo 2kg	109	6,99	761,91	17.109,56	65,90%	A	
Azucar San Carlos 5 KG	116	5,15	597,40	17.706,96	68,20%	A	
Sprite 3 L	110	4,89	537,90	18.244,86	70,27%	A	
Papel Higiénico Trpl Hoja Familia Mega Rollo 31 m x 6	127	3,55	450,85	18.695,71	72,01%	A	
Detergente líquido Perla bebé 1.3 L	110	3,40	374,00	19.069,71	73,45%	A	
Detergente en polvo Cición 1.2 kg	100	2,89	289,00	19.358,71	74,56%	A	
Coca-Cola 3 L	93	3,00	279,00	19.637,71	75,64%	A	
Detergente Surf polvo 1 kg	96	2,79	267,84	19.905,55	76,67%	A	
Chocolate en Polvo Ricaco 400G	89	2,50	222,50	20.128,05	77,53%	A	
Margarina Girasol 490 G	130	1,70	221,00	20.349,05	78,38%	A	
Pasta Colgate 60ml Triple Acción	210	1,00	210,00	20.559,05	79,19%	A	
Plato plástico 6" Plastiutil 25 Uni	102	1,98	201,96	20.761,01	79,96%	A	
Bebida energética 500 mL	100	2,00	200,00	20.961,01	80,73%	B	
Detergente Mayik 900 g	89	2,19	194,91	21.155,92	81,48%	B	
Sardinas Real 425 G	79	2,12	167,48	21.323,40	82,13%	B	
Leche TONI 135 ML Pack x6	50	3,25	162,50	21.485,90	82,76%	B	
Café Don Café 40G	97	1,46	141,62	21.627,52	83,30%	B	
Café Pres 2 50G	87	1,60	139,20	21.766,72	83,84%	B	
Vaso plástico 10 oz 24 unid	98	1,35	132,30	21.899,02	84,35%	B	
Papel Higiénico Doble Hoja Hada 40 m x 4	65	1,99	129,35	22.028,37	84,84%	B	
Chocolate en Polvo Choco Listo 200G	63	2,05	129,15	22.157,52	85,34%	B	
Margarina Bonella 490 G	69	1,79	123,51	22.281,03	85,82%	B	
Gatorade 500 mL	79	1,50	118,50	22.399,53	86,27%	B	
Coca-Cola 2 L bot. (oferta Fybeca)	60	1,88	112,80	22.512,33	86,71%	B	
Sprite 1.75 L	77	1,44	110,88	22.623,21	87,14%	B	
Atún lata Girasol 142 G	73	1,49	108,77	22.731,98	87,55%	B	
Fundas 9X14 Rollo HG	70	1,52	106,40	22.838,38	87,96%	B	
Leche Entera TONI 1L	66	1,60	105,60	22.943,98	88,37%	B	
Atún lata Real 160 G	79	1,29	101,91	23.045,89	88,76%	B	
Bolsas pequeñas (pack 100)	35	2,50	87,50	23.133,39	89,10%	B	
Chocolate en Polvo La Universal 160 G	79	1,10	86,90	23.220,29	89,44%	B	
Ajo al Granel	47	1,75	82,25	23.302,54	89,75%	B	
Fanta 1.35 L	68	1,20	81,60	23.384,14	90,07%	B	
Papel Higiénico Trpl. Hoja Familia Triple Plus 18 m x 6	49	1,59	77,91	23.462,05	90,37%	B	
Inca Kola 3 L	20	3,86	77,20	23.539,25	90,66%	B	
Azucar San Carlos 1 KG	66	1,15	75,90	23.615,15	90,96%	B	
Avena QUAKER 500 G	57	1,30	74,10	23.689,25	91,24%	B	
Atún lata Van Camps 184 G	49	1,49	73,01	23.762,26	91,52%	B	
Jugo caja 200 mL	88	0,80	70,40	23.832,66	91,79%	B	
Sardinas Van Camps 170 G	77	0,90	69,30	23.901,96	92,06%	B	
Margarina Bonella 240 G	68	1,00	68,00	23.969,96	92,32%	B	
Sprite 1.35 L	64	1,04	66,56	24.036,52	92,58%	B	
Atún lata Girasol 180 G	45	1,40	63,00	24.099,52	92,82%	B	
Leche TONI 135 ML	69	0,90	62,10	24.161,62	93,06%	B	
Fanta 3 L pack	20	3,02	60,40	24.222,02	93,29%	B	
Mani Molido Media Libra	60	1,00	60,00	24.282,02	93,53%	B	
Té helado 500 mL	48	1,20	57,60	24.339,62	93,75%	B	
Vaso plástico 8 oz 24 uni	44	1,30	57,20	24.396,82	93,97%	B	
Pepsi pack 6x500 mL	20	2,74	54,80	24.451,62	94,18%	B	
Coca-Cola 1.35 L pack 6	20	2,74	54,80	24.506,42	94,39%	B	
Café Nescafé Diario 50G	42	1,29	54,18	24.560,60	94,60%	B	
Queso Duro 1L	20	2,70	54,00	24.614,60	94,81%	B	
Café Don Café Clasico 25G	65	0,78	50,70	24.665,30	95,00%	C	
Salsa de Tomate MAGGI 200 G	35	1,35	47,25	24.712,55	95,18%	C	
Tenedor plástico 25 uni	30	1,55	46,50	24.759,05	95,36%	C	
Servilleta Familia 100 Uni	67	0,69	46,23	24.805,28	95,54%	C	
Agua Splendor 500 mL	76	0,59	44,84	24.850,12	95,71%	C	
Sardinas Van Camps 225 G	40	1,12	44,80	24.894,92	95,89%	C	
Suavizante Aromatel 340 ml	44	0,99	43,56	24.938,48	96,05%	C	
Pepsi lata 400 mL	99	0,44	43,56	24.982,04	96,22%	C	
Sal Cris sal 1K	87	0,50	43,50	25.025,54	96,39%	C	
Big Cola 3 L	20	2,17	43,40	25.068,94	96,56%	C	
Yogurt con cereal TONI 180 G	49	0,88	43,12	25.112,06	96,72%	C	
Leche Entera La Lechera 1L	30	1,35	40,50	25.152,56	96,88%	C	
Papel Aluminio Diamond 5m	19	2,10	39,90	25.192,46	97,03%	C	
Yogurt BONYURT 165 G	39	1,00	39,00	25.231,46	97,18%	C	
Agua Güitig 600 mL	65	0,60	39,00	25.270,46	97,33%	C	
Agua mineral sin gas 500 mL	66	0,59	38,94	25.309,40	97,48%	C	
Frijol rojo 1 kg	50	0,75	37,50	25.346,90	97,63%	C	
Salsa China Oriental 100 ML	38	0,95	36,10	25.383,00	97,77%	C	
Mayonesa MAGGI 200 G	35	0,99	34,65	25.417,65	97,90%	C	
Agua mineral con gas 500 mL	56	0,60	33,60	25.451,25	98,03%	C	
Jabón Jolly X3 surtido	25	1,34	33,50	25.484,75	98,16%	C	
Orégano Molido FDA 0,50	67	0,50	33,50	25.518,25	98,29%	C	
Leche Vita 900 ML Entera	37	0,90	33,30	25.551,55	98,41%	C	
Servilleta Mayik 80 Uni	85	0,39	33,15	25.584,70	98,54%	C	
Sal Cris Sal 500G	94	0,35	32,90	25.617,60	98,67%	C	
Lenteja seca 1 kg	23	1,20	27,60	25.645,20	98,78%	C	
Orégano Hoja FDA 0,50	55	0,50	27,50	25.672,70	98,88%	C	
Cola Sprite 250 ML SixPack	15	1,75	26,25	25.698,95	98,98%	C	
Leche Vita 900 ML Semidescremada	29	0,90	26,10	25.725,05	99,08%	C	
Cuchara plástico 25 uni	23	1,09	25,07	25.750,12	99,18%	C	
Bolsas medianas (pack 100)	50	0,50	25,00	25.775,12	99,28%	C	
Tropical 1 L	45	0,52	23,40	25.798,52	99,37%	C	
Azucar San Carlos 2 KG	12	1,95	23,40	25.821,92	99,46%	C	
Plato plástico 9" Plastiutil 25 Uni	35	0,66	23,10	25.845,02	99,55%	C	
Comino Molido FDA 0,50	45	0,50	22,50	25.867,52	99,63%	C	
Suavizante Suavitel 360 ml	26	0,86	22,36	25.889,88	99,72%	C	
Sardinas Real 156 G	27	0,80	21,60	25.911,48	99,80%	C	
Pepsi 1 L	35	0,52	18,20	25.929,68	99,87%	C	
Seven Up 1 L	33	0,52	17,16	25.946,84	99,94%	C	
Quintuples uva 355 ml	65	0,25	16,25	25.963,09	100,00%	C	
<b>TOTALES</b>			<b>25.963,09</b>				<b>100,00%</b>

### ***Análisis e interpretación***

El análisis ABC realizado al inventario del Comercial Zambrano revela una marcada concentración del valor de compras en grupo recudido de artículos. En este sentido, la categoría A, compuesta por apenas 20 artículos, representa el 79,96% del valor total, lo que evidencia una fuerte dependencia hacia bienes de alta rotación como arroz, azúcar y detergentes, en donde, si bien esta concentración garantiza liquidez, también expone a la entidad a un sobreabastecimiento, producto de las fluctuaciones de precios y competencias en el mercado local.

Por otra parte, la categoría B, que abarca el 14,84% del valor, incluye productos complementarios como bebidas, lácteos, café, y productos como el papel higiénico; los cuales, aunque no representan una rotación individual elevada, su presencia resultancia esencial para mantener un equilibrio en las ventas generadas.

No obstante, la categoría C, que apenas representa el 5,19% del total de productos, está conformada por producto de baja rotación y escaso valor agregado, lo cual podría está inmovilizando capital sin generar un retorno financiero proporcional.

#### **2.6.3 Entrevistas**

##### **1. ¿Cree usted que Comercial Zambrano cuenta con un sistema de control interno de inventarios?**

**Gerente:** Dentro del Comercial solo se mantiene el control del parcialmente adecuado y bajo la información del sistema contable, lo cual muchas veces suele ser inexacto.

**Contadora:** No, actualmente controlamos el inventario de forma empírica, sin embargo, en una de las bodegas se tiene un control detallado de los productos (fechas en las que ingresan, caducidad, entre otros), puesto que ahí se ubican los productos que más se venden.

**Análisis:** El Comercial Zambrano no cuenta con un sistema de control de inventarios formal, ni uniforme; el manejo actual es empírico y se basa en un sistema contable con inexactitudes, lo que limita la eficiencia y la confiabilidad del control.

**2. ¿Cuál considera usted que ha sido el criterio principal para mantener el volumen actual de inventarios en Comercial Zambrano?**

**Gerente:** Desde mi perspectiva, el criterio principal ha sido asegurar la disponibilidad continua de productos para no afectar la atención al cliente.

**Contadora:** El criterio principal se basa en la necesidad de abastecimiento, puesto que, en función de la demanda de productos de primera necesidad, como granos y otros, la empresa se reabastece.

**Análisis:** El criterio predominante para sostener el volumen del inventario se orienta garantizar la disponibilidad constante de productos, especialmente aquellos de primera necesidad, con el fin de mantener la continuidad operativa y una adecuada atención al cliente.

**3. ¿Realiza el Comercial Zambrano verificaciones entre el inventario físico y los registros contables, y con qué periodicidad se llevan a cabo?**

**Gerente:** Sí, realizamos verificaciones entre las existencias del inventario físico y los registros del sistema contable, aunque no se llevan a cabo con una periodicidad fija.

**Contadora:** Sí, sin embargo, no existe un periodo establecido de verificación, debido a que no existe una delegación de funciones, por lo cual solo se toma en consideración la información a la mano para la reposición de pedidos.

**Análisis:** En la entidad, aunque se efectúan comparaciones entre el inventario físico y los registros contables, estas no se realizan con una periodicidad establecida, ni bajo un esquema de funciones definido, lo que refleja una falta de organización en los procesos de control interno.

**4. ¿Considera usted que han existido errores en el inventario que hayan derivado en pérdidas o en obsolescencia de productos?**

**Gerente:** Sí, en algunos casos hemos presentado inconvenientes que han generado algunas pérdidas, sobre todo por desorden o descuidos en el manejo del inventario.

**Contadora:** En ocasiones se han registrado pérdidas de productos, debido a la falta de control de ubicación de los pedidos realizados.

**Análisis:** Se identifica la presencia de inconsistencias en el control del inventario que han provocado pérdidas, atribuidas principalmente a la desorganización y a la insuficiente supervisión en el control y ubicación de los productos lo que repercute en aspectos operativos y financieros en la empresa.

**5. ¿Considera usted que la rentabilidad del Comercial Zambrano está relacionada con la venta de su inventario?**

**Gerente:** Sí, considero que la rentabilidad de la empresa está directamente vinculada a la venta del inventario, ya que, es a través de este flujo constante de productos, que se generan los ingresos y se sostiene la operatividad del negocio.

**Contadora:** En mi opinión, sí; dado que, el giro del negocio está centrado en los productos de primera necesidad. La empresa prioriza mantener una adecuada liquidez para adquirir inventario constantemente y asegurar la generación de ganancias.

**Análisis:** La rentabilidad del Comercial Zambrano se encuentra vinculada de manera directa con la rotación y venta del inventario, debido a que este constituye la principal fuente de ingresos y es determinante para el mantenimiento de las operaciones y generación de ganancias

**6. Desde su perspectiva, ¿sería apropiada la implementación de un modelo de control de inventarios que complemente y optimice los sistemas actualmente utilizados?**

**Gerente:** Sí, considero que implementar un modelo de control de inventarios más estructurado sería muy beneficioso para la empresa. Esto nos permitiría reducir errores, optimizar el uso del espacio, garantizando así una operación más eficiente.

**Contadora:** Estoy de acuerdo, un modelo así nos apoyaría mucho. Nos permitiría tener mejor orden entre lo que realmente hay en bodega y lo que está registrado, además de ayudarnos a planificar con más certeza y cuidar mejor las finanzas.

**Análisis:** El Comercial Zambrano presenta la necesidad de implementar un manual de procedimientos que permita estandarizar el control de inventarios, garantizar la precisión de los registros y fortalecer la gestión financiera de la entidad.

**7. Desde su rol, ¿qué aspectos deberían fortalecerse dentro de la empresa para lograr un control de inventario más eficiente y rentable?**

**Gerente:** Desde mi punto de vista, uno de los aspectos que debemos fortalecer es la supervisión constante del inventario. Hace falta una revisión más periódica y detallada de las existencias, ya que esto permitiría detectar a tiempo cualquier diferencia o producto estancad

**Contadora:** desde mi perspectiva, la organización en los procesos sería un factor fundamental, por ejemplo, en las ventas en donde se evidencia que la facturación en el sistema es precaria debido a que la demanda de productos es alta y en ocasiones el personal no registra en el momento en el sistema, lo que genera inconsistencias.

**Análisis:** El Comercial Zambrano ante la necesidad de actualizar el control de inventario, posiciona aspectos como la supervisión y organización de los procesos, como factores determinantes que le permitan tener un control más eficiente y rentable.

***2.6.3.1 Análisis de las entrevistas realizadas***

A partir de las entrevistas realizadas, se evidencia que el Comercial Zambrano carece de un sistema formal de control de inventarios, operando principalmente de manera empírica y con apoyo limitado del sistema contable, el cual presenta inexactitudes. Aunque existen esfuerzos aislados de control más detallado, no se cuenta con procesos estandarizados ni con una periodicidad definida para las verificaciones entre la existencia física y los registros, lo que ha derivado en pérdidas monetarias por desorganización y falta de supervisión.

En este sentido, tanto el gerente como la contadora reconocen que la rentabilidad del negocio está estrechamente vinculada con la gestión del inventario, por lo que consideran necesaria la implementación de un modelo de control interno que optimice los procesos actuales. Además, resaltan la importancia de fortalecer la supervisión y organización de los procesos, con la finalidad de reducir los errores operativos y contribuir a una gestión financiera más eficiente y rentable.

## 2.6.4 Lista de Verificación

Tabla 14: Lista de verificación (Check list)

<b>LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EVALUAR EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIO</b>			
<b>COMERCIAL ZAMBRANO DE MANTA</b>			
<b>Criterio</b>	<b>Cumple</b>		<b>Observaciones</b>
	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
<b>AMBIENTE DE CONTROL</b>			
¿Existe un manual de procedimientos para el manejo del inventario?		X	Solo se realiza el control del inventario de forma básica, con ayuda del sistema
¿El personal que gestiona el inventario ha sido capacitado para sus funciones?		X	El personal no ha sido capacitado, se maneja en base a la experiencia adquirida el desarrollo de sus actividades
<b>EVALUACIÓN DE RIESGOS</b>			
¿Se identifican riesgos asociados al exceso, obsolescencia o pérdidas del inventario?	X		
<b>ACTIVIDADES DE CONTROL</b>			
¿Se realizan controles físicos periódicos al inventario?		X	Solo se realizan controles físicos a finalidad para reabastecer la mercadería, no constantemente.
¿Se documentan adecuadamente las entradas y salidas del inventario?		X	Existen irregularidades por parte del personal de venta para el registro de la salida de los productos
<b>INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN</b>			
¿Se comunican de forma clara los procedimientos y cambios relacionados al control del inventario?	X		
¿Existe una vía clara para reportar inconsistencias en el inventario?	X		
<b>SUPERVISIÓN Y MONITOREO</b>			
¿Se lleva a cabo monitoreo constante del cumplimiento de los procedimientos?	X		
¿Se elaboran informes de seguimiento sobre el estado y rotación del inventario?		X	Solo se tiene en verificación la disponibilidad de los productos, de manera empírica.
<b>TOTAL</b>			

### ***Análisis e interpretación***

El análisis efectuado demuestra que el Comercial presenta notable deficiencias importantes, destacándose la ausencia de un manual de procedimientos formalizado para el manejo del inventario, causando que las operaciones se realicen de manera sencilla y apoyada únicamente en el sistema. Además, la falta de capacitación incrementa el riesgo de obsolescencia y pérdidas, puesto que no está formalmente evaluados, ni controlados.

Por otro lado, aunque existen controles físicos, estos no se realizan con la periodicidad necesaria, y se evidencian irregularidades en la documentación de entradas y salidas, sobre todo por las fatas en el registro de personal de ventas. A pesar, de que la comunicación sobre los procedimientos y cambios este presente, la supervisión y monitorio presentan debilidades significativas, dado que, no se lleva a cabo un seguimiento sistemático, ni se generan informes claros sobre el estado y rotación de inventario; lo que representa un riesgo considerable para la seguridad de la mercadería.

### **2.7 Triangulación de la información**

Al llevar a cabo el análisis de la situación operativa y financiera del Comercial Zambrano, se identificaron elementos claves que reflejan una gestión deficiente en el control del inventario, lo cual ha generado efectos adversos sobre la rentabilidad del negocio.

En los indicadores financieros, si bien se destaca una adecuada liquidez corriente, que sugiere la capacidad de cubrir las deudas a corto plazo, el análisis de la prueba acida revela una dependencia critica del inventario como respaldo de dicha liquidez. Puesto que, al excluirse este rubro los activos líquidos resultan insuficientes, lo cual expone a la entidad a un riesgo operativo considerable ante una desaceleración en la rotación del inventario o una acumulación de productos obsoletos.

La rotación de inventarios, por su parte, presentó una leve disminución, lo que representa un ciclo de rotación aproximadamente de 104 días. Aunque la caída es ligera, esta tendencia revela una ineficiencia en la gestión de stock, lo cual puede verse reflejada en errores por la forma de abastecimiento de la entidad, en este sentido, este ritmo de rotación implica mayor tiempo de movilización de capital, lo cual impacta directamente en los niveles de rentabilidad, dado que los productos tardan más en convertirse en efectivo.

En contraste, los márgenes de rentabilidad evidenciaron una contracción significativa durante los periodos analizados, pues la utilidad disminuyó en cinco puntos porcentuales, mientras que los indicadores de retorno sobre el patrimonio y sobre activos

también reflejaron reducciones importantes. En correspondencia, este deterioro se encuentra asociado no solo a la disminución de ventas, sino también al escaso aprovechamiento de los recursos disponible, especialmente el inventario, el cual, en proporción a su incremento en el último periodo, deja de actuar como un generador de valor para convertirse en una carga financiera para la entidad.

Por otro lado, el análisis ABC del inventario permitió identificar una alta concentración del valor total de las compras en un número reducido de productos, en donde, la categoría A, integrada por tan solo 20 artículos, representa el 79,96% del valor del inventario, destacándose productos de alto consumo como arroz, azúcar y otros. Aunque esto permite mantener cierto flujo de efectivo, también implica un riesgo significativo al sobreabastecimiento; además, las categorías B y C, aunque compuestas por productos de menor rotación, podrían estar generando inmovilización innecesaria de recursos.

En complemento a lo observado, las entrevistas efectuadas tanto al gerente como a la contadora permitieron corroborar que el Comercial Zambrano no dispone de un sistema formal de control de inventarios, lo que ha dado lugar a que las operaciones se ejecuten de forma empírica, apoyándose únicamente en un sistema contable que, debido a la ausencia de controles adecuados, presenta inconsistencias. A ello se suma que no existe una periodicidad definida para la verificación física del inventario, ni procedimientos documentados que respalden entradas y salidas de mercadería, generando pérdidas económicas. En esta misma línea, la aplicación de la lista de verificación ratifica estas deficiencias, al revelar la inexistencia de un manual, la limitada capacitación y la falta de controles.

A pesar de que los indicadores mantienen una presencia consolidada dentro del mercado y evidencia cierto índices favorables, esta aparente estabilidad contrastan significativamente con las debilidades estructurales identificadas en el ámbito operativos, especialmente en la gestión del inventario. En este sentido, la carencia de procedimientos y controles revelan una administración deficiente que limita el aprovechamiento óptimo de los recursos, por consiguiente, se incrementan los riesgos operativos, lo que afecta en la rentabilidad y, en consecuencia, la capacidad de crecimiento del negocio.

## **CAPITULO III**

### **3. PROPUESTA**

#### **3.1 Titulo**

Manual de procedimientos para el control de inventarios en el Comercial Zambrano.

#### **3.2 Beneficiarios**

El principal beneficiario del presente trabajo es el gerente del Comercial Zambrano, debido que permitirá mejorar la organización interna, optimizar los procesos de gestión del inventario y disponer de información precisa para la toma de decisiones. Además, e persona responsable contará con directrices que faciliten el cumplimiento de sus funciones, lo cual fortalecerá el control operativo, reducirá errores y contribuirá a una gestión más eficiente y rentable.

#### **3.3 Antecedentes de la propuesta**

El Comercial Zambrano, es una entidad dedicada a la venta de productos de primera necesidad en la ciudad de Manta, caracterizada por su trayectoria en el sector y su constate actividad operativa.

Previo al establecimiento de la propuesta, se aplicaron herramientas que permitieron examinar de manera detallada la operatividad interna del negocio, identificando falencias importantes en el control de inventario, que afectan tanto en la gestión como en el ámbito financiero. Estas deficiencias se atribuyen a la fata de procedimientos establecidos y la escasa supervisión de las actividades relacionadas.

Durante el diagnostico, se evidencio una gestión empírica en los registros y control del inventario, ausencia de procedimientos documentados y deficiencias en la supervisión, lo que repercute en la operación y rentabilidad del negocio. Además, de la falta de revisión periódica del inventario. En este contexto, se vuelve necesario plantear una propuesta que responda estas necesidades, permitiendo estandarizar los procesos y reducir riesgos operativos.

### **3.4 Justificación de la propuesta**

En el Comercial Zambrano se evidenció fallas internas que afectan el control de inventario, debido a la ausencia de un manual de procedimientos documentado que estandarice las actividades relacionadas al manejo de la mercadería. Esta carencia genera inconsistencias en los procesos, dificulta la supervisión y limita la implementación de controles que aseguren la integridad y eficiencia operativa del inventario.

El diagnóstico realizado mediante las técnicas de análisis de campo, demostraron irregularidades en los registros, así como la ausencia de revisiones constantes a las existencias de productos y la insuficiente capacitación al personal encargado, lo que incrementa riesgos de errores y pérdidas monetarias significativas. Por ello, resulta necesario la implementación de un manual que fortalezca el control interno y optimice la administración del inventario, contribuyendo a mejorar la rentabilidad de la empresa.

### **3.4 Objetivos**

#### **3.4.1 Objetivo General**

Proponer un manual de procedimientos de inventario para mejorar la eficiencia operativa y el incremento de la rentabilidad del Comercial Zambrano.

#### **3.4.2 Objetivos Específicos**

- Delimitar las funciones del personal responsable del manejo y control del inventario, con el fin de asegurar una adecuada asignación de responsabilidades.
- Plantear políticas y procedimientos claves para la gestión de compras, ventas y almacenamientos, que garanticen un flujo ordenado y seguro del inventario.
- Elaborar lineamientos documentados a partir de los procesos internos actuales, que sirvan como base para facilitar su aplicación dentro del Comercial Zambrano.

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

Se determina que la propuesta es factible ya que surgió a partir de esta investigación, en donde se realizaron entrevistas, lista de verificación y análisis de indicadores financieros que permitieron identificar la problemática de la entidad. Es crucial detallar que la elaboración de esta propuesta tiene como finalidad fomentar la organización requerida para alcanzar una gestión eficiente.

### **3.5.1 Social**

En el ámbito social, se deduce que el proyecto es viable, ya que responde a una necesidad concreta dentro de la organización y genera beneficios directos para el personal involucrado en el control de inventario. Mediante la implementación del manual se contribuirá a la mejora del ambiente laboral, estableciendo responsabilidades claras y reduciendo la carga de errores operativos.

### **3.5.2 Organizacional**

Desde el punto de vista organizacional, la propuesta es viable, dado que el Comercial Zambrano cuenta con una estructura básica que permite aplicar procedimientos formalizados, asimismo, la disposición de personal para mejorar los procesos y adaptarse a nuevas metodologías, junto con el compromiso de la gerencia, constituye una base sólida para la ejecución del manual.

### **3.5.3 Tecnológica**

La propuesta también es tecnológicamente factible, puesto que el Comercial Zambrano ya utiliza un sistema contable básico, denominado “STRATEGY”, el cual permite registrar las operaciones de ingresos y salidas de la mercadería. Por ende, este sistema puede complementarse fácilmente con los procedimientos definidos en el manual.

### **3.5.4 Legal**

La propuesta formulada para el Comercial Zambrano es legamente viable, debido a que cuenta con el respaldo de los responsables del negocio y con el personal empleado. Al estar orientada al fortalecimiento de los procesos internos, no presenta impedimentos legales para su ejecución.

### 3.6 Desarrollo de la Propuesta

**COMERCIAL ZAMBRANO**

**Manual de procedimientos para el control de inventarios**

Elaborado por:  
**Edison Cedeño**

**COMERCIAL ZAMBRANO**  
DISCUENTOS ESPECIALES PARA TIENDA  
CALIDAD PRECIO Y PAGO JUSTO EN CANTA DE PRESENTACION

**PAGUE AQUÍ**  
• BELCORP  
• ESIKA  
• AZZORTI  
• PAGO IESS  
• CHEL  
• TELÉFONO  
• EPAM  
• SRI  
• PLAN CLARO  
• PLAN MOVISTAR  
• COMANDATO  
• RECARGAS: CLARO - CNT - MOVISTAR - TLUENTI  
• CRÉDITOS ECONÓMICOS  
• RETIROS Y DEPÓSITOS  
• GIROS  
• SOMOS DISTRIBUIDORES



1. Introducción.....	44
2. Objetivos.....	44
3. Alcance .....	44
4. Misión.....	45
5. Visión.....	45
6. Organigrama .....	45
7. Instrucciones de Uso.....	45
8. Políticas Generales.....	46
9. Funciones.....	46
10. Simbología.....	48
11. Requerimiento de Inventario .....	49
12. Flujograma de requerimiento de Inventario .....	51
13. Recepción del Inventario .....	52
14. Flujograma de recepción del Inventario .....	54
15. Almacenamiento de Inventario.....	55
16. Flujograma de almacenamiento del inventario.....	56
17. Devolución de Compras .....	57
18. Flujograma de devolución de compras .....	58
19. Salida del Inventario .....	59
20. Flujograma de salida del inventario.....	60
21. Devoluciones en venta.....	61
22. Flujograma de devoluciones en ventas .....	62
23. Constatación Física y baja del inventario .....	63
24. Flujograma de salida del Inventario .....	65
25. Flujograma de baja del inventario .....	66
26. Formatos de Asientos de Ajustes Contables.....	67
27. Lineamientos de supervisión y control del Inventario.....	69



**Ilustración 3:** Diagrama de flujo de requerimiento de inventario ..... 51

**Ilustración 4: Diagrama de flujo de recepción del Inventario** ..... 54

**Ilustración 5** Diagrama de flujo de Almacenamiento del Inventario ..... 56

**Ilustración 6** Diagrama de flujo de devolución de compra de mercadería ..... 58

**Ilustración 7:** Diagrama de flujo de salida del inventario ..... 60

**Ilustración 8** Diagrama de flujo de devolución de venta de mercadería ..... 62

**Ilustración 9:** Diagrama de flujo de Constatación Física del Inventario ..... 65

Ilustración 10: Diagrama de flujo de baja del Inventario ..... 66



## 1. Introducción

El presente manual ha sido elaborado con el propósito de establecer una guía estructurada para el control eficiente del inventario en el Comercial Zambrano. Este documento busca proporcionar directrices precisas que permitan a la organización optimizar el flujo de productos, minimizar las pérdidas y mantener un control detallado de las existencias en las bodegas.

Su implementación permitirá al personal involucrado aplicar practicas uniformes en los procesos de recepción, almacenamiento, registro, verificación y salida de mercadería. De estas forma, se fortalecerá la eficiencia operativa, se mejorará la trazabilidad de los productos y se contribuirá directamente a la rentabilidad del negocio.

## 2. Objetivos

### a. Objetivo General

Establecer políticas, procedimientos y responsabilidades que garanticen un control de inventario en el Comercial Zambrano, contribuyendo así al fortalecimiento de la rentabilidad del negocio.

### b. Objetivos Específicos

- Establecer y delimitar funciones del personal responsable del manejo de inventarios.
- Proponer políticas y procedimientos para la recepción, almacenamiento y salida de productos.
- Desarrollar lineamientos que fortalezcan el control interno y mejoren la supervisión del inventario.

## 3. Alcance

Este manual es aplicable a todos los procesos vinculados al control de inventarios de productos en el Comercial Zambrano, e involucra a las áreas de compras, ventas, bodegas y administración.



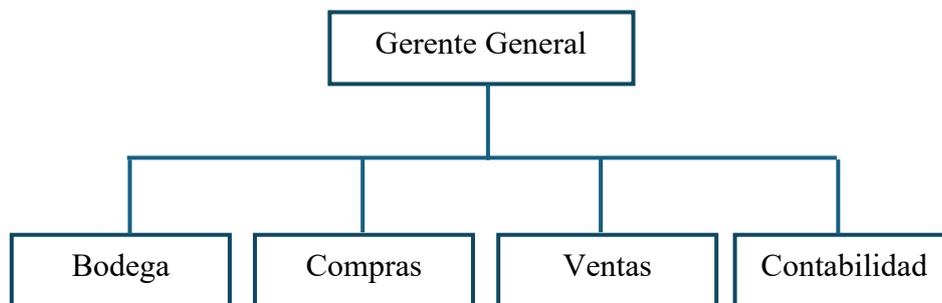
#### 4. Misión

Ofrecer la mejor experiencia en productos alimenticios de primera necesidad y consumo masivo, garantizando calidad, precios accesible y una atención personalizada.

#### 5. Visión

Posicionarnos como una de las empresas lideres en el mercado local, reconocida por la eficiencia, variedad de productos y excelencia en el servicio, con el objetivo de brindar una mejor calidad de vida a nuestros clientes.

#### 6. Organigrama



#### 7. Instrucciones de Uso

A continuación, se detallan las siguientes directrices para el uso correcto del manual:

- El manual debe ser utilizado como un documento de consulta obligatoria por e personal involucrado en el control del inventario, siendo responsabilidad del gerente velar por su aplicación efectiva.
- Debe mantenerse actualizado y revisarse al menos de cada seis meses, o cuando se presenten cambios significativos en los procesos operativos.
- Se recomienda que cualquier notificación futura deberá registrarse y archivarase adecuadamente para conservar un historial de versión.
- El manual debe ser divulgado de forma clara a los colaboradores del Comercial Zambrano



## 8. Políticas Generales

- Cumplir con las normativas legales y los procedimientos internos en la gestión de inventario.
- Promover la eficiencia operativa mediante procedimientos normalizados en las áreas involucradas
- Establecer canales de comunicación claros para el reporte de inconsistencias o irregularidades en el inventario.
- Asegurar la capacitación continua del personal involucrado en el manejo del inventario.
- Garantizar condiciones adecuadas de almacenamiento y seguridad del inventario.

### a. Políticas específicas

- Toda entrada y salida de productos deberá estar registrada en el sistema STRATEGY.
- El acceso físico de las bodegas estará restringido para el personal autorizado.
- Se deberá realizar conteos físicos como mínimo una vez al mes y al cierre del periodo contable.
- Cualquier daño, pérdida o deterioro de producto deberá ser reportado y documentado.
- Los documentos soporte (facturas, órdenes de compra, solicitudes de reposiciones) deberá conservarse en archivo físico y digital.

## 9. Funciones

### a. Funciones del Gerente

1. Autorizar los procesos de adquisición de productos conforme a las necesidades del inventario
2. Gestionar y ejecutar los pagos a proveedores.
3. Analizar y aprobar los informes financieros emitidos por contabilidad.
4. Evaluar y ajustar los precios de venta, asegurando la competitividad.



5. Supervisar el desempeño de personal.
6. Evaluar los resultados económicos de manera periódica para tomar decisiones estratégicas.
7. Solicitar informes actualizados sobre los movimientos de la mercadería.

**b. Funciones de la Contadora**

1. Registrar de forma oportuna las entradas y salidas de inventario en el sistema contable
2. Elaborar reportes periódicos sobre rotación de productos y niveles de stock.
3. Verificar que las solicitudes de reposición se ajusten al presupuesto del Comercial.
4. Coordinar con el encargado de bodega verificaciones físicas del inventario.
5. Detectar y corregir las inconsistencias presentadas del inventario.
6. Elaborar estados financieros acordes a la realidad del negocio.

**c. Funciones del Encargado de Bodega**

1. Mantener actualizado el registro físico del inventario, asegurando el orden y la correcta ubicación.
2. Monitorear continuamente el stock, fechas de vencimiento y condiciones de almacenamiento.
3. Elaborar y presentar solicitudes de reposición de productos al área contable.
4. Coordinar la recepción de la mercadería, verificando la cantidad, calidad y cumplimiento de la orden de compra.
5. Reportar al área contable cualquier pérdida, robo o deterioro de mercancía.

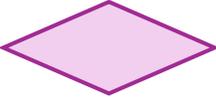
**d. Funciones a los vendedores**

1. Registrar correctamente cada venta en el sistema STRATEGY.
2. Verificar la disponibilidad de producto antes de confirmar la venta.
3. Informar al encargado de bodega sobre los productos agotados.



4. Reportar de manera inmediata cualquier devolución, inconsistencia o inconformidad del cliente.
5. Reportar de manera inmediata cualquier devolución, inconsistencia o inconformidad del cliente.
6. Apoyar en la verificación del estado físico de los productos en exhibición y coordinar con bodega para su reposición.

### 10. Simbología

Simbología	Función
<b>Inicio/Fin</b> 	Indica el inicio y fin de un procedimiento
<b>Proceso</b> 	Representa una actividad o tarea que debe ejecutarse
<b>Documento</b> 	Indica generación, recepción o uso de un documento
<b>Decisión</b> 	Punto donde se debe tomar una decisión con base en una condición.
<b>Entrada o salida</b> 	Entrada o salida de información de un sistema
<b>Subproceso</b> 	Proceso contenido dentro de otro mayor
<b>Línea de flujo</b> 	Indica la dirección del proceso



**11. Requerimiento de Inventario**

**ÁREA: COMPRAS**

**Objetivo:**

Garantizar un abastecimiento oportuno de los productos, mediante un proceso eficiente de solicitud para mantener niveles óptimos de inventario.

**Responsables:**

Responsable de Bodega

Gerente

Área de Contabilidad

**a. Políticas de requerimiento de mercadería**

1. La reposición de productos se basará en análisis periódicos de rotación, niveles mínimos y disponibilidad crítica de los productos del inventario.
2. Se dará prioridad a los artículos de alta rotación, bajo stock o agotados, para garantizar la operatividad continua.
3. Se determinará la cantidad adecuada de mercadería a solicitar, evitando excesos innecesarios.
4. Las solicitudes deberán ajustarse a un presupuesto previamente asignado.
5. Toda solicitud debe presentarse mediante un formato interno oficial, con su debida justificación y aprobación por parte del gerente.

**b. Proceso de requerimiento de mercadería**

- Identificación de productos con bajo stock mediante revisión del sistema “STRATEGY”
- Elaboración de la solicitud de reposición por parte de bodega.
- El área contable recibe la solicitud de reposición
- Verificación de la disponibilidad monetaria del Comercial para realizar la adquisición del pedido

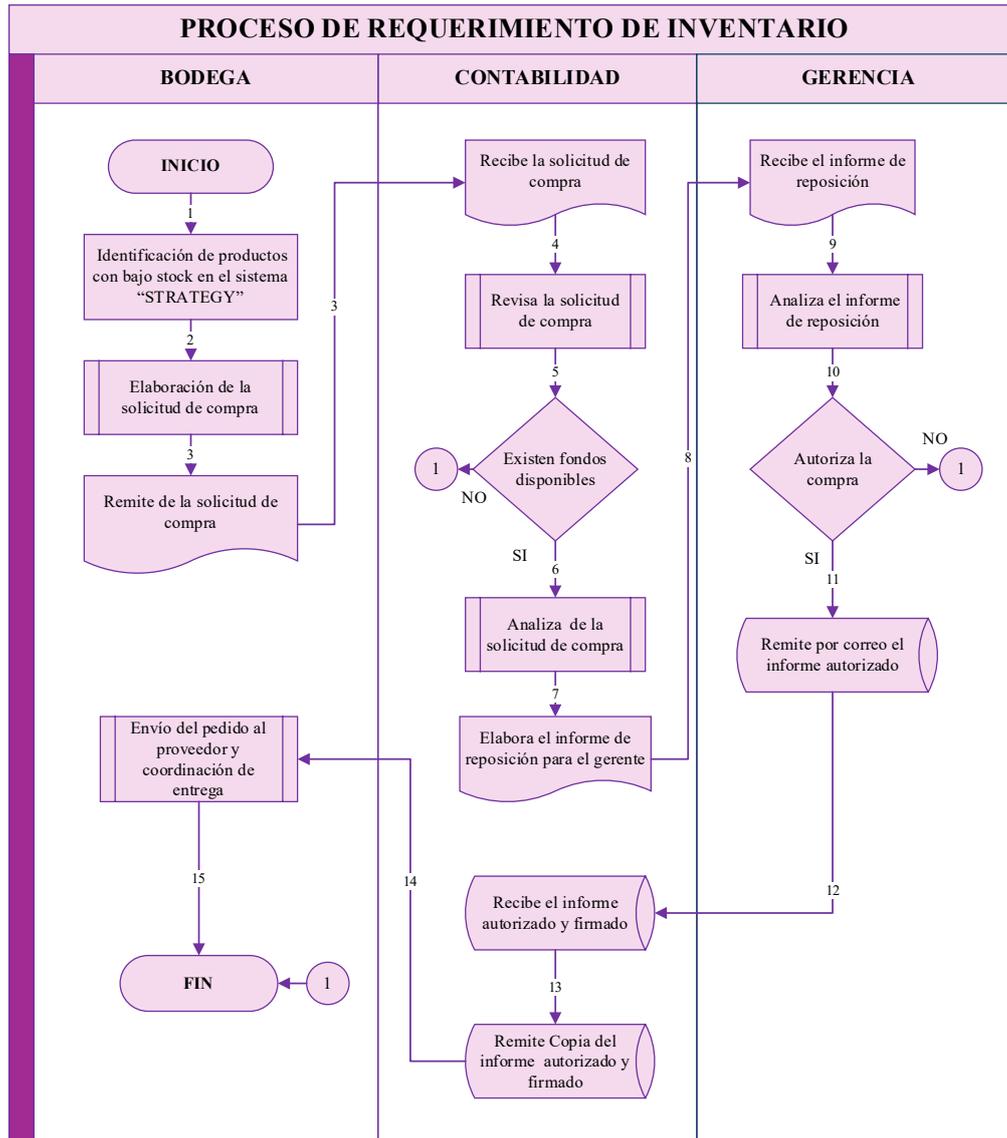
	<p style="text-align: center;"><b>COMERCIAL ZAMBRANO</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Manual de procedimientos para Inventario</b></p>	<p>Página 9 de <b>28</b></p> <p>Fecha: 07/07/2025</p>
<p><b>Requerimiento de Inventario</b></p>		<p style="text-align: center;"><b>ÁREA: COMPRAS</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Al existir la disponibilidad, se envía el informe de solicitud al gerente.</li> <li>• En caso de no existir disponibilidad, se finaliza el proceso.</li> <li>• El gerente recibe el informe de solicitud, autoriza y valida la compra.</li> <li>• En caso de no validarla, se finaliza el proceso.</li> <li>• Envío al proveedor y coordinación de entrega</li> </ul> <p><b>Actividades del proceso de requerimiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Monitoreo continuo de niveles de inventario</li> <li>• Generación de reportes de rotación de productos</li> <li>• Llenado de solicitud de requerimiento de artículos.</li> <li>• Verificación de la disponibilidad</li> <li>• Revisión y autorización de gerencia y contabilidad.</li> <li>• Coordinación con proveedores.</li> </ul>		



**12. Flujograma de requerimiento de Inventario**

**ÁREA: COMPRAS**

*Ilustración 3: Diagrama de flujo de requerimiento de inventario*



*Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala*  
*Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe*  
*Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.*



### 13. Recepción del Inventario

ÁREA: BODEGA

#### Objetivo:

Establecer un proceso ordenado y confiable para la recepción de mercadería para certificar que los productos ingresen en condiciones óptimas conforme a los pedidos realizados.

#### Responsables:

Proveedor

Responsable de Bodega

Área de Contabilidad

#### a. Políticas de recepción de mercadería

- Toda mercadería debe ser verificada mediante orden de compra y factura correspondiente.
- No se aceptará productos dañados, vencidos o que no correspondan al pedido realizado.
- La recepción debe registrarse inmediatamente al sistema “STRATEGY”
- Todo ingreso debe ser firmado por el encargado de bodega.
- Se deberá notificar cualquier inconsistencia a contabilidad de forma inmediata.

#### b. Proceso de recepción de mercadería

- Verificación de la solicitud de pedido.
- Se procede a la entrega de la mercadería de pedido por parte del proveedor.
- El encargado de bodega recibe físicamente los productos.
- Se realizar una revisión de calidad y cantidad de los productos entregados.

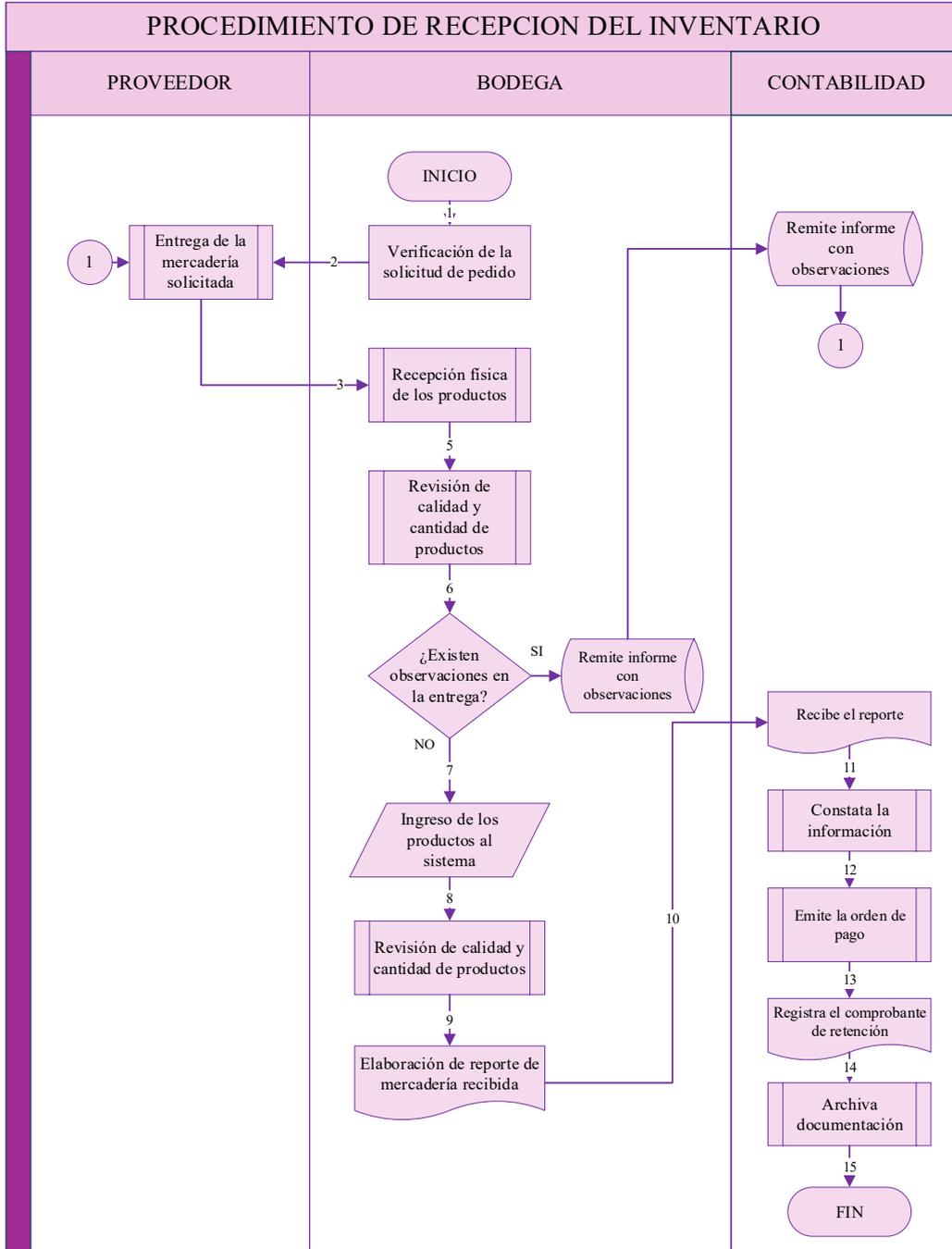
	<p style="text-align: center;"><b>COMERCIAL ZAMBRANO</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Manual de procedimientos para Inventario</b></p>	<p>Página <b>12</b> de <b>28</b></p> <p>Fecha: 07/07/2025</p>
<p><b>Recepción del Inventario</b></p>		<p><b>ÁREA: BODEGA</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si hay observaciones, se realiza un informe, se remite a contabilidad, y se devuelve la mercadería y se finaliza el proceso</li> <li>• Si no existen observaciones, se registra el ingreso de los productos al sistema.</li> <li>• Se elabora un reporte de la mercadería recibida.</li> <li>• Contabilidad recibe el reporte y valida la información</li> <li>• Se emite la orden de pago al proveedor</li> <li>• Se archivan documentos como respaldo del ingreso de mercadería.</li> </ul> <p><b>c. Actividades del proceso de recepción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificación de documentos (ordenes, facturas)</li> <li>• Inspección de cantidad, calidad y estado de los productos entregados.</li> <li>• Registrar en el sistema el ingreso de la mercadería</li> <li>• Elaboración de informe de recepción con detalles del ingreso</li> <li>• Envío del informe al área contable para la validación y gestión del pago.</li> <li>• Área contable emite la orden, factura y comprobantes de retención aplicables en la compra de la mercadería.</li> <li>• Archivar los documento del proceso como respaldo.</li> </ul>		



14. Flujograma de recepción del Inventario

ÁREA: BODEGA

Ilustración 4: Diagrama de flujo de recepción del Inventario



Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala  
Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe  
Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.



**15. Almacenamiento de Inventario**

**ÁREA: BODEGA**

**Objetivo:**

Garantizar el adecuado resguardo, organización, conservación y control de la mercadería, a fin de preservar su calidad y asegurar una eficiente rotación y disponibilidad de los productos.

**Responsables:**

Responsable de Bodega

Contabilidad

**a. Políticas de almacenamiento de mercadería**

- El ingreso de los productos al área de almacenamiento será responsabilidad exclusiva del personal asignado.
- Los productos deberán ser agrupados por marcas o categorías para facilitar su manejo.
- La mercadería debe estar organizada para una fácil identificación y acceso rápido.
- Cada estante debe tener una etiqueta visible con información clara del contenido.
- Las etiquetas deben incluir códigos y descripción de los artículos.
- Se realizará revisión semanal de los productos para constará su estado y stock

**b. Proceso de almacenamiento de mercadería**

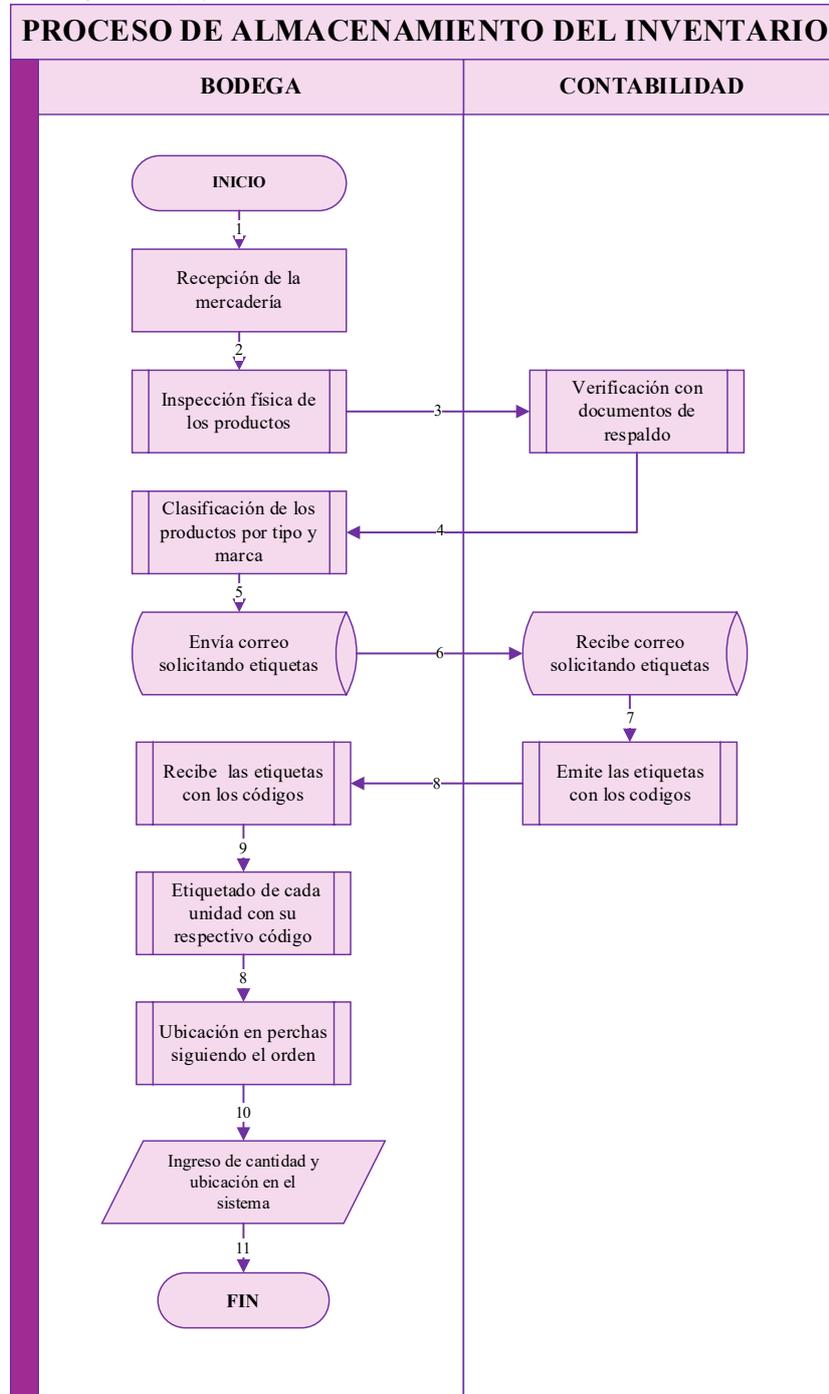
- Recibir la mercadería
- Inspección física de los productos a almacenar.
- Se clasifica de acuerdo con su tipo y marca
- Se etiquetan cada unidad con su código y fecha de ingreso.
- Se ubican en las perchas siguiendo el orden establecido.
- Se registra la cantidad y ubicación física en el sistema.



16. Flujograma de almacenamiento del inventario

ÁREA: BODEGA

Ilustración 5 Diagrama de flujo de Almacenamiento del Inventario



Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala  
Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe  
Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.



**17. Devolución de Compras**

**ÁREA: BODEGA**

**Objetivo:**

Garantizar la devolución controlada y documentada de la mercadería a los proveedores, manteniendo la integridad del inventario y el registro contable.

**Responsables:**

Responsable de Bodega

Contabilidad

Proveedor

**a. Políticas de Devolución de mercadería (Compras)**

- Solo se realizarán devoluciones de mercadería que presenten defectos, daños, errores, vencimiento próximos o productos no solicitados.
- Toda devolución debe contar con autorización previa del responsable de bodega y validación del área de contabilidad.
- El área de contabilidad debe registrar los movimientos derivados de la devolución, respaldados con nota de crédito o documento que lo sustente.

**b. Proceso de almacenamiento de mercadería**

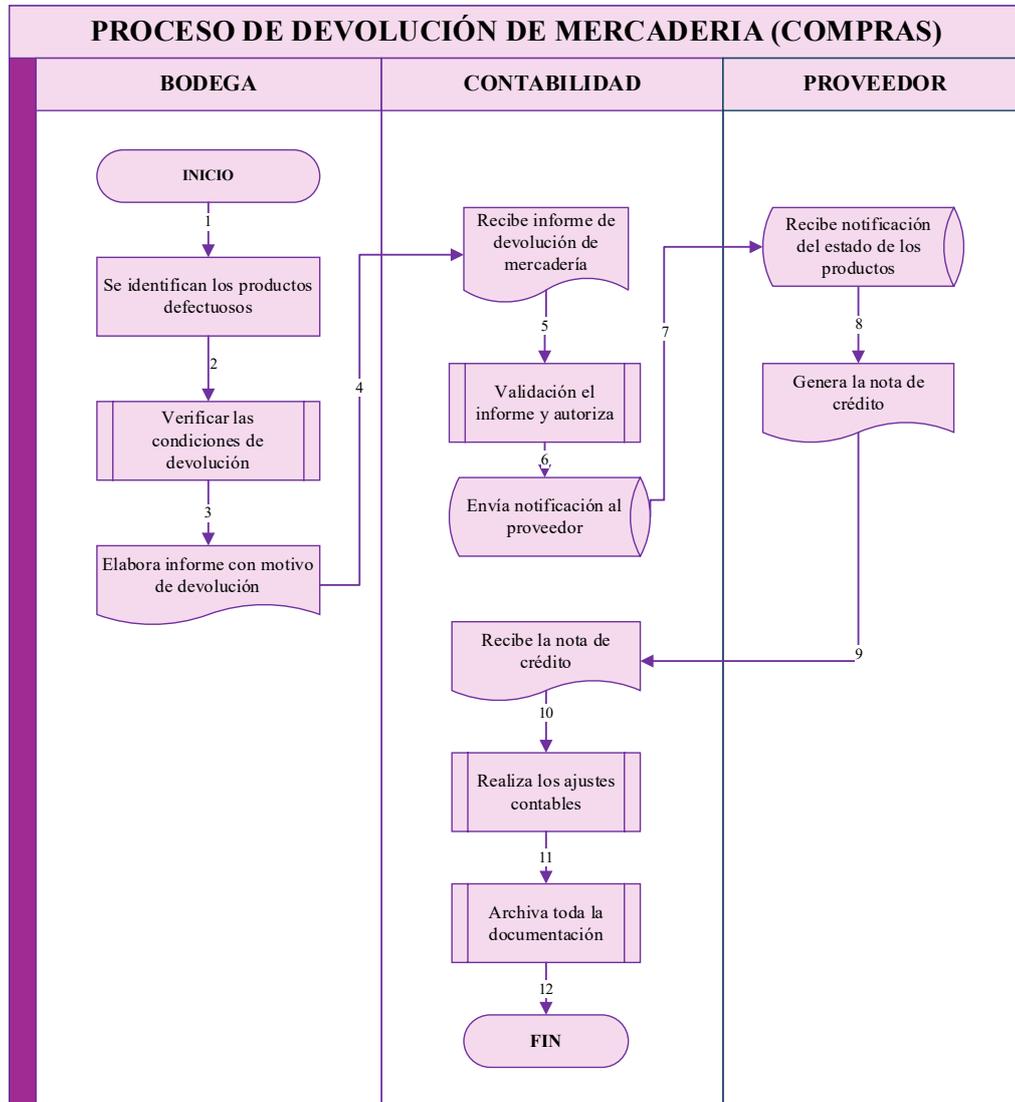
- El responsable de bodega identifica productos defectuosos, vencidos o que no correspondan al pedido.
- Se elabora informe detallado cantidad, descripción y motivo de devolución.
- El informe es remitido a contabilidad, quien valida la devolución y autoriza la ejecución.
- Se contacta al proveedor y retira la mercadería del área de almacenamiento.
- Se actualiza el stock disponible del inventario.
- Se obtiene comprobante de recepción firmado por el proveedor, que se archiva con el documento de devolución.
- Se realiza ajuste contable de la mercadería devuelta, adjuntando documentación soporte (nota de crédito, comprobantes, etc.)



18. Flujograma de devolución de compras

ÁREA: BODEGA

Ilustración 6 Diagrama de flujo de devolución de compra de mercadería



Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala  
Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe  
Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.



**19. Salida del Inventario**

**ÁREA: VENTAS**

**Objetivo:**

Establecer un proceso eficiente para la salida de la mercadería, manteniendo el control del inventario disponible y evitando pérdidas o errores en el despacho

**Responsables:**

Responsable de bodega

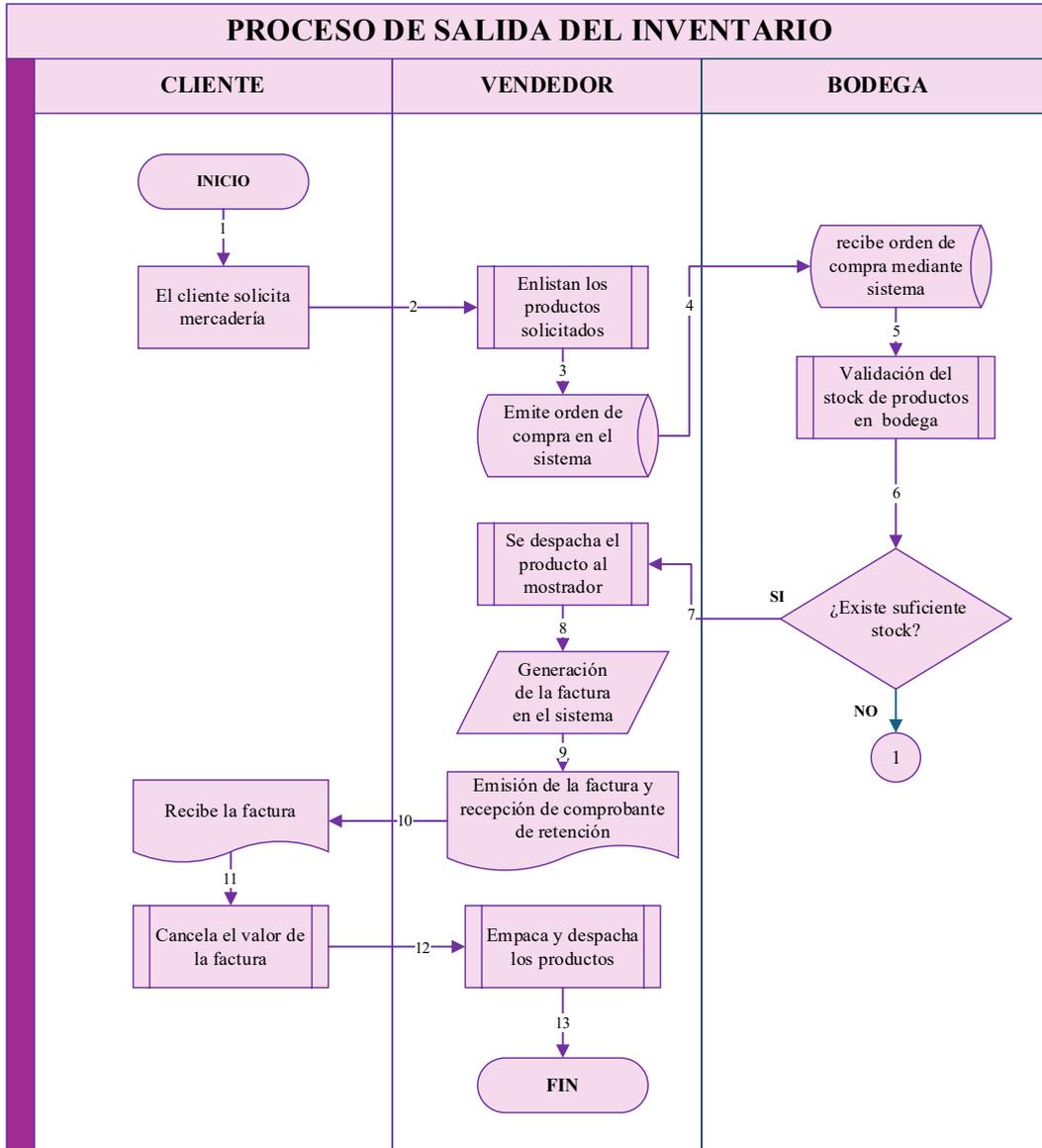
Vendedor/a de turno

- **Políticas de salida de mercadería.**
- Toda salida de mercadería debe ser respaldada con una factura o comprobante de venta
- Solo el personal autorizado puede entregar productos al cliente.
- Las mercadería entregada debe coincidir exactamente con lo registrado en la factura.
- En casos de devoluciones internas o cambios, se seguirá un protocolo documentado y se notificará al responsable del inventario.
- Se debe actualizar el inventario en tiempo real o al finalizar la jornada.
- Las diferencias detectadas deben informarse al área contable.
- **Procedimiento para la salida de mercadería**
- El cliente realiza la solicitud de compra al vendedor.
- El vendedor registra la orden al encargado de bodega para la validación de la existencia del producto.
- El encargado revisa el stock y confirma si existe o no la cantidad requerida.
- En caso de no existir se devuelve la orden, y finaliza el proceso.
- El vendedor despacha el producto para la validación de la venta.
- El vendedor genera la factura al cliente.
- Se entrega la factura y el cliente genera el pago
- El producto es empacado y entregado al cliente por el vendedor.

20. Flujograma de salida del inventario

ÁREA: VENTAS

Ilustración 7: Diagrama de flujo de salida del inventario



Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala  
 Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe  
 Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.



**21. Devoluciones en venta**

**ÁREA: VENTAS**

**Objetivo:**

Regular el proceso de devolución de mercadería por parte de los clientes, garantizando un control adecuado de inventarios y registros contables.

**Responsables:**

Responsable de bodega

Contabilidad

Gerencia

**Políticas de devolución de mercadería en ventas.**

- Las devoluciones solo se aceptarán cuando los productos presenten defectos de fábrica o existan errores en la entrega.
- El cliente deberá presentar la factura de compra como respaldo de la devolución.
- El área de bodega deberá revisar el estado físico de la mercadería antes de su aceptación
- La devolución deberá gestionarse en un máximo de 48 horas desde la entrega de los productos.

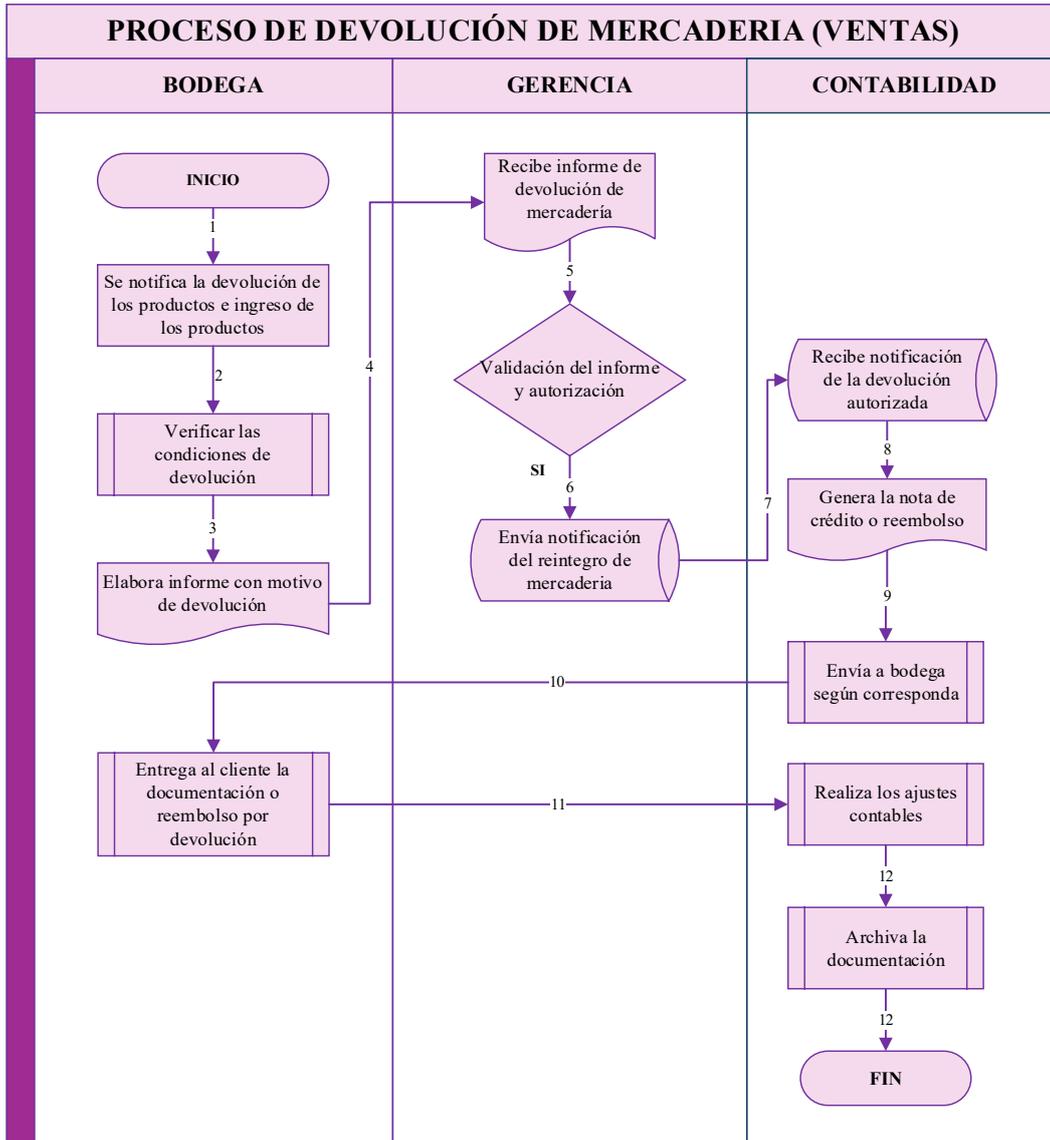
**Procedimiento para la devolución de mercadería en ventas**

- Se notifica que el cliente desea realizar la devolución del producto adquirido.
- El responsable de bodega inspecciona el producto para verificar que cumpla con las condiciones de la devolución y elabora informe detallado con cantidad, descripción y motivo de la devolución.
- Gerencia revisa el informe y aprueba o rechaza la devolución. Si la devolución es aceptada se reincorpora la mercadería y se registra al sistema
- Contabilidad emite la nota de crédito o autoriza el reembolso.
- Se ajusta el ingreso al sistema y se archivan los documentos de la devolución.

22. Flujograma de devoluciones en ventas

ÁREA: BODEGA

Ilustración 8 Diagrama de flujo de devolución de venta de mercadería



Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala

Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe

Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.



### 23. Constatación Física y baja del inventario

**Objetivo:**

Optimizar la gestión del inventario mediante la verificación física periódica de los productos almacenados, con el propósito de detectar diferencias respecto a los registros contables, para así contribuir al control operativo y mejorar la rentabilidad del negocio.

**Responsables**

Responsable de Bodega

Área de contabilidad

Gerencia

**Políticas de Constatación Física**

- La constatación física deberá ejecutarse al menos una vez al mes, de manera periódica, conforme a las disposiciones de la gerencia.
- Durante el proceso se suspenderán las actividades de despacho para garantizar la precisión del conteo.
- Solo el personal autorizado podrá participar en la actividad de verificación física.
- Las diferencias identificadas serán analizadas por la contadora y notificadas al gerente para su validación.
- La baja del inventario solo procederá por daños, vencimientos, obsolescencia o pérdida debidamente comprobada.

**Procedimientos para el proceso de Constatación Física:**

- Gerencia establece un determinado día para la constatación física
- La contadora notifica y coordina la ejecución del proceso con el bodeguero.
- Se organiza el área de almacenamiento para garantizar visibilidad y acceso a los productos.



### Constatación Física del inventario

- Se realiza el conteo físico del inventario, registrando datos en formatos establecidos.
- El bodeguero entrega los formatos de conteo al área de contabilidad
- La contadora verificará las existencias registradas en el conteo con los datos del sistema “STRATEGY”
- El área de contabilidad genera un informe y lo remite a gerencia para su revisión y aprobación.
- El gerente valida el informe, dando paso a los ajustes y archivado de la documentación como evidencia.

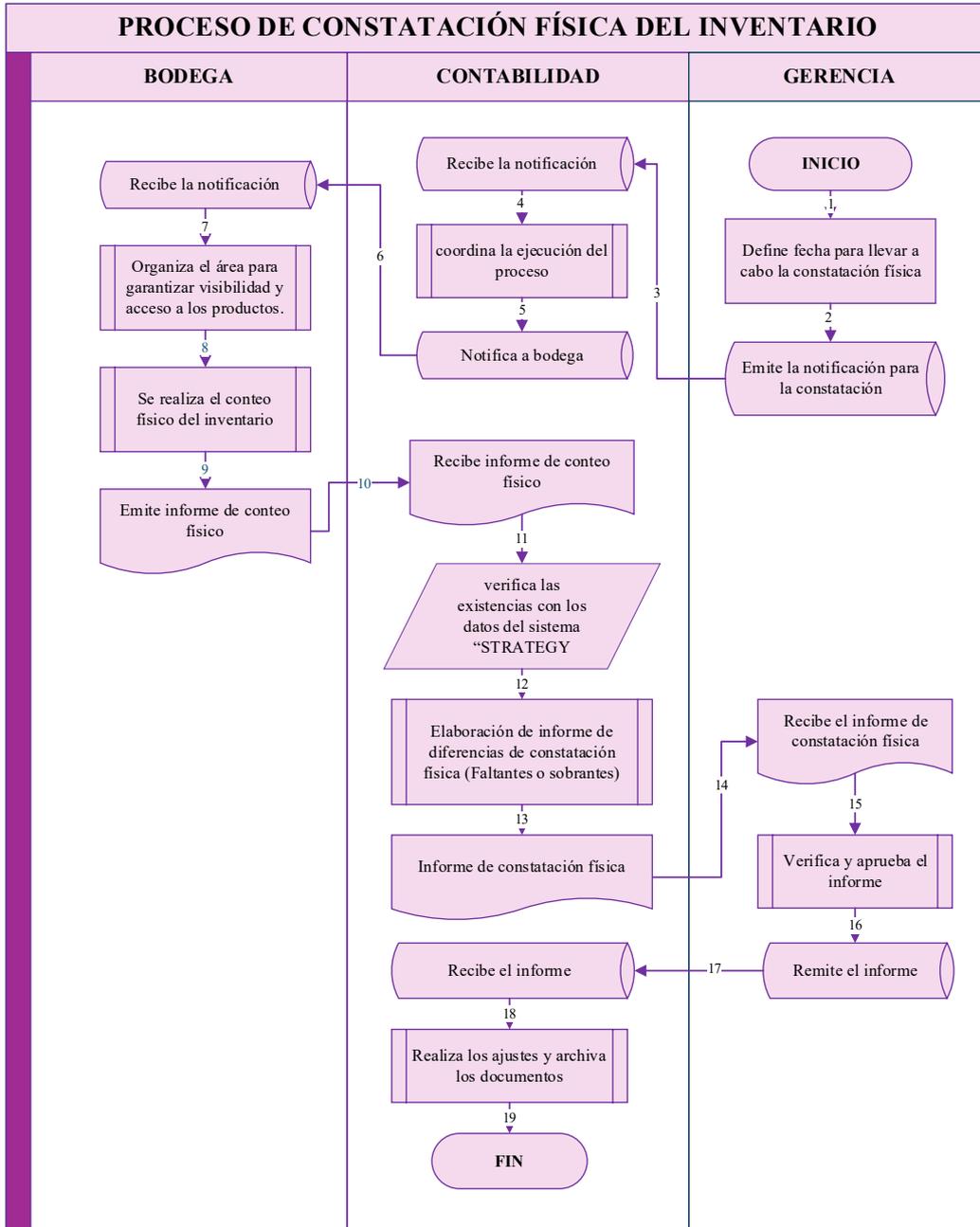
### Procedimientos para el proceso de Baja del Inventario:

- El responsable de bodega detecta la mercadería vencida, dañada u obsoleta.
- Se elabora un informe con la descripción del producto, cantidad y motivo de la baja.
- Contabilidad revisa el reporte y evalúa el impacto económico.
- El informe se remite a Gerencia, quien aprueba la baja.
- El área de bodega retira y separa los productos para su disposición final.
- Se actualiza el inventario, descontando los productos dados de baja.
- Contabilidad efectúa el asiento contable correspondiente y archiva los documentos de respaldo.

24. Flujograma de salida del Inventario

ÁREA: BODEGA

Ilustración 9: Diagrama de flujo de Constatación Física del Inventario

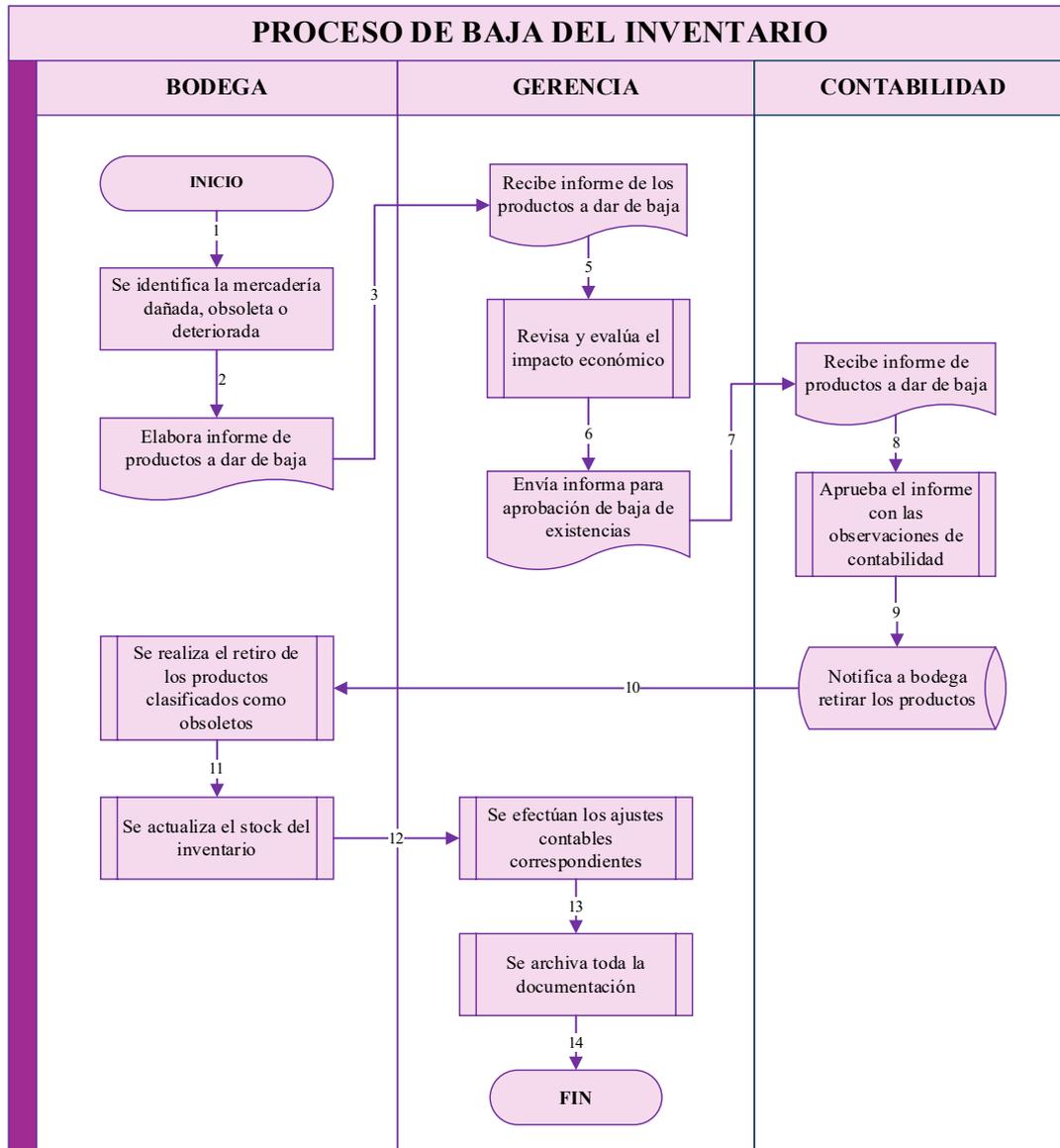


Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala  
 Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe  
 Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.

25. Flujoograma de baja del inventario

ÁREA: BODEGA

Ilustración 10: Diagrama de flujo de baja del Inventario



Elaborado por: Edison Xavier Cedeño Toala

Revisado por: Lcdo. Juan Carlos Cevallos Hoppe

Aprobado por: Ing. Erick Calderero Villagómez.

**26. Formatos de Asientos de Ajustes Contables****• Devolución de compra de mercadería**

Código	Detalle	Parcial	Debe	Haber
xx	Proveedor/Banco/Caja		----	
	Devolución en compras			----
	Iva en compras			----
<i>R// Para registrar devolución en compras de mercadería</i>				

*Fuente: Elaboración Propia***• Devolución de venta de mercadería**

Código	Detalle	Parcial	Debe	Haber
xx	Devolución de ventas		----	
	Iva en ventas		----	
	Caja/Clientes			----
<i>R// Para registrar devolución en ventas de mercadería</i>				

*Fuente: Elaboración Propia***• Faltante en mercadería**

Código	Detalle	Parcial	Debe	Haber
xx	Cuentas por C. Empleados		----	
	Inventarios			----
<i>R// Para registrar faltante en mercadería</i>				

*Fuente: Elaboración Propia*

**Formatos de Asientos de Ajustes Contables**

- **Sobrante en mercadería**

Código	Detalle	Parcial	Debe	Haber
xx	Ingresos Operativos		----	
	Inventarios			----
<i>R// Para registrar sobrante en mercadería</i>				

*Fuente: Elaboración Propia*

- **Deterioro de Mercadería**

$$\text{VNR} = \text{Precio Venta Estimado} - \text{Costos Estimado}$$

Código	Detalle	Parcial	Debe	Haber
xx	Valor neto de realización del inventario		----	
	Provisión por el valor neto de realización y otras perdidas del inventario			----
<i>R// Para registrar ajuste de deterioro por el valor neto de realización</i>				

*Fuente: Elaboración Propia*



## 27. Lineamientos de supervisión y control del Inventario

### Objetivo:

Fortalecer la supervisión eficiente y capacitación continua al personal involucrado en el manejo del inventario, con el fin de optimizar el control interno, reducir errores y maximizar la rentabilidad mediante la optimización de recursos.

### Lineamientos de supervisión

- Establecer un control semanal de supervisión que incluya revisiones los procedimientos de recepción, almacenamiento y salida de la mercadería.
- Supervisar que cada movimiento de inventario esté respaldado por la documentación respectiva (facturas, guías de remisión, solicitudes internas)
- Emplear observaciones al comportamiento del personal en los puntos de venta, recepción y bodega, identificando errores frecuente o malas prácticas.
- Fomentar la comunicación efectiva entre las áreas del de ventas, bodega y contabilidad para asegurar que la información fluya sin distorsiones.
- Realizar evaluaciones periódicas sobre el cumplimiento de políticas y procedimientos, identificando áreas de mejoras.

### Lineamientos de capacitación al personal

- Se deberá implementar un plan de capacitación continua con periodicidad trimestral, orientado al fortalecimiento de competencias técnicas y operativas para el manejo del inventario.
- Todo el personal vinculado a los procesos del inventario deberá participar obligatoriamente en jornadas de inducción inicial, enfocadas en las políticas y procedimientos establecidos.
- La formación será segmentada por áreas funcionales, garantizando que cada colaborador reciba contenidos acordes a sus responsabilidades específicas dentro del proceso.
- La participación en cada jornada será documentada formalmente, incluyendo registros de asistencia, contenido impartido y firma del facilitador.

## CONCLUSIONES

A partir de la presente investigación, el investigador determinó lo siguiente:

- Se evidencia deficiencias operativas en el control de inventarios, las cuales indican de forma directa en la rentabilidad del Comercial Zambrano, considerando que la utilidad disminuyó cinco puntos porcentuales durante el ejercicio fiscal 2024. Esta situación se ve agravada ante el incremento de 2% en la rotación del inventario y la alta dependencia del inventario como fuente de liquidez, lo que limita la capacidad de la entidad para responder eficientemente a sus obligaciones financieras sin recurrir a la venta de la mercadería.
- Mediante técnica de observación, se constató la ausencia de procedimientos para el control de mercancías, así como la falta de verificaciones físicas periódicas; generando inconsistencias entre los registros contables y el inventario. Por otro lado, la aplicación del método ABC permitió evidenciar un sobreabastecimiento del 79,96% de productos en una determinada área, lo que ha derivado en pérdidas no cuantificadas por deterioro y ha comprometido la fiabilidad de la información utilizada en la toma de decisiones.
- La implementación de un manual de procedimientos de inventarios representa una estrategia clave para estandarizar los procesos asociados a la gestión de mercancías, permitiendo reducir los riesgos operativos, optimizar el uso de los recursos disponibles y fortalecer la generación sostenible de beneficios económicos para el Comercial Zambrano.

## RECOMENDACIONES

De acuerdo con la propuesta realizada en el Comercial Zambrano, se sugiere implementar las siguientes recomendaciones:

- Aprobar e implementar por parte de la gerencia el manual de control interno de inventarios, con la finalidad de optimizar los procesos relacionados con la administración de las existencias, lo que permitirá minimizar errores y evitar pérdidas económicas por parte del personal operativo, promoviendo de esta manera una mejora sostenible en la rentabilidad del Comercial Zambrano.
- Emplear supervisiones periódicas para verificar el cumplimiento de los diferentes procedimientos establecidos, tales como la adquisición, venta y almacenaje de la mercadería. De esta manera, se logrará garantizar la correcta aplicación de normas internas y, al mismo tiempo, se podrán detectar de manera temprana posibles inconsistencias o desviaciones que puedan afectar la eficiencia operativa y financiera de la empresa.
- Proponer un programa de capacitación continua dirigido al personal, que permita evaluar de forma objetiva su desempeño, identificar fortalezas y áreas de mejoras, y ajustar los procedimientos de trabajo según las necesidades operativas de la empresa, fortaleciendo la productividad y el ambiente laboral para fomentar el compromiso del equipo de trabajo.

## REFERENCIAS

- Álvarez Magaña, K. N., Martínez Prats, G., & García Álvarez, A. D. (2021). La importancia del control interno en el área de ingresos de una empresa comercial. *Publicaciones E Investigación*, 15(1). doi: <https://doi.org/10.22490/25394088.4692>
- Álvarez Pareja, L. F. (2020). *Gestión de inventarios: cartilla para el aula*. Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Aquima Vilca, D. V., Pari Rivera, I., & Vega Espilco, P. O. (2022). Propuesta de Control de Inventarios en una Empresa Comercial. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA)*, 23(3).
- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de inventarios: UF0476*. Editorial Tutor Formación.
- Argotti Zumbana, I. S. (2015). El control interno de Inventarios y su impacto en la rentabilidad de Ambato Cia.Ltda. *Proyecto de investigación*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/16978/1/T2896i.pdf>
- Arias González, J. L. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques Consulting EIRL .
- Baena Paz, G. M. (2017). *Metodología de la investigación (3a. ed.)*. Grupo Editorial Patria.
- Camacho Acosta, I. J., Martínez Prats, G., & Tosca Magaña, S. A. (2022). Aplicación del sistema de inventario para prevenir pérdidas en las empresas comerciales. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria De Ciencias Económicas Administrativas - Departamento De Ciencias Económico Administrativas-Campus Navojoa*, 12(37). doi:<https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi37.446>
- Cañizares Cedeño, E. L. (2020). Control de Inventario y la Rentabilidad de la empresa Omnisatiato S.A Parroquia Manglaralto, provincia Santa Elena, año 2018". *Proyecto de Investigación*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5328/1/UPSE-TCA-2020-0024.pdf>
- Catagua Briones, M. L., Pinargote Macías, M. F., & Mendoza Vences, M. E. (2023). Control interno y modelo COSO en la gestión administrativa y financiera empresarial. *Podium*, 44. doi:<https://doi.org/10.31095/podium.2023.44.10>

- Citarella Espinoza, M., & Insignares Blanco, E. (2021). La auditoría financiera y su proyección en la rentabilidad de las empresas. *Revista ADGNOSIS*. Obtenido de <https://doi.org/10.21803/adgnosis.10.10.475>
- Cubero Abril, T. (2019). *Manual de auditoría de gestión Enfoque empresarial y de riesgos*. Casa Editora - Universidad del Azuay.
- Cumbicos Castillo, H. A., Señalin Morales, L. O., & Tapia Espinoza, N. J. (2023). La importancia del control interno contable en la gestión efectiva de las empresas. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4). doi:[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i4.6981](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.6981)
- Espinales Cedeño, J. I., Macias Piloza, J. M., & Cevallos Hoppe, J. C. (2021). Financiamiento y las acciones estratégicas en el proceso de toma de decisiones. *Revista Científica de Educación Superior y Gobernanza Interuniversitaria Aula* 24, 2(3). Obtenido de <https://publicacionescd.ulead.edu.ec/index.php/aula-24/article/view/441>
- Espinosa Manríquez, N. (2020). *Contabilidad básica: conceptos y técnica*. Editorial Universidad Alberto Hurtado.
- Estupiñán Gaitán, R. (2016). *Control interno y fraudes: análisis de informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales*. Ecoe Ediciones.
- Garcés Cajas, C. G. (2019). *Indicadores financieros para la toma de decisiones en la empresa Disgarta. Tesis de Postgrado*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Gaytán Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42). Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci\\_arttext](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci_arttext)
- González, L. M., & Andrade, A. B. (2023). *Probabilidad y Estadística*. Universidad Técnica del Norte.
- Imaicela Carrión, R. D., Curimilma Huanca, O. A., & López Tinitana, K. M. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.html>
- Loor Alcívar, M. I., Párraga Franco, S. M., Sornoza Zamora, J. C., Cevallos Hoppe, J. C., & Mina Chicaiza, J. C. (2024). Control Interno y Gestión Administrativa: un Estudio

- Empírico Aplicado a las Pymes del Cantón de Manta-Ecuador. *RGSA – Revista de Gestão Social e Ambiental*, 18(12). doi:<https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n12-105>
- López López, A. L. (2011). Control interno al ciclo de inventarios y su impacto en al rentabilidad de la Ferreteria Ángel López". *Proyecto de Investigación*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1818/1/TA0122.pdf>
- Macías Loor, F. I., & Delgado Suárez, M. (2023). Indicadores financieros y su relación con la toma de decisiones. *Polo del Conocimiento*. Obtenido de <http://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Martínez González, A., Jimenez Figueredo, F. E., & González Osorio, E. d. (2022). La gestión de inventarios, una herramienta eficaz en la toma de decisiones. *Opuntia Brava*, 14(3). Obtenido de <https://opuntiabrava.ult.edu.cu/index.php/opuntiabrava/article/view/1632>
- Martínez, R. G. (2014). Marco Integrado de Control Interno. Modelo COSO III. *Manual del Participante*.
- Medina, M., Rojas, R., & Bustamante, W. (2023). *Metodología de la investigación : Técnicas e instrumentos de investigación*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú. Obtenido de <http://coralito.umar.mx:8383/jspui/handle/123456789/1539>
- Molano de la Roche, M., Valencia Estupiñán, A. M., & Apraez Pulido, M. (2021). Características e importancia de la metodología cualitativa en la investigación científica. *Revista Semillas del Saber*. Obtenido de <https://revistas.unicatolica.edu.co/revista/index.php/semillas/article/view/314>
- Moncayo Magallán, S. J. (2019). *Control de Inventarios y la Rentabilidad de la empresa F&F Computer S.A, cantón La Libertad, Provincia Santa Elena, año 2018*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5262/1/UPSE-TCA-2020-0006.pdf>
- Monteros Olmedo, P. O. (2025). La Selección del Método de Valoración de Inventarios, su Impacto en la Rentabilidad y Posición Financiera de la Empresa, y por qué la Eliminación del Método LIFO con la Aplicación de las NIIF. *Revista Científica Élite*. Obtenido de <https://doi.org/10.69603/itsqmet.vol7.n1.2025.112>

- Morales Castro, J. (2020). Análisis de la solvencia de las empresas descalzadas del sector industrial de la Bolsa Mexicana de Valores. *Revista Academia & Negocios*, 5(2). Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5608/560861700002/html/>
- Morgan Ríos, R., Camelo, J. P., & López Machado, A. (2018). *Control Interno y Gestión Gubernamental*. Publicaciones Empresariales UNAM.
- Neill, D. A., & Suárez, L. C. (2018). *Procesos y Fundamentos de la Investigación Científica*. Ediciones UTMACH. Obtenido de <https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14229/1/Cap.1-Investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica.pdf>
- NIC 2 . (s.f.). *Normas Internacional de Contabilidad 2 Inventario* . IFRS Foundation.
- Ortega Blacio, S. T., López Monge, Z. A., & Eras Agila, R. d. (2022). Métodos de control y valoración de inventarios utilizados en empresas de electrodomésticos del cantón Machala. *593 Digital Publisher CEIT*.
- Ortega Verdugo, F. J. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. ESIC EDITORIAL.
- Oscamayta Damian, M. L. (2022). El control interno y la gestión de inventarios. *Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12969/2292>
- Pacheco Barreto, D. F. (2023). Control interno y la gestión administrativa. Una revisión sistemática del 2020 al 2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1). doi:[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v7i1.4918](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i1.4918)
- Palmero Suárez, S. (2021). La enseñanza del componente gramatical: el método deductivo e inductivo. *Facultad de Educación. Universidad de la Laguna*. Obtenido de <https://riull.ull.es/xmlui/handle/915/23240>
- Paredes Burgos, K. L. (2022). Control de Inventarios y su influencia en la rentabilidad de la comercial "Pañalera Mi Bebé". *Proyecto de Investigación*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.esoch.edu.ec/bitstream/123456789/16593/1/22T0840.pdf>
- Pereira Palomo, C. A. (2019). *Control interno en las empresas*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

- Pin González, E., & Gómez Díaz, R. (2021). Propuesta de manual de procedimientos para la gestión de almacenes. *Revista Ciencia Universitaria*, 19 (1). Obtenido de <https://revistas.unah.edu.cu/index.php/cu/article/view/1415>
- Proaño, B. (2023). *ANÁLISIS FINANCIERO*. Universidad del Azuay. Casa Editora.
- Roca Bacilio, G. J. (2024). Tratamiento Contable del Inventario en la farmacia "Teresita", cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2023. *Tesis de Postgrado*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/11711/1/UPSE-TCA-2024-0103.pdf>
- Rodríguez Haro, Y. A. (2021). El endeudamiento y la rentabilidad financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector arrocero del Ecuador. *Tesis de Postgrado*. Universidad Técnica de Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/32339>
- Rodríguez López, G. R. (2021). Control interno y prevención del fraude. *Revista de Estudios Empresariales y Empresariales*. doi:<https://doi.org/10.37956/jbes.v0i0.234>
- Rojas, N. G. (2023). *Metodología de la investigación para anteproyectos (1.ª ed.)*. Universidad Abierta para Adultos (UAPA).
- Salcedo Alcívar, M. M. (2023). Análisis del Sistema de Control Interno y su efecto en la gestión de los inventarios de la empresa NOVAOPTICUM, de la ciudad de Manta. *Tesis de Postgrado*. Universidad Laica "Eloy Alfaro".
- Sánchez, L. D., Suárez, R., & García Álvarez, A. (2023). El Sistema de Control de Inventarios. Un análisis de una empresa de Giro Comercial. *Revista CONOCIMIENTO, INVESTIGACIÓN Y EDUCACIÓN CIE*,. doi:<https://doi.org/10.24054/cie.v2i17.2549>
- Santa Cruz Marín, M. (2015). El control interno basado en el modelo COSO. *Revista De Investigación Valor Contable*, 1. Obtenido de <https://doi.org/10.17162/rivc.v1i1.832>
- Suárez Mena, K. E. (2021). *Los indicadores financieros y su incidencia en la liquidez, en empresas del sector comercial*. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/6288>
- Torres Paredes, M. d. (2024). *El control interno y los tiempos de control: previo, continuo y posterior, una introspección a las nuevas tecnologías*. Dykinson.

- Torres Salazar, M. d., & García Mancera, P. (2017). Administración de inventarios, un desafío para las Pymes. *Inventio, la génesis de la cultura universitaria en Morelos*, 31-38. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8083269>
- Trujillo Leon, J. A. (2020). Sistema para el control de inventarios en la empresa "inversiones Novillo de Oro S.A.S". *Revista Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 7(14). Obtenido de <https://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/ingenieria/article/view/671>
- Van Horne. C, J., & Wachowicz. Jr, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Pearson Education.
- Villasmil Molero, M. d., Reyes Díaz, J. G., & Socorro González, C. C. (2020). *Tipos de rentabilidad: consecuencias de una eficiente gestión estratégica de costos en empresas manufactureras del plástico*. Editorial Tecnológico de Antioquia. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tdea/1074>
- Vizcaíno Zúñiga, P. I., Cedeño Cedeño, R. J., & Maldonado Palacios, I. A. (2023). Metodología de la investigación científica: guía prácti. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*. Obtenido de <https://www.ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7658>

## ANEXOS

### Anexo 1: Formato de entrevista

 UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO	
ENTREVISTA	
LUGAR:	COMERCIAL ZAMBRANO
ENTREVISTADO/A:	Jhonny Zambrano Zambrano, Mercedes Tello
CARGO:	Gerente General, Contadora
ENTREVISTADOR:	Edison Cedeño Toala
TUTOR:	Lcdo. Juan Carlos Cevallos, Mg
TEMA:	Control Interno de Inventario y su efecto en la rentabilidad del Comercial Zambrano de la Ciudad de Manta.
OBJETIVO:	Analizar el efecto del control interno de inventarios en la rentabilidad del "Comercial Zambrano" en la ciudad de Manta.
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cree usted que Comercial Zambrano cuenta con un sistema de control interno de inventarios?</li><li>2. ¿Cuál considera usted que ha sido el criterio principal para mantener el volumen actual de inventarios en Comercial Zambrano?</li><li>3. ¿Realiza el Comercial Zambrano verificaciones entre el inventario físico y los registros contables, y con qué periodicidad se llevan a cabo?</li><li>4. ¿Considera usted que han existido errores en el inventario que hayan derivado en pérdidas o en obsolescencia de productos?</li><li>5. ¿Considera usted que la rentabilidad del Comercial Zambrano está relacionada con la venta de su inventario?</li><li>6. Desde su perspectiva, ¿sería apropiada la implementación de un modelo de control de inventarios que complemente y optimice los sistemas actualmente utilizados?</li><li>7. Desde su rol, ¿qué aspectos deberían fortalecerse dentro de la empresa para lograr un control de inventario más eficiente y rentable?</li></ol>	

**Anexo 2:** Formato de lista de verificación

<b>LISTA DE VERIFICACIÓN PARA EVALUAR EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIO</b>			
<b>COMERCIAL ZAMBRANO DE MANTA</b>			
<b>Criterio</b>	<b>Cumple</b>		<b>Observaciones</b>
	<b>SI</b>	<b>NO</b>	
<b>AMBIENTE DE CONTROL</b>			
¿Existe un manual de procedimientos para el manejo del inventario?			
¿El personal que gestiona el inventario ha sido capacitado para sus funciones?			
<b>EVALUACIÓN DE RIESGOS</b>			
¿Se identifican riesgos asociados al exceso, obsolescencia o pérdidas del inventario?			
<b>ACTIVIDADES DE CONTROL</b>			
¿Se realizan controles físicos periódicos al inventario?			
¿Se documentan adecuadamente las entradas y salidas del inventario?			
<b>INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN</b>			
¿Se comunican de forma clara los procedimientos y cambios relacionados al control del inventario?			
¿Existe una vía clara para reportar inconsistencias en el inventario?			
<b>SUPERVISIÓN Y MONITOREO</b>			
¿Se lleva a cabo monitoreo constante del cumplimiento de los procedimientos?			
¿Se elaboran informes de seguimiento sobre el estado y rotación del inventario?			
<b>TOTAL</b>			

**Anexo 3: Entrevista con el Gerente del Comercial Zambrano**



**Anexo 4: Entrevista con la Contadora del Comercial Zambrano**

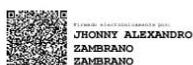


## Anexo 5: Estado de situación Financiera Periodo 2023

### ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO

BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE 2023

<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
CAJA	21.802,88	
BANCOS	19.308,79	
INVENTARIOS	236.125,00	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	7.230,00	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		284.466,67
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
MUEBLES Y ENSERES	17.098,22	
EQUIPOS DE OFICINA	28.760,00	
EQUIPO Y MAQUINARIA	12.425,07	
TERRENOS	41.092,00	
VEHICULOS	55.323,45	
EDIFICIOS	220.993,10	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		375.691,84
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>660.158,51</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
OBLIGACIONES BANCARIAS	12.349,99	
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	151.180,25	
IMPUESTO POR PAGAR	200,00	
REMUNERACIONES Y PARTICIPACION POR PAGAR	2.577,28	
OBLIGACIONES CON EL IEES	291,61	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		166.599,13
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
HIPOTECA POR PAGAR	19.124,79	
OTRAS DEUDAS A LARGO PLAZO	2.247,31	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		21.372,10
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>187.971,23</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	472.187,28	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>472.187,28</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>660.158,51</b>



JHONNY A. ZAMBRANO ZAMBRANO  
C.I 130866335-8

A. MERCEDES TELLO  
C. I 130549252-0

## Anexo 6: Estado de Resultados Periodo 2023

### ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE 2023

#### INGRESOS

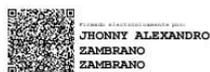
VENTAS PRODUCTOS TIENDA	1.008.606,78	
TOTAL INGRESOS		1.008.606,78

COSTOS DE VENTAS		
COMPRAS PRODUCTOS TIENDA	1.018.506,84	
COMPRAS NETAS	1.018.506,84	
INVENTARIO INICIAL	49.415,00	
MERCADERIA DISPONIBLE PARA LA VENTA	1.067.921,84	
INVENTARIO FINAL	236.125,00	
TOTAL COSTO DE VENTAS		831.796,84

#### GASTOS OPERACIONALES

SUELDOS	16.692,00	
BENEFICIOS SOCIALES	3.375,00	
APORTES Y FONDOS DE RESERVA	3.328,36	
DEPRECIACION ACTIVOS	3.055,93	
PROMOCION Y PUBLICIDAD	1.380,00	
OTROS COSTOS Y GASTOS	11.064,72	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		38.896,01

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		137.913,93
PARTICIPACION A TRABAJADORES		20.687,09
UTILIDAD		117.226,84



JHONNY A. ZAMBRANO ZAMBRANO  
C.I 130866335-8

A. MERCEDES TELLO  
C. I 130549252-0

## Anexo 7: Estado de Situación Financiera Periodo 2024

### ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE 2024

<b>ACTIVOS</b>		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
CAJA	16.345,67	
BANCOS	13.982,66	
INVENTARIOS	249.876,64	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	9.876,54	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>290.081,51</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
MUEBLES Y ENSERES	18.073,10	
EQUIPOS DE OFICINA	29.120,00	
EQUIPO Y MAQUINARIA	12.425,07	
TERRENOS	41.092,00	
VEHICULOS	60.142,20	
EDIFICIOS	220.993,10	
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>381.845,47</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>671.926,98</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>		
OBLIGACIONES BANCARIAS	15.234,56	
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	133.685,47	
IMPUESTO POR PAGAR	123,95	
REMUNERACIONES Y PARTICIPACION POR PAGAR	2.841,26	
OBLIGACIONES CON EL IESS	308,57	
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>152.193,81</b>
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		
HIPOTECA POR PAGAR	18.386,20	
OTRAS DEUDAS A LARGO PLAZO	5.984,11	
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>24.370,31</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>176.564,12</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL	495.362,86	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>495.362,86</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>671.926,98</b>



JHONNY A. ZAMBRANO ZAMBRANO  
C.I 130866335-8

A. MERCEDES TELLO  
C. I 130549252-0

## Anexo 8: Estado de Resultados Periodo 2024

### ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE 2024

#### INGRESOS

VENTAS PRODUCTOS TIENDA	1.002.345,76	
TOTAL INGRESOS		1.002.345,76

COSTOS DE VENTAS		
COMPRAS PRODUCTOS TIENDA	889.208,32	
COMPRAS NETAS	889.208,32	
INVENTARIO INICIAL	236.125,00	
MERCADERIA DISPONIBLE PARA LA VENTA	1.125.333,32	
INVENTARIO FINAL	249.876,64	
TOTAL COSTO DE VENTAS		875.456,68

#### GASTOS OPERACIONALES

SUELDOS	17.234,56	
BENEFICIOS SOCIALES	4.587,89	
APORTES Y FONDOS DE RESERVA	3.912,08	
DEPRECIACION ACTIVOS	3.055,93	
PROMOCION Y PUBLICIDAD	1.402,00	
OTROS COSTOS Y GASTOS	11.938,41	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		42.130,87

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		84.758,21
PARTICIPACION A TRABAJADORES		12.713,73
UTILIDAD		72.044,48



JHONNY A. ZAMBRANO ZAMBRANO  
C.I 130866335-8

A. MERCEDES TELLO  
C. I 130549252-0