



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ”

Informe final de Proyecto de Investigación, previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría

TÍTULO:

Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial
Zambrano de Manta.

AUTORA: Dolores Stefania Giler Intriago

TUTOR: Ing. Rita Mayda Zambrano Loor, Mg.

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Manta – Manabí – Ecuador

Agosto - 2025

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

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad 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 de la estudiante Giler Intriago Dolores Stefania legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2025-2026, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto de investigación es "Control Interno de Inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano 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, 8 de agosto de 2025.

Lo certifico,


Ing. Rita Zambrano Loo, Mg.
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y auditoría

Nota 1: Este documento debe ser realizado únicamente por el/la docente tutor/a y será receptado sin enmendaduras y con firma física original.

Nota 2: Este es un formato que se llenará por cada estudiante (de forma individual) y será otorgado cuando el informe de similitud sea favorable y además las fases de la Unidad de Integración Curricular estén aprobadas.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

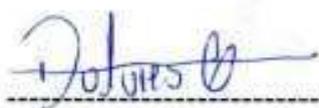
Yo, Giler Intriago Dolores Stefania, con cédula de identidad #131607104 -0, estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, Carrera de Contabilidad y Auditoría, declaró que la investigación realizada con el tema "**Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano de Manta**", es original, auténtico y personal.

En virtud, que si el contenido para los efectos legales y académicos que se desmembró el presente trabajo final de titulación es y será de mi exclusiva responsabilidad legal y académica.

Contando con una investigación íntegra y respetando los debidos derechos de autoría de cada una de las fuentes bibliográficas estipuladas dentro del contenido.

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

Atentamente,



Giler Intriago Dolores Stefania

C.I:1316071040

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

Los Miembro del Tribunal Examinador, aprueban el informe del proyecto de investigación, sobre el tema "**Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano de Manta**".

Presentado por la Sra. **DOLORES STEFANIA GILER INTRIAGO**

De acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, constancia que, el mencionado proyecto está aprobado.

Para constancia firman:



Abg. Iván Néstor Ochoa Soledispa
Presidente del Tribunal



Mgs. Nancy Fabiola Pinargote Vázquez
Miembro del Tribunal



Mgs. Dallas Cecilia San Andrés Hormaza
Miembro del Tribunal

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis padres por ser mi mayor motivación, Dannis Giler y Digna Intriago, por ser los pilares inquebrantables de mi vida. Su amor incondicional, sacrificio y sabiduría me han guiado hasta este momento, estando presente tanto en los buenos como en los malos momentos, siempre brindándome su cariño y apoyo incondicional. Quienes han dado todo de sí para que mis hermanos y yo pudiéramos salir adelante, enseñándonos a ser fuertes y perseverantes. Su ejemplo es la luz que me impulsa a seguir adelante. Los amo profundamente.

A mis hermano/a Dexcy, Dayana y Gregorio, por su apoyo constante, su amor incondicional y por ser una fuente de inspiración en mi vida. Gracias por estar siempre a mi lado, compartiendo cada paso de este camino, brindándome compañía y palabras de ánimo en los momentos difíciles. Por celebrar mis logros y sostenerme con su cariño cuando más lo necesito.

A mi sobrino Thiago Intriago, cuyo amor espontáneo me ha recordado la importancia de seguir soñando, de mantener la curiosidad y de trabajar con dedicación, que este logro sea para ustedes una muestra de que el sueño se puede alcanzar, siempre y cuando haya esfuerzo y un corazón lleno de esperanza.

A mi compañero de cuatro patas y mi lora, cuyo amor incondicional, alegría desbordante y lealtad llenaron mi vida de momentos únicos. Gracias por la lección de amor puro, por estar siempre presentes, aunque en silencio. Este logro también lleva un pedacito de ustedes, quienes fueron una fuente de consuelo y motivación en cada etapa de mi vida.

A cada uno de ustedes, quienes han sido mi apoyo y mi inspiración a lo largo de este camino, le dedico este logro con una gratitud infinita. Este trabajo es una muestra del valor y la huella imborrable que han dejado en mi vida, así como el cariño que siempre llevaré

RECONOCIMIENTO

A Dios por darme la vida y permitirme vivir experiencias inolvidables, por enseñarme a crecer cada día, por permitir caer y empezar de nuevo, por brindarme salud y fuerzas para superarme y aprender de mis errores; Gracias por iluminar mis pasos y acompañar en cada momento de mi vida permitiéndome alcanzar esta meta profesional.

A mi familia, por ser mi apoyo incondicional, por su amor y sacrificio constante en cada etapa de mi vida. Gracias por estar siempre conmigo, tanto en los momentos felices como los desafíos, y por ser la fuerza que me impulsa a seguir adelante. Este logro es un reflejo de todo ustedes me han dado.

A la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, por brindarme las herramientas y el conocimiento necesarios para mi desarrollo académico y profesional, Agradezco profundamente a la carrera de Contabilidad y Auditoría, por haber contribuido significativamente a mi formación, y a todos los profesores que, con su dedicación, me han permitido aprender y crecer.

A los amigo/a que la universidad me dio, por ser una fuente constante de apoyo y motivación. Gracias por las risas, los consejos y por estar siempre a mi lado en cada paso de este camino académico. Su compañía ha hecho de esta una experiencia única y memorable.

Y, al Comercial Zambrano, por brindarme la oportunidad de realizar mi investigación en su negocio. Agradezco al comercial que colaboraron conmigo, por su tiempo y disposición. Su ayuda fue fundamental para poder llevar a cabo este trabajo.

SINTESIS

El presente trabajo tuvo como propósito analizar, cómo el control interno de inventarios en incidencia de la rentabilidad en el Comercial Zambrano, ubicado en Manta, dedicada a comprar y venta de artículos de primera necesidad. Se observaron deficiencias y un seguimiento en las mercaderías, lo que ocasionó desajustes en los registros, falta de control en stock, así como la presencia de productos caducados y dañados por mala manipulación, afectando directamente la rentabilidad e impido un adecuado control de los inventarios. En esta investigación se determinó la variable independiente el control interno de inventarios y la variable dependiente la rentabilidad; se la realizó bajo un enfoque cuantitativo de tipo descriptiva, se emplearon los métodos inductivo, deductivo, analítico y sintético, utilizando para la recolección de información las técnicas de entrevistas y observación directa, lo que permitió examinar la situación actual del negocio, detectando debilidades significativas en la gestión del control interno. En ese sentido, con los resultados obtenidos, se diseñará un manual de políticas, procedimientos para mejorar el control interno de inventario y fortalecer la rentabilidad, en los departamentos de área contable de inventario, garantizando un correcto control en el comercial.

Palabras claves: Control interno de inventarios, rentabilidad, eficiencia, gestión empresarial.

ABSTRACT

The present study aims to analyze how internal inventory control influences the profitability of Comercial Zambrano, located in Manta, which is dedicated to buying and selling essential goods. Deficiencies and inadequate monitoring of merchandise are observed, resulting in discrepancies in records, lack of stock control, as well as the presence of expired and damaged products due to poor handling, directly affecting profitability and hindering proper inventory management. In this research, the independent variable is internal inventory control, and the dependent variable is profitability. The study is conducted using a quantitative, descriptive approach, employing inductive, deductive, analytical, and synthetic methods. Data collection techniques include interviews and direct observation, which allow for examining the current situation of the business and identifying significant weaknesses in internal control management. Based on the results obtained, a manual of policies and procedures is designed to improve internal inventory control and strengthen profitability in the accounting and inventory departments, ensuring proper management within the commercial operation.

Keywords: Internal control inventories, profitability, efficiency, business management.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL.....	IV
DEDICATORIA.....	V
RECONOCIMIENTO	VI
SINTESIS.....	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. MARCO TEÓRICO	3
1.1. Fundamentación Teórica	3
1.1.1. Variable Independiente – Control interno de inventario	3
1.1.1.1. Control Interno	3
1.1.1.2. Objetivo del Control interno.....	3
1.1.1.3. Importancia del Control Interno	4
1.1.1.4. Tipo de Control Interno	4
1.1.1.5. Marco COSO - Componente del Control Interno.....	5
1.1.1.2 Inventario.....	7
1.1.1.2.1. Tipos de Inventarios.....	7
1.1.1.2.2. Control Interno de Inventario	8
1.1.1.2.3. Sistema de Control de Inventario	9
1.1.1.2.4. Método de Valorización de Inventario	10
1.1.1.2.5. Técnicas de Control del inventario	11

1.1.1.2.6. Valorización de inventario – NIC 2.....	11
1.1.2. Variable Dependiente – Rentabilidad.....	12
1.1.2.1. Rentabilidad.....	12
1.1.2.2. Importancia de la Rentabilidad.....	13
1.1.2.3. Tipo de Rentabilidad.....	13
1.1.2.4 Indicadores técnicos de la Rentabilidad.....	14
1.1.2.5. Análisis de Rentabilidad y la toma de decisiones.....	15
1.1.3. Fundamentación Legal.....	16
1.1.3.1. Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios.....	16
1.1.3.2. Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno.....	18
1.2. Antecedentes Investigativos.....	18
CAPÍTULO II.....	24
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	24
2.1. Antecedente de la organización.....	24
2.2. Metodología.....	25
2.2.1. Modalidad de la investigación.....	25
2.2.2. Tipo de investigación.....	26
2.2.3. Métodos de investigación.....	26
2.3. Técnicas e instrumentos.....	27
2.4. Población y muestra.....	28
2.5. Análisis e interpretación de resultados.....	30
2.5.1. Entrevista.....	30
2.5.2. Ficha de Observación.....	32
2.5.3. Cuestionario control interno.....	32

2.5.4. Análisis de la Rentabilidad	35
2.5.5. Triangulación de la información.....	38
CAPÍTULO III	40
3. PROPUESTA	40
3.1. Título	40
3.2. Justificación	40
3.3. Objetivos.....	40
3.4. Beneficiarios	41
3.5. Factibilidad	41
3.6. Desarrollo de la propuesta	43
CONCLUSIONES.....	63
RECOMENDACIONES	64
BIBLIOGRAFÍA.....	65
ANEXO.....	73
Anexos 1. Formato/estructura de entrevista a Gerente Propietario.....	73
Anexo 2. Formato/ estructura de entrevista a la Contadora.....	75
Anexo 3. Formato/estructura de entrevista a la Bodeguero	77
Anexo 4. Formato/estructura de entrevista a la Bodeguero	78
Anexo 5. Formato/estructura de la Ficha de observación.....	80
Anexo 6. Formato del Cuestionario de Componente del Control Interno	82
Anexo 7. Balance General	90
Anexo 8. Estado de Pérdidas y Ganancias.....	91

Índice de Tabla

Tabla 1. <i>Matriz FODA PEST</i>	25
Tabla 2. Población Comercial Zambrano	29
Tabla 3. Muestra Comercial Zambrano	29
Tabla 4. <i>Escala de valoración</i>	34
Tabla 5. <i>Análisis de valoración del nivel de riesgo y confianza</i>	34

Índice Figura

Figura 1. <i>Componentes de Control Interno</i>	5
Figura 2. <i>Resultado lista de chequeo</i>	34

INTRODUCCIÓN

El control interno de inventario permitió reconocer el nivel de existencia en el negocio, se informaron sobre los productos o artículos más demandados; lo inventario son considerados un tema de gran importancia y preocupación dentro del negocio en las actividades y el tamaño, es por esto que surge la necesidad de mantuvo el control preciso sobre la existencia.

Bajo este contexto, el objetivo de esta investigación es determinar el control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en el Comercial Zambrano, definiéndose como variable independiente control interno de inventario, y la rentabilidad como variable dependiente.

Este estudio es de enfoque cualitativo y de carácter descriptiva, aplicando los métodos inductivos, deductivos, analíticos y sintéticos, utilizando para la recolección de información las técnicas de entrevistas, cuestionario de control interno, observación directa, aplicada a la muestra no probabilística por conveniencia de la población compuesta por el área contable de inventario al gerente propietario, contadora, bodeguero, atención al cliente.

La información obtenida permite identificar que el comercial, aunque cuenta con un sistema contable de inventarios, sigue con desactualización de los registros, por lo que esto provoca que las mercancías s. Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno e caduquen y dañen por la mala manipulación; los desabastecimientos y pérdidas de los inventarios, afecta directamente a la rentabilidad. Dado que, no existe un manual de descripción de la funciones en el área contable de inventarios para así mitigar errores.

En se sentido, para ayudar a mitigar la problemática presentada en esta investigación, se propone diseñar un manual de políticas y procedimientos enfocado en la mejora de la gestión de inventario en el Comercial Zambrano, con la finalidad de brindar un aporte técnico en los procesos contables para una adecuada función en los departamentos del área contable de inventario.

Para ello, se aplicaron la metodología descriptiva y se emplearon los método como inductivo y deductivo; con un enfoque cuantitativo; en cuanto las técnicas se utilizaron la entrevista al gerente propietario, contadora, bodeguero y atención al cliente; en tanto que el checklist se reunión las opciones de los representantes del manejo del área de inventarios durante la observación directa en el área de bodega, la muestra obtenida por la población, permitió conocer una muestra no probabilísticas por conveniencia, y el

instrumento utilizado fue la ficha de observación, la elaboración de checklist y los la elaboración de los cálculos financieros.

Los resultados permitieron identificar que el comercial, aunque cuenta con un sistema contable de los inventarios, aún presenta desactualización en loa documentación, por lo que esto provocó que las mercancías se caducarán, se dañarán por la mala manipulación, los incrementos de los costos, desabastecimientos y pérdidas de los inventarios, afectados directamente a la rentabilidad del negocio.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1. Variable Independiente – Control interno de inventario

Control

El control representa una función clave dentro de la administración, dado que implica la vigilancia y evaluación de las acciones y resultados de la organización, comparándolos con los objetivos y criterios definidos; este proceso contribuye a mantener la dirección correcta, mejorar el rendimiento y respaldar decisiones acertadas dentro de la entidad (Sarmiento Sucunuta, 2023), por lo tanto, sería imposible identificar desviaciones y tomar medidas oportunas para optimizar el desempeño.

Desde una perspectiva organizacional, el proceso de control cumple una función dentro de la gestión administrativa, puesto que, garantiza que las actividades se ejecuten conforme a los objetivos previamente establecidos, sin la implementación de este mecanismo resultaría complejo identificar a tiempo posibles errores o desviaciones lo que podría afectar de manera negativa el desempeño.

1.1.1.1. Control Interno

Según indica (Rodríguez, 2023), que el control interno surge como una respuesta a la necesidad de identificar ineficiencias, desviaciones, errores y riesgos que puedan presentarse en un período específico, afectan el logro de los objetivos de las empresas; su finalidad es proporcionar información útil y confiable que contribuya a mejorar los procesos en las diversas áreas de la entidad, este control sirve para fortalecer la transparencia y la confianza dentro de una organización al detectar oportunamente fallas y riesgos.

El control interno no solo cumple la función de minimizar errores y prevenir actos fraudulentos dentro de una organización, sino que también impulsa una cultura organizacional basada en la transparencia y la responsabilidad.

1.1.1.2. Objetivo del Control interno

Uno de los propósitos del control interno es garantizar un funcionamiento eficiente y ordenado de la organización, a través del conjunto estructurado de métodos, políticas, normas y procedimientos; este sistema organizativo facilita el cumplimiento de diversos objetivos vinculados a la gestión administrativa y operativa (Achachi, 2023), su

aplicación sistemática reduce riesgos, previene errores y fortalece la gestión administrativa integral.

- **Objetivo Operativos.** Están orientados a garantizar que las actividades se realicen con eficiencia y efectividad.
- **Objetivo Información:** Su enfoque se basa en asegurar que los datos presentados en los estados financieros sean confiables, oportunos y precisos.
- **Objetivo Cumplimiento:** Su importancia se manifiesta en la necesidad de alinear las operaciones de la organización con el marco normativo vigente, tanto en el ámbito legal como el interno.

El objetivo del control interno es impulsar el respeto a la normativa vigente y a las políticas internas, reforzando la rendición de cuentas en todos los niveles de la organización. Por esta razón, el control interno resulta esencial para el logro de los objetivos estratégicos de cualquier institución.

1.1.1.3. Importancia del Control Interno

Los sistemas de control interno adquiere una importancia fundamental dentro de las organizaciones, en vista de, su aplicación permite gestionar adecuadamente las operaciones de negocios, en optimizar recursos y prevenir pérdidas; asegurando así una administración eficaz y eficiente (Pilco, 2024), así al gestionar adecuadamente las operaciones, se garantiza una mayor eficiencia y eficacia en el logro de los objetivos empresariales.

En consecuencia, el valor del control interno se encuentra en su capacidad para salvaguardar los bienes de la organización y garantizar la precisión de la información contable, lo que facilita una administración más eficaz y transparente. Asimismo, ayuda a detectar y evitar irregularidades y fallos, fortaleciendo la solidez financiera y la confianza de los grupos de interés.

1.1.1.4. Tipo de Control Interno

Las empresas implementan estos controles conforme a su estructura organizativa, con el propósito de alcanzar sus metas administrativas. Aquellos que hacen uso de los distintos elementos que conforman el sistema de control interno (Quimi, 2024). El control interno se clasifica en tres categorías principales:

- **El control preventivo:** Este enfoque se dedica a reconocer y reducir los riesgos antes que se presenten inconvenientes dentro de una organización, parte del

principio se prever posibles situaciones y crear mecanismos para evitar desviaciones en los procesos contribuye a una administración más eficiente y eficaz (Iglesias, 2023).

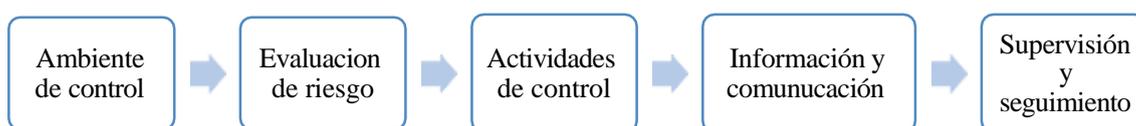
- **Control Detectivo:** El cual permite identificar problemas o inconsistencias dentro de la organización, para luego proceder a su solución siguiendo los manuales o procedimientos establecidos por la institución (Parraga, 2023).
- **Control Correctivo:** Se señala que el control interno correctivo se encarga de ejecutar las acciones pertinentes para solucionar eventos adversos que ya han ocurrido, en este sentido su función principal consiste en aplicar medidas que resuelvan los errores detectados o las fallas presentadas durante el proceso, adicionalmente este tipo de control debe proponer estrategias preventivas que eviten la repetición de dichos inconvenientes en el futuro (Intriago, 2024).

El control interno forma parte de la estructura organizacional al permitir la implementación de mecanismos que previenen, detectan y corrigen posibles desviaciones en los procesos, su correcta aplicación mejora la eficiencia operativa, fomenta la transparencia y facilita el cumplimiento de los objetivos de la organización.

1.1.1.5. Marco COSO - Componente del Control Interno

El Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (COSO) es una iniciativa conjunta de cinco organizaciones privadas sectoriales, se dedicada a guiar a las empresas en aspectos de ética, fraude corporativo, y gobierno y control interno de las organizaciones. El COSO (2013), publicó la actualización del Marco de Control Interno, titulado “Internal Control - Integrated Framework: 2013 [Control Interno - Marco Integrado: 2013]”, y su marco se denominó COSO III. Este marco fue diseñado para aplicarse a todas las organizaciones, sin importar su tamaño o naturaleza, presentó un nuevo enfoque dirigido a los procesos operativos.

Figura 1. Componentes de Control Interno



Nota: Elaboración del componente del COSO 2013

De acuerdo con la actualización del COSO (2013), el marco COSO III se estructura en torno a cinco componentes interrelacionados que trabajan juntos para formar un sistema de control interno efectivo estos componentes son los siguientes:

Ambiente de control

El ambiente de control, según el marco COSO de 1992, está conformado por normas, procesos y estructuras organizacionales. No obstante, también intervienen otros elementos clave como la integridad y los valores éticos, la capacidad y formación del personal, el liderazgo y la experiencia de los directivos, la cultura organizacional, así como las políticas internas y los procedimientos establecidos (Cruz & Pazmiño, 2023).

Esta es la base del demás componente, es aquí donde se establecen las actividades, se delega autoridad y el responsable, se organiza al. Por ende, se socializa y se comunican los valores de la entidad, en la cual el personal logra tomar el control y el liderazgo.

Evaluación de riesgo

Se define como el proceso de identificar y analizar los riesgos relevantes relacionados con la gestión financiera, los cuales pueden influir en la elaboración de los estados financieros conforme a los principios contables generalmente aceptados (Pilco, 2024).

Identificar los riesgos más relevantes para analizar y mejorar el logro de los objetivos de la organización. Mediante cada una de las técnicas de evaluación como el FODA PEST, se puede lograr observar e identificar los riesgos tanto como los internos y externos.

Actividades de control

Se refiere a la creación de un entorno que motive y guíe al personal en el control de las funciones. Este componente representa la base fundamental sobre aquellas que se apoyan en los demás elementos del control interno y en la que resulta esencial para alcanzar los objetivos establecidos en dicho sistema (Ortiz, 2024).

Se encuentran establecidos las políticas de los procedimientos que los empleados, que deben ir cumpliendo diariamente a cavidad para así lograr como objetivos.

Información y comunicación

Son fundamentales para garantizar que los datos importantes relacionados con las operaciones y riesgos de la organización se reúnen, procesan y comunican de forma clara y oportuna a todos los niveles. Este flujo de información permite que los empleados comprendan cada función y cuál es el funcionamiento del sistema de control, lo que contribuye a detectar fallos y a tomar decisiones basadas en información precisa (Palma & Loor, 2023).

Para tomar decisiones acertadas la gerencia debe disponer información veraz, correcta y oportuna. Por lo tanto, la comunicación debe estar en todos los niveles de la organización, para que el personal pueda cumplir con la responsabilidad para el control de cada actividad asignada.

Supervisión y seguimiento

El control interno de supervisión tiene como finalidad verificar cada uno de los procesos y registros implementados la que operan apropiadamente y mantenga. Por ende, comprenden una evaluación periódica, el descubrimiento de las fallas y la adopción de medidas correctivas. De esta manera, afirman que el cumplimiento de las metas institucionales, promoviendo la transparencia y la mejora continua (Villena et al., 2024).

1.1.1.2 Inventario

Según Álvarez y Parada (2020), define el inventario abarca las existencias de materiales y productos gestionados a lo largo de las diferentes fases de la cadena de suministro; esto incluye desde la adquisición de materias primas y el control de los productos en fabricación, hasta la administración de los artículos finalizados listos para distribuir y vender, desde la perspectiva propia; los inventarios pueden entenderse como los bienes destinados a la venta, cuya finalidad es generar ingresos para las empresas.

1.1.1.2.1. Tipos de Inventarios

Según Morales et al. (2020), los inventarios pueden clasificarse en distintos tipos según la etapa del proceso en la que se localice el producto.

Inventario de materia prima (MP)

Incluye todos los insumos obtenidos para el proceso productivo que necesitan ser transformados antes de estar aptos para su comercialización.

Inventario de productos en proceso (PP)

Este inventario está compuesto por componentes ensamblados a partir de materias primas, pero que todavía no han completado su proceso de fabricación para convertirse en productos terminados.

Inventario de producto terminado (PT)

Hace referencia a los productos que ya al finalizar su proceso y elaborar al estar listos para ser comercializados.

Inventario de Seguridad

Sirve como un colchón contra imprevistos que podrían interrumpir la producción o entrega.

Inventarios en Tránsito.

Son aquellos materiales necesarios para las operaciones de la empresa, no forman parte del proceso de producción, pero son necesarios para las operaciones productivas.

Inventarios en Consignación

Son aquellos artículos que entregan los proveedores a las empresas para vender o consumir en el proceso de manufacturas.

Inventario Inicial y Final

Se refleja el valor de los bienes al inicio y al final de un período contable para así verificar los procesos concluidos de los productos.

El inventario consiste en el listado detallado de los bienes que una empresa tiene en su poder, este puede clasificarse en categorías como materias primas, productos en elaboración y productos terminados. Llevar un control adecuado del inventario permite minimizar pérdidas y aprovechar mejor los recursos disponibles.

1.1.1.2.2. Control Interno de Inventario

Permite llevar un registro detallado de todas las operaciones vinculadas con la compra y el despacho del inventario, esto incluye el control del estado físico de los productos y la documentación requerida para respaldar dichas transacciones. Asimismo,

asegura la exactitud de los valores involucrados, el adecuado registro de los artículos al recibir el cumplimiento de los compromisos contractuales. También garantiza que las adquisiciones y los pagos se efectúen conforme a las políticas establecidas por la organización (Tumbaco, 2024), además asegurar el cumplimiento de las políticas internas fortalece la transparencia y la eficiencia en los procesos de compra y despacho.

Desde su enfoque, el control interno del inventario representa un componente esencial para el funcionamiento eficiente de la empresa, al permitir un registro claro y actualizado de los bienes en existencia. Una gestión adecuada y la supervisión constante no solo previenen pérdidas y desperdicios, sino que también favorecen el uso eficiente de los recursos y respaldan decisiones estratégicas. De esta manera, destaca que la implementación de controles efectivos fortalece la transparencia en las operaciones y refuerza la estabilidad financiera de la organización.

1.1.1.2.3. Sistema de Control de Inventario

Un sistema de control de inventario permite la gestión adecuada de tus productos, materias primas y movimientos, facilita el seguimiento de las compras, mantenimientos organizados de la cadena de suministro y el registro de movimiento en revisar en el almacén por la cliente (Garzón, 2024), su correcta implementación contribuye a mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción de los clientes al garantizar disponibilidad constante y condiciones adecuadas del stock.

Desde su perspectiva, contar con un sistema de control de inventario es esencial para que la empresa logre los registros de productos de cálculo de entradas y salidas del almacén, evitando tanto faltantes como acumulación innecesaria de productos.

Sistema Periódico

Según Arévalo (2024), menciona que es una alternativa práctica para la valoración de inventarios cuando no es necesario un seguimiento continuo y detallado de las existencias durante el periodo. Este método permite hacer un recuento frecuente de las mercancías puede ser mensual o anual, y suele hacerse de forma manual.

Permite un seguimiento más exacto y oportuno, lo que contribuye a minimizar pérdidas derivadas de una gestión ineficiente, garantiza una disponibilidad apropiada de productos y apoya la toma de decisiones estratégicas dentro de la empresa. Asimismo, al mantener un control interno riguroso de los inventarios.

Sistema permanente o perpetuo

El sistema permanente que usa tecnología para mantener un conteo y registro preciso del inventario, usando una base de datos centralizada para el seguimiento del producto, la que se registra en el tiempo real de los movimientos de inventarios en la cual permite conocer el costo de venta al instante (Mendoza, 2024).

El sistema utilizado para el control de las mercancías. Dado que, corresponde al inventario permanente, de las operaciones relacionadas con la adquisición de bienes, los costos asociados a las compras y las devoluciones.

1.1.1.2.4. Método de Valorización de Inventario

Los métodos más utilizados en las empresas y los negocios, en cada uno tiene especialidades diferentes, como lo es el método PESP-FIFO, y el método promedio ponderado (Santamaría, 2024).

Asimismo, la corrección de la valorización de garantizar lo importante de realizar los estados financieros confiables, y en con la ayuda de la toma de decisiones, Por lo que, el cumplimiento de las normas contables del Ecuador vigente y favorece la gestión del control eficiente del inventario.

Método PEPS- FIFO

La administración de inventarios mediante el método Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS), o (FIFO), según lo indicado por (Yagual, 2024), es una estrategia interna utilizada por las empresas. Su objetivo principal es garantizar que los productos que ingresaron primero al almacén sean también los primeros en salir para su comercialización.

Se aplica principalmente para evitar la pérdida de calidad, la caducidad o la obsolescencia de artículos perecederos, reduciendo el riesgo que permanezcan almacenados por demasiado tiempo, su aplicación estratégica contribuye a una gestión más ordenada y rentable en almacenes con productos perecederos o sujetos a rápida depreciación.

Este método se reconoce como uno de los más relevantes dentro de los sistemas de inventario permanente, De acuerdo, a que estos contribuyen a que los productos no permanezcan almacenados por tiempos prolongados, evitando así la pérdida de valor comercial.

Normalmente el movimiento físico coincide con el de los valores, pero si no fuera así lo importante es que se respete el movimiento de los precios en el sentido indicado

Método Promedio Ponderado

Este método calcula los costos promedio tomando en cuenta todos los bienes disponibles en inventario durante un período determinado, resulta especialmente adecuado para artículos homogéneos, en los que no es viable distinguir o asignar un costo específico a cada unidad por separado.

Esto indica, que este método contribuye a mitigar los cambios constantes de precios a lo largo del tiempo, para así ofrecer una valoración más equilibrada y precisa.

1.1.1.2.5. Técnicas de Control del inventario

Según Pulla (2020), Para realizar una buena gestión de inventarios, se destacan tres técnicas que se emplean con mayor frecuencia, siendo una de ellas la clasificación ABC. De acuerdo, esto implica el segmentar los productos de acuerdo a su grado de importancias, este tipo de control se divide en tres grupos, los cuales se detallan a continuación:

Categoría A: Los productos de esta categoría se representan en un 80% en la cual está valor del stock y el 20% él es total de los artículos o productos. Por ende, al realizar un monitoreo exhaustivo en los ciclos más frecuentes, los productos tienden a ubicarse en zonas con acceso rápido o directo.

Categoría B: La inspecciones al realizar los sistemas computarizados en los ciclos de revisión periódicos, la se representa el 30% de los inventarios total y la figuran con el 15% del valor total de ingreso, en lo cual se encuentra en las zonas altas intermedias y cuyo acceso no es tan directo.

Categoría C: Se involucra al 5% del valor total de stock presentado un 50% de todos los artículos, mientras que las inspecciones o monitoreo al realizar los productos es baja o nula, en la cual está ubicada en parte altas y menos accesibles, porque esto son bienes menos demandados por los clientes.

1.1.1.2.6. Valorización de inventario – NIC 2

La NIC 2 establece que los inventarios deben ser valorados al menor entre su costo y el valor neto realizable. Para calcular el costo, se pueden aplicar diversos métodos permitidos por la norma, como el costo estándar, el método del precio de venta minorista,

el costeo específico, el método PEPS (primeras entradas, primeras salidas) y el promedio ponderado.

Valorización Inicial

La medición inicial de los inventarios debe realizarse al costo, según NIC 2 (2024), por lo cual, este costo incluye todos los gastos necesarios para que los inventarios estén en su estado y ubicación actuales, abarcando los costos de adquisición y transformación.

- **Costo de Adquisición:** El costo de adquisición incluye el precio de compra de aranceles de importación y otros impuestos no recuperables.
- **Costo de Transformación:** Comprende la mano de obra directa y una parte sistemática de los costos indirectos variables y fijos, que va a generar para transformar las materias primas en productos terminados.

Valoración Final

De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad 2 inventarios la valoración final de los inventarios debe realizarse tomando el menor valor entre el costo y el valor neto realizable, que representa el precio estimado.

Baja de inventario

Se reconoce como un gasto en el mismo periodo en que se generan los ingresos relacionados con su venta o cuando ocurre una pérdida por la disminución del valor contable del inventario hasta su valor neto realizable.

1.1.2. Variable Dependiente – Rentabilidad

1.1.2.1. Rentabilidad

La rentabilidad es un factor fundamental en los negocios; se refleja el nivel de éxito y eficiencia de la empresa, representa la capacidad de generar beneficios y asegurar la sostenibilidad a largo plazo; un alto nivel de rentabilidad indica que la organización está utilizando sus recursos y operaciones de forma efectiva, lo que facilita la reinversión para impulsar su crecimiento y desarrollo (Lara, 2024), mantener un alto nivel de rentabilidad permite no solo asegurar la continuidad del negocio.

Por lo tanto, permite identificar cuáles inventarios aportan mayores beneficios a la empresa, respalda la toma de decisiones estratégicas en materia de compras y ventas,

lo que, brinda una visión integral que supera el simple cálculo del costo al enfocarse en optimizar tanto la eficiencia como la rentabilidad del inventario.

1.1.2.2. Importancia de la Rentabilidad

La rentabilidad cobra importancia porque en el análisis empresarial suele relacionarse con la seguridad o solvencia, dos variables que resultan determinantes en cualquier actividad económica según lo indicado por (Ramirez & Toalombo, 2024), de esta manera, encontrar un equilibrio entre estos factores contribuye a optimizar el desempeño económico y garantizar la continuidad del negocio.

Por ende, sin una rentabilidad adecuada, la organización difícilmente podrá mantenerse a largo plazo ni captar el interés de inversionistas o entidades financieras, que priorizan proyectos sólidos y con proyección de ganancias.

1.1.2.3. Tipo de Rentabilidad

Existen diversas formas de rentabilidad que permiten analizar distintos aspectos del desempeño financiero de una empresa o inversión. Entre las más relevantes están la rentabilidad económica, que evalúa la capacidad de los activos para generar beneficios; la rentabilidad financiera, que indica el retorno sobre el patrimonio neto; y la rentabilidad comercial, que mide las ganancias en relación con los recursos destinados a las ventas.

Rentabilidad económica ROI

Este permite medir el rendimiento de los activos de las empresas. Por lo cual, se detalla la proporción de rentabilidad generada en función de los recursos que posee (Jerez, 2023).

Rentabilidad financiera ROE

Es conocida también como (ROE), la que representa la proporción entre las ganancias netas generadas por la empresa antes de impuestos y el capital propio con el que cuenta (Vera, 2024).

Rentabilidad operativa ROA

Este indicador es de suma importancia por qué evalúa el desempeño financiero de la organización, en la que se evalúa la eficiencia en la utilización del activo para obtener ganancias (Bohórquez & Ricaurte, 2024).

1.1.2.4 Indicadores técnicos de la Rentabilidad

La superintendencia de compañía (2024), señala que existe indicadores más utilizados, en la muestra: cuánto se gana por cada unidad vendida; el retorno sobre la inversión (ROI), que permite evaluar la eficiencia. De acuerdo a los activos y el retorno sobre de capital (ROE).

Mide cada uno de los beneficios obtenidos para los accionistas. Por ende, es importantes valorar el desempeño operativo, el control de los gastos y la salud financiera. Al mismo tiempo, ser útil para la tomar decisiones estratégicas y comparar resultados entre diferentes empresas o proyectos.

Estos indicadores técnicos de la rentabilidad es fundamental para analizar cómo la empresa aprovecha los recursos para obtener beneficios, Por lo tanto, permite así detectar los puntos fuertes como la debilidad de la gestión financiera y así establecer la toma de decisiones precisa. Sin estas herramientas, resultaría complicado medir con claridad el rendimiento económico real de la empresa.

1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)

El rendimiento neto sobre los activos (ROA), representa un indicador es a utilizar para medir la capacidad de una empresa de generar utilidades netas en función del total de sus activos, este índice evidencia el nivel de eficiencia con el que se emplean los recursos invertidos en activos con el propósito de obtener beneficios (Osorio, 2024).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

2. Margen Bruto

El margen bruto indica el nivel de ganancia que obtiene la empresa en comparación con sus ventas, una vez que se han cubierto los costos asociados a la producción (Tubay, 2024).

Fórmula

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

3. Margen Operacional

Indica si la entidad genera ganancias a través de la utilidad operacional sobre el valor de ventas (2025).

Fórmula

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

Este indicador nos demuestra la rentabilidad neta luego de los costos al relacionar la producción, si el margen es mayor, la empresa tendrá un mejor indicador, esto significa, menos el costo de la mercancía al vender (Puchaicela, 2024).

Fórmula

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio

La rentabilidad operativa del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuesto y participación de trabajadores (Moreira S. M., 2024).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

6. Rentabilidad Financiera

Se trata de un indicador que evalúa la rentabilidad generada por los recursos propios de la empresa a lo largo de un determinado periodo de tiempo (Villegas U. A., 2025).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

1.1.2.5. Análisis de Rentabilidad y la toma de decisiones

El análisis de rentabilidad constituye una herramienta que facilita la evaluación de la eficacia con la que una empresa genera ganancias en relación con los recursos

utilizados tales como las ventas, los costos y las inversiones permite analizar con mayor precisión la viabilidad económica del negocio. (Mendoza, 2024).

En la toma de decisiones empresariales ayuda a evaluar la eficacia de los negocios y a identificar oportunidades de mejora y permite la toma de decisiones basadas en condiciones internas y externas para mantener los objetivos y asegurar ganancias.

Desde su punto de vista, el análisis de rentabilidad es una herramienta clave para medir cuán eficientemente una empresa emplea sus recursos para obtener ganancias. Considera que, la toma de decisiones permite evaluar el rendimiento financiero, sino que también ayuda a detectar oportunidades de mejora la toma de decisiones estratégicas con mayor fundamento.

1.1.3. Fundamentación Legal

1.1.3.1. Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios (NIC 2, 2024).

La NIC 2 se aplica por ofrecer un marco normativo claro, alineado con los estándares internacionales, que facilita la correcta contabilización de inventarios. Contribuye a que los costos se reconozcan de forma adecuada, y asegura que la información presentada en los estados financieros sea precisa, coherente y comparable entre distintas empresas o períodos contables

Reconocimiento

De acuerdo con la NIC 2, los inventarios deben registrarse como activos cuando es probable que generen beneficios económicos futuros para la entidad y su valor pueda determinarse de manera confiable. En este sentido, su costo se registra inicialmente como activo en el balance general y no se reconoce como gasto hasta que se relaciona directamente con los ingresos reflejados en el estado de resultados.

Alcance

Esta Norma es de aplicación a todos los inventarios, excepto a (Gomez, 2020):

(a) las obras en curso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados (véase la NIC 11 Contratos de Construcción

(b) los instrumentos financieros (véase NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación y NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición); y);

(c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41 Agricultura

Esta Norma no es de aplicación en la medición de los inventarios mantenidos por:

(a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, de minerales y de productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores industriales. En el caso de los inventarios se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del periodo en que se produzcan dichos cambios.

(b) Intermediarios que comercian con materias primas cotizadas, siempre que midan sus inventarios al valor razonable menos costos de venta.

Es decir que en el caso que el inventario se lleve al valor razonable menos costo de venta, el cambio es importante que el valor razonable sea menor a los costos de ventas y se reconocerán en el resultado del periodo en que se establezcan dicho cambios.

Medición

Según lo establecido por la NIC 2, los inventarios corresponden a la valoración del menor de los costos entre el valor neto realizable. El costo interviene todos los gastos relacionados por la adquisición, en la cual la transformación y traslado de los inventarios; Esta norma permite utilizar distintos métodos de cálculo en los costó, así como la identificación específica, el método FIFO (primeras entradas, primeras salidas) y el promedio ponderado.

Valoración

La NIC 2 establece que el costo del inventario debe ser registrado como activo y posteriormente como gasto cuando los bienes se vendan o utilicen. En caso el valor neto realizable sea inferior al costo, debe reconocerse una pérdida por deterioro que refleje la reducción en el valor del inventario, garantizando que los estados financieros no estén sobrevalorados.

Esta norma define los inventarios como activos destinados a la venta en el curso ordinario de las operaciones, productos en proceso de producción con ese fin o insumos y materiales utilizados para producir bienes o prestar servicios. Esta definición permite identificar correctamente qué activos deben clasificarse como inventarios dentro del marco contable.

1.1.3.2. Reglamento para Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno

En su capítulo correspondiente a la depuración de ingresos establece disposiciones específicas respecto al tratamiento de los inventarios:

8. Pérdidas.

- a) Son deducibles las pérdidas causadas en caso de destrucción, daños desaparición y datos que afectan económicamente a los bienes del contribuyente usados en la actividad generadora de la respectiva renta y que se deban a caso fortuito, fuerza mayor o delitos, en la parte en que no se hubiere cubierto por indemnización o seguros. El contribuyente conserva los respectivos documentos probatorios por un período inferior a seis años (RESOLUCIÓN, 2020).
- b) Las pérdidas por las bajas de inventarios se justificarán mediante declaración juramentada realizada ante un notario o que, 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 estatus aprobados por la autoridad competente. En el acto de donación comparecerán, conjuntamente el representante legal de la institución beneficiarios de la donación y el representante legal del donante o su delegado. Los notarios deberán entregar la información de esto acto al Servicios de Renta Interna en el plazo y medios que este 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 sea aplicable.

1.2. Antecedentes Investigativos

Título: Gestión de inventarios en organizaciones de emprendimiento: Una aproximación teórica

Autor: Cesar Valenzuela, Gabriela Benalcázar, Zuleyma Delgado

Repositorio: Scielo

Año: 2024

La gestión de inventarios está relacionada con el valor que representa esta actividad, así como las estrategias de marketing y tácticas que permitan la disponibilidad oportuna de los requerimientos en función de tiempo y espacio para la optimización.

La metodología aplicada se corresponde con un enfoque cualitativo, de carácter descriptivo, de ciertos puntos de información recopilada.

La sistematización del control de inventarios representa una transformación radical en la metodología para el manejo y optimización de existencias dentro de empresas o sistemas, especialmente en la era contemporánea, caracterizada por el apoyo de tecnologías avanzadas tales como la automatización a través de la computación, informática e inteligencia artificial (Valenzuela et al., 2024).

Título: Sistema de control interno y su incidencia en el manejo del inventario de medicinas e insumos médicos, centro de salud Andrés de Vera del cantón Portoviejo, 2022

Autor: Carmen Zambrano; María Zambrano

Repositorio: Digital Publisher

Año: 2023

El sistema de control interno se ha vuelto fundamental en el área empresarial e institucional, permite generar una visión sobre en qué estado se encuentra la institución y sobre el desarrollo y viabilidad que pueden tener para lograr sus metas.

La metodología que se utilizó fue cuantitativa, apoyada en técnicas de la encuesta y contrastado con el proceso de revisión bibliográfica, para la toma de datos se escogió como muestra 7 personas que laboran en el área de farmacia.

Se recomienda que se realicen este tipo de procedimientos para el control de estos inventarios, y que se puedan hacer seguimientos para medir el rendimiento y mejorar la calidad del servicio de salud (Zambrano & Zambrano, 2023).

Título: Propuesta metodológica para la prevención de fraudes en el sector PYMES de equipos de seguridad industrial de Guayaquil

Autor: Sonia Chiriguaya, Michelle Mejía

Repositorio: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Año: 2022

Las PYMES forman parte fundamental de la economía del país, ya que son generadoras de empleo, en Ecuador son consideradas como dinamizadoras de economía.

La metodología aplicada es mixto, cualitativo, cuantitativo, para el modo en que se aplique cualquiera de ellos se pueda obtener una mejor solución a los problemas, el cuantitativo busca establecer su resultado mediante la aplicación de recolección de datos que serán aplicados para probar una hipótesis o responder las preguntas de investigación; por otro lado, el cualitativo busca profundizar en un estudio específico mediante la medición de datos, y el mixto es la mezcla de estos dos métodos descritos anteriormente.

Los fundamentos teóricos en el presente trabajo de titulación permitieron conocer los aspectos que se relacionan a la prevención de fraudes en el sector PYMES de equipos de seguridad industrial de Guayaquil, considerando que estas PYMES son unas de las principales generadoras de empleos y con un aporte significativo a la economía (Chiriguaya & Mejía, 2022).

Título: Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de microempresas comerciales manabitas.

Autor: Nicole Salas, Elisa Zambrano

Repositorio: Scielo

Año: 2025

La gestión financiera es la encargada de administrar los recursos de una organización y garantizar que sean suficientes para los gastos que implica su funcionamiento a corto, medio y largo plazo.

La investigación se desarrolló con un enfoque mixto, cuantitativo porque fue necesario cuantificar información de las microempresas, y cualitativo porque se tomó información relevante a sobre las variables de estudio para luego analizar su interpretación.

El presente investigación se constató que la gestión financiera un factor que determina la rentabilidad en las microempresas comerciales de Manabí, los resultado obtenido que menciona un relación positiva entre la gestión financiera y la rentabilidad empresarial, aunque la falta de conocimiento de los proceso contable representa un desafío significativo para las microempresas (Salas & Zambrano, 2025).

Título: Modelo de gestión administrativa y su influencia en la rentabilidad en Mapa inversiones S.A.C, Trujillo 2021

Autor: Hector Rojas, Soledad Mostacero

Repositorio: Universidad Nacional de Trujillo

Año: 2021

El efecto de la globalización ha permitido una creciente integración e independencia de las economías nacionales, regionales y locales a nivel mundial, lo cual constituye una manera de estimular competencia y cooperación entre países, mercado y sectores.

El enfoque de la investigación es mixto, de tipo explicativo, nivel correlacionar, de diseño no experimental puesto que solo se observó fenómenos tal y como se dan en contexto natural y no se manipuló las variables.

Todos los colaboradores consideran a la gestión administrativa en Mapa Inversiones S.A.C de manera general en un nivel adecuado y la mayoría de ellos consideran a sus dimensiones, planificación, organización, dirección y control como adecuado (Rojas & Mostacero, 2021).

Título: Control interno del inventario y su incidencia en los estados financieros en la empresa Exportajaime S.A.

Autor: Javier Jaime

Repositorio: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Año: 2023

El control de inventario siendo un aspecto crítico de una administración dentro de la empresa lo cual es como una forma de organización que ayuda a que coincidan las operaciones de la demanda y la oferta, tratando de que con este control de inventario la empresa se debe asegurar que no se llegue a una falta de productos.

El desarrollo del presente estudio fue tipo explicativo y permitiendo la visualización y constancia de cómo se encuentra la empresa en relación con el control del inventario, permitiendo identificar la información manifestada y el comportamiento de las existencias en la empresa EXPORTJAIME. S.A.

Descontrol significativo del inventario, generando que la empresa no cuente con un inventario real y razonable a lo reflejado en el sistema con el stock físico (Jaime, 2023).

Título: El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Centro Del Descuento del Cantón Montecristi

Autor: Jefri Moreira

Repositorio: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Año: 2024

El presente proyecto investigativo se desarrolló en el local comercial centro del descuento, ubicado en el cantón Montecristi, donde se identificaron problemas en la gestión de inventarios, estas irregularidades han generado desconfianza en la propietaria del negocio, quien ha cuestionado los resultados en el desempeño económico.

Para llevar a cabo el estudio, se utilizaron varios métodos y técnicas que fueron fundamentales para entender el problema, se aplicaron métodos analíticos, deductivos e inductivos, y se realizaron entrevistas al personal del negocio, además se observa directamente el funcionamiento en el lugar.

La gestión de inventario carece de procedimientos claros y estructurados, lo que ha generado pérdidas por acumulación de productos caducados y un control manual deficiente, afectando directamente la rentabilidad del negocio (Moreira A. J., 2024).

Título: Control interno del inventario en los estado financiero en la empresa Happy Wold S.A

Autores: Stephany Michelle Aguilar Peñafiel, Adriana Carolina Chávez Tóala

Repositorio: Universidad Laica Vicente Rocafuerte Guayaquil

Años: 2022

La finalidad es determinar las debilidades o falencias del inventarios que mantiene la empresa y de qué manera inciden los estado financieros, ya que este es un factor que influye en la reducción de costos de la empresa comercial, el adecuado manejo y control permitirá conocer saldos contables de la situaciones económica que la empresa. Dentro del análisis realizado el mayor problema que ha presentado desde el inicio de su etapa operativa es el inadecuado control y manejo que se le ha dado al inventario deteniendo una afectación de manera importante dentro del estado financiero, por otro lado, se pueden identificar que ciertos problemas están ligados con el personal de bodega como el mal despacho de las reposiciones de mercadería a la tienda y el descontrol significativos entre físico y lo ingresado en el sistema, produciendo así la facturación de artículo no disponibles y en ocasiones un stock inflado.

Al concluir se diseña una propuesta que permitirá tener un permanente control interno de inventarios con fin de salvaguardar los proceso operativos de la empresa HAPPY WORLD S.A, la cual conlleva mejores decisiones y alcanzar de manera eficiente y oportunos sus objetivos y metas propuestas, como es el caso de realizar los despachos de manera rápida, organizada, correcta y a su vez minimizar errores o posibles riesgo que pueden subsistir.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Antecedente de la organización

El Comercial Zambrano fue fundado en 1999 en la ciudad de Manta, su actividad económica es venta al por mayor y menor de gran variedad de productos en tiendas.

Misión

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

Visión

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

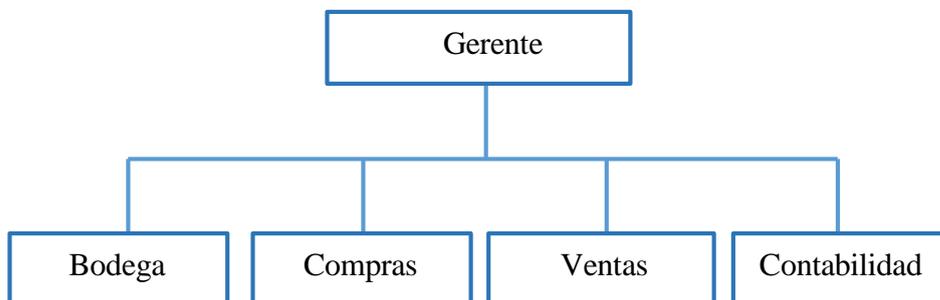
Objetivos

Brindar una experiencia de compra satisfactoria mediante las ofertas de los productos alimenticios de calidad, precios accesibles, y un servicio orientados a los clientes, contribuyendo al bienestar y calidad de vida de las familias.

Valores

- Compromiso.
- Eficiencia.
- Honestidad.
- Responsabilidad.

Organigrama estructural.



Notas: Comercial Zambrano de Manta

Análisis FODA

Como parte del estudio del Comercial se ha establecido como herramienta de estudio de la parte externa e interna del comercial, conociendo así cuales son las fortalezas

a las que podrán hacer frente, las oportunidades presentadas al negocio, sus debilidades y amenazas como riesgos latentes, para de esta manera tener un enfoque del mercado en la que está situado.

Tabla 1. Matriz FODA PEST

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Precios competitivos. • Compromiso de los trabajadores. • Diversidad de productos de primera necesidad. • Proveedores directos. • Clientela fija • Credibilidad ante entidades financieras 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de la demanda en productos. • Digitalización del comercio • Alianzas con nuevos proveedores • Programas de capacitación externa
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de un adecuado control interno • Inadecuado manejo de inventario • Falta de manual de responsabilidades funciones • Falta de capacitación del personal • Procedimiento inadecuado para el manejo de inventarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inflación • Inestabilidad económica y especializada • Crecimiento del mercado informal

Notas: La tabla detalla las fortalezas, oportunidad, debilidad y amenazas que enfrenta el Comercial Zambrano de Manta.

2.2. Metodología

2.2.1. Modalidad de la investigación.

La investigación adoptó una modalidad mixta, combinando métodos cualitativos y cuantitativos para obtener una visión integral y detallada del fenómeno estudiado.

Enfoque cualitativo.

El enfoque cualitativo se caracteriza por reflejó la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación: además, el investigador planteó un problema de estudio delimitado y concreto sobre los fenómenos. Sus preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas” (Arellano, 2024), se enfocó principalmente en el conteo y clasificación de datos particulares para la construcción de modelos estadísticos que explicado los fenómenos observados,

Este enfoque permitió recabar datos fiables, con el propósito de buscar explicaciones contrastadas y generalizadas son esenciales para comprender significados a través de la observación directa. Por ende, se centró en un conjunto de técnicas de recolección de datos y modelos analíticos que a menudo son inductivos.

2.2.2. Tipo de investigación.

Descriptiva.

Se enfocó en comprender fenómenos según la perspectiva de los participantes utilizando métodos no estructurados como entrevistas, grupo focales y observaciones, buscó interpretaciones profundas sin centrarse en la cuantificación (Palmett, 2020).

Se utilizó herramienta tal como la entrevista, observación y revisión para recolectar información cualitativa.

2.2.3. Métodos de investigación.

Método Inductivo.

Palmett (2020), menciona el método inductivo comienza con la observación de casos específicos el cual tuvo como objetivo establecer principalmente generalizaciones, tratando de ver si estas generalizaciones se aplican a casos específicos. Además, permitió realizar estudios a fenómenos desde lo particular a lo general, la transmisión de saberes, como elementos que contribuyen en la construcción de conocimiento y nuevas hipótesis a partir de antecedentes, logrando así llevar a la verdad.

Método Deductivo.

De acuerdo con Arrieta (2021), determinó que es una forma de razonar y explicar la realidad de acuerdo a las leyes y teorías que forma casos particulares, es el más utilizado en la enseñanza. Sin embargo, es usado en las ciencias formales, como la lógica y la matemática como lo establecen las leyes del estudio de las ciencias.

Este método explicó la realidad de la ley y la enseñanza tradicionales, en la cual es fundamental para la disciplina donde se requirió la exactitud como las matemáticas y la lógica.

Método Analítico.

El Método analítico es aquel método de investigación que consistió en la desmembración de un todo, descomponiéndose en sus partes o elementos la observación de las causas, la naturaleza y los efectos (Sagástegui, 2021), para luego establecidos los parámetros; en el caso de los procedimientos se procedió a determinar si estos, son los correctos o se debe realizar algún cambio que procure generar mayor rentabilidad.

Consiste en dividir un problema o fenómeno complejo en sus elementos esenciales, con el fin de examinarlos de manera individual, desde mi perspectiva, esta metodología es clave para comprender a fondo cualquier sistema, permitiendo descubrir detalles y causas que podrían ocurrir desapercibidos si se analizan el conjunto sin

profundizar en sus partes, en una estrategia eficaz para identificar problemas puntuales dentro de una estructura más amplia.

Método Sintético.

Este método sintético es un procedimiento lógico que posibilita descomponer mentalmente un todo en parte y cualidades en sus múltiples relaciones, propiedades y componentes, permitiendo estudiar el comportamiento de cada parte. Sagástegui (2021), expresan “el método sintético fue empleando para descomponer el todo en las partes, conocer las raíces y, partiendo de este análisis, realizar la síntesis para reconstruir y explicar.”.

Contrario al método analítico, el sintético buscaba integrar distintas partes previamente estudiadas para conformar una visión integral y coherente, a mi parecer, es un recurso imprescindible al momento de unir conocimientos dispersos y elaboración de las teorías o explicaciones que aborde fenómenos complejos en la totalidad, de la utilidad radica en la posibilidad de construir nuevas ideas con base en la conexión lógica de los elementos analizados.

2.3. Técnicas e instrumentos

Entrevista.

La entrevista son técnicas cualitativas de investigación que ayudó a la recolección de información y datos, se realizadas de manera conservadora y su dirección corresponde al propósito específico de la investigación. (Martínez Solís, 2020), es una técnica que consistió en recopilar investigación de información mediante un proceso directo de comunicación entre entrevistadores y entrevistados, en el cual el entrevistado responde a cuestiones, previamente diseñadas en función de las dimensiones que se pretende estudios, planteados por el entrevistador.

Las entrevistas se pudieron aplicar de forma ser estructuradas o semiestructuradas, esto ayuda al investigador adquirió la información específica o explorar temas más amplios sobre el tema que se aplicaron. Al realizar entrevistas, el investigador puede establecer una relación más personal con los participantes, lo que puede aumentar la validez y profundidad de los datos obtenidos.

Observación.

Arbaiza Fermini (2019), señaló que se llevó a cabo una observación directa de los acontecimientos sin interactuar con los participantes, registrando objetivamente lo que percibió. Es fundamental que para evitar distorsionar de la observación cada uno de los resultados esperados. En el registro se reflejaron los eventos tal como ocurren en el

momento presente, sin hacer referencia al pasado ni especular sobre posibles desarrollos futuros del fenómeno o comportamiento observado.

La observación garantizó la investigación más directa para obtener un enfoque más visual de la realidad del estudio. Además, la observación permitió al investigador obtener una comprensión más profunda del argumento en el que se desarrollaron los fenómenos estudiados.

Cuestionario.

Guevara, Albán et al (2020), detalló que es un instrumento estandarizado, que sirve como una herramienta vital en la investigación cuantitativa, particularmente en estudios que utilizan metodologías de encuesta. Básicamente, permite a los científicos sociales recopilar información estructurada de una muestra de individuos planteando una serie de preguntas.

Se empleó la técnica del cuestionario en el proyecto de investigación como herramienta, mediante la preparación de una serie de interrogantes con opciones dirigidas al personal de producción, con la finalidad de conseguir información que será de utilidad para realizar el análisis y, mediante este resultado, precisar la solución a la problemática.

2.4. Población y muestra.

Población.

Según Mancero (2023), indica la población se utilizó para la colección completa de los elementos dentro de área del interés; que ayudó a recolectar base de datos de forma estadística y teóricas; y determinó que existe dos tipo de población; la población marco, que son la unidad exactas de la toma de muestra mientras que la población objetiva, es aquella que representa el universo que se puede obtener hallazgos.

Por lo tanto, la población se focalizó en el personal que se desempeña en el Comercial Zambrano, que está conformada por 17 personas, incluido personal administrativo, y los operadores de producción.

Tabla 2. Población Comercial Zambrano.

Descripción	N°
Gerente Propietario	1
Contadora	1
Bodeguero	3
Atención al Cliente	12
Total	17

Nota: Elaboración propia del autor

Muestra.

De acuerdo Guevara, Albán et al (2020), definen la muestra como una simple selección de la población más grande. Cuando se habló de muestreo en estadísticas, básicamente obtener una muestra que sea representativa de la población. Esto forma parte integral de cualquier proceso de investigación cuantitativa en el que se trata de la teoría del muestreo y la probabilidad. Visto que, son componentes claves que determinan cómo una muestra seleccionada puede usarse como un estimador de las características actuales pertenecientes a toda la población que se estudió.

Muestra no probabilística por conveniencia.

La muestra fue bajo un muestreo no probabilístico, específicamente un muestro intencional y por cuota, debido a la naturaleza exploratoria del estudio y la facilidad de acceso al visitante (Villamar, 2024).

Se seleccionan los participantes por su conocimiento directo, experiencia o funciones relacionadas con el tema de investigación el gerente propietario bodeguero, contador, atención al cliente.

Tabla 3. Muestra Comercial Zambrano

Descripción	N°
Gerente Propietario	1
Contadora	1
Bodeguero	1
Atención al Cliente	1
Total	4

Nota: Elaboración propia del autor

2.5. Análisis e interpretación de resultados

2.5.1. Entrevista

Gerente propietario.

El análisis de la entrevista realizó al gerente propietario evidencia que, aunque se cuenta con un sistema básico de control de inventario que favorece la rentabilidad del negocio, la ausencia de políticas y procedimientos formalmente definidos genera discrepancias entre los registros contables y el inventario físico, estas diferencias son especialmente notorias en el manejo de productos vencidos y mercancía dañada, a pesar que, se realizaron revisiones quincenales y existe una supervisión directa por parte del propietario. La falta de un manual de políticas en cada una de las operaciones impide la estandarización de los procesos. Por ende, afecta negativamente al control de inventario, y en consecuencia, no mejora la gestión financiera.

La entrevista evidenció que, aunque se han adoptado decisiones administrativas se encuentra basadas en datos del inventario y se capacitado al personal, continúan presentándose deficiencias en el control internos, debido principalmente a la implantación del control y la supervisión que limita la funciones de cada área. **(Ver anexo 1)**

Contadora

Mediante la entrevista elaborada a la contadora, determinó la realidad dual en cuanto el control interno de inventarios en la rentabilidad del negocio. Por otro lado, se reconoció que el sistema contable se ha implementado favorablemente a los registros y el seguimiento, que ha facilitado la gestión de compras, ventas y determinado de cada uno de los costos, así permitido tomar decisiones, en los márgenes de utilidad y la liquidación; de los productos de acuerdo a la baja de inventario. Sin embargo, también se identificaron falencias, como la inexistencia de política y procedimiento, particularmente en la baja de productos vencidos.

Por lo cual, afectan la fiabilidad de los saldos de inventario y la reducción de los productos vencidos, en la que se ha detectado errores en la conciliación y discrepancias durante los conteos físicos, lo que compromete tanto la trazabilidad como el control adecuado del inventario. **(Ver anexo 2)**

Bodeguero

De acuerdo a la entrevista elaborada al bodeguero se evidencia que, aunque registró la llegada de la mercadería, varios productos dañados en la cual no se lo registran en informe de control y también la mercadería no se encuentra ordenada por lo que existe dos bodegas y cuando se vende, el vendedor selecciona el productos recién llegados, por eso han existido producto caducados en los último períodos. **(Ver anexo 3)**

Atención al cliente

Conforme a la entrevista implementada al personal de atención al cliente, se evidencia que, aunque recibieron capacitaciones para atender a los clientes y los registros de facturas electrónica de los productos vendidos, pero se verificó que no se registra los productos sin facturas solo se da el producto sin registro de un formulario de salida de la mercadería su precio. Por lo tanto, no llevaron un respaldo y ningún registro de las mercaderías vendidas cada día y valores totales vendidos y en el sistema contable no se registran aquellas salidas. **(Ver anexo 4)**

Análisis general.

El estudio se evidenció las debilidades en cuanto a la capacitación y la implementación de los controles internos, aunque se brindaron una inducción básica sobre el uso del sistema, no se ofrece formación continua ni se cuenta con un manual de procedimientos que oriente con precisión las tareas cotidianas; la falta de estructura conlleva al cumplimiento de controles que, si bien están definidos, no se aplicaron de forma efectiva; en la cual, la situación limitaron al rendimiento financiero y operativo del negocio.

El estudio pone en evidencia la debilidad en cuanto la capacitación y la implementación de control internos, así tener un respaldo de la mercadería de primera salidas y no existe formato para los registro que productos daños caducados. Dando así la falta de organización dentro de bodega no es apropiada, se logró evidencia por falta de un manual de funciones de mercadería provoca la pérdida de control y la dificulta la organización de los productos.

Mediante la información obtenida se puede determinar que, debido a la necesidad de no contar con un manual de procedimientos, destaca la urgencia de formalizar y

estructurar el sistema de control interno para reducir pérdidas, mejorar la planificación de compras y fortalecer la rentabilidad del negocio.

2.5.2. Ficha de Observación

Mediante la observación, se evidenció que los registros no coinciden con los conteos físicos, lo que refleja una falta de control y desorganización en el manejo de los productos, estas discrepancias podrían estar relacionadas con fallos en el registro, manipulación adecuada de los artículos o incluso pérdidas no detectadas.

La inexistencia de un sistema eficaz para monitorear el estado y la localización de los bienes propicia pérdidas que pasan desapercibidas y afectan de manera directa la rentabilidad y la estabilidad financiera del negocio, ante este escenario, resulta importante implementar controles más rigurosos y capacitar adecuadamente al personal, con el fin de reducir estas deficiencias y asegurar un inventario más preciso y asignado cada función al personal de área de los inventarios. **(Ver anexo 5)**

2.5.3. Cuestionario control interno

Ambiente de control

En este componente se pudo constatar que el personal comprende sus funciones y responsabilidades, lo que promueve la responsabilidad individual, no obstante, se identificó de la debilidad importante, la ausencia de normas internas claramente definidas para la gestión de inventarios, esta falta de lineamientos formales puede generar ambigüedades en los procesos y propiciar errores o malas prácticas; asimismo, la inexistencia de documentación que respalde los procedimientos operativos en bodega limita de buenas prácticas y complica la capacitación de nuevos colaboradores; este entorno poco estructurado puede afectar también el compromiso ético y profesional, elevando el riesgo de incumplimientos, por ende, aunque se reconocen aspectos positivos en cuanto a la asignación de roles y la cultura organizacional, es importante establecer y documentar un marco normativo sólido que refuerce este componente del control interno.

Evaluación de riesgos

Se identificó una conciencia parcial de las amenazas en la existencia y la aplicación de ciertas medidas correctivas representa un avance, aunque persiste la ausencia de un sistema contable que permitió un control detallado de los inventarios, lo

cual se limita la detección de la irregularidades y se suma la falta de los procedimientos formales en la que se pueda anticipar un riesgos internos y externo.

La situación presentada en el establecimiento demuestra que el nivel de riesgo no se gestiona adecuadamente, y resalta la necesidad de implementar un enfoque preventivo mediante herramientas de control más eficaces y una gestión integral del riesgo.

Actividades de control

No se verifica un registro que pueda respaldar la documentación, tampoco se han establecido controles adecuados para poder proteger dicha información confidencial relacionado a los inventarios, para poder prevenir posibles errores o fraudes, por lo tanto, esta ausencia de documentación puede facilitar irregularidades sin detección oportuna, por lo tanto, es urgente formalizar y reforzar estas actividades.

Información y comunicación

Se detectó una inconsistencia importante entre los registros contables y los datos diarios, lo cual compromete la confiabilidad de la información, se identifican ventas que no son facturadas, lo que afectan tanto los registros internos como el cumplimiento de obligaciones fiscales, el uso de sistemas manuales incrementa el riesgo de errores, por lo cual, aunque existe un canal de comunicación activo, es importante mejorar la precisión y formalidad en la generación de reportes, promoviendo así una gestión más eficiente y segura del inventario.

Supervisión y seguimiento

Se identificaron, que a pesar que existen revisiones periódicas no hay evidencia de un informe de auditorías internas o externas, lo cual representa una debilidad significativa; La falta de seguimiento estructurado y de sanciones ante pérdidas reduce la responsabilidad del personal y limita la mejora continua, esta carencia de control permite que errores o prácticas indebidas, y que pasen desapercibidas, afectando la confiabilidad de los procesos y la estabilidad financiera del negocio.

Tabla 4. Escala de valoración

Escala de valoración	NIVEL DE RIESGO		NIVEL DE CONFIANZA	
	ESCALA	NIVEL	ESCALA	NIVEL
5 Puntos	Siempre	Alto	0,5	Bajo

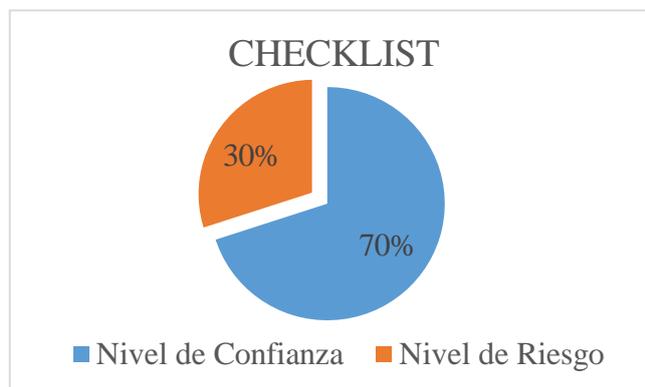
Nota: Escala de valoración del cuestionario de control interno para procesos contable del Comercial Zambrano de Manta.

Tabla 5. Análisis de valoración del nivel de riesgo y confianza

Nivel de Confianza: $NC = (CT/PT)/100=$	$NC = (7/10)*100=70\%$
Nivel de Riesgo: $NR = 100\% - NC$	$NR = 100\% - 70\%=30\%$
Área de Inventario	

Nota: Elaboración propia del autor

Figura 2. Resultado lista de chequeo



Nota: Elaboración propia autor

En resumen, observamos y determinamos que el nivel de confianza del 70% indica que la mayoría de los controles relacionados con el inventario están funcionando de manera adecuada; Sin embargo, aún persisten fallos, porque solo 7 de cada 10 procedimientos se cumplen. Según lo previsto, el nivel de riesgo de 30% refleja una probabilidad significativa que ocurran errores y situaciones no controladas, como la existencia de los productos caducados y dañados lo que repercute negativamente en la rentabilidad del negocio. **(Ver anexo 6)**

2.5.4. Análisis de la Rentabilidad

1. Rentabilidad neta del activo

Fórmula

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Proceso de Cálculo:

- **Identifica la utilidad neta y ventas:** El valor obtenido por Balance General y Estado de Pérdida y Ganancias \$ 72.044,48/ \$1.002.345,76
- **Identifica ventas sobre activo total:** \$1.002.345,76/ \$ 671.926,98
- **Aplicar la fórmula:**

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{72.044,48}{1.002.345,76} \times \frac{1.002.345,76}{671.926,98}$$

$$0,0719 * 1.4921 = 0,1072$$

$$0.1072 * 100\% = 10,72\%$$

El resultado obtenido indicó, que por cada dólar invertido en el total de activos, el negocio genera una utilidad neta del 10,72%, este indicador refleja una adecuada relación entre el margen neto de las ventas y la rotación de activos, lo que reflejó un uso eficaz de los recursos disponibles para generar utilidades, en consecuencia, se puede inferir que existe una gestión operativa y financiera eficiente, caracterizada por un buen equilibrio entre la rentabilidad y el aprovechamiento de los activos.

2. Margen Bruto

Fórmula

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

- **Proceso de cálculo:**
- **Identificar de las ventas menores el costo de ventas:** El valor obtenido por Balance General \$ 1.002.345,76 - \$ 875.456,68
- **Total:** 126.889,08
- **Identificación el ventas:** El valor del patrimonio del de estado General
- \$ 1.002.345,76
- **Aplicar la fórmula:**

$$\text{Margen bruto} = \frac{1.002.345,76 - 875.456,68}{1.002.345,76} = 0,1266$$

$$0,1266*100\%= 12,66\%$$

El margen bruto alcanzado fue de 12,66%, lo indica que por cada dólar generado en ventas, el negocio retiene un porcentaje ante de cubrir los gastos operativos; lo cual indica un avance en la eficiencia operativa, el incremento sugiere una gestión más acertada en la integración del margen neto de ventas con la rotación de activos, evidenciando un uso más estratégico de los recursos disponibles para transformar las ventas en utilidades, y consolidando así tanto su rentabilidad como su desempeño operativo.

3. Margen Operacional

Fórmula

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

- **Proceso de cálculo:**
- **Identificar la utilidad operacional:** El valor de la utilidad del estado de pérdidas y ganancias \$ 84.758,21
- **Identificación de las ventas:** El valor de ventas del de Estado General \$ 1.002.345,76.
- **Aplicar la fórmula:**

$$\text{Margen operacional} = \frac{84.758,21}{1.002.345,76} = 0,0846$$

$$0,0846*100\%= 8,46\%$$

Este indicador muestra un margen operacional del 8,46%, lo que proporciona una visión más clara del desempeño operativo; y se presentaron resultado en porcentaje facilita su interpretación por parte de diferentes públicos, y refleja la proporción de las ventas que queda como utilidad operativa, después de cubrir los costos relacionado con la actividad del negocio.

3. Margen Neto

Fórmula

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- **Proceso de cálculo:**

- **Identificar de la utilidad neta:** El valor de la utilidad del estado de pérdidas y ganancias \$ 72.044,48
- **Identificación de la ventas:** El valor del ventas del de Estado General \$ 1.002.345,76
- **Aplicar la fórmula:**

$$\text{Margen neto} = \frac{72.044,48}{1.002.345,76} = 0,0749$$

$$0,0749 * 100\% = 7,19\%$$

El margen neto calculado es del 7,49%, lo cual indica que el negocio genera una ganancia neta de aproximadamente 7,49 centavos de ganancia neta, por cada dólar en ventas, este indicador permite evaluar la capacidad del negocio para convertir sus ingresos en beneficios efectivos, siendo clave para valorar su eficiencia operativa y situación financiera general.

4. Rentabilidad operacional del patrimonio

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Para este proceso de cálculo se utilizará el saldo final de la utilidad y el patrimonio.

- **Proceso de cálculo:**
- **Identificar de la utilidad operacional:** El valor de la utilidad del estado de pérdidas y ganancias \$ 84.758,21.
- **Identificación el patrimonio:** El valor del patrimonio del de estado General \$ 495.362,86
- **Aplicar la fórmula:**

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{84.758,21}{495.362,86} = 0,1711$$

$$0,1711 * 100\% = 17,11\%$$

El valor obtenido 17,11 por ciento refleja un nivel moderado en la rentabilidad lo cual indica que una vez cubiertos todos los costos los gastos los impuestos y otros compromisos financieros la empresa logra generar diecisiete centavos de utilidad neta por cada dólar en ventas este porcentaje sugiere una administración eficiente tanto en el

ámbito operativo como en el financiero al evidenciar un control adecuado de los egresos así como una estructura funcional que permite alcanzar márgenes de ganancia favorables.

6. Rentabilidad financiera

Fórmula

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAI}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Proceso de cálculo:

- **Identificar los activos y patrimonio:** Se extrae del Balance General del objetivo de estudio, en la sección del capital y el Estado de Pérdidas y Ganancias.
 - ventas/ Activo: \$1.002.345,76/ \$671.926,98 = 1,491
 - UAI/Capital: \$ 495.362,86/ \$84.758,21=0,0846
 - Activo/ Patrimonio= \$84.758,21/ \$1.002.345,76= 1,357
 - UAI/UAI: \$72.044,48/ \$84,758,21= 0,849
 - Utilidad Neta/ UAI: \$72.044,48/ \$72.044,48= 1,0
 - Aplicar la fórmula:

$$RF = \frac{1.002.345,76}{671.926,98} \times \frac{84.758,21}{1.002.345,76} \times \frac{671.926,98}{495.362,86} \times \frac{84.758,21}{84.758,21} \times \frac{72.044,48}{84.758,21}$$

- Cálculo: 1,491 x 0,0846 x 1,3567 *0,8499 x 0,1453
- RF= 0,1453* 100% = 14,53%

En cuanto a la rentabilidad financiera el resultado de 14, 53 por ciento revela que por cada dólar generado en ventas la organización retiene aproximadamente catorce centavos como utilidad neta luego de descontar todos los costos los gastos operativos los impuestos y demás obligaciones financieras este indicador demuestra una gestión eficiente de los recursos disponibles y un control acertado de los costos lo cual respalda la solidez y sostenibilidad del rendimiento financiero de la entidad.

2.5.5. Triangulación de la información

Los resultados obtenidos en esta investigación se sustentan en la aplicación del método cuantitativo, donde incluye entrevista un checklist y el análisis que fue proporcionado en el Comercial Zambrano de Manta.

Los resultados en las entrevistas aplicadas revelan que los empleados sí poseen dominio tanto con el personal del negocio, clave revelaron una clara conciencia sobre la

importación sobre la estrategia de los inventarios, pero también determinaron las debilidades operativas significativas. De acuerdo, los entrevistados determinaron la existencia de discrepancias entre el stock físico y el registrado en el sistema, la falta de organización en los procesos de recolección de pedidos, y la capacitación insuficiente en el sistema “Propiedades de StrategyErp”. Mientras el Gerente Propietario estaba conciente de las existían problemas sobre el stock, la Contadora admitió la falta de control del inventario y los registros de la llegada de la mercadería.

La observación directa en área de bodega corroboró y materializó, se afirmó la fuerte dependencia de procesos manuales especialmente en la recepción y los registros de la mercadería, lo que constituye una causa probable de los errores y las discrepancias identificadas en las entrevistas, justo con la deficiente señalización de las zonas del almacén y su organización, permiten validar físicamente las ineficiencias señaladas por el personal. Asimismo, se constató que no existe ningún documento o registros sobre productos dañados y caducados, dando así que la rentabilidad no mejore y que el sistema contable refleje la baja de inventarios.

El análisis financiero añade una capa cuantitativa crucial a lo establecido, el comercial demuestra que la rentabilidad neta del activo el negocio menciona que gana un 10,72%, margen bruto en la cual indica que la rentabilidad es del 12,66% considera un riesgo en la cual indica los control altos, Margen operacional 8,46% un margen bajo en que se recomienda ver los costos, margen neto es del 7,19% la cuenta tiene una rentabilidad que se puede mejorar, rentabilidad operacional del patrimonio 17,11% determina que tiene alto retorno con el patrimonio, rentabilidad financiera 14,53% una gestión eficiente de los recursos disponibles y un control acertado.

Asimismo, se revela que los principales aportes otorgados por el proceso de control interno de inventarios en el comercial están: mantener un control de la mercadería en entrada y salida, respuesta rápida a cotizaciones, se identifica fácilmente la ubicación del producto, también que el personal de venta pueda contar con una información correcta y contabilidad. Las ineficiencias y la falta de optimización de formato de registro, identificadas tanto el personal como la observación directa, actúan como un freno para alcanzar niveles superior de eficiencia y rentabilidad. **(Ver anexo 7-8)**

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título.

Diseño de un manual de control interno para la gestión eficiente de inventarios de Comercial Zambrano de Manta.

3.2. Justificación

Esté manual tiene políticas, procedimientos, estrategias y métodos que está dirigido a los colaboradores del Comercial Zambrano, se justifica en virtud de la necesidad de mejorar el control interno y la rentabilidad dentro de la entidad. En un entorno donde la eficiencia y precisión son cruciales, contará con un documento que oriente de manera específica se vuelve esencial. Este manual será una herramienta estratégica para mejorar la administración de inventarios, proporcionando la información necesaria para tomar decisiones informadas y gestionar los recursos de manera efectiva.

La elaboración de este documento aportará al área del control de los inventario, y a su vez para que el Comercial lleve un mejor control de las operaciones, por ende, agilitan los procesos para obtener una adecuada toma de decisiones, el Comercial no solo mejorar sus operaciones internas, sino que también aumentará la satisfacción de sus clientes al ofrecer un servicio más organizado y profesional.

3.3. Objetivos.

Objetivo General.

Diseñar un manual de control interno para la gestión eficiente de inventarios de Comercial Zambrano de Manta, para obtener resultados óptimos en la toma de decisiones aceptadas y el manejo adecuado de los recursos.

Objetivos Específicos.

1. Establecer un manual de políticas y procedimientos para la gestión de inventarios.
2. Proponer funciones en los departamentos del área contable de inventarios.
3. Elaborar los respectivos flujogramas para guía de los procesos establecidos en el Comercial Zambrano de Manta.

3.4. Beneficiarios.

El Comercial Zambrano, se beneficiará en el aspecto económico financiero porque las gestiones de los inventarios, serán llevadas a cabo de manera eficiente obteniendo así excelentes resultados.

El negocio obtendrá un mayor control sobre el componente inventarios, por ende, podrá evaluar el desempeño de la funciones de cada departamento en el área de inventarios.

La contadora será de gran beneficio, de tal manera les permitirá tener un mejor manejo y control para alcanzar los objetivos planteados. Con la información que se logrará recopilar, se gestionará la ayuda a mejorar las decisiones en un futuro para el Comercial.

Los trabajadores del área al tener definidos los procedimientos de una manera más clara, realizarán las actividades de forma eficiente.

3.5. Factibilidad.

Es esencial esta propuesta para el proyecto de investigación, en la elaboración de un manual de políticas y procedimiento del control de inventarios, la que se presentarán la factibilidad viable; dado que el Comercial Zambrano no cuenta con un manual en donde se detallan la funciones de los departamentos del área contable de inventarios, logrando la reducción de errores y el correcto desempeño de la rentabilidad, existe tres tipos de factibilidades como:

Factibilidad financiera.

La propuesta se diseñará en buscar y fortalecer el control institucional mediante un manual de políticas y procedimientos, el cual contendrá estrategias, por lo que se necesitará de algún recurso financiero, siendo este factible para el Comercial.

La entidad cuenta con los recursos necesarios para implementará, la propuesta que tiene como finalidad mejorar la eficiencia operativa. Por lo que, el gerente se compromete en aplicar la propuesta establecida puesto que no requiere de recursos económicos para su ejecución.

Factibilidad legal.

El diseño de un manual de políticas y procedimientos de control interno dentro del Comercial no enfrentará impedimento legal. Al contrario, la estandarización de procesos y la ejecución de controles interno favorecerá a la entidad a cumplir con las regulaciones laborales y seguridad industrial.

Factibilidad técnica.

El Comercial contará con elementos básico para hacer frente a la diseño del manual, la cual cuenta con equipos de computación, internet y sistema contable de inventarios que ayuda en parte al control de los procesos.

3.6. Desarrollo de la propuesta



MANUAL DE CONTROL INTERNO PARA LA GESTIÓN
EFICIENTE DE INVENTARIOS DE COMERCIAL ZAMBRANO
DE MANTA.

Elaborado por: Giler Intriago Dolores



ÍNDICE

ÍNDICE

Introducción.....	75
1. Objetivo del manual de procedimientos	76
1.1 Objetivo General.....	76
1.2 Objetivos Específicos	76
2. Alcance	76
3. Marco Legal.....	76
4. Política.....	76
4.1 Política General	76
4.2 Política Específica	77
5. Descripción de la funciones	78
5.1 Gerente Propietario	79
5.2 Contadora.....	80
5.3 Jefe de Bodega.....	81
5.4 Vendedor	82
6. Procesos	83
6.1 Formas diagramas	83
6.2. Actividades, Políticas y Flujogramas.....	84
6.2.1 Ventas	84
6.2.1.1 Actividades	84
6.2.1.2 Políticas	85
6.2 1.3 Diagrama de flujos.....	86
6.2.2 Compras.....	87
6.2.2.1 Actividades	87

6.2.2.2 Políticas.....	88
6.2.2 3 Diagrama de Flujos.....	89
6.2.3 Bodega.....	90
6.2.3.1 Actividades	90
6.2.3.2 Políticas.....	91
6.2.3.3 Diagrama de flujos.....	92

Elaborado por: Giler Intriago Dolores

	COMERCIAL ZAMBRANO
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS
<p style="text-align: center;">Introducción</p> <p>Con el propósito de mejorar la eficiencia operativa del negocio, se le elaborará un manual de gestión de control interno y manejo de inventarios, el cual servirá como una herramienta estratégica para fortalecer el proceso comercial relacionado con las ventas y compras a menor y mayor de los productos de primera necesidad.</p> <p>Este manual de políticas y procedimientos contendrá la información necesaria para que cada una de las actividades relacionadas con la gestión de inventarios se desarrollara de manera eficiente y oportuna. El diseño permitirá agilizar los procesos contables. De acuerdo, que garantizara el cumplimiento de la Ley de Régimen Tributarios Interno (LORTI), así como los objetivos y metas que el negocio que se establecerá.</p> <p>La adecuada descripción de la funciones de cada departamento de área contable de inventarios, permitirá que al personal que se ejecute la elaboración con mayor claridad, optimizar recursos, y evitará desajustes en la información.</p> <p>El manual proporcionará una base informativa confiable que permitirá resolver los posibles inconvenientes que el negocio enfrentará, en las etapas de compras, ventas, almacenamiento, despacho y toma de inventarios físicos.</p>	
Elaborado por: Giler Intriago Dolores	Pág. 1

	COMERCIAL ZAMBRANO
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS
<p>1. Objetivos del manual de procedimientos</p> <p>1.1 Objetivo general</p> <p>Elaborar un manual de políticas y procedimientos que contenga las actividades del área contable, administrativa y operativa del Comercial Zambrano, para el fortalecimiento de control interno de la gestión eficiente de los inventarios.</p> <p>1.2 Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer la descripción de las funciones del personal que labora en el Comercial involucrado en los procesos contables. ✓ Proponer un flujogramas en el área contable inventario en ventas, compras, bodega. <p>2. Alcance</p> <p>El presente manual de políticas y procedimientos contendrá al personal que labora en el Comercial, involucrando en los procesos contables, tributario operativos para el correcto desenvolvimiento de las actividades del negocios.</p> <p>3. Marco Legal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios • COSO III <p>4. Políticas</p> <p>4.1 Políticas Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> • El personal no podrá llevar fuera de las instalaciones del comercial ningún artículo, suministro, equipo, herramienta o información confidencial sin autorización de la dirección. • Debe existir un compromiso por parte del personal a firma un contrato de confidencialidad con respecto a la organización. • Mantener un comportamiento apropiado y demostrar disciplina en todo momento mientras se encuentre desempeñando tareas laborales. 	
Elaborado por: Giler Intriago Dolores	Pág. 2



COMERCIAL ZAMBRANO

**MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS
EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS**

4.2 Políticas Específicas

- Establecer directrices para la gestión diaria de inventarios, asegurando su correcta aplicación por parte del personal.
- Asignar responsables jerárquicos en el control de inventario, con el objetivo de fortalecer el orden y la eficiencia organizacional.
- Optimizar los procesos de inventarios mediante una gestión ordenada que contribuya a una mayor eficiencia operativa.

Elaborado por: Giler Intriago Dolores

Pág. 3

5. Descripción de funciones

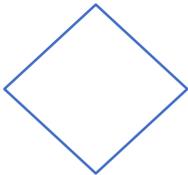
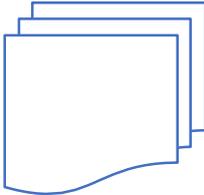
	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
Documento	Descripción de funciones	
Nombre del cargo:	5.1 Gerente Propietario	
Área:	Administrativa	
<p>OBJETIVO DEL CARGO:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Promover un desempeño eficiente en la gestión de proceso, orientado a la ejecución de acciones que contribuyan a los cumplimientos de los objetivos y metas establecidos, con el propósito de alcanzar altos estándares de calidad en la prestación de servicios. 		
<p>EQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Aptitud de administrador y liderar de manera eficiente en la actividad comercial. ➤ Enfocarse en el cumplimiento de los objetivos y metas propuestos. ➤ Guiar al equipo de trabajo en la identificación y resolución de dificultades, participando activamente en la toma de decisiones a través de la implementación de planes de mejora continua. ➤ Diseñar, planificar y ejecutar estrategias orientadas a incrementar la rentabilidad y fortalecer el desarrollo del comercial. ➤ Ejercer la representación legal de la entidad, garantizando el cumplimiento del marco normativo vigente y de las políticas internas. ➤ Decidir al respecto de contratar, seleccionar y ubicar al personal en cada área. 		
<p>PERFIL:</p> <p>Edad: 35-50 años Sexo: Hombre - Mujer</p> <p>Estudio Profesionales: Administrativo y/o carrera afines Experiencia: Mínimo 3 – 5 años de experiencia</p>		
<p>ACTITUDES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabajo en equipo, con actitud de liderazgo ➤ Iniciativa y capacidad para la toma de decisiones. 		
Elaborado por: Giler Intriago Dolores	Pág. 4	

	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
Documento	Descripción de funciones	
Nombre del cargo:	5.2 Contador	
Área:	Contabilidad	
OBJETIVO DEL CARGO:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar los estados financieros del Comercial, garantizando la confiabilidad y validez de los mismos. 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Registro las transacciones financieras ➤ Realizar informes de los estado financieros ➤ Generar declaraciones, conciliaciones bancarias, liquidación del IVA, pagos de impuesto, actas de finiquitos, arqueo de caja, registro de inventario, cierre de ejercicio económico. ➤ Manejo del sistema contable. ➤ Revisar las conciliaciones bancarias. ➤ Realizar los roles de pagos ➤ Efectuar los cierres contables al finalizar cada mes. 		
PERFIL:		
Edad: 28 - 49 años		
Sexo: Hombre - Mujer		
Experiencia: Contador público autorizado		
ACTITUDES:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsable ➤ Habilidades numéricas ➤ Habilidad en la toma de decisiones 		
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 5

	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
Documento	Descripción de funciones	
Nombre del cargo:	5.3 Jefe de bodega	
Área:	Administrativa	
OBJETIVO DEL CARGO:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar la recepción de mercadería y mantener actualizado el inventario físico y dentro del sistema. 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mantener el control diario del inventario. ➤ Registrar las entradas y salidas del mercadería ➤ Revisar cada mercadería al ingresar a la bodega. ➤ Despacho, con la firma correspondiente de los documentos al entregar y recibir mercadería. ➤ Ordenar la mercadería en la exhibidores 		
PERFIL:		
Edad: 18 – 45 años		
Sexo: Hombre – Mujer		
Estudios Profesionales: Graduado en Administración o Contabilidad o afines.		
Experiencia: De 1- 2 mínimo		
ACTITUDES:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsable ➤ Ordenado ➤ Buen manejo de relaciones interpersonales ➤ Habilidad Numérica 		
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 6

	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
Documento	Descripción de funciones	
Nombre del cargo:	5.4 Vendedor	
Área:	Ventas	
OBJETIVO DEL CARGO:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Informar a los clientes sobre los productos disponibles y ofrecer opciones de compra adaptadas a la necesidad de cada cliente. 		
REQUISITOS:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tener conocimiento detallado de los productos y su uso adecuado. ➤ Brindar asesoría personalizada al cliente durante el proceso de compra. ➤ Ejecutar el cierre diario de las ventas efectuadas. ➤ Mantener el lugar de trabajo limpio y ordenado. ➤ Realizar el contrato de venta con todas las indicaciones que requieren. 		
PERFIL.		
Edad: 21 – 35 años		
Sexo: Hombre – Mujer		
Estudios Profesionales: Bachiller en ciencia, administración o afines.		
Experiencia: De 1- 2 mínimo		
ACTITUDES:		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsable ➤ Paciencia ➤ Buena Presencia 		
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 7

6. Procesos

		COMERCIAL ZAMBRANO	
		MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
6.1 Formas de Diagrama de Flujos			
La formas para diagramas de flujos serán los siguientes: mismo que detallan su significados para su afectó.			
FORMAS PARA DIAGRAMA FLUJOS			
SÍMBOLO	SIGNIFICADO	SÍMBOLO	SIGNIFICADO
    	<ul style="list-style-type: none"> • Inicio o finalización: Se utiliza de primero y último paso. • Proceso: Se representa un paso típico de cada proceso, es la forma más usada. • Decisión: Esta figura se representa en los resultado de una decisión indica el siguiente paso. Puede detallar de diferentes resultados, con una frecuencia solo hay dos; sí y no. • Subproceso: Forma parte de un conjunto de pasos que se combinan para crear un sobrepeso definido en otro significado lugar, a en distintas página del mismo documentos. • Información verbal: Representa los intercambios verbales entre los colaboradores de cada proceso. 	    	<ul style="list-style-type: none"> • Material de circulación: Se representa el material que circula en cada proceso. • Documento: Se representa un paso que da como resultado un documento establecido. • Datos: Este carácter indica que existen información que está entrando desde afuera en el procesos o que saliendo de él. Esta forma también se puede usar para representar los materiales y a veces se menciona forma de entrada y salida. • Referencia en páginas: Este pequeño círculo muestra que el paso siguiente o anterior, se encuentre en otra parte del diseño. • Líneas de información: Indica el sentido de la información obtenida y en procesos siguientes
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 8	

6.2 Actividades, Políticas y flujogramas

	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
NOMBRE DEL PROCESO	6.2.1 Ventas	
RESPONSABLES	Vendedor, Jefes de bodega, Gerente Propietario, Contadora	
OBJETIVO	Ejecutar el proceso de ventas de manera ordenada, desde la solicitud del cliente hasta la entrega del producto, registro contable, garantizando precisión y satisfacción del cliente.	
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES		RESPONSABLE
1. Se recibe al cliente y se identifica sus necesidades		Vendedor
2. Se ofrece el producto y se informa sobre precios, oferta y sobre el pago.		Vendedor
3. El cliente selecciona el producto y genera la orden del pedido con detalle del IVA.		Vendedor
4. Se verifica la disponibilidad del producto en bodega.		Jefe de Bodega
5. Se aprueba el pedido y se da de baja el producto del inventario en el sistema contable.		Jefe de Bodega
6. Se emite la factura al cliente.		Contadora
7. Se recibe el total del pago.		Contadora
8. Se emite el comprobante de ingreso contable.		Contadora
9. Se prepara y entrega el producto al cliente.		Jefe de Bodega
10. Se archiva la documentación de la venta para el control tributario y contable.		Contadora
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 9



COMERCIAL ZAMBRANO

MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS

6.2.1.2 Política de ventas

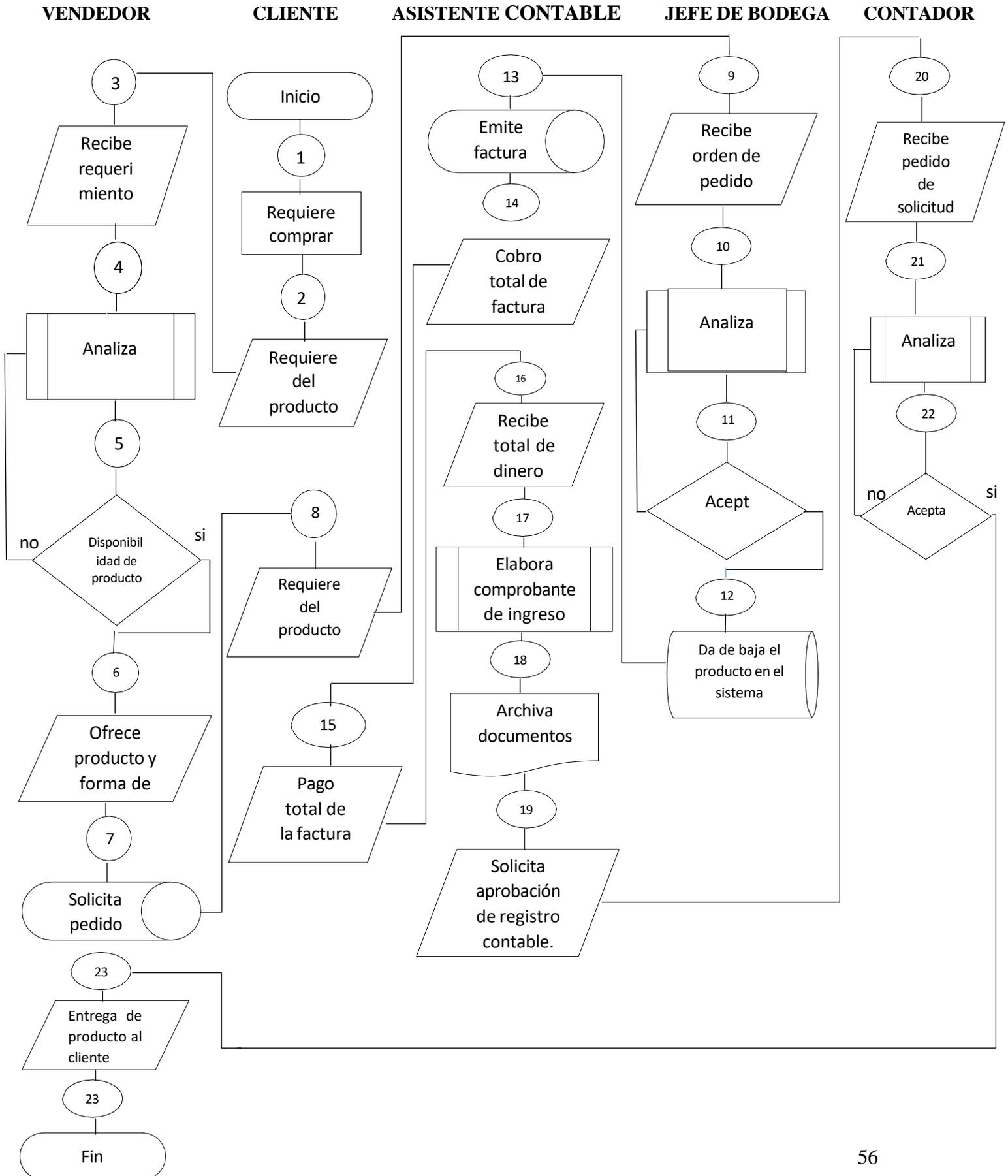
- Brindar atención cordial y respetuosa a todos los clientes.
- La autorización y aprobación de descuentos en productos será responsabilidad exclusiva del Gerente Propietario.
- Una vez concretada la venta, se debe verificar que el cliente esté satisfecho con la característica y el precio del producto solicitado; por ello, antes de retirarse del comercial, se le preguntará si está conforme con su compra.

Elaborado por: Giler Intriago Dolores

Pág. 10

6.2.1.3 Diagrama de Flujo

Ilustración 6. Diagrama de flujo del proceso de ventas



	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE OLÍPTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
NOMBRE DEL PROCESO	6.2.1 COMPRAS	
RESPONSABLE	Gerente Propietario, Contador, Jefe de bodega	
OBJETIVO	Establecer un procedimiento eficiente para la adquisición de los productos así garantizar el cumplimiento de calidad, cantidad, precios de inventario.	
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES		RESPONSABLE
1. Se recibe el requerimiento interno de compra.		Jefe de Bodega
2. Se remite el oficio de Gerente de Propietario para la aprobación.		Jefe de Bodega
3. Se solicita cotización a proveedores detallando las cantidad, precios y condiciones de la entregas.		Gerente Propietario
4. El proveedor remite la proforma con los términos solicitados.		Proveedor
5. Se analiza la cotización, y si cumple con lo establecido.		Gerente Propietario
6. Se emite la orden de compra establecida.		Gerente Propietario
7. El proveedor despacha la mercadería junto con la factura o guía.		Proveedor
8. Se recibe la mercadería en bodega, verificando cantidad, estado físico y fecha de caducidad.		Jefe de Bodega
9. Se registra la entrega de producto en sistema contable.		Contador
10. Se emite comprobante de retención si aplica según la Norma tributaria y contable.		Contador
11. Se genera el comprobante de compra y se aprueba la transacción contable.		Contador
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 12

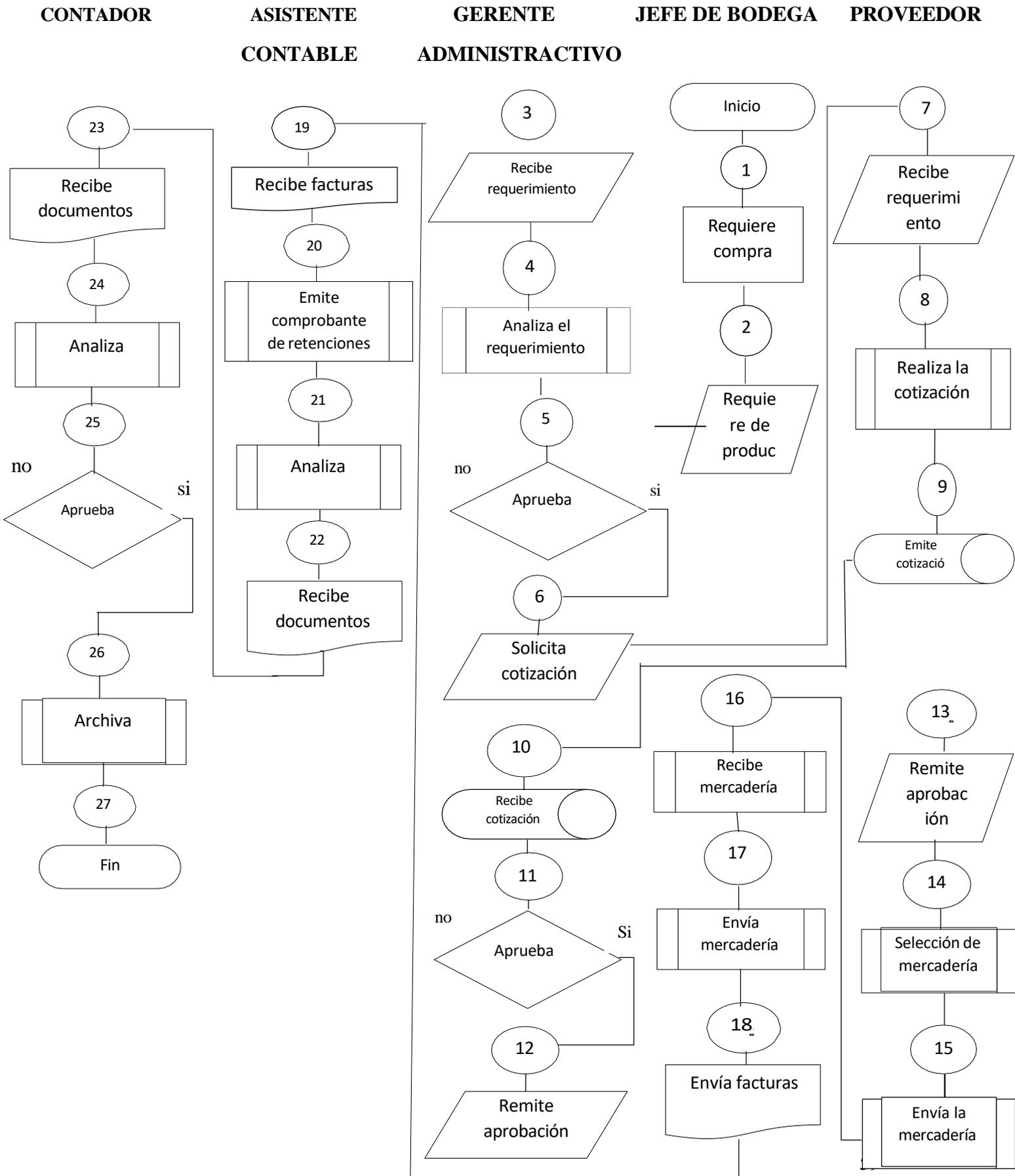


6.2.1.2 Política de Compras

- Tener cuidado con la dúplica de productos que no fueron perdidos para que no haya afectación en el inventarios.
- Mantener una rotación de los diferentes productos.
- Negociar las condiciones de pagos y descuentos.
- Atender pertinentemente a los proveedores.
- Cuidar los niveles de calidad de la mercadería.

6.2.1.2 Diagrama de Flujo del Proceso de Compras

Ilustración 6.1.1.1 Diagrama de flujo del proceso de compras.



	COMERCIAL ZAMBRANO	
	MANUAL DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIOS	
NOMBRE DEL PROCESO	6.3.1 Bodega	
RESPONSABLE	Jefe de bodega	
OBJETIVO	Garantizar la correcta recepción, almacenamiento, control y despacho de productos.	
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	RESPONSABLE	
1. Se recibe la mercadería con su respectiva guía y facturas.	Jefe de Bodega	
2. Se verifica la cantidad de estado físico en fecha de caducidad de los productos.	Jefe de Bodega	
3. Se compara la información del producto recibido con el documento de compras.	Jefe de Bodega	
4. Se registra la entrada del producto en el sistema y el registro físico del control.	Jefe de Bodega	
5. Se organiza y almacena la mercadería en estanterías o tarinas siguiendo un orden lógico.	Jefe de Bodega	
6. Se revisa periódicamente el estado y la rotación de los productos para evitar deterioro o caducidad.	Jefe de Bodega	
7. Se notifica cualquier inconsistencia o daño con el gerente propietario para su resolución.	Jefe de Bodega / Contadora	
8. Se prepara la mercadería para su despacho, previa validación con el área de ventas.	Jefe de Bodega	
9. Se entrega la mercadería al cliente o transportista, firmando documento oficial.	Jefe de Bodega	
Elaborado por: Giler Intriago Dolores		Pág. 15



6.3.1.3 Política de Bodega

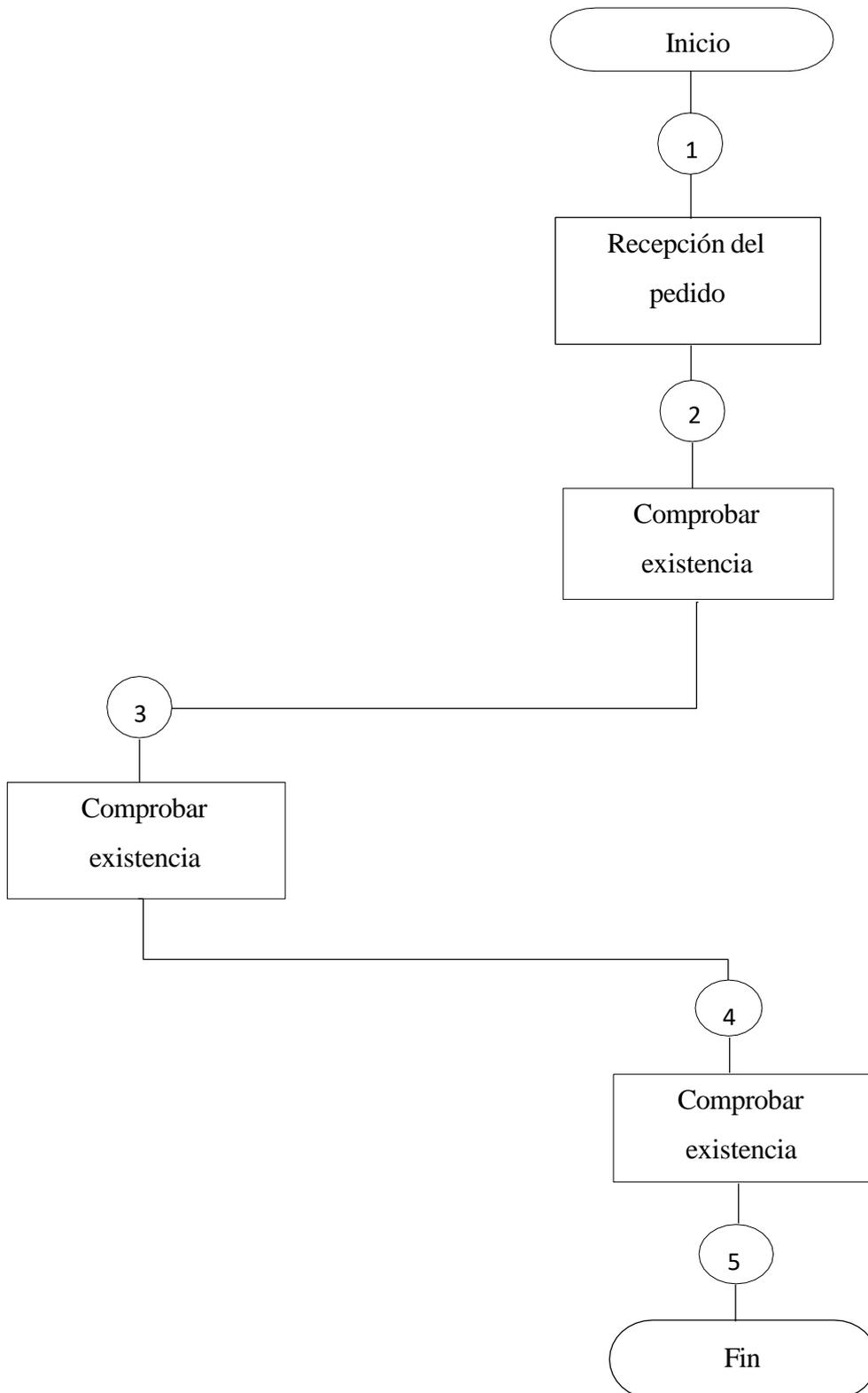
- Recibir los productos junto con guía de salida (en devolución) o con factura (en compra).
- Verificar cantidad, lote, fecha de caducidad y que concuerden con factura o guía de salida.
- Registrar la información referente a cantidad ingresada, precios y detalle del proveedor.
- Hacer el uso de tarinas, pallets o montacargas para evitar el daño.

6.3.1.4 Diagrama de Flujo del Proceso de Bodega

Ilustración 6.1.3.1 Diagrama de flujo del proceso de bodega

ADMINISTRACIÓN

JEFE DE BODEGA



CONCLUSIONES

Se evidenciaron debilidades en los procedimientos de ingreso, almacenamiento y salida de los productos, lo que muestra un deficiente manejo de inventarios, detectadas en la baja rotación y las diferencias físicas contables, originando información deficiente que afecta la gestión operativa y financiera del negocio.

El comercial cuenta con un sistema contable de inventario, no obstante, presenta deficiencia en la información de control de inventario debido a la falta de registros sistematizados.

La inexistencia de un manual de políticas y procedimientos, y el desconocimiento de funciones en el área de inventarios, ha generado problemas como pérdidas no cuantificadas, duplicidad de tareas y dificultad en la toma de decisiones.

La propuesta planteada establece procedimientos, funciones, políticas, estrategia y mecanismos para el manejo eficiente de los inventarios, lo que permitirá optimizar los recursos, reducir pérdidas y mejorar la rentabilidad del negocio.

RECOMENDACIONES

Establecer procedimientos de ingreso, almacenamiento y salida de los productos, que permitan un eficiente manejo de inventarios, con la finalidad de mejorar la eficiencia operativa y financiera del negocio.

Fortalecer el sistema contable de inventario, mediante la aplicación registros sistematizados, con la finalidad de mejorar la eficiencia en la información de control de inventario.

Diseñar un manual de políticas y procedimientos, para el área de inventarios, que definan objetivamente las responsabilidades del personal, con el objetivo de evitar pérdidas, duplicidad de funciones y optimizar la toma de decisiones.

Se sugiere tomar la propuesta planteada, misma que establece procedimientos, funciones, políticas, estrategia y mecanismos de control, con el propósito de garantizar el manejo eficiente de los inventarios, optimizar los recursos, minimizar pérdidas y fortalecer la rentabilidad del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- Achachi, P. E. (2023). *Sistema de control interno para la empresa Inpronet Ingeniería Cía. Ltda.* Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/ff13f3d4-9b9d-4fd8-9e79-afff19bd6424/content>
- Arellano, E. H. (2024). Análisis de datos en las investigaciones cualitativas: El reto frente al investigador. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*. Obtenido de <https://ve.scielo.org/pdf/raiko/v9n17/2542-3088-raiko-9-17-168.pdf>
- Arévalo, P. F. (2024). *CONTROL INTERNO DE INVENTARIO EN COMERCIAL RECALDE, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO, 2023*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/12800/1/UPSE-TCA-2025-0001.pdf>
- Arrieta, E. (2021). Método inductivo y deductivo. *Diferenciador*. Obtenido de <https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-metodo-inductivo-y-deductivo/>
- Bohórquez, J., & Ricaurte, J. (2024). *Análisis de los factores determinantes de la rentabilidad ROA en la cooperativa de ahorro y crédito Pablo Muñoz Vega LTDA 2020-2023*. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/17178/1/UDLA-EC-TMFMV-2024-04.pdf>
- Chiriguaya, S., & Mejía, M. (2022). *Propuesta Metodológica para la prevención de fraudes en el sector PYMES de Equipos de Seguridad Industrial de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/19466/1/T-UCSG-PRE-ECO-MD-CICA-92.pdf>
- Choez, V. D. (2024). *CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA "IMPORTADORA LINZAN", CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2022*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/11121/4/UPSE-TCA-2024-0042.pdf>
- Commission, C. o. (2013). *Control interno. Marco Integrado (COSO)*. Madrid: Instituto de Auditores Interno de España. Obtenido de

https://www.academia.edu/40404103/COSO_2013_Marco_y_Ap%C3%A9ndices

Cruz, L., & Pazmiño, J. (2023). *AMBIENTE DE CONTROL INTERNO Y MANEJO DE RIESGO DE LA PPE DE LA UPSE, 2023*. Obtenido de

<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/11040>

Garzón, I. E. (2024). *DISEÑO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS APLICANDO LA METODOLOGÍA ABC PARA EL ÁREA DE ALMACENAMIENTO DE LA EMPRESA MACUSA INDUSTRIAL*. Obtenido de

<https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/15531/2/04%20IND%20488%20TRABAJO%20GRADO.pdf>

Gomez, C. M. (2020). *Análisis del cumplimiento de la NIC 2 y elaboración de un sistema de control interno de inventarios de la empresa de representaciones*.

Obtenido de

<https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6884/6/TTUACE-2016-CA-CD00027.pdf.txt>

Guevara, A. e. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*.

Obtenido de <http://recimundo.com/index.php/es/article/view/860>

Huaman, Q. K. (2021). *La educación en valores morales en las actividades de la plataforma Aprendo en Casa para cuarto grado de primaria*. (P. U. Perú,

Editor) Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/19505>

Iglesias, C. Y. (2023). *El control preventivo y su incidencia en la gestión administrativa de la Municipalidad Provincial de Dos de Mayo 2023*. Obtenido de

<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/10419/TESIS.pdf?sequence=1>

Intriago, I. K. (2024). *SISTEMA DE CONTROL Y GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA DON INTRIAGO DEL CANTÓN PORTOVIEJO*. Obtenido de

<http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/3528/1/TEC.CONT.-2024-009.pdf>

Jaime, C. J. (2023). *CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS EN LA EMPRESA EXPORTJAIME S.A.*

Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/6266/1/T-ULVR-5120.pdf>

Jerez, T. L. (2023). *Análisis de rentabilidad pos-pandemia de la empresa Flamingo Express en la ciudad de Latacunga*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/120226cb-9c1b-4cd1-9183-e170da52b2dc/content>

Lara, J. L. (2024). *Costo de capital y rentabilidad en la empresa Exibal*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/13295>

Macías, F., & Tello, W. (2024). *RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DEL TALLER AUTOMOTRIZ TELLO*. Obtenido de <file:///C:/Users/USER/AppData/Local/Temp/MicrosoftEdgeDownloads/818c73a0-8850-4b6a-95f8-4366af5c9818/Dialnet-RentabilidadFinancieraYSuIncidenciaEnLaTomaDeDecis-9734617.pdf>

Mancero Acosta, M. P. (2023). Paro nacional 2022, derrotas y victorias. *Journal of Positive School Psychology*. Obtenido de <https://orcid.org/0000-0002-4468-9247>

Marcillo, A. N. (2024). CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA MAFIROS SEGURIDAD, CIUDAD DE GUAYAQUIL. Obtenido de <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/podium/n44/2588-0969-podium-44-151.pdf>

Martínez Solís, M. C. (2020). *Lectura y escritura para aprender, crecer y transformar: 25 años de la Cátedra UNESCO*. Ecuador: Ediciones RISEI. Obtenido de https://www.estudiosdelaescritura.org/uploads/4/7/8/1/47810247/mart%C3%ADnez_sol%C3%ADs_et_al_2020_lectura_y_escritura_para_aprender_crecer_y_transformar.pdf

Mendoza, D. I. (2024). “RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMBOTELLADORA DE AGUA CANTARO WATER DEL CANTÓN PORTOVIEJO”. Obtenido de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/CYD/article/view/2667>

Minagua, M. S. (2024). *ANÁLISIS FINANCIERO DE LA CORPORACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES ORGÁNICOS BIO TAITA*

CHIMBORAZO, DEL CANTÓN COLTA, PERIODOS 2019, 2020 Y 2021.

Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/13260?mode=full>

Morales Piñero, J. C., Reyes Peñalosa, L., Navarro, G., Almeida, D., Hastamorir Duarte, M., & Lesmes Cárdenas, D. M. (2020). *Gestion de inventarios: Principales modelos aplicados a casos prácticos*. Bogotá, Colombia: Universidad Sergio Arboleda. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Juan-Morales-Pinero/publication/346961204_Gestion_de_inventarios_1/links/5fd40b7192851c13fe7be87b/Gestion-de-inventarios-1.pdf

Moreira, A. J. (2024). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del comercial centro del descuento del Cantón Montecristi*. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/6300>

Moreira, S. M. (2024). *Análisis horizontal y vertical de estados financieros de INDUSTRIAL INDUSTRIALPETROL S.A. para medir su rentabilidad*. Obtenido de https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/24167/1/Trabajo_Titulacion_4022.pdf

NCI 2, I. A. (2024). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventario*. (I. Foundation, Editor) Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf

Nuri, P. C. (2021). *DISEÑO DE UN PLAN FINANCIERO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA TOTALHOME DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PERÍODO 2020 – 2024*. Obtenido de <https://dspace.esPOCH.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/a1e44c31-01ec-4401-b000-61272078fec1/content>

Ortiz, R. M. (2024). *CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN OPERATIVA EN EL ÁREA DE LA INTENDENCIA DE OPERACIONES MARÍTIMA DE LA SUINLI, CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2022*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/10814/1/UPSE-TCA-2024-0020.pdf>

- Osorio, S. A. (2024). *ANÁLISIS DEL COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA FLORÍCOLA DAZARINA FLOWERS, CIUDAD DE LATACUNGA, PERÍODO 2019-2022*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/12310>
- Palma, K., & Loor, G. (2023). *Sistema de Control Interno y su Incidencia en la Gestión*. Obtenido de <https://estudioidea.org/wp-content/uploads/2020/06/LIBRO-CONTROL-INTERNO-con-portada-3.pdf>
- Palmett, U. A. (2020). MÉTODO INDUCTIVO, DEDUCTIVO Y TEORÍA DE LA PEDAGOGÍA CRÍTICA. *Artículo Divulgativo*. Obtenido de <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/7482/1/ULEAM-CT.AUD-0287.pdf>
- Parada Fonseca, S. P., & Álvarez Pareja, L. F. (2020). *Gestión de Inventario: cartilla para el aula*. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de [file:///C:/Users/USER/AppData/Local/Temp/MicrosoftEdgeDownloads/f40665b5-c458-495e-b863-44fbed4be946/Cartilla_Gestion%20de%20Inventarios_2020%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USER/AppData/Local/Temp/MicrosoftEdgeDownloads/f40665b5-c458-495e-b863-44fbed4be946/Cartilla_Gestion%20de%20Inventarios_2020%20(1).pdf)
- Parraga, C. D. (2023). *CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE BIENES DE LARGA DURACIÓN EN LA FEDERACIÓN DEPORTIVA PROVINCIAL DE SANTA ELENA, AÑO 2022*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9962/1/UPSE-TCA-2023-0095.pdf>
- Pilco, M. C. (2024). "EL CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA COOPERATIVA DE TRANSPORTES PATRIA, PERÍODO 2022". Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/13290>
- Puchaicela, A. L. (2024). *Elaboración de un modelo DFC de balances proformas para el análisis financiero de la empresa Pydaco, identificando y cuantificando riesgos financieros específicos*. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/17181/1/UDLA-EC-TMFMV-2024-07.pdf>
- Pulla, M. A. (2020). *ESTIÓN DE INVENTARIOS A TRAVÉS DE LA CLASIFICACIÓN ABC A EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE*

- MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN. Obtenido de
<https://www.eumed.net/rev/oel/2020/07/inventarios-abc.html>
- Quimi, J. (2024). *SISTEMA DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA VISIÓN MÁGICA S.A., CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2022*. Obtenido de
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/10821/1/UPSE-TCA-2024-0027.pdf>
- Ramirez, N., & Toalombo, D. (2024). *GESTIÓN DE VENTAS Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA ICOPLAST PERIODO 2022-2023*. Obtenido de
<http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/13179>
- RESOLUCIÓN, N. N.-D.-0. (2020). *Bajas de inventario en Ecuador*. Obtenido de
https://incinerox.com.ec/bajas-de-inventario-en-ecuador/#google_vignette
- Roca, B. G. (2024). *TRATAMIENTO CONTABLE DEL INVENTARIO EN LA FARMACIA "TERESITA", CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2023*. Obtenido de
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/11711/1/UPSE-TCA-2024-0103.pdf>
- Rodríguez, F. A. (2023). *CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA HYDRENERGY S.A, CANTÓN GUAYAQUIL, AÑO 2021*. Obtenido de
<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9488/1/UPSE-TCA-2023-0050.pdf>
- Rojas, H., & Mostacero, S. (2021). *Modelo de gestión administrativa y su influencia en la rentabilidad en Mapa Inversiones S.A.C., Trujillo:2021*. Obtenido de
<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/4792/5057>
- Sagástegui, B. L. (2021). La metodología indagación y el aprendizaje de las Ciencias Naturales. *Polo del Conocimiento*, 6(12). Obtenido de
<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3406>
- Salas, N., & Zambrano, E. (2025). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de microempresas comerciales manabitas. Ecuador* . Obtenido de
https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2739-00392025000100055

- Santamaría, L. A. (2024). *Evaluación de los métodos de valoración utilizados para los inventarios de las empresas farmacéuticas en el distrito metropolitano de Quito*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/28232/1/TTQ1584.pdf>
- Sarmiento Sucunuta, Y. F. (2023). *EL CONTROL INTERNO COMO HERRAMIENTA PARA EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS*. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/15750/1/UA-MCT-EAC-004-2023.pdf>
- Superintendencia de Compañías, V. y. (2024). *Tabla de los Indicadores*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm>
- Tubay, G. I. (2024). *Planificación financiera y diseño en el control de gestión para la optimización de la rentabilidad de la empresa Cal S.A.* Obtenido de <https://dspace.espol.edu.ec/retrieve/02910752-a969-4d41-ab06-7f17ccab4192/T-114932%20FCSH-POSTG072%20%20IBARRA-TUBAY.pdf>
- Tumbaco, C. D. (2024). *CONTROL INTERNO DE INVENTARIO EN LA EMPRESA AMERICAN BEVERAG COMPANY BEVERAGCOM S.A, CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2022*. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/11120/4/UPSE-TCA-2024-0044.pdf>
- Vera, A. J. (2024). *Rentabilidad y ventas de la empresa patron sport en la parroquia Picoazá de la ciudad de Portoviejo*. Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/6923/1/Vera%20Alava%20Jenitza%20Mayerli.pdf>
- Villamar, W. G. (2024). *Metodología de tipo de muestreo no probabilístico en el cantón Manta*. Obtenido de <https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/5560/1/ULEAM-ECO-0053.pdf>
- Villegas, A. (2025). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Supercomisariato San Rafael contón Joya de los Sachas, provincia de Orellana*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/14663/1/Villegas%20Ure%20C3%20B1a>

%2C%20Anderson%20R.%20%282025%29%20Estrategias%20financieras%20 para%20incrementar%20la%20rentabilidad%20de%20la%20empresa%20..... pdf

Villegas, U. A. (2025). *Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa supercomisariato San Rafael Cantón Joya*. Obtenido de [http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/14663/1/Villegas%20Ure% c3%b1a %2c%20Anderson%20R.%20%282025%29%20Estrategias%20financieras%20 para%20incrementar%20la%20rentabilidad%20de%20la%20empresa%20..... pdf](http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/14663/1/Villegas%20Ure%c3%b1a%2c%20Anderson%20R.%20%282025%29%20Estrategias%20financieras%20 para%20incrementar%20la%20rentabilidad%20de%20la%20empresa%20..... pdf)

Villena, V., Cieza, R., & Gonzale, V. (2024). *Monitoreo y Seguimiento de la Efectividad*. Obtenido de <https://ve.scielo.org/pdf/rted/v16n2/2665-0266-rted-16-02-153.pdf>

Yagual, R. J. (2024). “*PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA MEDIR EL ÍNDICE ROTACIONAL DE EXISTENCIAS DE LA EMPRESA INGEOTOP S.A, SANTA ELENA, ECUADOR*”. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/11655/4/UPSE-TII-2024-0023.pdf>

Zambrano, C., & Zambrano, M. (2023). *Sistema de control interno y su incidencia en el manejo del inventario de medicinas e insumos médicos, centro de Salud Andrés de Vera del cantón Portoviejo, 2022* . Obtenido de https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/2134

ANEXO

Anexos 1. Formato/estructura de entrevista a Gerente Propietario

COMERCIAL ZAMBRANO	P/T ref.: E-01-2025 22/07/2025
ENTREVISTA	
<p>Se extiende una cordial invitación a responder las preguntas enlistadas a continuación, solicitando respuestas objetivas y ajustadas a la realidad del Comercial. Estas contribuciones servirán para sustentar el desarrollo del proyecto de investigación titulado “Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano de Manta. ”</p>	
1. DATOS GENERALES	
Nombre del entrevistador	Jhonny Zambrano
Cargo:	Propietario
Fecha:	17/07/2025
1. ¿Qué políticas y procedimientos están establecidos para el control del inventario en el Comercial Zambrano?	
<p>Actualmente no hay políticas y procedimientos por la que existen inconsistencias entre los inventarios físicos y los registros del sistema debido a la falta de control sobre producto caducado.</p>	
2. ¿Cómo se realiza actualmente el control físico de los inventarios? ¿Con qué frecuencia?	
<p>Se realiza de forma quincenal para evitar inconsistencia administrativa y físicas de los inventarios, además de tener la seguridad de los movimientos que surgen dentro de las bodegas.</p>	
3. ¿Quiénes participan en el proceso de compra, almacenamiento y despacho de inventarios?	
<p>Principalmente yo por que doy la aprobación y la supervisión de las compras, así como en la coordinación de los procesos de almacenamientos y despacho para así garantizar que se cumplan los objetivos establecidos.</p>	
4. ¿Considera que el sistema actual de inventario contribuye a mejorar la rentabilidad del negocio?	
<p>Si, actualmente el sistema que se utiliza en el inventario ha mejorado en la rentabilidad del negocio.</p>	
5. ¿Qué tipo de pérdidas o errores se han identificado en el manejo de los inventarios?	

Se ha evidenciado que los errores más frecuentes se presentan en el registro de salidas de los productos, en la caducidad de inventarios físico o registro tarde por parte del bodeguero.
6. ¿Se han tomado decisiones administrativas importantes basadas en datos de inventarios? ¿Con qué resultados?
Si, se han tomado decisiones estratégicas basadas en los datos de los inventarios. Por ejemplo la verificación de los niveles de rotación de ciertos productos para así optimizar las compras, reducir el exceso de stock y mejorar la planificación de venta.
7. ¿Se capacita al personal sobre el uso del sistema de inventario y los controles internos?
Sí, se capacitó al personal a la contadora para el manejo del sistema de inventario y a los empleados para las ventas del producto y el registro de salida de mercadería.
8. ¿Qué debilidades o fallos ha identificado en el control interno del inventario?
Sí, constantemente tenemos problemas con el inventario, debido a que la mercadería del Comercial pasa su fecha de vencimiento o sufre daños materiales por descuido del personal.
9. ¿Cree usted que la implementación de un manual de procedimientos mejoraría el desempeño financiero del negocio?
Si, hace un año tomé la idea de diseñar un manual de políticas y procedimientos, pero por factor tiempo solo se quedó en idea.
10. ¿Existen controles que están establecidos pero no se aplican? ¿Por qué?
Sí, estaría muy de acuerdo que un manual de políticas y procedimientos esté dentro de las acciones correctas, puesto que por medio de este permitirá tener un control interno dentro de las actividades e mis trabajos, incluyéndome a mí.
Firma del entrevistado:

Nota: La tabla presenta las preguntas y respuesta que fueron establecidas en relación al control interno del inventario, en la información.



Anexo 2. Formato/ estructura de entrevista a la Contadora

COMERCIAL ZAMBRANO		P/T ref.: E-02-2025 22/07/2025
ENTREVISTA		
<p>Se extiende una cordial invitación a responder las preguntas enlistadas a continuación, solicitando respuestas objetivas y ajustadas a la realidad del Comercial. Estas contribuciones servirán para sustentar el desarrollo del proyecto de investigación titulado “Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano de Manta. ”</p>		
1. DATOS GENERALES		
Nombre del entrevistador	Mercedes Tello	
Cargo:	Contadora	
Fecha:	17/07/2025	
1. ¿Qué políticas y procedimientos están establecidos para el control del inventario en el Comercial Zambrano?		
Se han detectado que la falta de políticas y procedimientos del control de los productos vencidos no están siendo dados de baja correctamente. Esto hace que los saldos de inventarios afecta directamente el informe financiera.		
2. ¿Cómo se realiza actualmente el control físico de los inventarios? ¿Con qué frecuencia?		
El control físico se efectúa cada quince días con el propósito de prevenir diferencias entre los registros y lo existe en las bodegas, en la cual se revisan las diferencias entre lo registrado y lo existente.		
3. ¿Quiénes participan en el proceso de compra, almacenamiento y despacho de inventarios?		
Soy encargada de registrar y controlar todas las operaciones relacionadas al control de los inventarios, asegurando así la correcta documentación financiera y la conciliación de los movimientos en las bodegas.		
4. ¿Qué sistema utiliza actualmente de inventario contribuye a mejorar la rentabilidad del negocio?		
Si, el sistema Promedio ponderado ha ayudado a mejorar los registros de cada compra y venta donde que ha registrado cada movimiento del Comercial.		
5. ¿Qué tipo de pérdidas o errores se han identificado en el manejo de los inventarios?		

Hemos detectado inconsistencia en los documentos de respaldo y en la conciliación de entradas y salidas. A veces se registran productos día una guía lo que afecta la trazabilidad y el control del inventario.
2. ¿Se han tomado decisiones administrativas importantes basadas en datos de inventarios? ¿Con qué resultados?
Sí, en los reportes del sistema de inventario han servido para proyectar los costos de las ventas y analizar la rentabilidad por líneas de productos. Gracias a esta información, se han ajustada los márgenes de ganancias, se han tomado decisiones descuentos o liquidación de productos con baja rotación.
3. ¿Se capacita al personal sobre el uso del sistema de inventario y los controles internos?
Sí, pero solo los primeros meses, para así registrar los productos vendidos cuando piden facturas mientras que lo pide por consumidor final no se registran.
4. ¿Qué debilidades o fallos ha identificado en el control interno del inventario?
Sí, en ocasiones, al finalizar el día cuando se realiza el conteo de ventas y se registra la baja de mercadería, no aparece el producto, o caso contrario aparece dado de baja cuando no ha sido vendido.
5. ¿Cree usted que la implementación de un manual de procedimientos mejoraría el desempeño financiero del negocio?
Sí, cuando estudiaba en la universidad, pero por faltó de tiempo sólo nos enseñaron conceptos básicos, en la cual falto que nos enseñara como diseñar un manual de acuerdo a la necesidad que tiene el Comercial.
6. ¿Existen controles que están establecidos pero no se aplican? ¿Por qué?
Claro que sí, considero que es lo que el Comercial lleva necesitando a lo largo de este año que llevo trabajando aquí, aportaría el cumplimiento de objetivos y metas establecidas
Firma del entrevistado:

Nota: La tabla presenta las preguntas y respuestas que fueron establecidas en relación al control interno del inventario, en la información que ha sido mediante la aplicación de la entrevista a la Contadora del Comercial Zambrano, para la presente investigación.



Anexo 3. Formato/estructura de entrevista a la Bodeguero

COMERCIAL ZAMBRANO		P/T ref.: E-03-2025 22/07/2025
ENTREVISTA		
<p>Se extiende una cordial invitación a responder las preguntas enlistadas a continuación, solicitando respuestas objetivas y ajustadas a la realidad del Comercial. Estas contribuciones servirán para sustentar el desarrollo del proyecto de investigación titulado “Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano de Manta. ”</p>		
3. DATOS GENERALES		
Nombre del entrevistador	David Mero	
Cargo:	Bodeguero	
Fecha:	17/07/2025	
Temas a tratar:		
1. Qué consecuencia puede generar la falta de registro de entrada y salida de producto la bodega?		
<p>La ausencia de registros precisos en los registros físicos provoca el descontrol en el stock, generando pérdidas por productos caducados o extraviados, lo que afecta directamente la confiabilidad del inventario en la bodega.</p>		
2. ¿Se verifican correctamente las fechas de caducidad de la mercadería?		

Porque si se controla adecuadamente la fecha de vencimiento, se corre el riesgo que el producto se caduque en la bodega, pero como existen dos bodegas y la mercadería no está ordenada a veces no se registra aquellas mercaderías.

3. ¿Cómo afecta al inventario que la mercadería esté desordenada o mal ubicada?

El desorden hace que no sepamos qué hay disponible realmente; A veces se compra de más o se pierde producto porque no se encuentra o se daña, esto afecta directamente al inventario y la rentabilidad del negocio.

4. ¿Qué recomienda para evitar que los productos se dañen o caducen en las bodegas?

Llevar un registro diario y mantener la bodega ordenada de acuerdo a la fecha y mercadería, también es importante, en la organización de los productos según su antigüedad para que así ese producto salga a tiempo.

5. ¿Qué sucede si no se lleva un registro adecuado de la entrada y salida de los productos?

Cuando no se registra correctamente la entrada y salida de mercadería, es muy difícil llevar el control de los inventario real, lo cual esto provoca que varios productos se pierdan y se multipliquen o se queda guardados hasta caducar así provocando pérdidas para el negocio.

Firma del entrevistado:

Nota: La tabla presenta las preguntas y respuesta que fueron establecidas en relación al control interno del inventario, en la información que ha sido mediante la aplicación de la entrevista al bodeguero del Comercial Zambrano, para la presente investigación.



Anexo 4. Formato/estructura de entrevista a la Bodeguero

COMERCIAL ZAMBRANO	P/T ref.: E-05-2025 22/07/2025
ENTREVISTA	

Se extiende una cordial invitación a responder las preguntas enlistadas a continuación, solicitando respuestas objetivas y ajustadas a la realidad del Comercial. Estas contribuciones servirán para sustenta el desarrollo del proyecto de investigación titulado “Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Zambrano de Manta. ”

4. DATOS GENERALES

Nombre del entrevistador	Daniela Macías
Cargo:	Atención al cliente
Fecha:	17/07/2025

Temas a tratar:

1. ¿Qué procedimiento sigue usted para atender a un cliente que llega al negocio?

No cuento con un procedimiento, pero recibo al cliente se le brinda un atención adecuada y procurando identificar la necesidad que tenga y así orienta su compra de manera personalizada generando felicidad al cliente.

2. ¿Cómo maneja las quejas o reclamos de los clientes?

Cuando el cliente presenta una queda, se procura escuchar las molestias, sin interrumpir, para comprender el motivo de su insatisfacción. Postteriormente, se busca una solución rápida y efectiva por su puesto con la factura en mano sin factura no se puede dar solución a queja.

3. ¿Qué procedimiento sigue cuando el cliente informa que recibió un producto dañado?

No existe un procedimiento estipulado pero si se realiza una inspección del producto reportado, y si confirma el daño, se procede a cambiarlo por uno en buen estado, y así preservar la satisfacción del cliente.

4. ¿Qué medidas toma cuando el cliente detecta un error en su factura?

Se revisa la factura emitida, se contrasta con el pedido real y, de ser necesario, se anula dicha factura o corrige el documento según las normativas tributarias, y permitir garantizar la legalidad y conservar una buena relación con el cliente.

5. ¿Cómo cree que puede evitar la entrega de productos dañados o vencidos a los clientes?

Implementado un control para la bodega, como revisiones periódicas del estado físico y fecha de caducidad. Por ende, como manteniendo actualizados los registro de inventario físicos y en el sistema, y capacitando al personal de procedimiento de control de calidad ayuda a minimizar errores.

Firma del entrevistado:

Nota: La tabla presenta las preguntas y respuesta que fueron establecidas en relación al control interno del inventario, en la información que ha sido mediante la aplicación de la

entrevista a personal de atención al cliente del Comercial Zambrano, para la presente investigación



Anexo 5. Formato/estructura de la Ficha de observación

FICHA DE OBSERVACIÓN													
Proyecto de investigación – Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad Comercial Zambrano de Manta.													
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Escala</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Siempre</td> <td>5 puntos</td> </tr> <tr> <td>Casi Siempre</td> <td>4 puntos</td> </tr> <tr> <td>A veces</td> <td>3 puntos</td> </tr> <tr> <td>Rara vez</td> <td>2 puntos</td> </tr> <tr> <td>Nunca</td> <td>1 puntos</td> </tr> </tbody> </table>	Escala		Siempre	5 puntos	Casi Siempre	4 puntos	A veces	3 puntos	Rara vez	2 puntos	Nunca	1 puntos
Escala													
Siempre	5 puntos												
Casi Siempre	4 puntos												
A veces	3 puntos												
Rara vez	2 puntos												
Nunca	1 puntos												
DATOS GENERALES													
DUEÑOS DE NEGOCIO	Jhonny Zambrano												
Fecha de Observación	18/07/2025												
Nombre del Observador	Dolores Giler Intriago												
Objetivo: Observar detalladamente cómo gestionan el proceso de inventario, desde la organización física de los productos hará los métodos de registro y control utilizados, y como estos factores impactan en la toma de decisiones. Esto incluye el manejo de productos perecederos, la optimización de recursos, así como el control de abastecimiento, entrada y salidas de inventario.													

Aspectos para observar	Puntaje					Observación
	1	2	3	4	5	
Organización del Inventario						
1	¿Existen manuales o políticas escritas sobre los inventarios?	X				No, existe un manual de Políticas de procedimientos del control de inventarios
2	¿Los productos están correctamente etiquetados y ordenados?				X	
3	¿Se lleva registro físico o digital de ingresos y egresos?				X	
4	¿Se realizan conteos físicos periódicos?				X	
5	¿Hay separación entre quien entrega y quien registra inventarios?			X		Si, se registra el contador y gerente registra el inventario
6	¿Se han registrado mermas o pérdidas sin justificar?			X		Se ha envían la mercadería caducada y mercadería dañás dentro de las bodegas
Comentarios Adicionales del Observador:		Es importante que no solo se identifique y clasifique el inventario de productos terminados, sino también la materia prima.				
Conclusión del Observador:		De acuerdo a la incógnitas que fueron observados existen aún muchas ineficacias en la gestión del negocios, mismas que deben ser tomadas en cuenta para que efectúe un mejor control de inventario, mitigar los problemas ya existentes.				
Firma del observador:						



Anexo 6. Formato del Cuestionario de Componente del Control Interno

Ambiente de Control

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO					
Objetivo: Recopilar información relevante para el análisis del control interno de inventario con el fin de proponer soluciones que contribuyan a mejorar la rentabilidad.					
Entidad Auditada:	Comercial Zambrano de Manta				
Área Auditada	Inventario				
Período:					
Elaborado por	Dolores Giler				
AMBIENTE DE CONTROL					
N°	PREGUNTA	RESPUESTA		CALIFICACIÓN	OBSERVACIÓN
		SI	NO		
1	¿El personal conoce las funciones asignadas en el proceso de control de inventarios?		X	0	
2	¿Existen normas internas para regular el uso y control del inventario?		X	0	

3	¿El personal de la empresa está informado sobre los principios éticos que debe seguir?	X		1	
4	¿Cada empleado de la empresa tiene asignado un puesto de trabajo específico?	X		1	
5	¿Se realiza un conteo Físico de los productos en almacén cada mes?	X		1	
6	¿Solo el jefe de bodega puede acceder al almacén?		X	0	
7	¿El Gerente General se reúne semestralmente con sus empleados?	X		1	
8	¿El Comercial tiene un plan establecido para garantizar un buen control de sus productos en almacén?	X		1	
9	¿El departamento de bodega cuenta con un documento que detalle las normas y leyes de los procedimientos a seguir?		X	0	No cuenta con un respaldo en base a la bodega que detalle el procedimiento.
Total				5	

Evaluación de Riesgo

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO			
Objetivo: Recopilar información relevante para el análisis del control interno de inventario con el fin de proponer soluciones que contribuyan a mejorar la rentabilidad.			
Entidad Auditada	Comercial Zambrano de Manta		
Área Auditada	Inventario		
Elaborado por	Dolores Giler		
Evaluación de Riesgo			
		RESPUESTA	

Nº	PREGUNTA	SI	NO	CALIFICACION	OBSERVACIÓN
1	¿Se analizan los riesgos que pueden afectar el inventario (pérdidas, robos, obsolescencia).?	X		1	
2	¿Se toman medidas correctivas cuando se detectan desviaciones en el inventario?	X		1	
3	¿El Comercial utiliza sistema contable para llevar un registro detallado de sus productos en almacén?	X		1	
4	¿Existe algún proceso establecido para detectar posibles problemas o amenazas dentro del Comercial?		X	0	
5	¿El gerente debe autorizar la compra de nuevos productos para los inventarios?	X		1	
6	¿El Comercial realiza con regularidad un conteo físico de su producto en el almacén?	X		1	
7	¿Las medidas de control implementadas por el Comercial son suficiente para prevenir problemas?		X	0	
8	¿Los productos del Comercial están asegurados contra pérdidas o daños?		X	0	
9	¿El Comercial toma medidas de acciones cuando un proveedor no cumple con plazos de entrega?	X		1	
Total				7	

Actividades de Control

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO

Objetivo: Recopilar información relevante para el análisis del control interno de inventario con el fin de proponer soluciones que contribuyan a mejorar la rentabilidad.

Entidad Auditada	Comercial Zambrano de Manta	
Área Auditada:	Inventario	
Elaborado por	Dolores Giler	

Actividades de Control

N°	PREGUNTA	RESPUESTA		CALIFICACIÓN	OBSERVACIÓN
		SI	NO		
1	¿Se realizan conteos físicos periódicos de inventario?	X		1	
2	¿Los productos están correctamente registrados en el sistema o kardex?	X		0	
3	¿Existe separación de funciones entre el que registra y el que custodia el inventario?		X	0	
4	¿Existe alguna documentación que confirme la cantidad de productos que hay actualmente en el almacén?		X	0	
5	¿Hay una persona responsable de supervisar el control de los inventarios?	X		1	
6	¿El Comercial tiene medidas de seguridad para proteger la información confidencial?	X		1	
7	¿Se realizan análisis comparativos de los saldos de inventarios a largo tiempo?	X		1	
8	¿Los productos que se venden a los clientes cumplen con los estándares de calidad?	X		1	

9	¿Los productos en los inventarios están organizados por tipo, marca y fecha?	X		1	
Total				6	

Información y Comunicación

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO					
Objetivo: Recopilar información relevante para el análisis del control interno de inventario con el fin de proponer soluciones que contribuyan a mejorar la rentabilidad.					
Entidad Auditada:	Comercial Zambrano de Manta				
Área Auditada:	Inventario				
Elaborado por:	Dolores Giler				
Información y Comunicación					
N°	PREGUNTA	RESPUESTA		CALIFICACIÓN	OBSERVACIÓN
		SI	NO		
1	¿Los reportes de inventario son confiables y oportunos?		X	0	No, porque el reporte no cuadra con el registro diario.
2	¿El responsable de bodega informa a tiempo sobre productos con bajo stock o pérdidas?	X		1	
3	¿Los empleados utilizan material físico para realizar sus tareas diarias?	X		1	
4	¿El Comercial toma en cuenta las sugerencia de sus trabajadores?	X		1	
5	¿Se informa al gerente sobre los productos que ya no se venderán?	X		1	

6	¿Los problemas que surgen se comunican al gerente general?	X		1	
7	¿Se guardan las facturas de compra como comprobante de las adquisiciones de los productos?	X		1	
8	¿Se emite factura para cada venta realizada?		X	0	Algunas ventas los cliente no pide factura en la cual se registra esa mercadería vendida.
9	¿El Comercial comunica los objetivos que se han alcanzado?		X	1	
Total				7	

Supervisión y Seguimiento

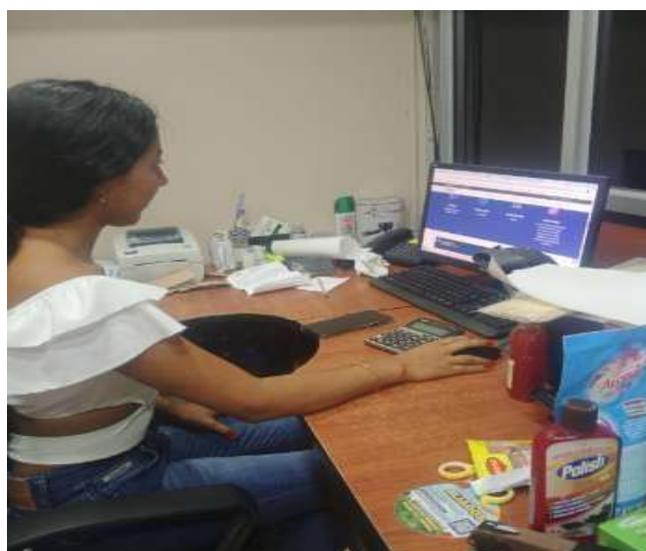
CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO					
Objetivo: Recopilar información relevante para el análisis del control interno de inventario con el fin de proponer soluciones que contribuyan a mejorar la rentabilidad.					
Entidad Auditada:	Comercial Zambrano de Manta				
Área Auditada:	Inventario				
Elaborado por:	Dolores Giler				
Supervisión y Seguimiento					
N°	PREGUNTA	RESPUESTA		CALIFICACIÓN	OBSERVACIÓN
		SI	NO		
1	¿Se supervisa regularmente el cumplimiento de los procedimientos de control de inventario?		X	0	
2	¿Existen revisiones periódicas (internas o externas) sobre la gestión del inventario?		X	0	

3	¿Se evalúa el desempeño de los empleados del Comercial?		X	0	
4	¿Se mide qué tan efectivo es el sistema de control de inventario?	X		1	
5	¿Los empleados son responsable de verificar su calidad de los productos ante de venderlos?	X		1	
6	¿Se analiza si los proveedores cumplen con los plazos de entrega?	X		1	
7	¿Cuándo hay diferencia en el inventario, se investiga lo sucedido?	X		1	
8	¿Se registra la entrada de productos al almacén?	X		1	
9	¿El Comercial sanciona al jefe de almacén si hay pérdida de inventario?		X	1	
	¿Usted considera que la gestión de inventario genera repercusiones en las entregas de pedidos y la santificación de clientes?	X		1	
Total				7	

FORMATO DE EVALUACIÓN DEL COMPONENTE COSO DEL CONTROL INTERNO

COMPONENTE	DESCRIPCIÓN	Asignar					OBSERVACIÓN
		CUMPLE		CALIFICACIÓN			
		Si	No	0	1	2	
	Existencia de código de ética y políticas claras		X		1		No existen políticas claras, pero el

Ambiente de control						gerente solo lo dice en palabras.
	Liderazgo comprometido con el control interno	X			1	
Evaluación de riesgos	Identificación de riesgos operativos y financieros		X	0		
	Evaluación periódica de riesgos	X			1	
Actividades de control	Controles documentados y aplicados en procesos clave		X		1	
	Separación de funciones y autorizaciones		X	0		
Información y comunicación	Canales internos efectivos de comunicación de políticas y procedimientos		X	0		
	Acceso oportuno a información relevante y confiable	X			1	
	Reportes y registros adecuados	X			1	No, los registro físico no coincidía con el sistema contable
Supervisión/Monitoreo	Evaluación de efectividad del control interno		X		1	
Total					7	



Anexo 7. Balance General

ZAMBRANO ZAMBRANO JHONNY ALEXANDRO
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE 2024

ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
CAJA	16.345,67	
BANCOS	13.982,66	
INVENTARIOS	249.876,64	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	9.876,54	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		290.081,51
ACTIVOS FIJOS		
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	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		381.845,47
TOTAL ACTIVOS		671.926,98
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
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	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		152.193,81
PASIVO LARGO PLAZO		
HIPOTECA POR PAGAR	18.386,20	
OTRAS DEUDAS A LARGO PLAZO	5.984,11	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO		24.370,31
TOTAL PASIVOS		176.564,12
PATRIMONIO		
CAPITAL	495.362,86	
TOTAL PATRIMONIO		495.362,86
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		671.926,98



JHONNY ALEXANDRO
ZAMBRANO
ZAMBRANO

JHONNY A. ZAMBRANO ZAMBRANO
C.I 130866335-8

A. MERCEDES TELLO
C. I 130649252-0

Anexo 8. Estado de Pérdidas y Ganancias

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

INGRESOS

VENTAS PRODUCTOS TIENDA	1.002.345,78	
TOTAL INGRESOS		1.002.345,78

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 ALEXANDRO
ZAMBRANO
ZAMBRANO

JHONNY A. ZAMBRANO ZAMBRANO
C.I 130868335-8

A. MERCEDES TELLO
C. I 130549252-0