



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI

INFORME DE PROYECTO DE INVESTIGACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TÍTULO:

Gestión de Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Accesorios JAIMAR de la ciudad de Portoviejo

AUTOR: Sornoza Mendoza Yeremy Ramón

TUTOR: Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora, Mg.

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera de contabilidad y auditoría

Manta-Manabí-Ecuador

Agosto,2025

	NOMBRE DEL DOCUMENTO:	CÓDIGO: PAT-04-
	CERTIFICADO DE TUTOR(A).	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 del estudiante Yeremy Ramón Sornoza Mendoza, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2025(1), cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es **“Gestión de Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Accesorios JAIMAR de la ciudad de Portoviejo”**.

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, 06 de Agosto de 2025.

Lo certifico,

Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora, Mg.

Docente Tutor

Área: Contabilidad y Auditoría

DECLARACION DE AUTORIA

Yo, **Sornoza Mendoza Yeremy Ramón** portador de la cédula de identidad 1350638670, declaro que el presente trabajo de titulación **“Gestión de Inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Accesorios JAIMAR de la ciudad de Portoviejo”** ha sido desarrollado cumpliendo los lineamientos y exigencias establecidos por la Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí” y la Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio cumpliéndose cada uno de los puntos planteados y siendo riguroso con la información presentada. A su vez, declaro que este estudio es producto de un proceso de investigación original elaborado bajo la guía de mi tutor académico. Todo el contenido empleado ha sido construido de forma personal por lo cual asumo la responsabilidad sobre los criterios e información presentados.



Sornoza Mendoza Yeremy Ramón

C.I:135063867-0

Correo :e1350638670@live.ulead.edu.ec

Telf.:0984261063

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe de proyecto de Investigación, cuyo tema es: "Gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Accesorios JAIMAR de la ciudad de Portoviejo"

Presentado por el Sr. Yeremy Ramón Sornoza Mendoza, De acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, constancia que el mencionado Proyecto de Investigación se encuentra aprobado.

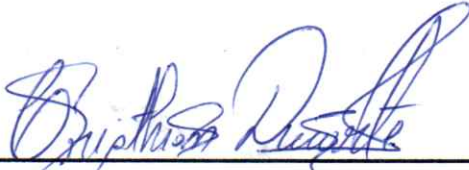
Para constancia firman:

JURADO



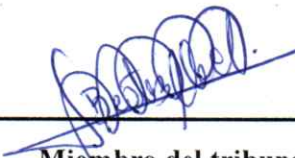
Presidente (a) del tribunal

Ing. Lexandra Tatiana Macías Ugalde, Mg.



Miembro del tribunal

Ing. Cristhian Darío Duarte Valencia, Mg.



Miembro del tribunal

Ing. Beatriz Isabel Alcívar Cedeño, Mg.

DEDICATORIA

A dios

Por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino. Gracias por darme la sabiduría, la paciencia y la perseverancia necesaria para enfrentar los retos y alcanzar esta meta. Sin Tu presencia constante, nada de esto habría sido posible.

A mis Padres

Con toda mi gratitud y amor dedico este trabajo de investigación a mis queridos padres **Sñr. Jairo Jesús** y **Sñra. Bélgica Paola** pilares fundamentales de mi vida y a quienes les debo todo lo que soy ,gracias por su amor incondicional ,por su dedicación y sus sacrificios ,por enseñarme con su ejemplo que la constancia es la base del verdadero éxito. Cada paso que di en este camino estuvo sostenido por su fe en mí ,por sus palabras de aliento y por ese amor inmenso que nunca me faltó. Este trabajo no solo representa mi esfuerzo, sino tambien el fruto de todo lo que sembraron en mí, a ustedes les debo más de lo que las palabras pueden expresar, los amo profundamente.

A mis hermanos

Oswaldo Jesús y **Mercedes Zulay** les agradezco por su compañía constante en cada etapa de este camino, su presencia amor y cariño me han recordado siempre que no estoy solo, gracias por celebrar mis logros y animarme a seguir adelante. En cada paso que doy los llevo en mi corazón con gratitud y orgullo. Que este logro sea solo el inicio de muchos más y que a través de mi esfuerzo y perseverancia puedan sentirse tan orgullosos de mi como yo me siento tan orgulloso de ustedes.

A mí

Por no rendirme ante los obstáculos, por ser constante y por creer en mi capacidad para alcanzar mis sueños. Este logro es fruto de mi esfuerzo, sacrificio y determinación. Me reconozco el valor de cada día y noche de trabajo, cada desafío superado y cada aprendizaje obtenido en el camino. Que este logro sea un recordatorio constante de que con disciplina y perseverancia, puedo llegar tan lejos como me lo proponga.

RECONOCIMIENTO

Agradezco desde lo más profundo de mi corazón al señor **Jairo Estalino Zambrano García** y a su señora esposa **Mariana Lucciola Moreira Vélez** por haberme brindado la oportunidad de desarrollar este trabajo de tesis en su prestigiosa empresa Accesorios JAIMAR. Su predisposición y confianza fueron fundamentales para que pudiera llevar a cabo esta investigación en un entorno real, enriqueciendo no solo mi formación académica, sino también mi crecimiento personal y profesional. Me siento profundamente afortunado de contar con ustedes no solo como familiares, sino también como pilares en esta etapa tan importante de mi vida.

Extiendo también mi más sincero agradecimiento a mi tutor de tesis **Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora** por su guía, paciencia y dedicación durante cada etapa del proceso investigativo. Sus observaciones, sugerencias y acompañamiento constante fueron clave para alcanzar el desarrollo de este trabajo con responsabilidad y claridad.

Quiero expresar mi profunda gratitud a dos profesionales que han sido mucho más que docentes para mí. A la **Ing. Gema Valeria Intriago Molina** por su dedicación y apoyo constante que fueron un verdadero impulso en mi camino, gracias por su ejemplo de compromiso, aprendí no solo conocimiento, sino también valores que guiarán siempre mi vida profesional y personal y a la **Ing. Rosa María Loor Solorzano**, por su compromiso y cariño que dejaron una marca imborrable en mi aprendizaje, transmitiéndome no solo conocimientos sino también valores que atesoraré por siempre. A ambas les agradezco sinceramente por su confianza y acompañamiento en esta importante etapa.

De igual manera quiero reconocer con cariño a todos mis **docentes** que formaron parte de esta etapa de mi vida, quienes con su entrega y vocación por enseñar han sido una pieza clave en mi crecimiento académico. Gracias a cada uno por compartir sus conocimientos, su influencia ha dejado una marca que siempre llevaré conmigo.

Y finalmente a mis compañeros de esta etapa universitaria quienes formaron parte de esta aventura llena de aprendizajes, desafíos y experiencias compartidas. Gracias por su amistad, por las palabras de aliento en los momentos difíciles y por haber hecho este camino una experiencia inolvidable.

INDICE DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN	II
DECLARACION DE AUTORIA	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL.....	IV
DEDICATORIA	V
RECONOCIMIENTO	VI
RESUMEN	XII
ABSTRACT	XIII
INTRODUCCIÓN.....	XIV
CAPITULO I MARCO TEORICO	1
1.1. Gestión de Inventario.....	1
1.1.1. Introducción a la gestión de Inventarios: Definición y conceptos básicos.....	1
1.1.2. Importancia de la gestión de Inventarios	2
1.1.3. Objetivo de la gestión de Inventarios	2
1.2. Inventario.....	3
1.2.1. Tipos de Inventarios	3
1.3. Método de costo de inventarios	4
1.3.1. Método ABC.....	5
1.4. NIC 2 Inventarios	6
1.4.1. Objetivo	6
1.4.2. Medición de los inventarios	6
1.4.3. Costo de los inventarios.....	6
1.4.4. Valor neto realizable	7
1.5. El Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno	8
1.6. Indicadores de gestión de Inventarios	9
1.7. Rentabilidad de la empresa.....	10
1.7.1. Rentabilidad y su definición.....	10
1.8. Tipos de Rentabilidad.....	10
1.8.1. Rentabilidad Económica.....	10
1.8.2. Rentabilidad Financiera.....	10
1.8.3. Rentabilidad sobre ventas.....	11

1.9.	Indicadores de rentabilidad.....	11
1.10.	Factores que afectan la rentabilidad	12
1.11.	Relación entre rentabilidad y liquidez	12
1.12.	Importancia de la planeación estratégica en la rentabilidad	13
1.13.	Rentabilidad y sostenibilidad empresarial.....	13
1.14.	Impacto de la tecnología en la rentabilidad	13
1.15.	Antecedentes Investigativos	13
CAPÍTULO II DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO		16
2.1.	Metodología.....	16
2.1.1.	Modalidad de la investigación.....	16
2.2.	Métodos	16
2.2.1.	Método Descriptivo	16
2.2.2.	Método Documental Bibliográfico	16
2.2.3.	Método analítico – sintético.....	17
2.3.	Población y muestra.....	17
2.3.1.	Población	17
2.3.2.	Muestra	20
2.4.	Técnicas	22
2.4.1.	Observación.....	22
2.4.2.	Entrevista.....	22
2.4.3.	Análisis FODA	22
2.5.	Análisis de inventarios.....	23
2.5.1.	Análisis de rentabilidad	23
2.6.	Análisis e interpretación de resultados	24
2.6.1.	Resultados de la observación directa.....	24
2.6.2.	Resultados de la Entrevista.....	26
2.6.3.	Resultado del analisis FODA	27
2.6.4.	Análisis FODA Valorizado de la empresa Accesorios JAIMAR.....	28
2.6.5.	Análisis Interpretativo de la matriz FODA.....	31
2.6.6.	Resultados del Análisis de Inventario.....	32
2.6.7.	Ficha de productos faltantes	33
2.6.8.	Ficha de productos en mal estado.....	34

2.7.	Resultados del Análisis de Rentabilidad.....	35
2.7.1.	Matriz de Indicadores de Rentabilidad.....	38
2.7.2.	Matriz de Indicadores de Gestión.....	39
2.7.3.	Análisis e interpretación de resultados de las ratios de rentabilidad y gestión.....	40
2.8.	Análisis General o triangulación	41
CAPITULO III PROPUESTA		43
3.1	Título.....	43
3.2	Justificación	43
3.3	Objetivo General.....	43
3.3.1.	Objetivos Específicos.....	44
3.4	Beneficiarios	44
3.5	Factibilidad	44
3.5.1.	Factibilidad financiera.....	44
3.5.2.	Factibilidad legal	45
3.5.3.	Factibilidad técnica	45
3.6	Desarrollo de la propuesta	45
4.1	Conclusiones y recomendaciones	90
4.1.1	Conclusiones	90
Referencias Bibliográficas.....		92

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Indicadores de Gestión de inventarios	9
Tabla 2 Población de empleados.....	18
Tabla 3 Población inventario por grupos	19
Tabla 4 Muestra Poblacional Empleados.....	21
Tabla 5 Muestra Poblacional Inventario	21
Tabla 6 Ficha de observación directa.....	25
Tabla 7 Análisis FODA.....	27
Tabla 8 Análisis FODA Valorizado de Accesorios JAIMAR.....	29
Tabla 9 Ficha toma física de inventario	33
Tabla 10 Ficha toma Productos Faltantes	34
Tabla 11 Ficha productos en mal estado	35
Tabla 12 Estados de Situación financiera año 2023 y 2024	36
Tabla 13 Estados de resultados Integrales año 2023 y 2024.....	37
Tabla 14 Matriz de índices de rentabilidad año 2023	38
Tabla 15 Matriz de índices de rentabilidad año 2024	39
Tabla 16 Matriz de índices de Gestión año 2023	39
Tabla 17 Matriz de índices de Gestión año 2024.....	40

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1	98
Anexo 2	100
Anexo 3	102
Anexo 4	104
Anexo 5	106
Anexo 6	107
Anexo 7	108
Anexo 8	109
Anexo 9	110
Anexo 10	111
Anexo 11	112
Anexo 12	113
Anexo 13	113
Anexo 14	113
Anexo 15	113
Anexo 16	114
Anexo 17	114
Anexo 18	114
Anexo 19	114
Anexo 20	115
Anexo 21	115
Anexo 22	115
Anexo 23	116
Anexo 24	116
Anexo 25	116

RESUMEN

Este trabajo surgió al notar que Accesorios JAIMAR, a pesar de mantenerse activa en el mercado, enfrentaba dificultades para sostener su rentabilidad y no contaba con un sistema de control que hiciera visible lo que realmente estaba ocurriendo en su inventario. El objetivo de este estudio fue comprender cómo la gestión de inventario repercute en la rentabilidad, observando de cerca cómo las prácticas internas influyen en los resultados financieros de la empresa. Bajo una metodología mixta que combinó técnicas cualitativas y cuantitativas, se aplicaron entrevistas al personal, revisión de documentos internos y observación directa de las rutinas operativas. Lo que emergió no fue una suma de errores aislados, sino un patrón arraigado donde la costumbre había reemplazado a la estrategia, con procedimientos que no existían y áreas que actuaban sin conexión, mientras las decisiones se sostenían en percepciones, no en datos verificables. El inventario dejó de ser una herramienta de planificación para convertirse en una carga que generaba pérdidas silenciosas. A partir de ese diagnóstico se diseñó una propuesta funcional centrada en un manual de procesos que permita ordenar tareas, asignar responsables y establecer un sistema de control que la empresa pueda aplicar con lo que ya tiene. Más que un cambio estructural, lo que se planteó es una forma distinta de gestionar lo cotidiano con orden, claridad y visión de sostenibilidad.

Palabras clave: inventario, rentabilidad, gestión interna, procesos operativos, sostenibilidad empresarial

ABSTRACT

This study emerged upon observing that Accesorios JAIMAR, despite remaining active in the market, was struggling to sustain its profitability and lacked a control system capable of revealing what was truly happening within its inventory. The objective of this research was to understand how inventory management impacts profitability, closely examining how internal practices influence the company's financial outcomes. Using a mixed-methods approach that combined qualitative and quantitative techniques, interviews were conducted with staff, internal documents were reviewed, and direct observation of operational routines was carried out. What emerged was not a series of isolated mistakes, but a deeply rooted pattern in which habit had replaced strategy, with nonexistent procedures and departments acting without coordination, while decisions were based on perceptions rather than verifiable data. Inventory had ceased to be a planning tool and had become a burden generating silent losses. Based on this diagnosis, a functional proposal was designed, focused on a process manual that would help organize tasks, assign responsibilities, and establish a control system the company could implement using its existing resources. More than a structural overhaul, the proposal suggested a new way of managing daily operations with order, clarity, and a vision of sustainability.

Keywords: inventory, profitability, internal management, operational processes, business sustainability

INTRODUCCIÓN

La gestión de inventarios representa una función estratégica en el ámbito empresarial ya que se vincula directamente con el control de los recursos, la planificación operativa y la eficiencia. Su correcta implementación incide de manera significativa en la rentabilidad al permitir reducir pérdidas, optimizar el uso del capital y responder con agilidad a las demandas del mercado. En ese contexto, el objeto de estudio de esta investigación se centra en la gestión de inventario entendida como el conjunto de procesos que regulan la entrada, almacenamiento y salida de productos en una organización y su relación directa con la rentabilidad de la empresa Accesorios JAIMAR ubicada en la ciudad de Portoviejo.

El problema identificado surge de un diagnóstico inicial que evidencia desórdenes en el control de inventarios dentro de la empresa. Estos errores han provocado un desbalance operativo que afecta directamente a la rentabilidad, reflejándose en la disminución de ingresos y decisiones administrativas basadas en información inexacta o incompleta, así mismo la falta de planificación en los procesos y la carencia de procedimientos estandarizados han contribuido a una operatividad desordenada que compromete la sostenibilidad de la organización.

Con el fin de dar respuesta a esta situación, se planteó como objetivo general diseñar una propuesta de gestión de inventarios que permita mejorar la rentabilidad de la empresa, desarrollando tres tareas científicas fundamentales: la fundamentación teórica de los conceptos clave; el diagnóstico detallado de los procesos actuales de inventario y su efecto en la rentabilidad; y finalmente el diseño de una solución técnica aplicable y realista a la situación de la empresa.

La metodología empleada responde a un enfoque mixto y en donde también se aplicaron métodos como el descriptivo, documental-bibliográfico y analítico-sintético, los cuales permitieron comprender la estructura operativa de la empresa complementados por técnicas como la observación directa, que permitió examinar el funcionamiento real de las áreas de inventario; la entrevista, aplicada al personal clave para conocer su experiencia para identificar excesos, faltantes y productos en mal estado, junto con un análisis de rentabilidad a través de indicadores financieros aplicados a los periodos 2023 y 2024. A esto se sumó un análisis FODA valorizado el cual permitió identificar fortalezas como la experiencia comercial y el reconocimiento local de la empresa, así como debilidades internas relacionadas con la falta de

control documentado y capacitación del personal, oportunidades del mercado y amenazas externas como la competencia creciente; este método fue clave para direccionar estratégicamente la propuesta de mejora.

Como resultado de esta investigación se pudo evidenciar que la empresa presenta un potencial de mejora significativo. A partir del problema identificado, se diseñó una propuesta basada en el manual de procesos de inventario, el cual estructura y define con claridad cada etapa del ciclo: desde la compra ,ingreso, almacenamiento, salida y baja de productos hasta la actualización contable correspondiente. Este manual incluye roles definidos, procedimientos detallados, herramientas de control, indicadores de seguimiento y recomendaciones prácticas, todo con el objetivo de fortalecer la gestión interna, reducir perdidas y mejorar directamente los niveles de rentabilidad empresarial.

En su estructura, el trabajo está compuesto por tres capítulos. El primero de carácter teórico, analiza los fundamentos de la gestión de inventarios, sus métodos, normas contables aplicables y su relación con los indicadores de rentabilidad. El segundo capítulo representa el diagnostico de campo sustentado en la recolección y analisis de datos reales de la empresa. El tercer capítulo contiene la propuesta de mejora, la cual fue elaborada a partir de las debilidades identificadas y pensada para su aplicación sin requerir grandes inversiones, pero con un alto control operativo y una rentabilidad sostenible.

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1.1. Gestión de Inventario

1.1.1. Introducción a la gestión de Inventarios: Definición y conceptos básicos

De acuerdo con Rana (2024), uno de los pioneros del enfoque clásico de la administración es Henri Fayol, el mismo que concebía la gestión como un proceso compuesto por cinco elementos fundamentales: planificación, organización, dirección, coordinación y control. Según el autor estos elementos deben estructurarse y operar siguiendo principios administrativos que garanticen el correcto funcionamiento de la organización. Entre estos principios se destacan la división del trabajo, la responsabilidad, la autoridad, la unidad de mando, la disciplina, la unidad de dirección, la subordinación de los intereses personales, la compensación justa, la organización jerárquica, el orden, la equidad, la estabilidad del personal, la iniciativa y el espíritu de equipo.

Según Azucena (2024), la gestión de inventarios implica planificar, desarrollar y controlar los inventarios de la empresa una función que está estrechamente vinculada al nivel de actividad de la organización. Esta tarea es especialmente compleja y crucial en empresas de gran tamaño, tanto industriales como comerciales.

Valenzuela (2024), considera la gestión de inventarios como un aspecto estratégico clave en cualquier organización, ya que abarca la selección de métodos de registro, los puntos de rotación, los sistemas de clasificación y los modelos de reabastecimiento. Estos elementos se determinan mediante métodos de control que buscan una administración eficaz y coordinada de los materiales necesarios para el funcionamiento de la organización.

El manejo adecuado de una entidad se basa en un sistema ordenado que abarca la planificación, la organización, la supervisión, la coordinación y la regulación, dirigido a maximizar el uso de recursos y asegurar un rendimiento eficaz. En particular, respecto a los inventarios, esta gestión se torna crucial para mantener la armonía entre la disponibilidad y el gasto, lo cual es un reto especialmente importante en organizaciones de gran dimensión.

1.1.2. Importancia de la gestión de Inventarios

Según Corella y Olea (2023), una gestión de inventarios bien aplicada no solo ordena el flujo de productos, también mejora la atención al cliente y permite que las decisiones operativas se tomen con mayor claridad. Cuando estos sistemas se implementan correctamente, ayudan a reducir costos, evitar desperdicios y sostener una cadena de suministro más eficiente, incluso en contextos complejos donde el control de existencias se convierte en un factor estratégico

Así, en base a la preparación académica se pueden resumir los aspectos clave de la gestión de inventarios en los siguientes puntos:

- Permite calcular con precisión los costos de producción de la mercadería.
- Es esencial para un adecuado control y mantenimiento de inventarios.
- Establece un margen de inventario que permite responder a solicitudes inesperadas en la demanda de los clientes.
- Facilita la detección de posibles pérdidas de inventario en cualquier etapa de la cadena productiva.

Una gestión de inventarios bien aplicada da soporte silencioso a toda la operación porque permite tomar decisiones con respaldo real, no con suposiciones. El control adecuado no solo evita pérdidas, también aclara el verdadero costo de lo que se produce y ayuda a mantener niveles saludables de existencias sin saturar ni desabastecer. Anticipar la demanda, entender el ritmo del stock y ajustar cada movimiento según la realidad del negocio se convierte en una ventaja que impacta de forma directa en la eficiencia general.

1.1.3. Objetivo de la gestión de Inventarios

Romero et al. (2021), el manejo inteligente del inventario no se trata solo de contar productos, sino de entender cuántos hacen falta para no gastar de más ni quedar cortos cuando el cliente lo necesita. Lograr ese equilibrio ayuda a responder con agilidad, evitar compras innecesarias y reducir costos que no siempre se ven, como el almacenamiento de lo que ya no rota, lo que confirma el análisis realizado por Romero et al. en 2021. Este tipo de control permite además priorizar recursos hacia lo que realmente genera valor.

El autor también menciona que una buena gestión de inventarios necesita implementar sistemas que regulen los niveles de existencias según las fluctuaciones del mercado. Este enfoque mejora los tiempos de reabastecimiento y permite tomar decisiones más acertadas cuando hay variaciones en la demanda de este modo las organizaciones son capaces de reaccionar con mayor agilidad ante los cambios en el entorno, garantizar que los productos estén disponibles y evitar tanto la falta como el exceso de inventario.

1.2. Inventario

Según Vélez y Pazmiño (2022), el inventario es una herramienta fundamental que permite a las empresas gestionar de manera efectiva las necesidades de cada producto en sus existencias. A través del inventario es posible determinar el momento adecuado para realizar pedidos a los proveedores y la cantidad óptima para cubrir la demanda sin generar excesos, la correcta gestión de inventarios ayuda a las organizaciones a evitar tanto el desabastecimiento como el exceso de stock permitiendo un equilibrio que reduce costos y mejora la eficiencia operativa. Este proceso de gestión no solo ayuda a que el movimiento de productos sea más ordenado y eficiente, sino que también permite tener un mejor control del capital disponible para operar. Además facilita la planificación tanto de la producción como de la distribución.

1.2.1. Tipos de Inventarios

Para Torres (2019), los diferentes tipos de inventarios que existen son esenciales para los fabricantes en diversas industrias, aunque su importancia varía considerablemente entre los diferentes sectores debido a que este componente del activo incluye una amplia gama de artículos, se ha realizado una clasificación según su función y uso, organizándolos en diferentes tipos.

1.2.1.1. Inventario de Materias Prima

Según Cardona (2018), los inventarios de productos terminados abarcan todos los bienes adquiridos por empresas manufactureras o industriales que han sido procesados y transformados, quedando listos para su venta como productos terminados.

1.2.1.2. Inventario de Productos en proceso

Según Guzmán (2021), los inventarios de productos en proceso comprenden aquellos bienes adquiridos por las empresas manufactureras o industriales que están en fase de

producción. Estos inventarios se valoran considerando cuántos materiales se han incorporado, cuánta mano de obra ha intervenido y qué costos de fabricación se han generado hasta el momento del cierre del periodo.

1.2.1.3. Inventario de Productos Terminados

Los inventarios de productos terminados para Hoyos (2023), comprenden aquellos bienes que ya han sido transformados por la empresa y están listos para ser vendidos, luego de completar su proceso de fabricación.

1.2.1.4. Inventario de Insumos

Según Hoyos (2023), los inventarios de suministros o insumos incluyen aquellos recursos esenciales para el proceso productivo, aunque no resulten visibles en los productos finales. Dichos insumos son fundamentales en las diversas fases de la actividad productiva de la empresa, la cual se compone de múltiples etapas consecutivas que, a lo largo del tiempo, permiten alcanzar el resultado deseado.

1.2.1.5. Inventario de mercadería

Según Pacheco y Baque (2025), los inventarios de mercaderías están conformados por aquellos bienes que adquiere una empresa con el objetivo de ser vendidos. Esto significa que los productos se alistan para su comercialización considerando tanto las condiciones necesarias para su venta como los canales de distribución adecuados. Así mismo es fundamental incluir en su valoración todos los costos asociados a su adquisición.

Dentro del ciclo operativo de una empresa, los inventarios se dividen en distintas categorías según su función. Por un lado, las materias primas representan los elementos esenciales con los que inicia el proceso productivo y por otro los insumos o suministros son materiales que, aunque no forman parte visible del producto final son indispensables para su fabricación. También se consideran los productos en proceso, es decir, aquellos que se encuentran en alguna etapa intermedia de producción. Finalmente los productos terminados son aquellos bienes ya listos para su comercialización. En el caso específico de los inventarios de mercancías estos comprenden artículos que han sido comprados para su venta directa sin requerir ninguna transformación adicional.

1.3. Método de costo de inventarios

Los métodos de costeo de inventarios según Castro y Salas (2022), son sistemas

contables que permiten asignar el costo de adquisición o producción a los productos en inventario, con el fin de reflejar su valor en los estados financieros y calcular el costo de ventas; los métodos más comunes se encuentran:

1.3.1. Método ABC

El método ABC según Tiepermann (2021) aplicado en la gestión de inventarios basado en el principio de Pareto, este método ayuda a identificar los artículos que tienen un efecto significativo en el valor total ya sea de inventario, ventas, costos u otros y además permite clasificar los productos en distintas categorías, facilitando la implementación de niveles y métodos de control específicos para cada grupo.

La metodología ABC para Escobar (2021), se basa en el manejo de los Gastos Indirectos de Producción (GIP), que no se identifican fácilmente como beneficios directos, aunque muchos costos indirectos son fijos a corto plazo, el método ABC adopta una perspectiva a largo plazo. Esto reconoce que estos costos pueden modificarse con el tiempo y volverse relevantes para la toma de decisiones. En este enfoque las actividades también se conocen como "transacciones". Los productos de bajo volumen tienden a generar un mayor número de transacciones por unidad en comparación con los de alto volumen, mientras que los procesos de manufactura más complejos implican un número superior de transacciones que los procesos simples. Esto implica que si los costos se generan por el número de transacciones, la asignación basada en volumen puede sobredimensionar los costos para productos de alto volumen y asignar menos costos a productos menos complejos, ya que en ciertos contextos estos reflejan de manera más precisa las causas de los costos.

1.3.1.1. Método del Promedio Ponderado

El método de promedio ponderado según varios autores es una técnica de valoración de inventarios que asigna un costo promedio a cada unidad de inventario tomando en cuenta el costo total de adquisición y la cantidad total de unidades disponibles.

Este método permite reducir el impacto de las variaciones en los costos unitarios, lo que lo hace especialmente útil en sectores donde los precios de compra cambian con frecuencia. Por su parte Cardona et al (2018), lo describen como una forma de calcular el costo promedio de los inventarios, repartiendo equitativamente los costos de adquisición entre todas las unidades disponibles debido a que su uso es muy común debido a que ofrece una manera sencilla y estable

de valorar los inventarios.

Por otra parte, Ortega (2022), señala que el método de promedio ponderado facilita el cálculo del costo de ventas y del inventario final en los estados financieros, especialmente en empresas donde los precios de los materiales varían. Según estos autores, al promediar los costos, se obtiene una representación más equilibrada del valor de los inventarios.

1.3.1.2. Método PEPS O FIFO

El método FIFO (Primero en Entrar, Primero en Salir) como manifiesta Trujillo (2020), se utiliza principalmente para la gestión de inventarios, priorizando el despacho de los productos más antiguos, lo cual es crucial en sectores como alimentos, moda y productos farmacéuticos, donde la caducidad o pérdida de valor es un riesgo. Este método ayuda a evitar que los productos se vuelvan obsoletos y permite manejar de forma adecuada aquellos que tienen una fecha de caducidad o de consumo preferente y eso se logra a través de un Sistema de Gestión de Almacén (SGA). Este tipo de sistema emplea herramientas como lectores de códigos de barras, lo que facilita el seguimiento de los productos desde el momento en que llegan al almacén hasta que salen, reduciendo al mínimo las pérdidas por daños o deterioro.

1.4. NIC 2 Inventarios

1.4.1. Objetivo

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2) explica cómo deben registrarse los inventarios desde el punto de vista contable, definiendo el costo que deben reflejar como activos hasta que generen ingresos reales. Este marco también aclara cuándo ese costo debe pasar a gasto en el periodo correspondiente y cómo proceder si el inventario pierde valor, asegurando que lo registrado no supere lo que realmente podría recuperarse por su venta. También incluye las diferentes fórmulas que se pueden aplicar para asignar estos costos a los inventarios (Morocho, Betancourt, & León, 2023).

1.4.2. Medición de los inventarios

Los inventarios deben valorarse al menor entre su costo y su valor neto realizable.

1.4.3. Costo de los inventarios

El costo de los inventarios incluye:

- Los costos relacionados con su adquisición.
- Los costos de transformación.
- Otros costos necesarios para llevarlos a su condición y ubicación actuales.

1.4.4. Valor neto realizable

El costo de los inventarios podría no ser recuperable en situaciones como:

- Daños en los productos.
- Obsolescencia total o parcial.
- Caída en los precios de mercado.

Ajustar el valor de los inventarios al valor neto realizable responde al principio contable que impide registrar activos por montos superiores a lo que realmente se espera recuperar, sea por su uso o por su venta. Para estimarlo con precisión, es necesario apoyarse en información confiable disponible al momento del cálculo, considerando también cambios en precios o costos que reflejen hechos ocurridos después del cierre, siempre que evidencien condiciones ya existentes. Este procedimiento asegura que los estados financieros representen con mayor fidelidad la situación económica real de la empresa.

De acuerdo con el tratamiento contable establecido, el párrafo 11 señala que los inventarios deben registrarse al costo o al valor neto realizable, el que resulte menor. Asimismo, el costo de los inventarios incluye los gastos asociados a la adquisición y transformación de los bienes, así como cualquier otro desembolso necesario para que estos se encuentren en su condición y ubicación actuales. Con ello, la norma busca garantizar que los inventarios no sean valorados por encima del monto que se espera recuperar

En relación con la determinación del costo del inventario, el párrafo 25 de la NIC 2 establece que este debe asignarse empleando los métodos de primera entrada, primera salida (FIFO) o el costo promedio ponderado. Además, la norma indica que una entidad debe aplicar la misma fórmula de costo para todos los inventarios que compartan una naturaleza y uso

similares. No obstante, cuando los inventarios presentan características o usos diferentes, se permite el uso de fórmulas de costo distintas si está debidamente justificado.

En cuanto al reconocimiento del gasto, el párrafo 34 de la NIC 2 establece que, cuando los inventarios sean vendidos, su valor en libros debe registrarse como gasto en el mismo período en el que se reconozcan los ingresos correspondientes. Así mismo, cualquier disminución en el valor de los inventarios hasta el monto del valor neto realizable, así como otras pérdidas relacionadas, debe reconocerse en el período en que dichas rebajas o pérdidas ocurran. De igual forma, si se produce una recuperación en el valor neto realizable, la reversión de esa rebaja se registrará como una disminución del gasto previamente reconocido, en el período en que se evidencie dicha recuperación.

1.5. El Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

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

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

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

1.6. Indicadores de gestión de Inventarios

Según Chica y Cabrera (2022), los indicadores de gestión de inventario son herramientas de medición que permiten comprender el contexto operativo y de gestión en el que se desenvuelve la empresa. Estas herramientas ayudan a establecer parámetros que permiten evaluar el desempeño, identificar áreas de mejora y definir metas para cada fase de la cadena de suministro.

Por su parte, Ugando (2022) señalan una serie de indicadores que permiten evaluar el sistema de gestión de inventarios. A continuación, se detallan:

Tabla 1

Indicadores de Gestión de inventarios

Indicador	Concepto	Formula
Rotación de inventario	Representa la relación entre las salidas y las existencias. Este indicador permite conocer cuántas veces se recupera el inventario a través de las ventas.	$\frac{\text{Salidas}}{\text{Inventario promedio}}$
Duración de inventario	Refleja la proporción entre el inventario final y el promedio de ventas. Indica el tiempo que el inventario permanece almacenado. Un valor elevado puede señalar riesgo de obsolescencia.	$\frac{\text{Inventario promedio} \times 30 \text{ días}}{\text{Salidas}}$
Deterioro de inventario	Indica el porcentaje de inventario que no es apto para su comercialización debido a daños, vencimiento u obsolescencia.	$\frac{\text{Unid. dañadas} + \text{Obsoletas} + \text{Venc}}{\text{Salidas}}$
Valor económico del inventario	Evalúa el costo del inventario físico en relación con el valor del costo de ventas mensual, con el fin de verificar el cumplimiento de las políticas de inventario establecidas por la empresa.	$\frac{\text{Valor Inventario Físico}}{\text{Valor costo de Venta del mes}}$

1.7. Rentabilidad de la empresa

1.7.1. Rentabilidad y su definición

Según Mendoza y Pillasagua (2024), la rentabilidad dice más que un simple balance entre lo que se gasta y lo que se gana, porque permite ver con claridad si los recursos que la empresa utiliza están realmente generando valor. No se trata solo de medir cuánto se invierte, sino de entender cuánto se recupera y con qué eficiencia, lo que convierte a este indicador en una herramienta clave para leer la salud financiera y tomar decisiones que no se basen únicamente en los resultados del momento.

Por su parte, Zambrano et al. (2021), considera la rentabilidad como un sinónimo de ganancias, beneficios o utilidades, y la describe como un objetivo esencial para cualquier empresa. Esto se debe a que, al lograr resultados financieros positivos, una organización no solo asegura su continuidad en el presente, sino que también puede proyectar un futuro prometedor, fortaleciendo su sostenibilidad y crecimiento en el tiempo.

1.8. Tipos de Rentabilidad

La rentabilidad permite entender con mayor claridad si el uso de los recursos realmente está dando frutos, tanto en el presente como hacia el futuro. Ramos et al. (2024), no basta con revisar cifras superficiales, es necesario observar cómo se conectan los ingresos con los medios que los hicieron posibles. Esa mirada más profunda abre el camino para detectar áreas que pueden fortalecerse, hacer ajustes necesarios y tomar decisiones que ayuden a sostener los resultados sin comprometer el equilibrio financiero de la organización.

1.8.1. Rentabilidad Económica

Según Gaytán (2020), explica que la rentabilidad económica se refiere a que tan bien una empresa utiliza sus activos para generar valor. Lo interesante de este enfoque es que se centra únicamente el rendimiento de los recursos que posee la organización, sin considerar si fueron adquiridos con capital propio o financiamiento externo.

1.8.2. Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera se entiende como una medida que está más ligada a los intereses de los dueños o accionistas de la empresa, en comparación con la rentabilidad económica. Este indicador muestra en qué medida los gestores logran generar beneficios que

favorezcan directamente a quienes han invertido su capital en la organización, reflejando así su compromiso con el crecimiento y la rentabilidad del patrimonio invertido.

En este sentido, Quintero et al. (2020), manifiestan que la rentabilidad financiera puede entenderse como la ganancia que obtienen los socios o accionistas en función del capital que han invertido en la empresa. Para medirla se utiliza una fórmula sencilla: se dividen las utilidades netas entre el patrimonio neto o fondos propios, y luego ese resultado se multiplica por 100 para obtener un porcentaje. Este indicador permite analizar qué tan efectiva ha sido la empresa al generar beneficios para sus inversionistas.

1.8.3. Rentabilidad sobre ventas

La rentabilidad sobre las ventas es un indicador financiero que se obtiene al dividir las ganancias operativas entre las ventas netas el cual permite evaluar qué tan eficiente es una empresa en convertir sus ventas en beneficios. Este indicador ayuda a ver con claridad cuánto gana realmente la empresa por cada venta, sin quedarse solo en lo que entra, sino en lo que queda después de operar. Más allá de mostrar eficiencia, permite saber si el negocio es rentable en su conjunto, y eso lo vuelve especialmente relevante para quienes buscan invertir o confiar en su estabilidad. Revisarlo no solo revela si se están cumpliendo los compromisos financieros, también permite valorar si los accionistas reciben un retorno justo (Arteaga y Lozano, 2022).

1.9. Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad tienen como objetivo medir las ganancias generadas en relación con la inversión que las hizo posibles, ya sea tomando en cuenta el total de activos o el capital contable en su cálculo (Torres, García, García, & Rodrigo, 2024).

Por lo tanto, resulta esencial analizar la rentabilidad ya que, para garantizar su sostenibilidad, las empresas deben generar utilidades al cierre de cada ejercicio económico. Sin estos beneficios, sería difícil captar inversión externa y mantener sus operaciones habituales de manera eficiente.

La rentabilidad es un concepto que ha sido definido y analizado de diversas maneras. Según Calahorrano et al. (2021), se refiere a la relación entre los ingresos generados y los costos asociados al uso de los activos en actividades productivas. Este indicador puede evaluarse en función de las ventas, los activos, el capital o el valor accionario de la empresa.

Según Loor et al. (2023), define la rentabilidad como una noción aplicable a toda acción económica que moviliza recursos materiales, humanos y financieros con el propósito de lograr ciertos resultados. Aunque en la literatura económica existen múltiples enfoques sobre este concepto, en términos generales se entiende como una medida del rendimiento que generan los capitales en un período determinado.

1.10. Factores que afectan la rentabilidad

Según, la rentabilidad de una empresa puede verse afectada por una variedad de factores, tanto internos como externos. A nivel interno, influye mucho la capacidad de la organización para trabajar con eficiencia, controlar sus gastos y mejorar sus procesos productivos. Saber adaptarse a los cambios en las preferencias del mercado también resulta clave para mantener buenos niveles de ganancia. Por otro lado, existen elementos externos que están fuera del control directo de la empresa, como la situación económica del País, las variaciones en las tasas de interés o el nivel de competencia en el sector. Todos estos aspectos pueden influir de manera significativa en los resultados financieros de la organización.

Lo que una empresa logra ganar no siempre depende de cuánto vende, sino de todo lo que la rodea y de cómo responde a cada situación. Tenemaza et. (2025), por dentro, la forma en que organiza sus recursos, reduce gastos innecesarios y mejora lo que hace todos los días influye directamente en sus márgenes. Pero también importa si logra adaptarse a lo que la gente pide, a los cambios del mercado o a nuevas condiciones. Y aunque mucho se puede controlar, también hay factores que no dependen de la empresa, como la economía del país, el costo del dinero o la presión de otros negocios, que terminan afectando su balance final

1.11. Relación entre rentabilidad y liquidez

Según Venegas y Albarrasín (2024), aunque suelen mencionarse juntas, rentabilidad y liquidez responden a realidades distintas dentro de una empresa, donde la rentabilidad muestra si el capital invertido está generando ganancias, si hay retorno real por el esfuerzo económico realizado. En cambio, la liquidez habla de la capacidad que tiene el negocio para responder en el corto plazo, cumplir con sus pagos y sostener su funcionamiento sin caer en desequilibrio. Por otro, la liquidez se enfoca en qué tan bien puede la empresa responder a sus compromisos de corto plazo. Algunos autores destacan que incluso una empresa con buenos niveles de

rentabilidad puede enfrentar dificultades si no administra bien su flujo de efectivo, lo cual podría afectarla en el cumplimiento de sus pagos diarios.

1.12. Importancia de la planeación estratégica en la rentabilidad

De acuerdo con Andrade et al. (2024), la planeación estratégica es fundamental para alcanzar y mantener niveles de rentabilidad sostenibles en el tiempo. El autor explica que las organizaciones que diseñan e implementan estrategias claras logran anticiparse a los cambios del entorno, asignar eficientemente los recursos y establecer objetivos realistas. Esta planificación permite a las empresas no solo maximizar beneficios, sino también fortalecer su posición competitiva en el mercado y reducir la incertidumbre frente a posibles amenazas externas.

1.13. Rentabilidad y sostenibilidad empresarial

Según Vazquez et al. (2017), mencionan en el contexto actual, hablar de rentabilidad empresarial sin considerar los principios de sostenibilidad ya no es posible. Diversos autores coinciden en que incorporar prácticas responsables, tanto en lo social como en lo ambiental, no solo fortalece la imagen pública de la empresa, sino que también puede convertirse en una ventaja frente a la competencia. Este enfoque no solo responde a las expectativas del entorno, sino que además puede tener un impacto directo en los resultados económicos, permitiendo a las organizaciones obtener mejores márgenes de ganancia a largo plazo.

1.14. Impacto de la tecnología en la rentabilidad

De acuerdo con García et al. (2024), el uso de tecnología ya no es una opción operativa, sino una decisión estratégica que puede cambiar por completo los resultados de una empresa. Cuando se incorporan sistemas de gestión, análisis de datos o procesos automatizados, no solo se gana tiempo, también se evitan errores, se reduce el desperdicio y se toman decisiones con más claridad, todo eso termina reflejándose en una rentabilidad más estable, porque el negocio deja de depender del esfuerzo manual y empieza a sostenerse sobre información precisa y control real.

1.15. Antecedentes Investigativos

La gestión de los inventarios ha sido un factor ampliamente estudiado debido a su relevancia en la mejora de la rentabilidad de una entidad, siendo este un componente esencial

para la sostenibilidad de las empresas.

De acuerdo con Chica y Cabrera (2022), llevar un buen control del inventario es clave para responder de forma eficiente a la demanda del mercado, sin generar gastos innecesarios. Cuando se acumula más stock del necesario, no solo aumentan los costos por almacenamiento, sino que también existe el riesgo de que los productos se vuelvan obsoletos, lo que afecta directamente las ganancias de la empresa. Por ello, la gestión de inventarios no es únicamente una tarea operativa, sino un elemento estratégico que define la competitividad empresarial en los sectores dinámicos y altamente exigentes.

Por otra parte, Banchón (2019), analiza la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en la ferretería Aurea Hanze, demostrando como una adecuada organización de actividades de control y ventas puede ser un diferenciador claves dentro de mercados competitivos. El autor señala que gestionar bien el inventario no solo ayuda a cubrir la demanda diaria, sino que también garantiza que los productos estén disponibles a un costo adecuado, algo vital para aumentar la rentabilidad.

Cabe destacar que, Dávila y Maldonado (2019), el control de inventarios no solo impacta en la rentabilidad, sino que también ejerce presión en áreas funcionales como la comercialización, producción y finanzas. Es por ello, que se deben poseer un control sobre los niveles óptimos de inventarios, pues su aplicativo es fundamental para garantizar una adecuada productividad global, permitiendo a las empresas ofrecer altos niveles de servicio a sus clientes. Además, la inexistencia de un control efectivo repercute en costos adicionales que podrían afectar la eficiencia operativa, causando como consecuencia que se componen a la capacidad de la empresa para el cumplimiento de sus objetivos.

Rolón (2024), El autor también señala que la globalización y los avances tecnológicos han transformado la manera en que se manejan los inventarios, ayudando a que los productos estén disponibles justo cuando se necesitan. Modernizar estos procesos no solo permite que las empresas se mantengan competitivas y cumplan con las expectativas de sus clientes, sino que también contribuye a aumentar sus ingresos. Además, destaca que contar con un sistema de inventarios eficiente facilita anticipar los cambios del mercado, algo fundamental para adaptarse rápidamente a un entorno empresarial que está en constante movimiento.

Por otra parte, Ambulay Chumacero (2019), se centra en como el control adecuado de inventarios influye directamente en la rentabilidad de Grupo Deltrón S.A. El manejo claro de las existencias permite que la información financiera tenga sentido y sea útil, no solo como registro contable, sino como base para decidir con inteligencia. Eso abre paso a mejoras que no buscan solo ahorrar, sino hacer que cada recurso genere más en el tiempo. Tener control de inventarios deja de ser una tarea técnica para convertirse en una ventaja concreta, sobre todo si se automatizan procesos que antes quitaban tiempo y limitaban la capacidad de competir con firmeza.

Para Mejía (2023), los problemas en la gestión de inventarios nacen principalmente de la falta de reglas claras, el mal manejo de documentos y la poca capacitación al equipo. Estas fallas generan información inconsistente que termina afectando las ganancias. La solución está en crear políticas y procedimientos concretos que ayuden a controlar mejor el inventario, mejoren las finanzas y aseguren que la empresa funcione sin tropiezos en el tiempo.

Así mismo González (2019), resalta la importancia de un sistema eficaz de gestión de inventarios para maximizar los márgenes de utilidad y cumplir con las expectativas de los clientes. En su estudio sobre Costa Turística S.A., identifica debilidades como la falta de control en los procesos de provisión y almacenamiento, lo cual genera pérdidas económicas significativas.

CAPÍTULO II

DIAGNOSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Metodología

2.1.1. Modalidad de la investigación

La investigación realizada en la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí, Ecuador, tuvo como propósito principal contribuir al fortalecimiento de la gestión de inventarios en la empresa Accesorios JAIMAR. A partir del análisis detallado de los procesos internos, se brindaron pautas claras que facilitan la organización efectiva del inventario, permitiendo decisiones financieras más seguras y un manejo más eficiente de los recursos disponibles.

2.2. Métodos

2.2.1. Método Descriptivo

De acuerdo con Rodríguez y Pérez (2017), los estudios descriptivos por un lado tienen como objetivo principal identificar y detallar las propiedades, características y perfiles relevantes de personas, grupos, comunidades u otros fenómenos que se analizan. Además, se enfocan en describir situaciones, eventos o hechos a través de la recolección de datos sobre diversas cuestiones, efectuando mediciones correspondientes.

En el ámbito de la investigación este método permitió identificar y detallar las características y propiedades de la gestión del inventario de la empresa Accesorios JAIMAR, puesto que mediante la recolección de datos se pretende describir situaciones y eventos relacionados con el manejo de inventarios, lo que conllevaron a formular una base sólida para el desarrollo de la investigación.

2.2.2. Método Documental Bibliográfico

Según Arias (2023), la investigación de carácter documental se orienta hacia la búsqueda del conocimiento mediante la técnica de recuperación, el análisis y la interpretación de los datos secundarios. Puesto que, estos datos a su vez provienen de fuentes previamente publicadas por otros intérpretes o instituciones científicas, ya sean en formatos impresos, audiovisuales o electrónicos, lo que permite el aprovechamiento de información existente para generar aportes significativos al área de estudio.

En este sentido, la revisión y análisis de fuentes secundarias como artículos, documentos y libros, permitió aportar una información relevante sobre la gestión de inventarios y como repercute en la rentabilidad, debido a que mediante la utilización de datos ya publicados se pudo construir un marco teórico sólido que respalde su estudio, permitiendo una comprensión más profunda del tema y la identificación de tendencias y patrones que pueden ser aplicables a la situación específica de Accesorios JAIMAR

2.2.3. Método analítico – sintético

Para Rodríguez y Pérez (2017), consideran el método analítico- sintético como un proceso que abarca dos artistas intelectuales que funcionan de manera conjunta dentro de una investigación: el análisis y la síntesis. Por un lado, el análisis permite comprender mediante la descomposición de los componentes las cualidades y relaciones de un objeto de estudio facilitando el entendimiento de mismo; mientras que la síntesis actúa en sentido inverso, combinando mentalmente las partes previamente analizadas para identificar relaciones y características generales, lo que permite comprender mejor la realidad en su conjunto.

Dentro de la investigación la utilización del método analítico-sintético se pudo entender desde el análisis como se descomponen los componentes del sistema de inventarios para entender sus cualidades y relaciones, mientras que la síntesis permitió integrar esta información para identificar patrones generales.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

De acuerdo con Vizcaino et al. (2023), dentro del ámbito de estudio la población refiere al conjunto completo de individuos u objetos que poseen una característica en común que es objeto de medición o análisis. Este grupo abarca elementos de interés que constituye bases para las conclusiones de la investigación.

Dentro de la presente investigación la población está representada por el Gerente, el contador general, la auxiliar contable, bodeguero, responsable de compras y responsable de ventas de la empresa Accesorios JAIMAR mismo que son encargados directamente del proceso de supervisión y gestión del inventario implementado por la entidad.

Empleados

Tabla 2

Población de empleados

Cargo	Cantidad
Gerente	1
Contador	1
Auxiliar Contable	1
Bodeguero	1
Responsable de compras	1
Responsable de Ventas	1
Total	6

Inventario

El presente análisis se basa en el inventario de la empresa Accesorios JAIMAR el cual incluye una amplia gama de productos automotrices, la población considerada consta de un total de 300 productos clasificados en diferentes grupos como abre puertas, amortiguadores, antenas y otros accesorios. Este inventario proporciona una visión integral de los recursos disponibles y servirá como base para seleccionar una muestra representativa para el análisis estadístico.

A continuación, se muestra una tabla detallada de los productos clasificados por grupos:

Tabla 3*Población inventario por grupos*

Grupo	Categoría
1	Abre compuertas
15	Amplificadores
16	Antenas
45	Cachos
46	Cadenas de llantas
48	Caja parlante
50	Cajuelas
64	Cinturones
65	Cobertores
67	Compuertas
71	Control alarmas
96	Ganchos
106	Shampoo
146	Sirenas
147	Sobreasientos
162	U radiadores
163	Varillaje
165	Vidrio eléctrico
190	Calcomanías
234	Complementos celulares
239	Seguros varios

2.3.2. Muestra

Según Sampieri et al. (2014), la muestra se concibe al grupo de elementos escogidos de manera adecuada, que forman parte de una población específica. Es decir, representa una fracción del total o del universo de estudio, la cual tiene como objetivo buscar que el análisis realizado sobre ella ofrezca conclusiones comparables a las que se obtendría si se evaluara a toda la población.

La investigación que se llevará a cabo constará con una muestra determinada por el personal administrativo conformado de 4 miembros claves para la gestión de la entrada y salida de productos de inventario, mismos que representan las áreas de gerencia, contables y operativas. Es importante resaltar que la muestra se escogió pensando en obtener datos desde diferentes perspectivas, aplicando entrevistas y observación directa para captar una visión completa y precisa del contexto analizado.

En la investigación se optó por un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando participantes cercanos y accesibles, involucrados directamente en la dinámica interna del tema investigado. De esta forma, se eligió específicamente al personal administrativo que maneja los procesos relacionados con el inventario, aprovechando su experiencia para obtener información más precisa, práctica y ajustada a la realidad operativa de la empresa. Esta forma de muestreo permitió centrar la recolección de datos en quienes realmente están involucrados en la gestión operativa, contribuyendo así a una comprensión más completa y enfocada del problema analizado.

Empleados

La muestra está compuesta por los empleados que participan directamente en las tareas de gestión, supervisión y registro de inventarios incluye a asistentes contables y personal de bodega quienes poseen conocimiento específico sobre los procesos operativos y administrativos en esta área.

Tabla 4*Muestra Poblacional Empleados*

Cargo	Cantidad
Gerente	1
Auxiliar Contable	1
Bodeguero	1
Responsable de compras	1
Total	4

Inventario

Esta muestra está compuesta por los registros y elementos físicos del inventario, se analiza para evaluar su manejo, control y correspondencia con los datos contables y administrativos por lo consiguiente para la selección del inventario se considera un total de 10 productos.

Tabla 5*Muestra Poblacional Inventario*

Código	Producto	Existencia
1372	Abre compuerta Grand Vitara	4
1787	Amort.comp Hyundai I-10	6
1670	Antena corsa azul	6
1297	Abre pta ext post lh Hyundai Accent	2
1401	Abre compuerta d-max cromado	5
1267	Abre pta ext rh Suzuki I	4
1782	Amort.comp daewoo matiz	4
5214	Antena resorte patrullera	1
3132	Abre pta int vitara lh	16
1519	Adaptador volante Nissan Sentra	3

2.4. Técnicas

2.4.1. Observación

Para Sampieri et al. (2014), en investigación, la observación es una técnica que consiste en captar visualmente, de forma ordenada, los hechos o fenómenos ocurridos dentro del entorno específico definido para el estudio. En este sentido, la observación es una herramienta clave dentro de la investigación porque permite que el investigador recoja personalmente la información, garantizando que los datos obtenidos sean más auténticos y cercanos a la realidad estudiada.

Además, la observación permitió captar de forma natural cómo se desarrollaban las actividades relacionadas con el manejo de inventarios, revelando dinámicas, fallos y patrones que no habrían sido evidentes a través de otros métodos, lo que ayudó a comprender mejor la realidad operativa de la empresa.

2.4.2. Entrevista

De acuerdo con Sampieri et al. (2014), la entrevista es una técnica esencialmente oral que se basa en un intercambio de preguntas y respuestas entre el investigador y los participantes. Por otro lado, esta herramienta permite recopilar las opiniones y perspectivas de los participantes y, además, facilitar un diálogo en áreas específicas, dependiendo de los objetivos.

En esta investigación se realizaron entrevistas a los responsables del área administrativa, contable, de bodega, compras y ventas de la empresa Accesorios JAIMAR. Este enfoque garantizó una visión integral de la gestión operativa y financiera, permitiendo recoger información valiosa desde diversas perspectivas dentro de la estructura organizativa de la empresa. La participación de estos actores clave permitió identificar con mayor precisión las deficiencias en los procesos de control de inventarios y su impacto en la rentabilidad del negocio.

2.4.3. Análisis FODA

Según Ruano (2018), el análisis FODA también conocido en algunos países como DAFO o DOFA y denominado SWOT en inglés, es una herramienta estratégica que permite evaluar de manera detallada la situación actual de una organización o individuo. La técnica se

orienta a reconocer lo que ocurre dentro y fuera de la organización, detectando fortalezas y debilidades internas, junto con amenazas y oportunidades que surgen del entorno.

El autor menciona que esta metodología, originada por Albert S. Humphrey en la Universidad de Stanford en los años sesenta, mantiene su vigencia por la claridad con la que facilita el análisis estratégico. Cada letra del acrónimo FODA representa un eje esencial: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Asimismo, Ruano (2018), explica que la estructura del análisis se plasma en una matriz dividida en cuatro cuadrantes, donde se detallan las características y observaciones más relevantes correspondientes a cada uno de estos aspectos.

2.5. Análisis de inventarios

Según Arteaga y Lozano (2022), el análisis de inventario requiere una supervisión más rigurosa de las existencias, ya que su objetivo principal es establecer la cantidad adecuada de productos necesarios para satisfacer la demanda, al mismo tiempo que se minimizan o evitan los costos asociados al almacenamiento.

Además, este proceso proporciona información clave para evaluar el manejo del inventario, identificando las causas de posibles insuficiencias o excesos en las existencias. Este análisis resulta fundamental para respaldar una toma de decisiones más eficiente, orientada a optimizar los recursos y garantizar una gestión adecuada de los inventarios dentro de la organización.

2.5.1. Análisis de rentabilidad

El análisis se construye a partir de indicadores financieros clave que permiten leer con más profundidad el comportamiento económico de la empresa, entre ellos el ROI, que muestra cuánto se gana por cada inversión realizada; el ROE, que evidencia la rentabilidad generada sobre el capital propio; el ROA, que vincula los beneficios con los activos disponibles; la liquidez, que refleja la capacidad de enfrentar pagos inmediatos sin comprometer operaciones; y el margen bruto, que revela la ganancia obtenida al comparar el precio de venta con el costo de producción, ofreciendo así una base concreta para tomar decisiones más acertadas y ajustar el uso de los recursos.

2.6. Análisis e interpretación de resultados

Tras aplicar las técnicas de recolección, se obtuvo información relevante que fue organizada en tablas para facilitar su lectura y permitir una interpretación más clara del contexto analizado.

2.6.1. Resultados de la observación directa

Al recorrer las áreas operativa y administrativa de Accesorios JAIMAR se hizo evidente que el control de inventarios presentaba fallas importantes, sobre todo por el uso de registros hechos a mano, sin ningún sistema que respalde la información, lo que generaba confusión en los saldos y dejaba expuesta a la empresa a errores que afectaban la confianza en sus propios datos.

Se pudo comprobar además que el inventario físico no se llevaba a cabo con regularidad, lo que permitía que ciertos productos se perdieran, caducaran o quedaran fuera de circulación sin ser detectados. La reposición tampoco respondía a criterios definidos, al no contar con niveles mínimos establecidos, lo que generaba vacíos inesperados en el stock y retrasos en la atención que impactaban directamente en la relación con los clientes y en el ritmo de las ventas.

Se detectó que no existía un cronograma establecido para la realización de inventarios físicos. Estos se llevaban a cabo únicamente cuando surgía una necesidad específica, lo que impedía detectar oportunamente las diferencias entre los registros contables y el inventario real.

Tabla 6*Ficha de observación directa*

FICHA DE OBSERVACION DIRECTA				PT-001-YS
FECHA: sábado 07 de junio del 2025				
RESPONSABLE: Yeremy Sornoza				
Nº	Aspecto observado	Situación detectada	Impacto en la empresa	Observaciones
1	Control de entradas y salidas	Se realizaba de forma manual, sin soporte digital	Errores frecuentes en los saldos de stock	Se recomienda implementar sistema digital
2	Inventario físico	No se realizaba con frecuencia regular	Pérdidas por obsolescencia o extravío	Debe establecerse un cronograma
3	Reposición de productos	No existía un nivel mínimo de inventario definido	Quiebres de stock y retrasos en ventas	Requiere definición de stock mínimo
4	Registro contable de inventarios	No se conciliaba periódicamente con el inventario físico	Diferencias en los estados financieros	Se recomienda conciliación mensual
5	Estado físico de productos	Algunos productos con polvo y deteriorados	Pérdida directa en la inversión realizada por la empresa	Mejorar condiciones de almacenamiento
6	Frecuencia de inventario físico	No existía cronograma regular; se hacía solo por necesidad	Detección oportuna de diferencias entre los registros contables y el inventario real	Establecer frecuencia mínima trimestral
Elaborado por:			Revisado por:	
Yeremy Ramón Sornoza Mendoza			Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora	

Nota: Elaborado por Yeremy Sornoza (2025). Datos obtenidos de los registros internos de la empresa Accesorios

JAIMAR.

2.6.2. Resultados de la Entrevista

Las entrevistas aplicadas al personal administrativo, contable, operativo y comercial de la empresa Accesorios JAIMAR permitieron obtener una visión general del manejo actual del inventario las cuales se presentan a continuación:

En la entrevista realizada a la gerente de la empresa se evidenció que el sistema de control de inventario que se utilizaba en la empresa fue manual y presentaba múltiples fallas, especialmente en la exactitud de los saldos esta deficiencia afectó directamente la toma de decisiones operativas y financieras. Así mismo se constató que no existía una política formal de rotación ni reposición de productos, lo que contribuyó al quiebre de stock y a la acumulación innecesaria de mercadería. Además, la falta de reportes integrados y actualizados limitó la capacidad gerencial para responder oportunamente a las necesidades del negocio *(ver anexo1)*.

Por su parte la auxiliar contable manifestó que durante los últimos meses se identificaron inconsistencias frecuentes entre el inventario físico y el contable. Las diferencias surgieron porque los movimientos no se registraban al momento, al no contar con un sistema que automatice el proceso y mantenga la información alineada. Aunque se usaban documentos de respaldo, la desconexión entre contabilidad y bodega provocaba desfases que distorsionaban los cierres, afectaban los estados financieros y generaban errores en el costo de ventas y en las utilidades, lo que hacía imposible tener una visión clara de la rentabilidad. *(ver anexo2)*.

En la entrevista al bodeguero se identificaron problemas estructurales en la gestión física del inventario, el registro de entradas y salidas se llevaba a cabo en hojas de Excel, lo que limitó el control en tiempo real. No existía una rutina establecida para realizar conteos físicos ni una codificación uniforme de los productos lo que incrementó el riesgo de errores e inconsistencias. El bodeguero también señaló que el espacio de almacenamiento fue insuficiente y desorganizado, lo cual demostró que la falta de procedimientos técnicos y de infraestructura adecuada perjudicó la eficiencia en el manejo del inventario. *(ver anexo3)*.

Respecto al responsable de compras se determinó que los procesos de abastecimiento se basaban en la observación y en las solicitudes del personal de bodega ya que no se manejaron niveles mínimos oficiales para todos los productos y tampoco se realizaron análisis cuantitativos sobre la rotación. La selección de proveedores y la evaluación de productos se efectuaban en

función de la experiencia previa, sin criterios técnicos claros. Además, los retrasos en las entregas fueron comunes. *(ver anexo 4).*

El análisis de las entrevistas realizadas al personal clave de la empresa Accesorios JAIMAR permitió identificar que la gestión de inventarios se encontraba fragmentada, desorganizada y basada en procedimientos manuales, lo cual generó inconsistencias contables, pérdidas económicas y desabastecimiento. Los testimonios recogidos confirmaron que una adecuada gestión de inventarios no solo mejora el control interno, sino que es fundamental para garantizar la rentabilidad sostenida del negocio, los cuales se pueden evidenciar en resumen del análisis de la entrevista. *(Ver anexo 5).*

2.6.3. Resultado del análisis FODA

Con base en las técnicas implementadas en la presente investigación, se procedió a construir el análisis FODA que permite identificar los principales factores que influyen en el desempeño organizacional que se muestran a continuación;

Tabla 7

Análisis FODA

Internos	Externos
Fortalezas	Oportunidades
✓ El personal encargado del inventario tiene conocimiento técnico sobre repuestos automotrices, lo que permite una clasificación adecuada de los productos. ✓ Los productos de mayor demanda, como amortiguadores y sensores, se encuentran abastecidos de forma continua. ✓ Se mantiene una relación cercana con proveedores nacionales, lo que permite reposiciones rápidas.	✓ La expansión del mercado automotriz local impulsa la demanda de repuestos, lo que genera mayor rotación de productos. ✓ La ubicación estratégica del local comercial facilita el acceso de clientes de sectores urbanos y rurales. ✓ El auge de plataformas digitales representa una oportunidad para implementar ventas en línea y ampliar el alcance de clientes.

✓ Se implementan promociones periódicas para rotar productos con baja salida.	✓ La escasa presencia de competidores directos en el sector de repuestos especializados en Portoviejo.
Debilidades	Amenazas
✓ El sistema contable no está integrado con el inventario físico, lo que genera diferencias entre lo registrado y lo existente. ✓ Ausencia de políticas formales y documentadas sobre la gestión de inventarios. ✓ No se realiza una toma física de inventarios de manera mensual o periódica, lo que impide detectar pérdidas por deterioro o robo oportuno. ✓ Deficiente conocimiento en el manejo de inventarios y nuevas herramientas digitales. ✓ El área de bodega es reducida, lo cual dificulta una correcta organización y almacenamiento de productos voluminosos.	✓ El aumento de precios en repuestos importados por la inflación o variaciones del tipo de cambio afecta la rentabilidad. ✓ Cambios en normativas tributarias o aduaneras podrían generar demoras en la reposición de stock. ✓ Aparición de nuevos competidores con presencia online y precios más competitivos. ✓ La falta de disponibilidad de ciertos productos clave por parte del proveedor puede generar pérdida de clientes

Nota: Elaborado por Yeremy Sornoza (2025). Elaboración propia con base en datos proporcionados por Accesorios JAIMAR.

2.6.4. Análisis FODA Valorizado de la empresa Accesorios JAIMAR

Con la información reunida a lo largo del proceso se elaboró un FODA valorizado que permitió no solo reconocer los factores que afectan a Accesorios JAIMAR desde dentro y fuera, sino también darles un peso según su impacto real, usando una escala del 1 al 5 que ayudó a distinguir qué aspectos debían ser atendidos con mayor urgencia en la toma de decisiones.

Esta valoración permite establecer un orden de relevancia para el diseño de estrategias atendiendo con mayor urgencia aquellas debilidades y amenazas que representan mayores riesgos, y reforzando aquellas fortalezas y oportunidades con mayor potencial estratégico para el desarrollo de la empresa.

Tabla 8

Análisis FODA Valorizado de Accesorios JAIMAR

Tabla: Análisis FODA Valorizado de Accesorios JAIMAR						
Fecha: lunes ,09 de junio del 2025					PT-004-YS	
Responsable: Yeremy Ramón Sornoza Mendoza						
Categoría	Factor	Valoración				
		1	2	3	4	5
Fortalezas	✓ El personal encargado del inventario tiene conocimiento técnico sobre repuestos automotrices, lo que permite una clasificación adecuada de los productos.				✓	
	✓ Los productos de mayor demanda, como amortiguadores y sensores, se encuentran abastecidos de forma continua.					✓
	✓ Se mantiene una relación cercana con proveedores nacionales, lo que permite reposiciones rápidas.				✓	
	✓ Se implementan promociones periódicas para rotar productos con baja salida			✓		
	✓ La expansión del mercado automotriz local impulsa la demanda de repuestos, lo que genera mayor rotación de productos.					✓
	✓ La ubicación estratégica del local comercial facilita el acceso de clientes de sectores urbanos y rurales.				✓	

Oportunidades	✓ El auge de plataformas digitales representa una oportunidad para implementar ventas en línea y ampliar el alcance de clientes.	✓
	✓ La escasa presencia de competidores directos en el sector de repuestos especializados en Portoviejo.	✓
Debilidades	✓ El sistema contable no está integrado con el inventario físico, lo que genera diferencias entre lo registrado y lo existente.	✓
	✓ Ausencia de políticas formales y documentadas sobre la gestión de inventarios.	✓
	✓ No se realiza una toma física de inventarios de manera mensual o periódica, lo que impide detectar pérdidas por deterioro o robo oportuno.	✓
	✓ Deficiente conocimiento en el manejo de inventarios y nuevas herramientas digitales.	✓
	✓ El área de bodega es reducida, lo cual dificulta una correcta organización y almacenamiento de productos voluminosos.	✓
Amenazas	✓ El aumento de precios en repuestos importados por la inflación o variaciones del tipo de cambio afecta la rentabilidad.	✓
	✓ Cambios en normativas tributarias o aduaneras podrían generar demoras en la reposición de stock.	✓

✓	Aparición de nuevos competidores con presencia online y precios más competitivos.	✓
✓	La falta de disponibilidad de ciertos productos clave por parte del proveedor puede generar pérdida de clientes.	✓

Elaborado por:
Yeremy Ramón Sornoza Mendoza

Revisado por:
Ing. Juan Carlos Sornoza
Zamora

Nota: Elaborado por Yeremy Sornoza (2025). Elaboración propia con base en datos proporcionados por Accesorios JAIMAR.

2.6.5. Análisis Interpretativo de la matriz FODA

El análisis refleja que una de las principales fortalezas de la empresa está en la preparación del personal y en la reposición constante de productos con alta salida, lo que permite que el inventario se mantenga dinámico y alineado con la demanda real. Estas fortalezas obtuvieron valoraciones de 4 y 5 respectivamente, lo que indica su relevancia estratégica para la operatividad del negocio.

En cuanto a las debilidades, se identificó como aspecto crítico la falta de integración entre el sistema contable y el inventario físico, lo cual representa un alto riesgo de errores y pérdidas no detectadas, valorado con (5). Así mismo, la falta de control físico regular del inventario y la ausencia de capacitaciones al personal son debilidades con alta incidencia (valor 4) y la ausencia de políticas formales valorado con (5) que deben ser atendidas prioritariamente.

Destaca como oportunidad el crecimiento del mercado automotriz y el avance del comercio en línea, ambos con valoración 5, lo que abre una vía concreta para que la empresa amplíe su presencia a través de plataformas digitales y se acerque a nuevos segmentos.

Dentro de las amenazas más visibles se identificó el encarecimiento de productos por factores externos y la presencia creciente de competidores digitales con precios más bajos, ambos con una valoración de 5, lo que podría reducir el posicionamiento de la empresa si no se fortalecen acciones que conecten con el cliente y le den razones para elegirla más allá del precio.

El análisis FODA valorizado permitió establecer prioridades claras para la toma de

decisiones. Se recomienda a la empresa prestar especial atención a la solución de sus debilidades más críticas y al aprovechamiento de oportunidades de crecimiento vinculadas al entorno digital.

2.6.6. Resultados del Análisis de Inventario

El análisis físico del inventario realizado en la empresa Accesorios JAIMAR permitió evidenciar que, si bien existe un control funcional en términos generales todavía se presentan situaciones que afectan la eficiencia operativa y contable.

Durante el recorrido también salieron a la luz productos deteriorados, algunos con polvo acumulado, otros visiblemente dañados, lo que no solo representa una pérdida económica, sino que deja en evidencia descuidos en el cuidado del inventario y la falta de controles físicos periódicos que eviten este tipo de situaciones.

Se evidenció además que la empresa no lleva un control periódico del inventario, sino que lo realiza solo cuando surge alguna urgencia, lo que impide detectar a tiempo inconsistencias y debilita la precisión de la información financiera que sirve de base para tomar decisiones. También se evidenció que las entradas y salidas se registran de forma manual, lo que incrementa el riesgo de errores en los saldos de stock.

Tabla 9

Ficha toma física de inventario

FICHA TOMA FISICA DE IVENTARIO						
FECHA: lunes ,09 de junio del 2025						
RESPONSABLE: Bodeguero Xavier Meza						
CODIGO	ARTICULO	TOMA FISICA EMPRESA				
		EXISTENCI A SISTEMA	TOMA FISICA	DIFERENCI A	PRECIO UNITARI O (USD)	COSTO TOTAL DIFERENCI A (USD)
1372	Abre compuerta Grand Vitara	4	4	0	\$15,00 (x4)	\$0,00
1787	Amort.com Hyundai I-10	6	6	0	\$35,00 (x6)	\$0,00
1670	Antena Corsa Azul	5	1	4	\$12,00 (x5)	\$48,00
1297	Abre pta ext post lh Hyundai Accent	2	2	0	\$18,00(2)	\$0,00
1401	Abre compuerta D-max cromado	5	3	2	\$18,00 (x5)	\$44,00
1267	Abre pta ext rh Suzuki I	4	4	0	\$22,00 (x4)	\$0,00
1782	Amort.comp Daewoo Matiz	4	4	0	\$16,00 (x4)	\$0,00
5214	Antena resorte patrullera	1	1	0	\$33,00 (x1)	\$0,00
3132	Abre pta int Vitara lh	16	17	1	\$18,00 (x16)	\$18,00
1519	Adaptador volante Nissan Sentra	3	2	1	\$20,00 (x3)	\$20,00
TOTAL, INVENTARIO FISICO		50	42	8	\$989,00	\$130,00
Elaborado por:			Revisado por:			
Yeremy Ramón Sornoza Mendoza			Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora			
Fuente: Elaborado por Yeremy Sornoza (2025). Datos obtenidos de los registros internos de la empresa						
Accesorios JAIMAR						

2.6.7. Ficha de productos faltantes

Durante el inventario físico en Accesorios JAIMAR se elaboró una ficha que dejó constancia de los productos que no estaban en bodega al momento del conteo, lo que ayudó a identificar con claridad las ausencias y a cuestionar fallos en el manejo diario del stock.

Tabla 10*Ficha toma Productos Faltantes*

FICHA PRODUCTOS FALTANTES				PT-006-YS	
FECHA: lunes ,09 de junio del 2025					
RESPONSABLE: Bodeguero					
CODIGO	ARTICULO	DESCRIPCION			
		PRESENTACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO(USD)	SUBTOTAL
1670	Antena Corsa Azul	Caja	4	\$12,00	\$48,00
1401	Abre compuerta D-max cromado	Caja	2	\$18,00	\$44,00
3132	Abre pta int Vitara lh	Caja	1	\$18,00	\$18,00
1519	Adaptador volante Nissan Sentra	Caja	1	\$20,00	\$20,00
TOTAL, INVENTARIO FISICO				8	\$130,00

Elaborado por:**Revisado por:**

Yeremy Ramón Sornoza Mendoza

Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora

*Nota: Elaborado por Yeremy Sornoza (2025). Datos obtenidos de los registros internos de la empresa**Accesorios JAIMAR***2.6.8. Ficha de productos en mal estado**

Se presenta a continuación la ficha correspondiente al registro de productos en mal estado identificados durante el inventario físico realizado en la empresa Accesorios JAIMAR:

Tabla 11

Ficha productos en mal estado

FICHA PRODUCTOS EN MAL ESTADO				PT-007-YS	
FECHA: lunes ,09 de junio del 2025					
RESPONSABLE: Bodeguero					
COD.	ARTICULO	DESCRIPCION			
		PRESENT ACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO(USD)	SUBTO TAL
1372	Abre compuerta Grand Vitara	Caja	1	\$15,00	\$15,00
1297	Abre pta ext post lh Hyundai Accent	Caja	1	\$18,00	\$18,00
1782	Amort.comp Daewoo Matiz	Caja	2	\$16,00	\$32,00
TOTAL, INVENTARIO EN MAL ESTADO				4	\$65,00
Elaborado por:			Revisado por:		
Yeremy Ramón Sornoza Mendoza			Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora		

Nota: Elaborado por Jeremy Sornoza (2025). Datos obtenidos de los registros internos de la empresa

Accesorios JAIMAR

2.7. Resultados del Análisis de Rentabilidad

Tabla 12 :Estados de Situación financiera año 2023 y 2024

ACCESORIOS JAIMAR				
PEDRO GUAL Y CORDOVA				
ESTADO DE RESULTADOS				
POR EL AÑO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024				
EXPRESADOS EN DOLARES ESTADOUNIDENSES (USD)				
	2024		2023	
ACTIVO CORRIENTE				
Bancos	\$	1.467,34	\$	1.091,87
Inventario de mercadería	\$	295.645,03	\$	278.973,93
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$	297.112,37	\$	280.065,80
ACTIVO NO CORRIENTE				
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO				
Terrenos	\$	228.395,94	\$	228.395,94
Edificios	\$	111.030,02	\$	111.030,02
Muebles y Enseres	\$	1.837,00	\$	1.837,00
Maquinaria, Equipo e instalaciones	\$	1.500,00	\$	1.500,00
Equipo de computación y software	\$	1.814,65	\$	1.814,65
(-) Depreciación acumulada PPYE	\$	91.987,56	\$	91.987,56
TOTAL, PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPOS	\$	252.590,05	\$	252.590,05
TOTAL, ACTIVO	\$	549.702,42	\$	532.655,85
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Cuentas y Documentos por pagar proveedores	\$	17.606,08	\$	20.861,24
Impuesto a la renta por pagar	\$	-	\$	392,68
Participación por pagar a trabajadores	\$	257,54	\$	2.904,42
Obligaciones con el IESS	\$	478,59	\$	396,53
TOTALPASIVOS CORRIENTES	\$	18.342,21	\$	24.554,87
PASIVOS NO CORRIENTES				
Obligaciones con instituciones financieras	\$	67.366,99	\$	86.666,56
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES	\$	67.366,99	\$	86.666,56
TOTAL, DEL PASIVO	\$	85.709,20	\$	111.221,43
TOTAL, PATRIMONIO NETO	\$	463.993,22	\$	421.434,42
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	\$	549.702,42	\$	532.655,85

Nota: Datos obtenidos de los registros internos de la empresa Accesorios JAIMAR

Tabla 13: Estados de resultados Integrales año 2023 y 2024

ACCESORIOS JAIMAR				
PEDRO GUAL Y CORDOVA				
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES				
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2024				
EXPRESADO EN DOLARES ESTADOUNIDENSES (USD)				
		2024		2023
VENTAS	\$	71.304,45	\$	113.383,11
Inventario inicial de mercadería	\$	265.973,93	\$	241.525,57
(+) Compras Netas	\$	65.570,33	\$	72.801,60
(-) Inventario final de Mercadería	\$	295.645,03	\$	265.973,93
COSTO DE VENTA	\$	35.899,23	\$	48.353,24
UTILIDAD BRUTA	\$	35.405,22	\$	65.029,87
GASTOS				
Sueldos y Salarios	\$	22.330,20	\$	26.934,81
Beneficios Sociales	\$	3.700,85	\$	4.457,07
Aporte al seguro social	\$	3.633,20	\$	5.308,86
Honorarios profesionales	\$	1.100,00	\$	2.766,00
Suministros de oficina	\$	-	\$	169,30
seguros y reaseguros	\$	-	\$	620,10
Impuestos, contribuciones y otros	\$	847,61	\$	3.330,41
Servicios públicos	\$	1.858,26	\$	2.080,55
TOTAL, GASTOS	\$	33.470,12	\$	45.667,10
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	1.935,10	\$	19.362,77
15% participación trabajadores	\$	290,27	\$	2.904,42
Impuesto a la renta causado	\$	165,00	\$	928,06
(-) Retenciones en la fuente	\$	92,37	\$	535,38
Impuesto a la renta a pagar	\$	72,63	\$	392,68

Nota: Datos obtenidos de los registros internos de la empresa Accesorios JAIMAR

El análisis de los estados financieros de Accesorios JAIMAR permitió evidenciar que durante el año 2024 la empresa presentó una disminución significativa en sus ventas, las cuales pasaron de USD 113.383,11 en 2023 a USD 71.304,45 en 2024. Aquella disminución del 37,13 % incidió de forma directa en la utilidad bruta, así como también en la utilidad neta del

ejercicio, aquello disminuyó de USD 19.362,77 a USD 1.935,10.

Aunque las ventas disminuyeron, la empresa logró mantener resultados positivos gracias a la reducción de costos y gastos operativos. Además, mejoró su estructura financiera al disminuir el pasivo total de USD 111.221,43 a USD 85.709,20 y aumentar el patrimonio neto a USD 463.993,22.

El inventario final aumentó, pero al no estar acompañado por mayores ventas, pudo haber generado una acumulación de productos. En resumen, aunque la rentabilidad fue menor en 2024, la empresa mostró avances en el control de gastos y reducción del endeudamiento, lo cual fortaleció su posición financiera.

2.7.1. Matriz de Indicadores de Rentabilidad

Tabla 14

Matriz de índices de rentabilidad año 2023

MATRIZ DE INDICADORES			
EMPRESA ACCESORIOS JAIMAR			
INDICES DE RENTABILIDAD AÑO 2023			
Indicadores	Formula	Datos	Año 2023
Margen Bruto	$\frac{Ventas - Costo de venta}{Ventas}$	$\frac{\$113.383,11 - \$48.353,24}{\$113.383,11}$	0,5737 (57,37%)
Rentabilidad neta	$\frac{Beneficio neto}{VentasActivo Total}$	$\frac{\$19.362,77}{532.655,85}$	0,0364 (3,64%)

Tabla 15

Matriz de índices de rentabilidad año 2024

MATRIZ DE INDICADORES			
EMPRESA ACCESORIOS JAIMAR			
INDICES DE RENTABILIDAD AÑO 2024			
Indicadores	Formula	Datos	Año 2024
Margen Bruto	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de venta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{\$71.304,45 - \$35.899,23}{71.304,45}$	0,4967 (49,67%)
Rentabilidad neta	$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{VentasActivo Total}}$	$\frac{\$1.935,10}{549.702,42}$	0,0035 (0,35%)

2.7.2. Matriz de Indicadores de Gestión

Tabla 16

Matriz de índices de Gestión año 2023

MATRIZ DE INDICADORES			
EMPRESA ACCESORIOS JAIMAR			
INDICES DE GESTION AÑO 2023			
Indicadores	Formula	Datos	Año 2023
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{\$48.353,24}{\$253.749,75}$	0,1906 veces (19,06%)
Días de inventario	$\frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de ventas}} \times 30$	$\frac{\$253.749,75}{\$48.353,24} \times 30$	157,41 días

Tabla 17*Matriz de índices de Gestión año 2024*

MATRIZ DE INDICADORES			
EMPRESA ACCESORIOS JAIMAR			
INDICES DE GESTION AÑO 2024			
Indicadores	Formula	Datos	Año 2024
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{\$35.899,23}{\$280.809,48}$	0,1278 veces (12,78%)
Días de inventario	$\frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de ventas}} \times 30$	$\frac{\$280.809,48}{\$35.899,23} \times 30$	234,75 días

2.7.3. *Análisis e interpretación de resultados de las ratios de rentabilidad y gestión*

En los años 2023 y 2024, el análisis financiero reveló cómo Accesorios JAIMAR logró generar ganancias y administrar sus recursos, evidenciando no solo su rentabilidad sino también la efectividad con la que llevó a cabo sus operaciones durante ese tiempo.

2.7.3.1. **Indicadores de Rentabilidad**

En 2023, el margen bruto llegó al 57,37 %, mostrando que la empresa podía cubrir sus costos y mantener ganancias que daban estabilidad a sus finanzas. Sin embargo, en 2024 este margen bajó al 49,67 %, una señal clara de que la eficiencia comercial se redujo, probablemente por la caída en las ventas, lo que impactó en sus resultados generales.

De igual manera, la rentabilidad neta sobre el total de activos pasó de 3,64 % a solo 0,35 %, lo que revela que, aunque la estructura financiera se mantuvo sólida, las utilidades disminuyeron notablemente, afectando el rendimiento real de los activos invertidos en ese período.

2.7.3.2. **Indicadores de Gestión**

En 2023, la rotación de inventarios mostró un ritmo lento pero adecuado, con 0,1906 veces (19,06 %), lo que indicaba que los productos se movían aunque con cierta lentitud dentro del contexto empresarial. Sin embargo, en 2024 esta cifra bajó a 0,1278 veces (12,78 %),

provocando que una mayor cantidad de productos permaneciera acumulada sin salida, lo que afectó directamente la liquidez operativa y la capacidad de la empresa para financiar sus actividades.

Esta situación también se reflejó en los días de inventario, que pasaron de 157 a 235, evidenciando que la empresa tardó casi tres meses más en vender sus productos y que el capital quedó inmovilizado por un periodo prolongado. Este escenario generó un riesgo financiero considerable al limitar la flexibilidad para responder a nuevas demandas o inversiones.

En 2024, la rentabilidad disminuyó, influenciada por la caída en las ventas, la menor rotación del inventario y una eficiencia operativa reducida en comparación con el año anterior. A pesar del control en los gastos y las mejoras en la estructura financiera, la empresa enfrentó importantes desafíos comerciales y operativos. Para mejorar estos indicadores, será necesario implementar estrategias que impulsen las ventas, optimicen la gestión del inventario y permitan un seguimiento constante del desempeño financiero.

2.8. Análisis General o triangulación

Este estudio ayudó a comprender cómo la gestión del inventario influyó en la rentabilidad de Accesorios JAIMAR durante 2023 y 2024. Al aplicar diversas técnicas, se pudo analizar la situación desde distintos ángulos y contrastar los datos recogidos, lo que permitió obtener una visión más clara y completa. De este modo, se identificaron tanto debilidades operativas como fortalezas internas que afectaron, directa o indirectamente, los resultados financieros de la empresa.

Mediante la entrevista realizada al responsable del área contable y administrativa, se pudo conocer de primera mano los procedimientos que seguía la empresa para el control de inventarios, así como los principales problemas enfrentados durante el periodo analizado. Los entrevistados señalaron que, si bien existía un registro físico y digital de la mercadería no se aplicaban técnicas sistemáticas de rotación ni clasificación del inventario. Esta información fue clave para entender el contexto interno y contrastarla con los resultados cuantitativos obtenidos.

El análisis del inventario evidenció un incremento en el valor del stock final durante el año 2024, en comparación con el 2023, lo que coincidió con una disminución en las ventas. Este comportamiento reflejó una acumulación de productos no vendidos, generando una menor

rotación del inventario y una inmovilización de recursos. Los datos sobre rotación y días promedio mostraron que los productos permanecieron almacenados más tiempo del ideal, lo que afectó la liquidez y complicó el funcionamiento diario, dejando claro que era urgente mejorar cómo se manejan los inventarios.

En 2024, los estados financieros mostraron una caída importante en la utilidad neta y los márgenes de ganancia. Aunque la empresa logró bajar gastos operativos y deudas, la caída en las ventas impactó más los resultados, dejando claro que la rentabilidad no solo depende de controlar costos, sino también de manejar bien el inventario y tener una estrategia comercial sólida, siendo este equilibrio es fundamental para sostener la salud financiera a largo plazo.

Durante la visita a la empresa, se encontró que muchos repuestos llevaban tiempo guardados sin un orden claro, lo que dificultaba su gestión diaria. También se notó que no había un control constante sobre las fechas de ingreso ni un método para dar prioridad a la salida de los productos que menos se venden, lo que generaba acumulaciones innecesarias y afectaba la eficiencia, siendo esta evidencia empírica sirvió para reforzar los hallazgos obtenidos en los análisis previos, y confirmó la necesidad de mejorar los procesos logísticos y de gestión de bodega.

La matriz FODA permitió integrar todos los elementos analizados y visualizar de forma estructurada la situación interna y externa de Accesorios JAIMAR. Entre las fortalezas destacó el conocimiento técnico del personal, y entre las debilidades, la falta de un sistema automatizado de control de inventario. La baja en la demanda junto con la competencia directa impactó claramente en los ingresos que reflejan los estados financieros. A pesar de ello, la buena relación que mantiene la empresa con sus proveedores abre una puerta para mejorar la rotación de productos y fortalecer su posición en el mercado.

Al cruzar la información recogida con diferentes métodos, se pudo concluir que la forma en que se manejan los inventarios tuvo un impacto real y directo en la rentabilidad de la empresa. Cada técnica aportó una perspectiva complementaria que, al ser comparada y analizada en conjunto, ofreció una visión más clara, objetiva y completa del problema. Esto permitió validar la hipótesis planteada en la investigación y sentar las bases para futuras propuestas de mejora.

CAPITULO III

PROPUESTA

3.1 Título

Manual de Procesos para la correcta Gestión de inventario de la Empresa Accesorios JAIMAR de la ciudad de Portoviejo.

3.2 Justificación

El presente Manual de Procesos para la correcta gestión de inventario de la empresa Accesorios JAIMAR de la ciudad de Portoviejo se desarrolla como una herramienta clave para mejorar la eficiencia en las actividades operativas y administrativas relacionadas con el control de inventarios, esta propuesta surge como respuesta a los hallazgos obtenidos en la investigación donde se evidenció que la empresa presenta múltiples debilidades en su sistema de inventario, tales como registros manuales, ausencia de un sistema digital integrado y deficiente coordinación entre áreas.

Estas condiciones han generado impactos negativos en la rentabilidad de la organización, reflejándose en pérdidas económicas por deterioro de productos, quiebres de stock, acumulación de mercadería de baja rotación, errores contables y dificultad para tomar decisiones financieras oportunas. Ante esta problemática el desarrollo de un manual estructurado permitirá establecer un marco de actuación claro, con procesos definidos para cada etapa del manejo del inventario: desde la recepción, almacenamiento, control físico, hasta el egreso y registro contable de los productos.

El manual servirá como una guía práctica para el personal involucrado facilitando la capacitación, supervisión y evaluación de las funciones operativas, en consecuencia, se espera que la implementación de este manual contribuya significativamente a optimizar la gestión de inventarios y a fortalecer la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

3.3 Objetivo General

Diseñar un Manual de Procesos para la correcta gestión de inventario en la empresa Accesorios JAIMAR, que permita estandarizar las actividades operativas y administrativas, mejorar el control interno y optimizar la rentabilidad del negocio.

3.3.1. Objetivos Específicos

- Establecer procesos y políticas de áreas claves en la gestión de inventario.
- Estructurar los flujogramas que reflejen cada uno de los procesos.
- Elaborar un plan de implementación del manual.

3.4 Beneficiarios

La propuesta de elaboración de un Manual de Procesos para la gestión de inventario beneficiará de forma directa a la empresa Accesorios JAIMAR ya que permitirá mejorar sus procesos internos, a continuación se muestran los principales beneficiarios;

- **La gerencia general** mejora su capacidad para tomar decisiones estratégicas al contar con información precisa y actualizada sobre compras, almacenamiento y ventas.
- **El personal del área de bodega** gana en organización y eficiencia al seguir pautas claras para el manejo y control de los productos.
- **El área contable** fortalece su coordinación con bodega, logrando que el inventario físico y contable estén más alineados, lo que se refleja en estados financieros más confiables.
- **Los clientes de la empresa**, quienes recibirán una mejor atención gracias a una gestión más efectiva del stock y la disponibilidad constante de productos.

3.5 Factibilidad

La implementación del presente Manual de Procesos es factible desde los puntos de vista financiero, legal y técnico, ya que responde a una necesidad operativa real de la empresa, no requiere una inversión elevada y puede desarrollarse con los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles en la organización.

3.5.1. Factibilidad financiera

Desde el punto de vista financiero el diseño y aplicación del manual no representa un costo elevado para la empresa ya que su desarrollo se basa principalmente en la sistematización de procesos existentes y en el uso de herramientas de bajo costo o gratuitas, como hojas de cálculo digitales. Además, su implementación contribuirá a reducir pérdidas por productos vencidos, errores de registro y desorganización, generando un impacto positivo en la rentabilidad a mediano plazo. Por tanto, la relación costo-beneficio es altamente favorable.

3.5.2. Factibilidad legal

Legalmente la propuesta se enmarca en la normativa ecuatoriana vigente respetando los principios contables y las buenas prácticas administrativas ya que no interfiere con ninguna regulación tributaria o laboral, además promueve el fortalecimiento del control interno lo cual es recomendable según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) ya que así su aplicación contribuirá al cumplimiento de principios de transparencia y responsabilidad empresarial.

3.5.3. Factibilidad técnica

El manual es viable porque se basó en la observación directa de cómo funcionan los procesos hoy en la empresa, en conversaciones con el personal y en lo aprendido durante la investigación. Además, el equipo cuenta con la capacidad necesaria y, con la orientación correcta, podrá aplicar las recomendaciones sin problemas. La propuesta encaja con la realidad de la organización, no exige tecnología complicada ni cambios grandes, lo que facilita su implementación paso a paso.

3.6 Desarrollo de la propuesta

La propuesta consiste en desarrollar un Manual de Procesos para mejorar la gestión del inventario en Accesorios JAIMAR. Esta herramienta busca resolver las fallas detectadas en el diagnóstico, como el registro manual de movimientos, la poca comunicación entre áreas, la falta de procedimientos claros y el uso limitado de tecnología.

2025

ACCESORIOS JAI M

La mejor experiencia para su vehiculo

**MANUAL DE PROCESOS
PARA LA CORRECTA GESTION
DE INVENTARIOS DE LA
EMPRESA ACCESORIOS
JAIMAR**

ELABORADO POR :
Jeremy Sornoza

	MANUAL DE PROCESOS PARA LA CORRECTA GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Contenido del Manual Introducción.....2 Objetivos.....3 Alcance.....3 Filosofía institucional4 Ubicación geográfica.....5 Organigrama estructural.....6 Simbología para flujogramas.....8 Procesos de áreas claves.....9 Proceso compra de mercadería.....10 Proceso de almacenaje14 Proceso de conteo físico.....18 Proceso de salida de mercadería.....23 Plan de implementación del manual.....28			
Pág.1/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Introducción El presente Manual de Procesos para la gestión de inventario ha sido elaborado con el propósito de estandarizar, organizar y optimizar las actividades relacionadas con el control de productos en la empresa Accesorios JAIMAR ubicada en la ciudad de Portoviejo. La necesidad de este manual surge como respuesta a las deficiencias identificadas en el manejo actual del inventario tales como registros manuales, ausencia de políticas formales, desorganización en el almacén y limitada integración entre las áreas de bodega, compras y contabilidad. La correcta gestión del inventario es fundamental para garantizar la disponibilidad de productos, evitar pérdidas por deterioro o exceso de stock, mejorar la planificación de compras y contribuir directamente a la rentabilidad de la empresa. En ese sentido, este manual se convierte en una herramienta clave para fortalecer el control interno, reducir errores operativos y mejorar la toma de decisiones administrativas. Este manual contiene una descripción detallada de los procesos más relevantes dentro del ciclo de inventario: Compra de mercadería , almacenamiento, control físico, salida de mercadería y baja de mercadería Así mismo, se incluyen flujogramas explicativos, responsables de cada actividad y recomendaciones prácticas para su implementación. La finalidad del manual es guiar al personal en la ejecución adecuada de sus funciones, promoviendo una cultura organizacional basada en la eficiencia, la responsabilidad y la mejora continua. Su aplicación permitirá sentar las bases para una gestión de inventario más técnica, integrada y alineada con los objetivos estratégicos de la empresa.			
Pág.2/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Objetivos • Objetivo General Determinar los procesos para la correcta gestión de inventario en la empresa Accesorios JAIMAR, que permita estandarizar las actividades operativas y administrativas, mejorar el control interno y optimizar la rentabilidad del negocio. • Objetivos Específicos ✓ Establecer procesos y políticas de áreas claves en la gestión de inventario. ✓ Estructurar los flujogramas que reflejen cada uno de los procesos. ✓ Elaborar un plan de implementación del manual. • Alcance Este manual será de utilidad para el personal Administrativo y Operativo ya que les proporcionará lineamientos claros, procedimientos paso a paso, flujogramas y formatos necesarios para ejecutar sus tareas de manera eficiente, reduciendo los errores y mejorando la coordinación entre departamentos.			
Pág.3/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Filosofía institucional • Misión Brindar a nuestros clientes soluciones eficientes y confiables en accesorios y repuestos automotrices, mediante un servicio personalizado, productos de calidad y precios accesibles contribuyendo al buen funcionamiento y seguridad de sus vehículos. • Visión Ser una empresa líder en el mercado local de accesorios automotrices, reconocida por su compromiso con la calidad, la innovación y la excelencia en el servicio al cliente, generando valor sostenible para nuestros colaboradores y la comunidad. • Valores ✓ Ética ✓ Compromiso ✓ Calidad ✓ Trabajo en equipo • Responsable de la aplicación del manual Gerente general de la empresa Accesorios JAIMAR			
Pág.4/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

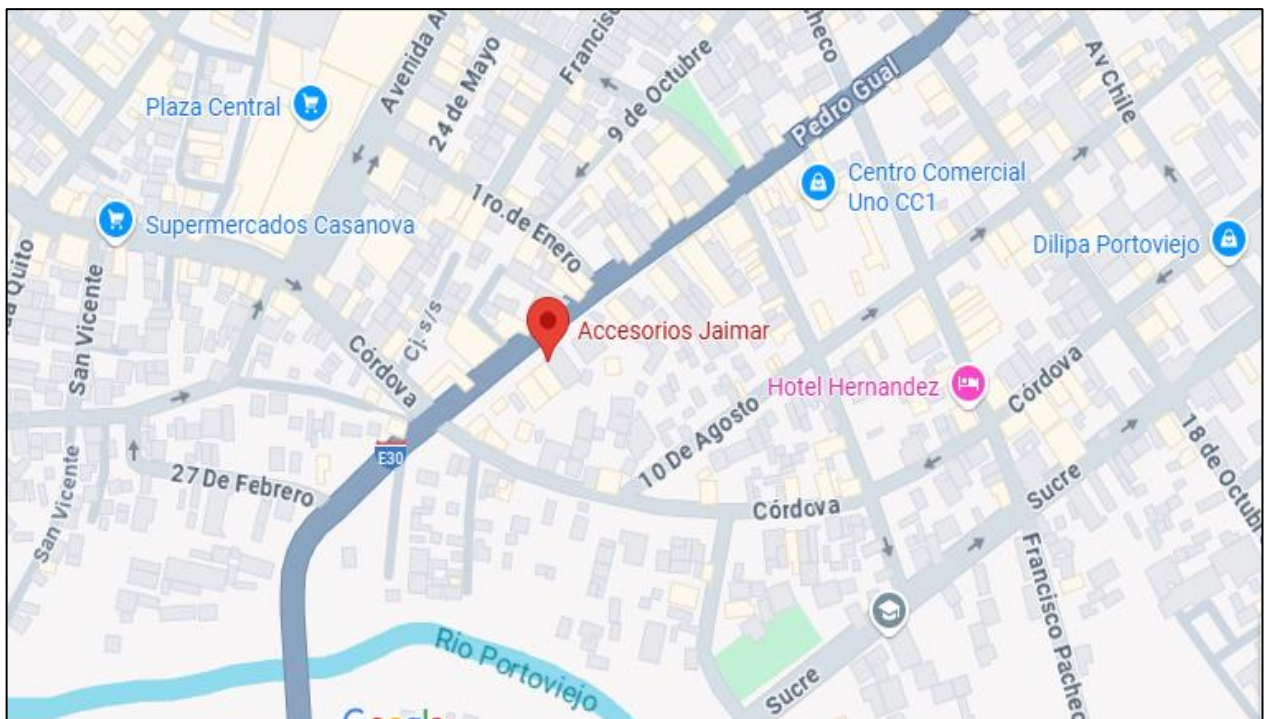
**Fecha de
emisión:**
2025

Ubicación Geográfica

La empresa Accesorios JAIMAR se encuentra ubicada en la intersección de las calles Pedro Gual y Córdova a pocos metros del Gran Akí en el centro de la ciudad de Portoviejo, provincia de Manabí-Ecuador ,una zona estratégica y comercial de fácil acceso tanto para clientes como para proveedores.

Figura 1

Ubicación geográfica



Nota: Datos obtenidos de Google Maps.



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

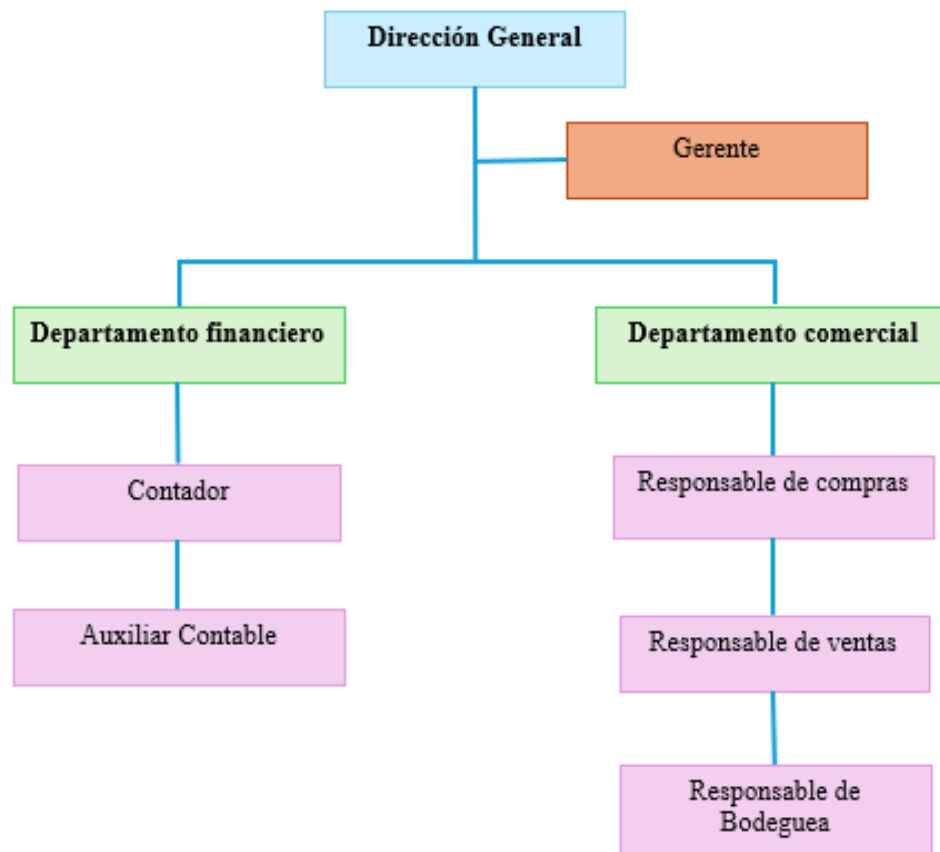
Revisado por:
J.C.S.Z

**Fecha de
emisión:**
2025

Organigrama Estructural

Figura 2

Organigrama Estructural



Nota: Datos obtenidos de los registros internos de la empresa Accesorios JAIMAR

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
PROCESOS			
Pág. 7/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

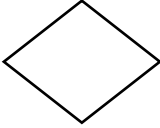
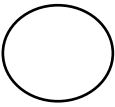
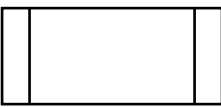
Revisado por:
J.C.S.Z

**Fecha de
emisión:**
2025

Simbología para los Flujogramas

Tabla 1

Simbología para Flujogramas

NOMBRE	SIMBOLOGIA	FUNCION
Inicio y Fin		Representa el punto de inicio o fin del proceso
Proceso o Tarea		Indica una actividad o tarea que se debe ejecutar
Decisión		Representa una pregunta o condición (Sí/No)
Línea de Flujo de proceso		Señala la dirección del proceso entre una etapa y otra
Conector		Enlaza partes del diagrama cuando se continúa en otro punto
Documento		Representa la generación o uso de un documento
Procesos predefinidos		Indica que la información pertenece a otro proceso

Nota: Tabla creada por Yeremy Sornoza (2025)

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Procesos de áreas claves La adecuada gestión de inventarios en la empresa Accesorios JAIMAR requiere de una estructura operativa definida que permita controlar con precisión los movimientos de mercadería desde su ingreso hasta su registro contable. En este sentido se han identificado los procesos fundamentales que intervienen en el ciclo de inventario, los cuales son clave para garantizar el orden, la eficiencia y la trazabilidad de los productos. A continuación se presenta un esquema general de los procesos incluidos en este manual: Figura 3 <i>Procesos del manual de procedimientos</i>  <pre> graph TD P((Procesos)) --> C((Compra de mercadería)) P --> B((Bajas de Inventarios /Ajustes Contables)) P --> A((Almacenaje)) P --> S((Salida de mercadería)) P --> CF((Conteo físico)) </pre>			
Pág. 9/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Proceso de compra de mercadería Objetivo: Asegurar que las adquisiciones se gestionen de manera eficiente y documentada en función de necesidades operativas, mediante proveedores calificados, con respaldo adecuado, garantizando la calidad y conformidad de los productos recibidos. Políticas: ➤ Toda compra de mercadería deberá originarse a partir de una solicitud formal basada en el stock mínimo o requerimiento operativo documentado. ➤ No se ejecutará ninguna compra sin contar previamente con una Orden de Compra aprobada por el responsable correspondiente. ➤ Las órdenes de compra deberán estar respaldadas por al menos dos cotizaciones distintas, con el fin de asegurar la comparación de precios y condiciones antes de tomar una decisión. ➤ La aprobación de órdenes de compra estará sujeta a montos: hasta \$500,00 por el Contador, y montos mayores a dicha cantidad por el Gerente General. ➤ Solo se permitirá la compra a proveedores previamente evaluados y registrados en la base de datos de la empresa. ➤ La mercadería se recibirá siempre con el bodeguero presente, quien se encargará de elaborar la Guía de Recepción y verificar que la cantidad y calidad sean las correctas. ➤ No se aceptarán productos que no cumplan con lo establecido en la orden de compra o que presenten daños visibles. ➤ El auxiliar contable deberá registrar cada compra en un plazo máximo de 24 horas. ➤ Toda la documentación relacionada con la compra, como facturas, órdenes y guías, se deberá archivar tanto en formato físico como digital.			
Pág. 10/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Tabla 2 <i>Actividades compra de mercadería</i>			
Nº	Actividades	Responsable	Documento
1	Verificar existencia en sistema	Responsable de compras	
2	Elaborar solicitud de compra	Responsable de compras	Orden de compra P/T 008
3	¿Está autorizada la orden? Si es(No) No se realiza el pedido y si es (Si) se realiza el pedido al proveedor	Responsable de compras	
4	Recibir mercadería	Responsable de bodega	Guía de recepción P/T 009
5	¿La mercadería está en buen estado? Si es (No) se devuelve y si es (Si) se registra en el sistema.	Responsable de bodega	
6	Se registra en el sistema	Responsable de compra	
7	Se notifica al área de bodega para proceder con el almacenamiento.	Responsable de compra	
Pág. 11/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

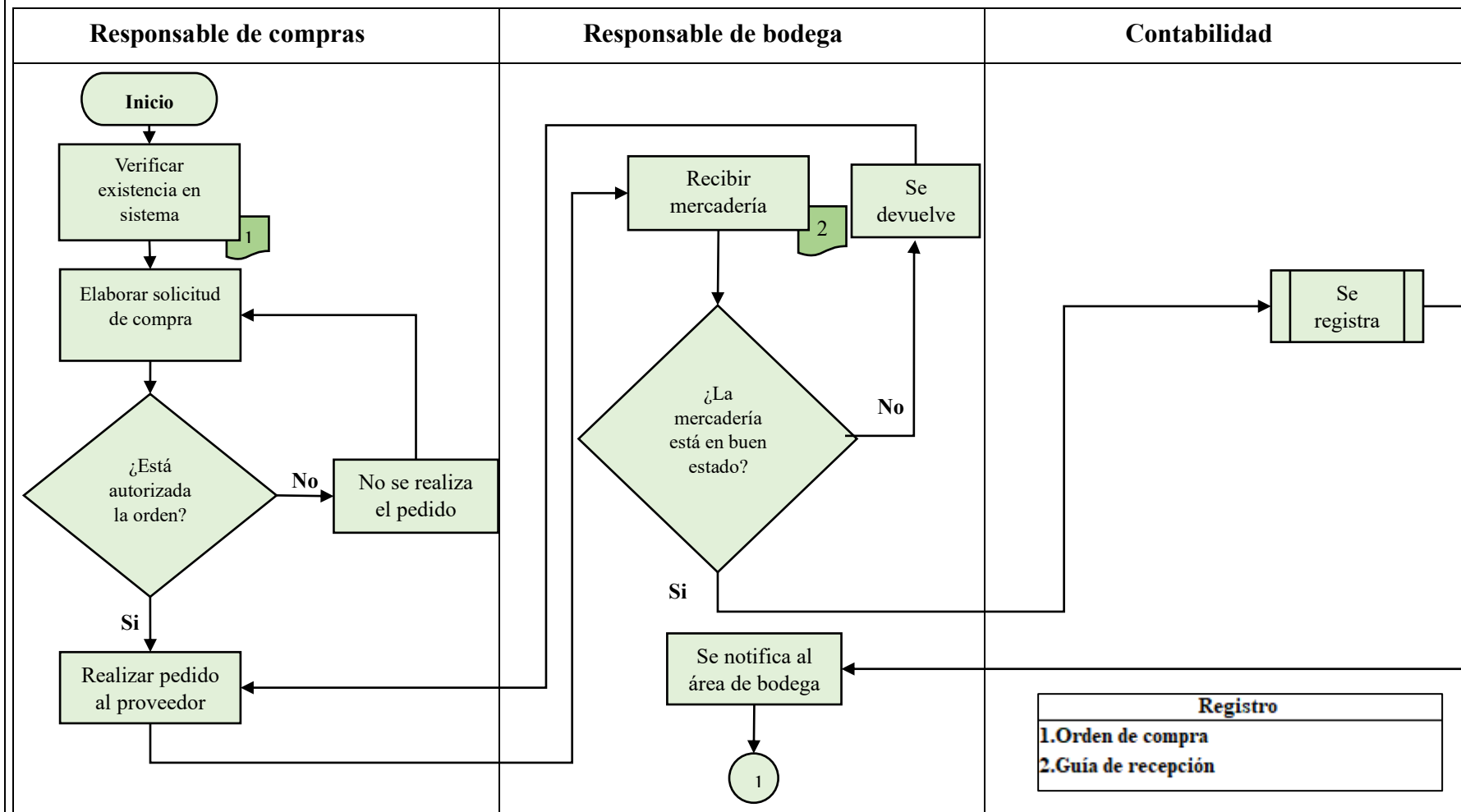
Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

Fecha de emisión:
2025

Tabla 3 :Flujograma compra de mercadería



	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025

Figura 4: Formato para la orden de compra

NOMBRE DE LA EMPRESA _____						P/T008 (O.C)
ORDEN DE COMPRA N° _____						
Datos cliente Nombres: _____ RUC: _____ Dirección: _____			Datos del proveedor Nombres: _____ RUC: _____ Dirección: _____			
Referencia	Producto	Unidades	Precio	Descuento	Total	
Total de pedi _____ Fecha y forma de entrega: _____ Forma de pag _____ Incidencia: _____ _____ Firma receptora						

Figura 5: Formato para la Guía de recepción

P/T009 (G.R)			
GUIA DE RECEPCION DE MERCADERIA			
GUIA DE RECEPCION			
Fecha de recepción: _____		N°000 _____	
Codigo	Detalle	Cantidad	Valores
_____		_____	
Recibido por :		Firma:	

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Proceso de Almacenaje Objetivo: Asegurar que la mercadería sea ingresada, organizada y controlada de manera eficiente dentro del almacén, garantizando su correcta clasificación, conservación, registro y seguimiento que permitan una gestión confiable del inventario. Políticas: ➤ Toda mercadería debe ingresar al almacén acompañada de su Guía de Recepción, validada por el responsable de Compras y firmada por el Bodeguero. ➤ Antes de almacenar, el Bodeguero debe verificar que las cantidades y condiciones físicas coincidan con la Orden de Compra y la Guía de Recepción. ➤ Los productos serán clasificados por tipo y categoría, y se ubicarán en zonas específicas según su rotación, tamaño o necesidad de conservación. ➤ Cada vez que ingrese mercancía al almacén, se debe registrar de inmediato en el sistema o en el Kardex manual, indicando lote, fecha y ubicación exacta. ➤ El almacén debe estar siempre ordenado y con señalización clara, dejando espacios libres que faciliten el movimiento y eviten accidentes. ➤ Solo el personal autorizado podrá entrar a la bodega; cualquier otra persona deberá solicitar permiso antes de ingresar. ➤ Cada mes se realizará un conteo físico de algunos productos para asegurarse de que el inventario real coincida con los registros contables. ➤ Todo producto dañado, vencido o en mal estado deberá ser separado de inmediato, identificado y reportado mediante un informe de producto no conforme. ➤ El Bodeguero deberá mantener una comunicación constante con las áreas de Compras y Contabilidad para informar sobre ingresos, novedades o faltantes.			
Pág. 14/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Tabla 4 <i>Actividades de almacenaje</i>			
Nº	Actividades	Responsable	Documento
1	Se inicia con el proceso de almacenaje	Responsable de bodega	
2	¿Las cantidades coinciden con las guías? Si es (No)informar al encargado de compras, si es (Si) se clasifican los productos.	Responsable de bodega	
3	Luego se clasifican los productos	Encargado de bodega	
4	Después se procede a ubicarles la codificación a los productos	Responsable de compras	
5	Posterior se procede a realizar el almacenamiento en perchas	Responsable de bodega	
6	Se realiza la verificación y Control de calidad	Responsable de bodega	Tarjeta de inventario calidad del producto P/T 010
7	Registrar la información del producto en el Kardex físico y digital.	Responsable de bodega	Tarjeta de inventario Kardex P/T 011
8	Informar al área contable sobre los ingresos registrados para fines de control.	Responsable de bodega	
9	Preparar el reporte de productos ingresados disponibles para conteo físico	Responsable de bodega	
Pág. 15/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

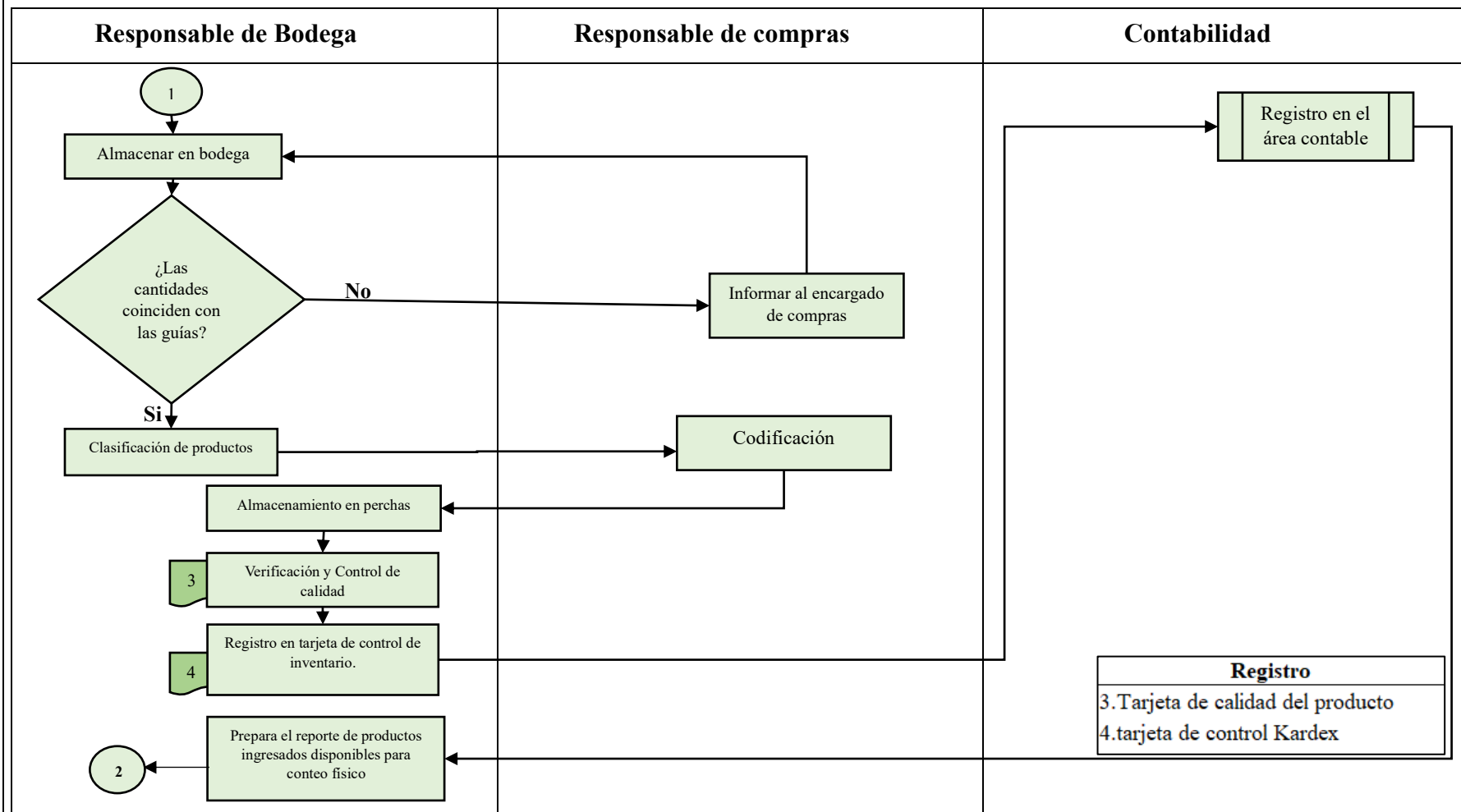
Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Tabla 5:Flujograma proceso de Almacenaje



	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025

Figura 6:Formato de control de inventario Kardex

P/T 010

TARJETA DE CONTROL DE INVENTARIO KARDEX													
ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			MOVIMIENTOS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
TOTAL ENTRADAS													

 Firma autorizada

Figura 7:Formato de Tarjeta de calidad del producto

P/T 011

TARJETA DE INVENTARIO					
INFORMACION DEL ARTICULO					
DESCRIPCION DEL ARTICULO		CODIGO DEL PRODUCTO		UNIDAD DE MANIPULACION	
FECHA	DESDE/HASTA	ENTRADA	SALIDA	SALDO	OBSERVACIONES

 Firma autorizada

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Proceso de conteo físico Objetivo: Asegurar la veracidad y concordancia del inventario físico con el sistema contable mediante la ejecución periódica de conteos físicos planificados, confiables y documentados, con participación del personal responsable y bajo lineamientos de control interno Políticas : ➤ Todo conteo físico debe ser notificado formalmente al personal involucrado con al menos 24 horas de anticipación. ➤ La planificación del conteo deberá incluir fechas, responsables, zonas a revisar y cronograma de ejecución. ➤ El personal asignado al conteo físico debe firmar una hoja de responsabilidad antes de iniciar la actividad. ➤ El conteo físico se realizará sin alteraciones en la ubicación del inventario antes o durante la actividad. ➤ Toda observación o diferencia detectada deberá ser registrada en el documento llamado “Registro del conteo físico”. ➤ Las diferencias entre el conteo físico y el sistema contable deberán ser analizadas y justificadas antes de cualquier corrección. ➤ En caso de diferencias se elaborará y archivará un Acta de Diferencias que deberá ser firmada por el bodeguero y el contador. ➤ Cada mes se llevará a cabo el conteo físico de 10 productos previamente seleccionados, con el propósito de contrastar la información registrada en el sistema con la existencia real en bodega y detectar posibles diferencias. ➤ No se permite el ingreso o salida de productos durante el conteo físico. ➤ El informe final del inventario será revisado y validado por el área contable antes de su cierre oficial.			
Pág. 18/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Tabla 6 : Actividades conteo físico			
Nº	Actividades	Responsable	Documento
1	Se revisa el reporte de productos y se seleccionan los productos a contar	Responsable de bodega	
2	Se notifica el conteo físico	Responsable de bodega	Formato de cronograma P/T 012
3	Planificación del conteo físico	Responsable de bodega	
4	Se asigna el personal responsable del conteo físico	Responsable de bodega	
5	Se realiza el conteo físico	Personal asignado	
6	Se registran los datos obtenidos del conteo físico	Personal asignado	Registro del conteo físico P/T 013
7	¿Coincide con el sistema contable?	Auxiliar contable	
8	Si no coincide, se realiza el acta de diferencias	Auxiliar contable	Acta de diferencias P/T 014
9	Si coincide se valida el sistema contable	Auxiliar contable	
10	Se corrigen registros contables	Auxiliar contable	
11	Se genera el informe final de inventario	Auxiliar contable	Informe final de inventario
Pág. 19/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

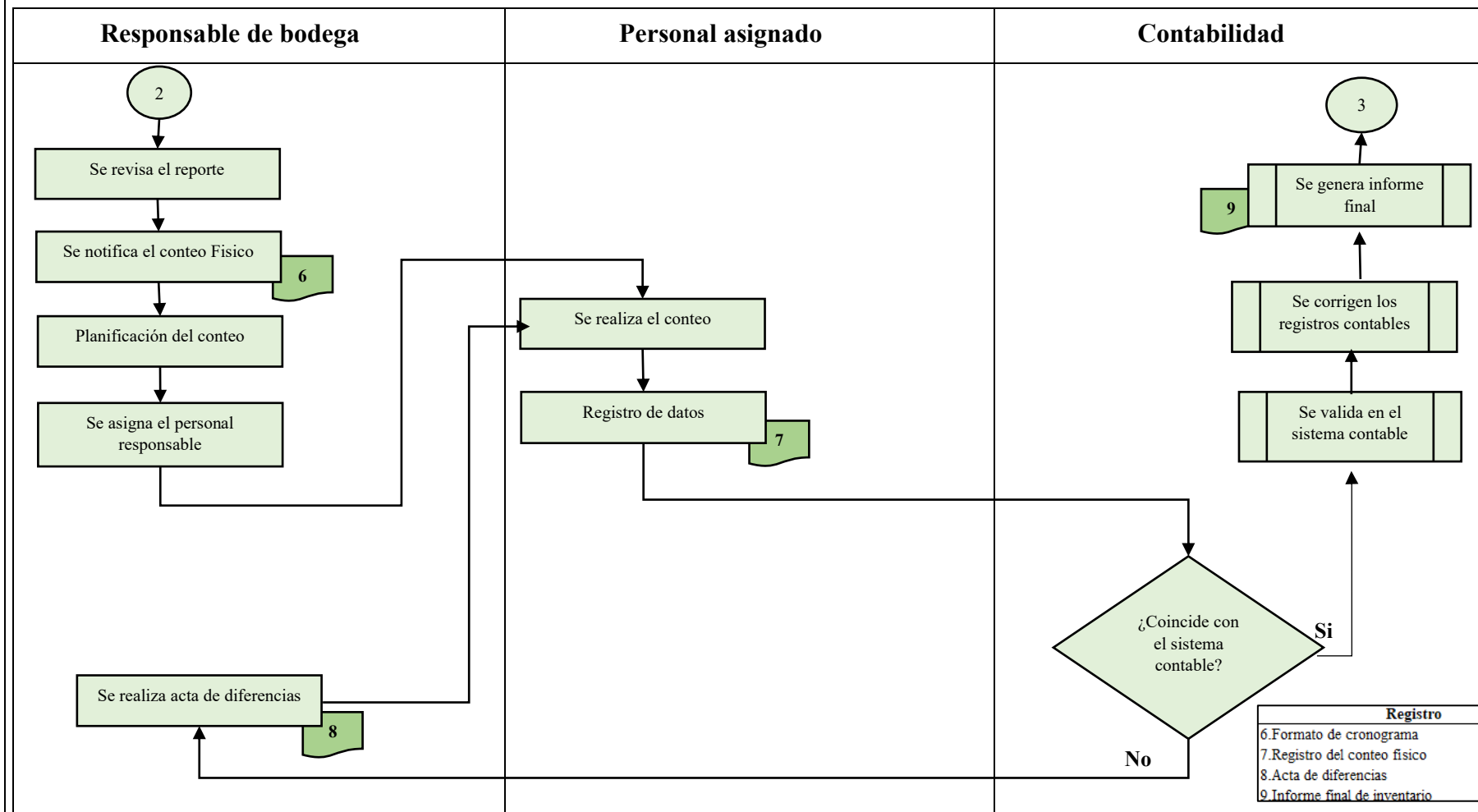
Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Tabla 7 :Flujograma proceso de conteo Físico



**MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS****Código:**
MP-001**Elaborado por:**
Y.R.S.M**Revisado por:**
J.C.S.Z**Fecha de
emisión:**
2025**Figura 8 :Formato de cronograma**

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																P/T 0012
ACTIVIDADES	TIEMPO DE EJECUCIÓN - SEMANAS															
	MES			MES			MES			MES						

Elaborado por:	Fecha:
Supervisado por:	Fecha:

Figura 9 :Registro del conteo físico

REGISTRO DEL CONTEO FISICO						P/T 0013
FECHA	COD.DEL ARTICULO	DESCRIPCION	CANTIDADES REGISTRADAS	CANTIDADES CONTADAS	DIFERENCIA	OBSERVACIONES

Encargado

Propietario



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

**Fecha de
emisión:**
2025

Figura 10: *Acta de diferencia*

						P/T 0014
FICHA DE ACTA DE DIFERENCIA						
ACCESORIOS JAIMAR						
CODIGO	ARTICULO	ACTA DE DIFERENCIAS				
		EXISTENCIA SISTEMA	TOMA FISICA	DIFERENCIA	PRECIO UNITARIO (USD)	COSTO TOTAL DIFERENCIA (USD)
TOTAL DE DIFERENCIA						
_____ Firma de responsabilidad						

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Proceso de salida de mercadería Objetivo: Garantizar que la salida de productos del inventario se realice de forma controlada, ordenada y documentada, asegurando la trazabilidad de cada movimiento, la actualización oportuna de registros físicos y contables evitando pérdidas o inconsistencias en el stock. Políticas: ✓ Para sacar mercadería, siempre se debe presentar un formulario oficial autorizado por el área solicitante o ventas. ✓ No se autoriza ninguna salida sin antes confirmar que el stock está disponible, revisando el informe actualizado y el Kardex. ✓ El encargado de bodega es el único que puede aprobar físicamente la salida, después de verificar la documentación. ✓ Cada salida debe registrarse de inmediato en el sistema y en el Kardex para mantener los saldos al día. ✓ Toda entrega debe ir acompañada de una guía o documento firmado por quien recibe la mercadería. ✓ Mensualmente se realizarán auditorías internas para asegurarse de que el proceso se cumpla y el inventario esté correcto. ✓ No se permitirá la entrega de productos sin la firma de recepción correspondiente, la cual deberá ser archivada por el auxiliar contable.			
Pág. 23/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Tabla 11: Actividades de salida de mercadería			
Nº	Actividades	Responsable	Documento
1	Se recibe la solicitud de salida de mercadería (por venta o reposición)	Responsable de ventas	Formulario de solicitud de egreso P/T 015
2	Se verifica la disponibilidad del producto en el inventario actualizado	Responsable de bodega	
3	¿El producto está disponible en inventario? Si es (No) se notifica a ventas y no se realiza el despacho y si es (Si)se autoriza la salida del producto.	Responsable de bodega	
4	Se autoriza la salida del producto por el responsable de bodega o compras.	Responsable de bodega	Autorización firmada
5	Se prepara el producto para su despacho (verificación física y documentación)	Responsable de bodega	Guía de remisión interna
6	Se registra la salida en el sistema y en el Kardex físico/digital	Responsable de bodega	Kardex actualizado P/T16
7	Se entrega el producto al área solicitante o al cliente final	Responsable de bodega	Registro de entrega firmada
8	Se archiva la documentación y se actualiza el reporte de stock	Auxiliar contable	Reporte de stock actualizado
9	Fin del proceso		
Pág. 24/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

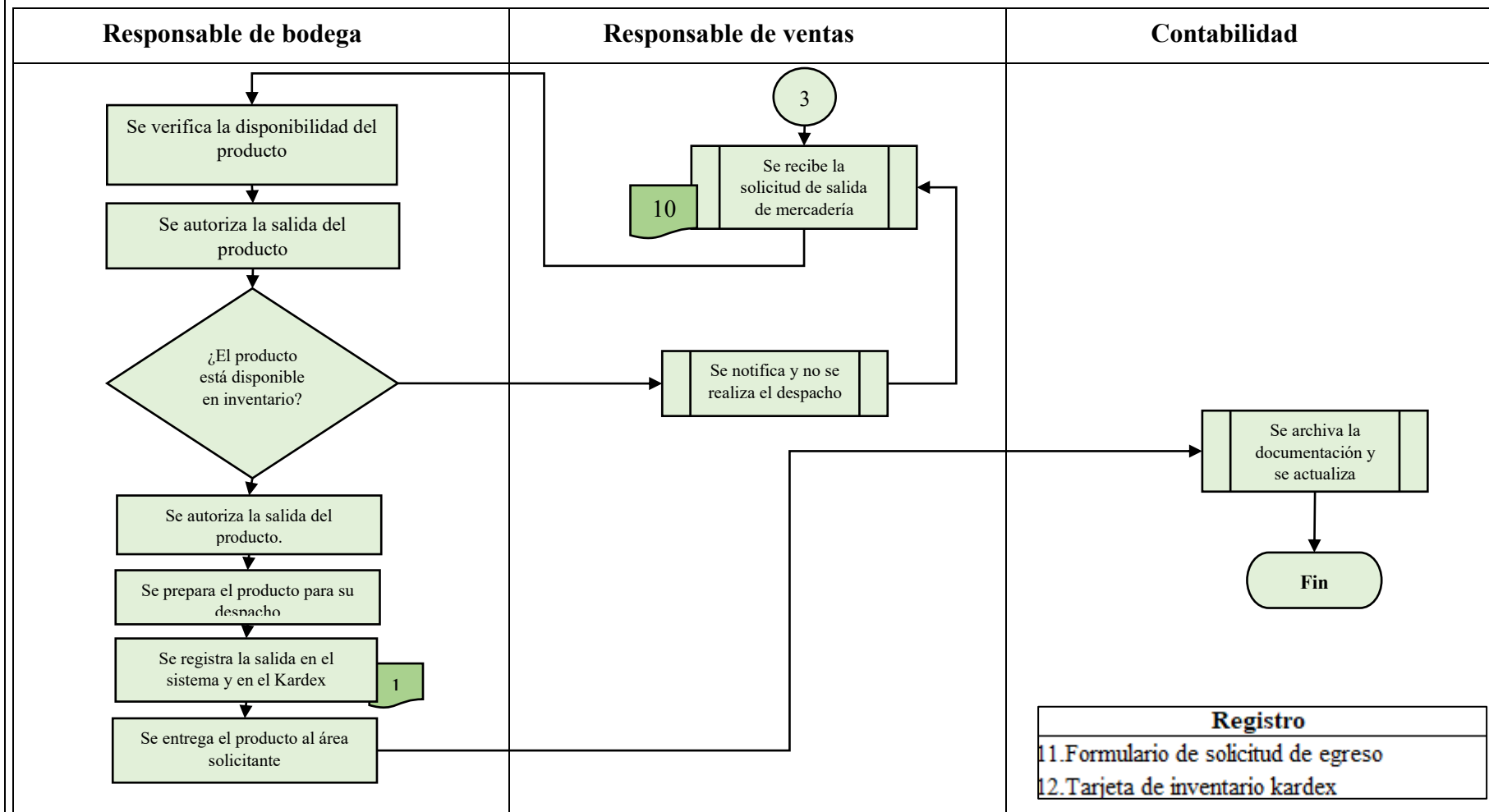
Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Tabla 12:Flujograma proceso de salida de mercadería





MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Figura 10:Formulario de solicitud de Egreso

FORMULARIO DE SOLICITUD DE EGRESO						P/T 015
Fecha de Solicitud			Motivo del Egreso:			
Área Solicitante:			Autorizado por:			
Solicitado por:			Fecha de Autorización:			
DETALLE DE PRODUCTO SOLICITADO						
Nº	COD	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD SOLICITADA	CANTIDAD AUTORIZADA	OBSERVACIONES
Solicitante		Responsable de bodega		Responsable de autorizacion		

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Proceso Bajas de inventarios y ajustes contables Objetivo: Establecer lineamientos, políticas y procedimientos claros para la gestión de bajas de mercadería por pérdida, robo, deterioro u obsolescencia, asegurando la correcta contabilización conforme a la NIC-2 y la normativa tributaria vigente, garantizando la integridad de los inventarios, la transparencia en la información contable y el cumplimiento legal. Políticas: ✓ Todas las bajas de inventario deben registrarse mediante un formato de asientos de ajustes contables. ✓ Las bajas por pérdida, robo o deterioro deben ser reportadas inmediatamente al supervisor de bodega y contabilidad. ✓ La autorización para dar de baja inventarios debe contar con la aprobación del representante legal y del contador. ✓ Las bajas deben ajustarse contablemente según los formatos predefinidos para faltantes, sobrantes, deterioro o devoluciones. ✓ Para donaciones o destrucción de inventarios, se deberá cumplir con los requisitos del RLORTI, incluyendo comparecencia de representantes legales y registro notarial. ✓ Se debe mantener un registro histórico de todas las bajas, incluyendo soporte documental, actas, fotos y reportes. ✓ Las bajas por deterioro deben calcularse usando el Valor Neto de Realizable (VNR) conforme a NIC-2. ✓ Los ajustes contables deben reflejar el tipo de baja: faltante, sobrante, deterioro o devolución, siguiendo los códigos y asientos predefinidos.			
Pág. 28/43			



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

**Fecha de
emisión:**
2025

- ✓ Las bajas no registradas o no autorizadas constituyen incumplimiento interno y deben reportarse a gerencia.
- ✓ Se deben realizar revisiones periódicas de inventario para detectar posibles pérdidas u obsolescencia.
- ✓ Las bajas deben informarse en los informes financieros mensuales para garantizar transparencia y trazabilidad.
- ✓ La falsificación o adulteración de documentos relacionados con bajas se considera delito de defraudación fiscal, según RLORTI.
- ✓ Las decisiones sobre bajas de inventario deben considerar la rentabilidad y el impacto operativo de la empresa.
- ✓ Se deben establecer indicadores de seguimiento sobre frecuencia de bajas, causas y valores ajustados, para la mejora continua del control interno.



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

Fecha de emisión:
2025

Tabla 12: *Actividades por baja de Inventario*

Nº	Actividades	Responsable	Documento
1	Se identifica el producto dañado, obsoleto o deteriorado en el inventario	Responsable de bodega	Informe de detección de baja P/T 021
2	Se verifica físicamente el estado del producto y se confirma la baja	Responsable de bodega	Checklist de verificación física
3	Se elabora el acta de baja de inventario con la descripción del producto y la causa de la baja	Responsable de bodega	Acta de baja de inventario P/T 022
4	Se revisa y aprueba el acta de baja por la Gerencia	Gerencia	Acta de baja aprobada
5	Se autoriza la eliminación o disposición del producto según normativa interna	Gerencia	Autorización firmada
6	Se realiza los ajustes contables necesarios en los registros	Contabilidad	Asientos Contables
7	Se registra la baja contablemente y se ajusta el valor en los libros	Auxiliar contable	Registro contable actualizado
8	Se comunica al área solicitante o responsables sobre la baja del producto	Responsable de bodega	Archivo físico/digital de baja
9	Se archiva toda la documentación relacionada con la baja (acta, autorización, registros)	Auxiliar contable	
10	Fin del proceso de baja de inventario		



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

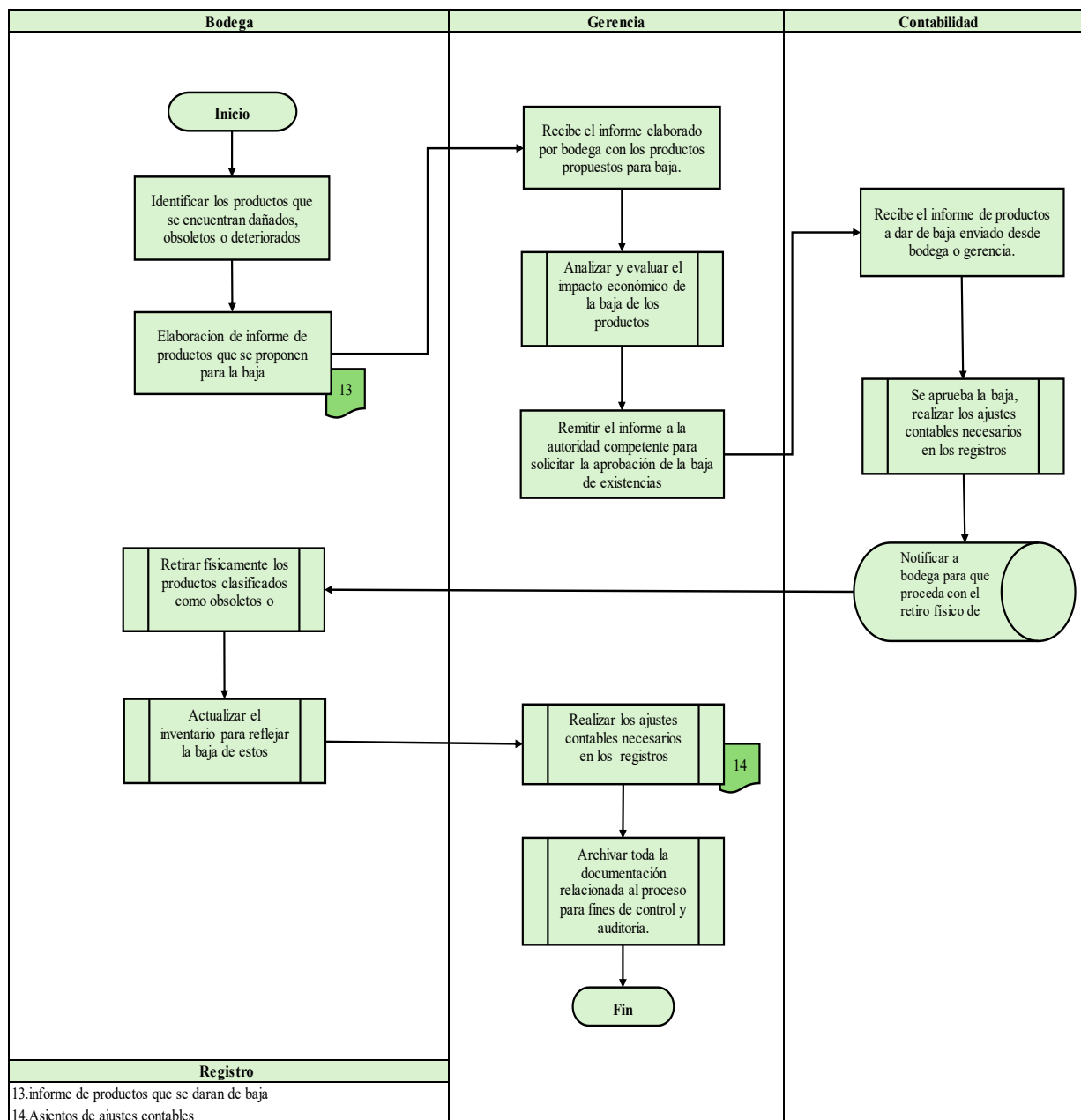
Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Tabla 13: Proceso de baja del Inventario



**MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS****Código:**
MP-001**Elaborado por:**
Y.R.S.M**Revisado por:**
J.C.S.Z**Fecha de
emisión:**
2025**Figura 12:***Informe de detección de baja*

Informe de Detección de Baja P/T 021				P/7021
Fecha: _____ Responsable de Bodega: _____				
Detalle de productos a baja:				
Ítem	Producto	Cantidad	Estado (Dañado/Obsoleto/Defectuoso)	Observaciones
1				
2				
3				
Motivo de la baja: _____				
Conclusión y recomendaciones: _____				
Firma del Responsable: _____				

Figura 13:*Checklist de verificación Física*

Checklist de Verificación Física				
Fecha: _____ Responsable: _____				
Ítem	Producto	Cantidad	Estado (Bueno/Dañado/Obsoleto)	Observaciones
1				
2				
3				
Resultado de la verificación:				
Aprobar baja ☐				
No aprobar ☐				
Firma del Responsable: _____				

**MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS****Código:**
MP-001**Elaborado por:**
Y.R.S.M**Revisado por:**
J.C.S.Z**Fecha de
emisión:**
2025**Figura 14:** *Acta de baja de Inventario*

Acta de Baja de Inventario P/T 022					P/T 022
Fecha: // _____ Responsable de Bodega: _____ Gerencia: _____					
Detalle de productos a baja:					
Ítem	Producto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Motivo de Baja
1					
2					
Total valor de baja: _____					
Observaciones: _____					
Firma Responsable Bodega: _____					
Firma Gerencia: _____					

Figura 15: *Acta de baja de Inventario*

Acta de Baja Aprobada			
Fecha: _____ Número de Acta: _____			
Productos aprobados para baja según Acta P/T 022:			
Producto	Cantidad	Motivo de baja	Observaciones
Aprobado por Gerencia: _____			
Cargo: _____			
Firma: _____			

**MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS****Código:**
MP-001**Elaborado por:**
Y.R.S.M**Revisado por:**
J.C.S.Z**Fecha de
emisión:**
2025**Figura 16:** *Autorización Firmada***Autorización Firmada**

Fecha: _____ Solicitante: _____ Cargo: _____

Se autoriza la baja de los siguientes productos:

Producto	Cantidad	Motivo de baja

Firma de Autorización (Gerencia): _____

Figura 17: *Archivo físico/Digital de Baja***Archivo Físico/Digital de Baja**

N°	Documento	Fecha	Responsable	Observaciones
1	Informe de detección de baja P/T 021			
2	Checklist de verificación física			
3	Acta de baja de inventario P/T 022			
4	Acta de baja aprobada			
5	Autorización firmada			
6	Registro contable actualizado			

Ubicación del archivo físico/digital: _____

Responsable de archivo: _____



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

Fecha de emisión:
2025

Tabla 14: *Formato de asientos de Ajustes Contables*

Devolución de compra de mercadería

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

Devolución de venta de mercadería

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

Nota: Elaborado por Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

Faltante en mercadería

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

Nota: Elaborado por Jeremy Ramón Sornoza Mendoza



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:
MP-001

Elaborado por:
Y.R.S.M

Revisado por:
J.C.S.Z

**Fecha de
emisión:**
2025

Sobrante en mercadería

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

Nota: Elaborado por Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

Deterioro de Mercadería

VNR = Precio Venta Estimado – Costos Estimado

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

Nota: Elaborado por Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Plan de implementación del manual Objetivo: Implementar un plan estratégico que permita la aplicación efectiva del Manual de Procesos de Gestión de Inventario en la empresa Accesorios JAIMAR, garantizando la correcta asignación de responsabilidades, el uso adecuado de herramientas operativas y el seguimiento mediante indicadores clave que contribuyan a mejorar el control, la eficiencia y la rentabilidad empresarial. Descripción del Plan de Implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario ➤ Este plan tiene como propósito acompañar la implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario en Accesorios JAIMAR, estableciendo una hoja de ruta que facilite su aceptación y aplicación por parte del equipo encargado. La idea es mejorar el control de los movimientos de inventario, optimizar el uso de recursos y disminuir errores en el manejo de existencias mediante procesos claros, responsabilidades definidas y un seguimiento constante basado en indicadores de rentabilidad y gestión. ➤ Este plan contempla acciones clave como la socialización del manual con todos los involucrados, capacitación por áreas funcionales, ajuste y aplicación de formatos operativos, así como una fase piloto que permitirá identificar oportunidades de mejora antes de su implementación total. Se establecerán mecanismos de seguimiento periódico, con responsables designados por proceso y el uso de indicadores previamente definidos en la investigación. ➤ La participación del personal (Gerente, Contador, Auxiliar Contable, Encargado de Compras, Encargado de Bodega y Encargado de Ventas) será clave para asegurar el cumplimiento del plan, así como la integración de los procesos operativos con los registros contables y decisiones estratégicas que impactan en la rentabilidad de la empresa.			
Pág. 37/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Tabla 13:Matriz de capacitación			
PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL MANUAL DE PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIO			
Nombre del plan:	Plan de Implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario		
Empresa :	Accesorios JAIMAR		
Área de aplicación:	Compras, Bodega, Contabilidad y Ventas		
Objetivo :	Capacitar al personal de las áreas administrativas y operativas de la empresa Accesorios JAIMAR en los procesos establecidos en el Manual de Gestión de Inventario, fortaleciendo sus conocimientos, habilidades y responsabilidades.		
Matriz de capacitación			
Áreas	Temas principales	Duración	Responsable
General (todo el personal)	-Objetivos y estructura del manual	2 horas	Gerente
	-Importancia del control de inventario		
	-Roles y responsabilidades		
	-Cultura organizacional y trabajo en equipo		
Compras	-Procedimiento de solicitud y aprobación de pedidos	3 horas	Responsable de compras
	-Control de calidad en la recepción de mercadería		
	-Gestión documental y registro de órdenes		
	-Manejo de devoluciones y reclamos		
Bodega	-Recepción y verificación de productos	3 horas	Responsable de bodega
	-Uso y actualización de kardex físico y digital		
	-Procedimiento de egreso y despacho		
	-Conteo físico periódico y técnicas de inventario		
	-Seguridad en el almacén y manejo de materiales		
Contabilidad	-Control de costos y valoración de inventarios	3 horas	Contador
	-Cierre contable mensual y conciliaciones		
	-Reportes financieros relacionados a inventarios		
	-Uso de software contable para inventarios		
Ventas	-Procedimiento para solicitud y autorización de salidas	2 horas	Responsable de ventas
	-Manejo de devoluciones y ajustes de inventario		
	Registro de ventas y conciliación con inventario		
Evaluacion general	-Evaluación práctica y teórica de conocimientos	1 hora	Gerente y Auxiliar contable
	-Retroalimentación y mejora continua		
	-Resolución de dudas y casos prácticos		
Duracion total estimada :Dos días			
Pág. 38/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001	
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025	
Tabla 14:Matriz de Fases y Cronogramas				
PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL MANUAL DE PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIO				
Nombre del plan:	Plan de Implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario			
Empresa :	Accesorios JAIMAR			
Área de aplicación:	Compras, Bodega, Contabilidad y Ventas			
Objetivo :	Establecer de manera estructurada las fases, actividades, tiempos y responsables necesarios para implementar eficazmente el Manual de Procesos de Gestión de Inventario en la empresa Accesorios JAIMAR.			
Matriz de fases y cronograma				
Nº de Fase	Nombre de la fase	Actividad	Tiempo estimado	Responsable
Fase 1	Socialización	Presentación del manual y sus objetivos	1 día	Gerente
Fase 2	Capacitación	Talleres funcionales por área	2 días	Gerente y Encargado del área
Fase 3	Adecuación de formatos	Actualización de formatos: kardex, egreso, ingreso, guías	2 días	Auxiliar contable y Bodeguero
Fase 4	Prueba inicial	Implementación parcial en bodega para evaluación inicial	10 días	Todo el personal con supervisión
Fase 5	Evaluación y ajustes	Análisis de la prueba inicial , detección de errores, correcciones	2 días	Gerente y contador
Fase 6	Implementación	Aplicación del manual en toda la empresa	Continua	Todo el personal
Fase 8	Seguimiento	Evaluación mensual con base en indicadores	Permanente	Gerente y contador
Pág. 39/43				



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Tabla 15: *Matriz de indicadores de Rentabilidad*

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL MANUAL DE PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIO

Nombre del plan: Plan de Implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario

Empresa : Accesorios JAIMAR

Área de aplicación: Compras, Bodega, Contabilidad y Ventas

Objetivo : Establecer indicadores clave que permitan medir, controlar y evaluar el cumplimiento, la eficiencia y los resultados del proceso de gestión de inventarios en Accesorios JAIMAR.

Matriz de Indicadores de Rentabilidad

Indicador	Formula	Objetivo	Frecuencia	Responsable
Margen Bruto	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de venta}}{\text{Ventas}}$	Medir eficiencia operativa frente a los costos	Mensual	Contador
Rentabilidad Neta	$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activo Total}}$	Evaluar retorno económico sobre activos	Trimestral	Gerente y Contador
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario Promedio}}$	Medir frecuencia con que se renueva el stock	Mensual	Bodeguero
Días de Inventario	$\frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Costo de venta}} \times 30$	Conocer tiempo promedio que los productos permanecen almacenados	Mensual	Bodeguero y Gerente
Cumplimiento del Manual	$\frac{\text{Actividades realizadas}}{\text{Actividades previstas}} \times 100$	Verificar nivel de implementación real	Quincenal	Gerente
Errores en Kardex físico	$\frac{\text{Errores detectados}}{\text{Total Itens Revisados}} \times 100$	Controlar precisión del registro físico del inventario	Mensual	Auxiliar contable y Bodeguero



MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS

Código:

MP-001

Elaborado por:

Y.R.S.M

Revisado por:

J.C.S.Z

Fecha de emisión:

2025

Tabla 16: *Matriz de indicadores de Gestión de inventarios*

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL MANUAL DE PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIO

Nombre del plan: Plan de Implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario

Empresa : Accesorios JAIMAR

Área de aplicación: Compras, Bodega, Contabilidad y Ventas

Objetivo : Evaluar el desempeño de la gestión de inventarios en la empresa Accesorios JAIMAR mediante indicadores clave que permitan identificar oportunidades de mejora en la rotación, duración, deterioro y valor económico del stock, con el fin de optimizar el control, reducir pérdidas y mejorar la rentabilidad.

Matriz de Indicadores de Gestión de Inventarios

Indicador	Formula	Objetivo	Frecuencia	Responsable
Rotación de Inventario	$\frac{Salidas}{Inventario\ promedio}$	Medir la eficiencia en la renovación del inventario.	Mensual	Responsable de Bodega y Auxiliar Contable
Duración del Inventario	$\frac{Inventario\ promedio \times 30\ días}{Salidas}$	Determinar el tiempo promedio de permanencia del inventario.	Mensual	Responsable de Bodega
Deterioro de Inventario	$\frac{Unid.\ dañadas + Obsoletas + Vencidas}{Salidas}$	Identificar el nivel de productos no aptos para la venta.	Trimestral	Responsable de Bodega y Departamento de Compras
Valor Económico del Inventario	$\frac{Valor\ Inventario\ Fisico}{Valor\ costo\ de\ Venta\ del\ mes}$	Analizar la proporción del inventario frente al costo de ventas.	Mensual	Auxiliar Contable y Responsable de Contabilidad

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DEL MANUAL DE PROCESOS DE GESTIÓN DE INVENTARIO			
Nombre del plan:	Plan de Implementación del Manual de Procesos de Gestión de Inventario		
Empresa :	Accesorios JAIMAR		
Área de aplicación:	Compras, Bodega, Contabilidad y Ventas		
Objetivo:	Definir y verificar los resultados esperados del proceso de implementación del Manual de Gestión de Inventario, mediante medios de control y seguimiento que permitan evaluar la eficacia de las acciones ejecutadas, asegurar el cumplimiento de los objetivos del plan, y fortalecer la eficiencia operativa, el control interno y la toma de decisiones en Accesorios JAIMAR.		
Resultados Esperados			
Resultado esperado	Medio de verificación	Frecuencia Estimada	Responsable
Aplicación estructurada del Manual de Procesos en las áreas clave de la empresa	Actas de reuniones, evidencias fotográficas, formatos completados	Mensual	Gerente y Encargado de Bodega
Capacitación efectiva del personal vinculado al control de inventarios	Listas de asistencia, pruebas prácticas, formularios de evaluación	Trimestral	Gerente y Auxiliar Contable
Optimización de tiempos en los procesos de egreso y recepción de mercadería	Reportes de tiempos antes y después de implementación	Mensual	Encargado de Compras y Bodega
Reducción de errores en el registro de inventario y salidas no autorizadas	Reporte de auditoría interna Checklist	Mensual	Contador y Auxiliar Contable
Pág. 42/43			

	MANUAL DE GESTION DE INVENTARIOS		Código: MP-001
	Elaborado por: Y.R.S.M	Revisado por: J.C.S.Z	Fecha de emisión: 2025
Integración del control físico con el registro contable de inventarios	Informes de conciliación mensual Reportes contables	Semestral	Contador y Encargado de Bodega
Seguimiento mediante indicadores de gestión e impacto en la rentabilidad	Comparación mensual y semestral de indicadores	Trimestral	Gerente y Auxiliar Contable
Mayor coordinación interdepartamental para la toma de decisiones relacionadas con inventario	Reuniones, informes de mejora	Trimestral	Gerente
Disminución del exceso de inventario o productos obsoletos	Reportes de bodega y contabilidad	Trimestral	Eficiencia operativa
Mayor trazabilidad y control de productos durante su permanencia en bodega	Reportes de control de bodega Kardex actualizado	Trimestral	Encargado de Bodega
Mejora general en la eficiencia operativa de la empresa	Indicadores de rentabilidad y de gestión del año actual vs anterior	Permanente	Gerente y Contador
Pág. 43/43			

4.1 Conclusiones y recomendaciones

4.1.1 Conclusiones

Accesorios JAIMAR ha venido funcionando con un sistema de inventario que no le permite ver con claridad lo que realmente tiene ni cuánto valor se está perdiendo con cada error que no se corrige, y aunque el día a día sigue, los saldos no cuadran y la rentabilidad se diluye sin que nadie lo note hasta el cierre contable, lo preocupante no es solo el desorden sino la normalización del descontrol como parte de la rutina operativa.

La ausencia de reglas concretas provocó que cada movimiento en bodega dependa de la experiencia individual más que de un proceso institucional, lo que hace que los productos se acumulen o se agoten sin lógica y que se pierda dinero por falta de control, además la empresa no tiene forma de anticipar quiebres ni detectar con precisión qué productos están generando utilidad y cuáles solo ocupan espacio sin retorno.

Las áreas clave de la empresa no están conectadas entre sí, cada una opera con su propio criterio y eso genera una cadena de errores que no se detectan hasta que la diferencia entre lo que hay en bodega y lo que está registrado en el sistema se vuelve insostenible, lo más grave es que esta desconexión no solo afecta los números, también deteriora la coordinación interna y debilita la confianza entre los equipos.

La rentabilidad que se perdió entre 2023 y 2024 no fue consecuencia directa del mercado sino de un inventario que dejó de ser una herramienta de planificación para convertirse en un obstáculo operativo, porque cuando el capital se queda inmovilizado en productos que no se venden y nadie lo detecta a tiempo, lo que se compromete no es solo la utilidad sino la sostenibilidad misma del negocio.

El inventario dejó de ser visto como una herramienta de decisión y fue tratado como un simple espacio de almacenamiento, lo que generó un desgaste silencioso en la operatividad y un uso ineficiente del capital que nadie corrigió a tiempo porque se priorizó la rutina antes que el análisis, y ese patrón se repitió hasta que los márgenes se vieron comprometidos y la empresa entendió que operar sin control no es sostenible cuando las decisiones se toman sin información concreta.

4.1.2 Recomendaciones

Es urgente implementar un sistema que permita ver el inventario en tiempo real y que unifique lo que ocurre en bodega con lo que se registra en contabilidad, no se trata de complicar procesos sino de darles orden, trazabilidad y lógica para que la empresa tenga control sobre lo que entra y sale y no dependa únicamente de lo que recuerde una persona o de lo que aparece en una hoja suelta.

La empresa necesita definir normas que sirvan como base para todos, sin importar quién esté a cargo, porque cuando cada uno hace las cosas a su manera, el control se vuelve imposible, por eso hay que establecer procedimientos claros que digan cuándo contar, cómo reponer y qué hacer con lo que no rota, para que el inventario empiece a responder a la estrategia y no a la improvisación.

La capacitación al personal no debe centrarse únicamente en enseñar el manejo de un sistema sino en generar comprensión sobre cómo cada tarea que realizan influye directamente en los resultados y por qué cada movimiento que se registra o se omite termina representando una ganancia o una pérdida para la empresa por eso cuando ese nivel de conciencia se integra en la forma de trabajar el inventario deja de ser un conflicto operativo y empieza a asumirse como una responsabilidad compartida entre todos.

El manual de procesos no debe entenderse como un archivo más dentro de la empresa, sino como una herramienta viva que sirva de apoyo en cada tarea y que acompañe el trabajo operativo con claridad y criterio además es fundamental que tenga la flexibilidad suficiente para adaptarse cuando los productos cambian, los proveedores modifican sus condiciones o la demanda exige otros ritmos porque solo así puede conservar su utilidad práctica y mantenerse alineado con las necesidades reales del negocio.

El inventario no solo debe ser controlado sino también leído con criterio, porque en sus movimientos se puede reconocer cuándo un producto se estanca, cuándo hay exceso de compras o cuándo el capital empieza a inmovilizarse sin retorno, por eso es clave que la empresa realice revisiones mensuales que no se limiten a contar cantidades, sino que permitan entender lo que está pasando y corregir a tiempo antes de que los errores acumulados afecten la rentabilidad de forma silenciosa.

Referencias Bibliográficas

- Ambulay, L. (2019). El Control de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa GRUPO DELTRON S A. Periodo 2018. *Alicia*. Universidad Peruana de Las Américas, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/639>
- Andrade, C., Flores, G., & Coronel, K. (2024). Análisis de la Rentabilidad y su relación con el Riesgo Crediticio y Liquidez de Mutualistas en Ecuador. *Revista Economía y Política*, 40(1), 21-29. doi:10.25097/rep.n40.2024.03
- Arias, F. (2023). Investigación documental, investigación bibliométrica y revisiones sistemáticas. *Revista Redhecs*, 6(1), 7-12.
- Arteaga, J., & Lozano, M. (2022). Gestión de ventas y su impacto en la rentabilidad del concesionario Metrocar. *MQRInvestigar*, 6(4), 293-312. doi:10.56048/MQR20225.6.4.2022.293-312
- Azucena, D. (2024). Transformación Tecnológica en el Modelo de Gestión de Inventarios en las Mipymes, Revisión Bibliográfica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 3551-3566. doi:10.37811/cl_rcm.v8i1.9701
- Banchón, G. (2019). Control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Novocentro la Península del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2017. *Respositorio Ucc*. Universidad de Santa Elena, Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5209>
- Calahorrano, G., Chacón, F., & Tulcanaza, A. (2021). Indicadores financieros y rentabilidad en bancos grandes y medianos ecuatorianos, periodo: 2016-2019. *INNOVA Research Journal*, 6(2), 225–239. doi:10.33890/innova.v6.n2.2021.1700
- Cardona, J., Orejuela, J., & Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, 15(30), 17-23. doi:10.24050/reia.v15i30.1066
- Castro, J., & Salas, C. (2022). La gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir. *Revista Científica Ecociencia*, 9(2), 14-19. doi:10.21855/ecociencia.92.65

- Chica, M., & Cabrera, J. (2022). Indicadores de la gestión de inventarios para PYMES: Una revisión. *Repositorio Uazuay*. Universidad del Azuay, Cuenca. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/12440>
- Corella, L., & Olea, J. (2023). Desarrollo de un sistema de control de inventario para una empresa comercializadora de sistemas de riego. *Ingeniería, investigación y tecnología*, 24(1), 2-7. doi:10.22201/fi.25940732e.2023.24.1.006
- Davila, L., & Maldonado, M. (2019). Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios RUTSOL S.A. del distrito de Nueva Cajamarca – periodo 2016. *Repositorio - UNSM*. Universidad Nacional de San Martín, San Martín. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11458/3531>
- Escobar, F., Argota, G., Ayaviri, V., Aguila, S., Quispe, G., & Arellano, O. (2021). Costeo basado en actividades (ABC) en las PYMES e iniciativas innovadoras: ¿opción posible o caduca? *Revista de Investigaciones Altoandinas*, 23(3), 17-24. doi:10.18271/ria.2021.321
- García, T., Collaguazo, N., Rodríguez, P., & Cevallos, O. (2024). Relación entre liquidez, apalancamiento financiero y rentabilidad económica. Análisis exploratorio en micro, pequeñas y medianas empresas del sector del transporte del cantón de Rumiñahui, Ecuador. *Maestro Y Sociedad*, 21(2), 553–562.
- Gaytán, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42), 3-8. doi:10.32870/myn.v1i42
- González, F. (2019). Gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa Costa Turística S.A., cantón La Libertad, 2017. *Repositorio Ucc*. Universidad de Santa Elena, Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4731>
- Guzmán, M., Reyes, S., & Chan, R. (2021). Control eficiente de inventarios. *Recimundo*, 2(1), 121-130. doi:10.26820/reciamuc/5.(2).abril.2021.121-130
- Hoyos, Y. (2023). Gestión de inventarios de producto terminado en el área de logística de la empresa industria de alimentos Zenú. *Repositorio Digital Tdea*. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Medellín. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/entities/publication/9ad32917-6cbb-4f7e-bcc2-7f29157e9ac5>
- Lloor, H., Santistevan, J., Ureta, M., & Mera, R. (2023). Análisis de indicadores de desempeño financiero de la empresa ecuatoriana de balanceados Coprobalan S. A. *Revista San Gregorio*, 1(54), 14-21. doi:10.36097/rsan.v0i54.2455

- Mejía, C. (2023). La gestión de inventarios y su influencia sobre la rentabilidad de la empresa “Ferretería Mejía”, cantón La Libertad. *Repositorio Ucc*. Universidad de Santa Elena, Santa Elena.
- Mendoza, W., & Pillasagua, L. (2024). Rentabilidad financiera y su incidencia en la toma de decisiones de empresa embotelladoras de agua. *Ciencia y Desarrollo. Universidad Alas Peruanas*, 27(3), 14-19.
- Morocho, J., Betancourt, V., & León, L. (2023). NIC 2 y su impacto en la presentación adecuada de los Estados Financieros. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(3), 62-86. doi:10.37811/cl_rcm.v7i3.6633
- NIC 2. (Norma Internacional de Contabilidad 2: Inventarios). FRS Foundation.
- Ortega, S., López, Z., & Eras, R. (2022). Métodos de control y valoración de inventarios utilizados. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(1), 315-327. doi:10.33386/593dp.2022.5-1.1363
- Pacheco, K., & Baque, M. (2025). Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad. *Multidisciplinaria Arbitrada Yachasun*, 9(16), 1591–1602. doi:10.46296/yc.v9i16.0663
- Quintero, W., Arevalo, J., & Navarro, G. (2020). Perfiles de rentabilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Colombia: Un análisis discriminante multivariado (AMD) y de conglomerados. *Revista Espacios*, 41(10), 7-13.
- Ramos, E., Delgado, I., Ortiz, R., & Ballesteros, A. (2024). La rentabilidad financiera de las empresas en tiempos de pandemia: una revisión sistemática. *Cofin Habana*, 18(1), 13-22.
- Rana, M. (2024). Industria 4.0 y los 14 principios de gestión funcional de Fayol: relevancia, prácticas emergentes y consecuencias. *Revista Asiática de Economía, Negocios y Contabilidad*, 24(7), 82-96. doi:10.9734/ajeba/2024/v24i71393
- RLORTI. (2024). *Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. Ecuador: Servicio de Rentas Internas.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista de administración de negocios*, 2(1), 179-200. doi:10.21158/01208160.n82.2017.1647
- Rodríguez, A., & Pérez, J. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 82(1), 1-26.

- Rolón, D. (2024). Transformación tecnológica en el modelo de gestión de inventarios en las MiPymes, revisión bibliográfica. *Ciencia Latina Multidisciplinar*, 8(1), 7-18. doi:10.37811/cl_rcm.v8i1.9701
- Romero, S., Sáenz, S., & Pacheco, A. (2021). La Gestión de inventarios en las PYMES del sector de la construcción. *Polo del conocimiento*, 6(9), 1495-1518. doi:10.23857/pc.v6i9.3124
- Ruano, G. (2018). Evaluación estratégica desde una matriz FODA en la empresa aglomerados Strategic evaluation from a SWOT. *Polo del Conocimiento*, 3(9), 224-230. doi:10.23857/pc.v3i9.720
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (7.ª ed.)*. McGraw-Hill.
- Tenemaza, V., Yanchaguano, E., & Razo, C. (2025). Impacto de los indicadores financieros en la rentabilidad de las empresas agrícolas del cantón La Maná: desde una perspectiva económica. *Recimundo*, 9(1), 413–426. doi:10.26820/recimundo/9.(1).enero.2025.413-426
- Tiepermann, J. (2021). Costos Basados en las Actividades (ABC): aplicación de una herramienta para la gestión estratégica en empresas de servicios. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 17(32), 7-14. doi:10.18270/cuaderlam.v17i32.3448
- Torres, P., Mendoza, G., & Ramírez, P. (2019). Control de los inventarios y su incidencia en los estados financieros. *Revista Observatorio de la Economía*, 4(1), 8-18.
- Torres, R., García, M., García, K., & Rodrigo, A. (2024). Rentabilidad del sector comercial del Ecuador: un análisis del efecto. *Revista Religación*, 9(39), 8-17. doi:10.46652/rgn.v9i39.1160
- Trujillo, J. (2020). Sistema para el control de inventarios en la empresa “Inversiones Novillo de Oro S.A.S”. *Revista de Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 7(4), 105-116. doi:10.21017/rimci.2020.v7.n14.a87
- Ugando, M., Parrales, B., & Bustos, D. (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial “Muebles Chabelita”. *ECA Sinergia*, 13(2), 83-94. doi:10.33936/eca_sinergia.v13i2.3759
- Valenzuela, C., Benalcázar, G., & Delgado, Z. (2024). Gestión de inventarios en organizaciones de emprendimiento: Una aproximación teórica. *Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 6(2), 17-23. doi:10.47606/acven/ph0242

- Vazquez, X., Rech, J., & Tavares, M. (2017). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(45), 5-18. doi:10.11144/Javeriana.cc18-45.crls
- Vélez, S., & Pazmiño, S. (2022). Importancia de los sistemas de inventarios en las organizaciones a través de una revisión bibliográfica. 342–357, 4(1), 342–357. doi:10.33262/ap.v4i1.1.163
- Venegas, J., & Albarrasín, M. (2024). Relación entre la liquidez financiera y la rentabilidad en la Institución Financiera CACPECO Ltda. [Relationship between financial liquidity and profitability in the Financial Institution CACPECO Ltda.]. *Revista Multidisciplinaria Perspectivas Investigativas*, 23(37), 17-25. doi:10.62574/rmpi.v4iespecial2.185
- Vizcaíno, P., Cedeño, R., & Maldonado, I. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(9), 5-8.
- Zambrano, F., Sánchez, M., & Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 11-19. doi:10.17163/ret.n22.2021.03

ANEXOS

Anexo 1

Entrevista al gerente

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA		PT-002-001-YS
Cargo: Gerente	Fecha de elaboracion: 10/06/2025	
Nombres y Apellidos: Mariana Moreira		
1. ¿Considera que el sistema actual de control de inventarios es eficiente? (Sí / No) ¿Por qué?		
No. Actualmente el control es manual y presenta fallas en la exactitud de los saldos, lo cual afecta las decisiones operativas y financieras.		
2. ¿Con qué frecuencia revisa los reportes de inventario?		
De forma mensual, aunque no siempre se encuentran actualizados por la falta de un sistema automatizado.		
3. ¿Existe una política formal escrita sobre la rotación y reposición de productos?		
No. Las decisiones se basan en la experiencia del personal, lo que ocasiona acumulación de ciertos productos y faltantes en otros.		
4. ¿Qué impacto considera que tiene el inventario en la rentabilidad de la empresa?		
Es significativo. La mala gestión ha generado pérdidas por deterioro, quiebres de stock y baja rotación, afectando los márgenes de utilidad		
5. ¿Cómo toma decisiones sobre compras estratégicas de mercadería?		
Con base en observaciones internas y la demanda percibida, sin utilizar proyecciones precisas ni reportes históricos.		
6. ¿Qué tipo de reportes recibe periódicamente sobre el inventario?		
Recibo reportes físicos elaborados por el bodeguero, pero son incompletos y no están integrados al sistema contable.		
7. ¿Se han presentado quejas de clientes por falta de stock? (Sí / No) ¿Por qué?		
Sí. En varias ocasiones no se ha podido atender pedidos por productos agotados debido a la falta de un stock mínimo definido.		

8. ¿Qué acciones estratégicas ha implementado para mejorar el control del inventario?

Se han iniciado conversaciones para implementar un sistema digital y se están evaluando opciones de capacitación para el personal.

9. ¿Considera que el espacio de almacenamiento es suficiente? ¿Qué mejoras propondría?

No, el espacio actual es reducido y complica la organización. Propongo reestructurar el área de bodega y adquirir estanterías adecuadas.

10. ¿Cree usted que la inversión en tecnología ayudaría a optimizar la gestión de inventario?

Sí, totalmente. Un sistema digital permitiría tener registros en tiempo real, evitar errores y tomar mejores decisiones.

Elaborado por:

Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

Revisado por:

Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora

Anexo 2

Entrevista Auxiliar contable

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA		PT-002-002-YS
Cargo: Auxiliar Contable	Fecha de elaboracion: 10/06/2025	
Nombres y Apellidos: Josselyn Villafuerte		
1. ¿Qué conocimientos tiene sobre el control interno del inventario?		
Tengo conocimientos generales sobre el control interno del inventario, especialmente en cuanto al registro y conciliación de ingresos y egresos de mercadería.		
2. ¿Cuántas veces ha detectado inconsistencias entre el sistema y el inventario real?		
Durante los últimos meses, se han detectado inconsistencias con cierta frecuencia, especialmente al momento de los cierres mensuales. Estas diferencias ocurren porque no siempre los movimientos físicos se registran de inmediato en el sistema contable, lo que genera desfases y ajustes.		
3. ¿Qué procesos realiza para registrar los ingresos y egresos de mercadería?		
Recibo la documentación de soporte como facturas y guías de remisión y procedo a registrar los ingresos en el sistema contable. Para los egresos, registro con base en las facturas de venta o documentos de salida emitidos por bodega.		
4. ¿Existen productos que no se contabilizan adecuadamente? (Sí / No) ¿Por qué?		
Sí. En algunos casos, productos nuevos o de baja rotación no se ingresan correctamente al sistema, ya sea por errores humanos, por no tener un código asignado en el momento, o por falta de comunicación oportuna entre compras, bodega y contabilidad.		
5. ¿Recibe apoyo del área de bodega para validar los movimientos?		
Sí, aunque ese apoyo no siempre es constante ni inmediato. En ocasiones, los reportes de salida o entrada no se envían a tiempo o llegan incompletos.		
6. ¿Cómo afecta un error en inventario al cierre mensual?		
Los errores impactan en el cálculo del costo de ventas y en la determinación de utilidades. Si no se identifican a tiempo, se reflejan de forma distorsionada en los estados financieros, lo		

que complica el análisis de la rentabilidad.

7. ¿Tiene acceso a realizar ajustes contables por diferencias de stock?

Sí, pero dichos ajustes requieren aprobación por parte de la contadora. Al identificar diferencias con el inventario físico, se preparan notas de ajuste contable.

8. ¿Qué tan actualizado está el inventario contable respecto al físico?

El inventario contable no siempre está sincronizado con el inventario físico. En ciertos períodos, especialmente cuando hay altos volúmenes de venta o compras urgentes, pueden existir desfases de varios días.

9. ¿Cree que una herramienta digital ayudaría a mejorar el proceso? ¿Cuál?

Sí, sería muy beneficioso implementar un sistema integrado de gestión (ERP), que permita actualizar automáticamente el inventario en cada área: compras, bodega y contabilidad. Esto reduciría errores, facilitaría auditorías internas y contribuiría a mejorar la rentabilidad.

10. ¿Qué recomendaciones propone para mejorar el control contable del inventario?

- ✓ Establecer políticas claras y escritas de registro y control de inventario.
- ✓ Implementar un software contable y de inventario integrado entre bodega y contabilidad.
- ✓ Realizar capacitaciones periódicas sobre el manejo adecuado de inventario.

Elaborado por:

Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

Revisado por:

Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora

Anexo 3

Entrevista Bodeguero

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA

PT-002-003-YS

Cargo: Bodeguero

Fecha de elaboracion: 10/06/2025

Nombres y Apellidos: Xavier Meza

1. ¿Lleva registro manual o digital de las entradas y salidas de productos?

Actualmente, el registro se realiza de forma manual en plantillas de Excel, lo cual genera limitaciones. No contamos con un sistema automatizado que permita controlar en tiempo real las entradas y salidas

2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al controlar el inventario?

Uno de los mayores desafíos es la falta de un sistema digital centralizado. Además, hay dificultades en la comunicación con el área contable, especialmente en el cruce de información.

3. ¿Cómo determina el momento adecuado para realizar pedidos de reposición?

Generalmente, se basa en la experiencia y la observación directa del stock. Cuando se nota una disminución considerable en la existencia de productos de alta rotación, se notifica al área de compras.

4. ¿Existe una rutina establecida para realizar conteos físicos? (Sí / No)¿Por qué?

No. Aunque se realizan conteos parciales de forma esporádica, no existe una rutina o calendario fijo para los conteos físicos. Esto ha generado inconsistencias frecuentes

5. ¿Quién supervisa los conteos físicos que usted realiza?

Normalmente, la contadora general o el auxiliar contable supervisan los conteos, especialmente en los cierres mensuales.

6. ¿Cómo clasifica los productos dentro del almacén?

Los productos se organizan de acuerdo con su tipo (eléctricos, mecánicos, accesorios), pero no existe un sistema de codificación uniforme. En algunos casos, se recurre a etiquetas o referencias internas.

7. ¿Qué criterios utiliza para identificar productos de baja rotación?

Se identifican observando su permanencia prolongada en el almacén y revisando los movimientos registrados en Excel.

8. ¿Cuenta con un stock de seguridad para los productos de mayor demanda?

Sí, pero de forma no oficial. Se intenta mantener una cantidad mínima disponible para los productos más solicitados, como sensores y amortiguadores.

9. ¿Qué hace cuando detecta un producto dañado o vencido?

Cuando se encuentra un producto en mal estado, se informa a contabilidad para su baja o ajuste.

10. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar las condiciones del área de almacenamiento?

Sería necesario implementar un sistema digital que permita gestionar el inventario en tiempo real, así como mejorar la infraestructura del almacén.

Elaborado por:

Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

Revisado por:

Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora

Anexo 4

Entrevista Responsable de compras

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA

PT-002-004-YS

Cargo: Responsable de compras

Fecha de elaboracion: 10/06/2025

Nombres y Apellidos: Jairo Zambrano

1. ¿Cómo determina qué productos se deben reabastecer?

Generalmente, la decisión se toma al identificar disminuciones significativas en el stock físico o por sugerencia del personal de bodega.

2. ¿Utiliza información del sistema o solicitudes del personal para realizar pedidos?

Principalmente, nos basamos en solicitudes del personal de bodega y en la revisión manual del stock.

3. ¿Existe un nivel mínimo de inventario definido para cada producto?

No de forma oficial. Algunos productos de alta rotación tienen niveles de seguridad establecidos.

4. ¿Con qué frecuencia revisa el stock para planificar nuevas compras?

Se revisa de forma semanal, aunque en épocas de mayor demanda como promociones o temporadas altas, se hace a diario.

5. ¿Qué factores considera al seleccionar un proveedor?

Consideramos principalmente el precio, la disponibilidad de stock, la rapidez en la entrega y la relación comercial previa. También influye la facilidad de pago.

6. ¿Qué tan frecuente se presentan retrasos en entregas de pedidos?

Ocurren con regularidad, especialmente cuando se trata de productos importados o cuando los proveedores nacionales tienen problemas logísticos.

7. ¿Cómo evalúa la calidad de los productos antes de comprarlos?

Nos basamos en la experiencia previa con el proveedor y en las observaciones que nos hace llegar bodega o los clientes.

8. **¿Tiene en cuenta la rotación de productos antes de hacer una orden de compra?**

Sí, aunque de forma empírica. Sabemos qué productos se venden más rápido y cuáles no, pero no realizamos un análisis cuantitativo con base en indicadores.

9. **¿Qué medidas toma si un proveedor incumple?**

Se documenta el incumplimiento y se busca una alternativa inmediata. Si el problema se repite, se deja de trabajar con ese proveedor.

10. **¿Considera adecuado el presupuesto asignado para abastecimiento?**

En general, el presupuesto es limitado, especialmente en temporadas con alta demanda. Esto obliga a priorizar ciertos productos y a postergar compras necesarias, lo que afecta la disponibilidad y rotación del inventario.

Elaborado por:

Yeremy Ramón Sornoza Mendoza

Revisado por:

Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora

Anexo 5

Resumen del análisis de la entrevista

FICHA RESUMEN ANALISIS DE ENTREVISTA		PT-003-YS
FECHA: sábado ,07 de junio del 2025		
RESPONSABLE: Yeremy Sornoza		
Nº	Área entrevistada	Principales hallazgos
1	Administración	Reconoció la falta de políticas de inventario y necesidad de estandarizar procesos.
2	Contabilidad	Indicó diferencias entre inventario contable y físico.
3	Bodega	Señaló el uso de registros manuales y duplicación de tareas.
4	Compras	Mencionó que las órdenes de compra se generan sin base en proyecciones claras.
Elaborado por:		Revisado por:
Yeremy Ramón Sornoza Mendoza		Ing.Juan Carlos Sornoza Zamora

Anexo 6



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABÍ

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA		PT-002-001-YS
Cargo: Gerente		Fecha de elaboración: 10/06/2025
Nombres y Apellidos: Mariana Moreira		
1. ¿Considera que el sistema actual de control de inventarios es eficiente? (Sí / No) ¿Por qué? No, actualmente el control es manual y presenta fallos en la exactitud de los datos, lo cual afecta las decisiones operativas y financieras. 2. ¿Con qué frecuencia revisa los reportes de inventario? De forma manual suya y no siempre se encuentran actualizados por lo faltaría de un sistema automatizado. 3. ¿Existe una política formal escrita sobre la rotación y reposición de productos? No, las decisiones se basan en la experiencia personal, lo que ocasiona acumulación de ciertos productos y faltantes en otros. 4. ¿Qué impacto considera que tiene el inventario en la rentabilidad de la empresa? Es significativo, la mala gestión ha generado pérdidas por deterioro, quiebras de stock y baja rotación, afectando márgenes de utilidad. 5. ¿Cómo toma decisiones sobre compras estratégicas de mercadería? Con base en observaciones intuitivas y la demanda percibida sin utilizar proyecciones precisas ni reportes históricos. 6. ¿Qué tipo de reportes recibe periódicamente sobre el inventario? Recibo reportes físicos elaborados por el bodegaero, pero son incompletos y no están integrados al sistema contable. 7. ¿Se han presentado quejas de clientes por falta de stock? (Sí / No) ¿Por qué? Si en varias ocasiones no se ha podido atender pedidos por productos agotados debido a la falta de stock mínimo. 8. ¿Qué acciones estratégicas ha implementado para mejorar el control del inventario? Se han iniciado conversaciones para implementar un sistema digital y se están evaluando opciones de capacitación del personal. 9. ¿Considera que el espacio de almacenamiento es suficiente? ¿Qué mejoras propondría? No, el espacio actual es reducido y complica la organización y mover el peso de bodega y adquirir estanterías adecuadas. 10. ¿Cree usted que la inversión en tecnología ayudaría a optimizar la gestión de inventario? Si, totalmente ya que permitiría tener registros en tiempo real.		

Anexo 7



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA		PT-002-003-YS
Cargo: Auxiliar Contable	Fecha de elaboracion: 10/06/2025	
Nombres y Apellidos: Josselyn Villafuerte		
1. ¿Qué conocimientos tiene sobre el control interno del inventario? Tengo conocimientos generales sobre el control interno del inventario, especialmente en cuanto al registro y conciliación de ingresos y egresos de mercadería. 2. ¿Cuántas veces ha detectado inconsistencias entre el sistema y el inventario real? Durante los últimos meses, se han detectado inconsistencias con cierta frecuencia, especialmente al momento de los cierres mensuales. Estas diferencias ocurren porque no siempre los movimientos físicos se registran de inmediato en el sistema contable, lo que genera desfases y ajustes. 3. ¿Qué procesos realiza para registrar los ingresos y egresos de mercadería? Recibo la documentación de soporte como facturas y guías de remisión y procedo a registrar los ingresos en el sistema contable. Para los egresos, registro con base en las facturas de venta o documentos de salida emitidos por bodega. 4. ¿Existen productos que no se contabilizan adecuadamente? (Sí / No) ¿Por qué? Sí. En algunos casos, productos nuevos o de baja rotación no se ingresan correctamente al sistema, ya sea por errores humanos, por no tener un código asignado en el momento, o por falta de comunicación oportuna entre compras, bodega y contabilidad. 5. ¿Recibe apoyo del área de bodega para validar los movimientos? Sí, aunque ese apoyo no siempre es constante ni inmediato. En ocasiones, los reportes de salida o entrada no se envían a tiempo o llegan incompletos. 6. ¿Cómo afecta un error en inventario al cierre mensual? Los errores impactan en el cálculo del costo de ventas y en la determinación de utilidades. Si no se identifican a tiempo se reflejan de forma distorsionada en los estados financieros, lo que complica el análisis de la rentabilidad. 7. ¿Tiene acceso a realizar ajustes contables por diferencias de stock? Sí, pero dichos ajustes requieren aprobación por parte de la contadora. Al identificar diferencias con el inventario físico, se preparan notas de ajuste contable. 8. ¿Qué tan actualizado está el inventario contable respecto al físico? El inventario contable no siempre está sincronizado con el inventario físico. En ciertos periodos, especialmente cuando hay altos volúmenes de venta o compras urgentes, pueden existir desfases de varios días. 9. ¿Cree que una herramienta digital ayudaría a mejorar el proceso? ¿Cuál? Sí, sería muy beneficioso implementar un sistema integrado de gestión (ERP), que permita actualizar automáticamente el inventario en cada área: compras, bodega y contabilidad. Esto reduciría errores, facilitaría auditorías internas y contribuiría a mejorar. 10. ¿Qué recomendaciones propone para mejorar el control contable del inventario? • Establecer políticas claras y escritas de registro y control de inventario. • Implementar un software contable y de inventario integrado entre bodega y contabilidad. • Realizar capacitaciones periódicas sobre el manejo adecuado de inventario.		

Anexo 8



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABÍ

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA		PT-002-004-YS
Cargo: Bodeguero	Fecha de elaboracion: 10/06/2025	
Nombres y Apellidos: Xavier Meza		
1. ¿Lleva registro manual o digital de las entradas y salidas de productos? <i>Actualmente, el registro se realiza de forma manual, en plantillas de excel, lo cual genera limitaciones. No contamos con un sistema automatizado que permita controlar en tiempo real los ingresos y las salidas.</i> 2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta al controlar el inventario? <i>Uno de los desafíos es la falta de un sistema digital centralizado, además hay descomunicación con el área contable en el cruce de información.</i> 3. ¿Cómo determina el momento adecuado para realizar pedidos de reposición? <i>Generalmente se basa en la experiencia y en la observación directa.</i> 4. ¿Existe una rutina establecida para realizar conteos físicos? (Sí / No) ¿Por qué? <i>No, aunque se realizan conteos parciales de forma esporádica, no existe una rutina o calendario fijo.</i> 5. ¿Quién supervisa los conteos físicos que usted realiza? <i>Normalmente la contadora general y la auxiliar contable.</i> 6. ¿Cómo clasifica los productos dentro del almacén? <i>Los productos se organizan de acuerdo a su tipo.</i> 7. ¿Qué criterios utiliza para identificar productos de baja rotación? <i>Se identifican observando en permanencia prolongada en el almacén y revisando los movimientos registrados en el excel.</i> 8. ¿Cuenta con un stock de seguridad para los productos de mayor demanda? <i>Sí, pero no de forma oficial, se intenta mantener una cantidad mínima disponible para los productos más solicitados como sensores y amarradores.</i> 9. ¿Qué hace cuando detecta un producto dañado o vencido? <i>Cuando se encuentra un producto en mal estado, se informa a contabilidad para su baja o ajuste.</i> 10. ¿Qué sugerencias tiene para mejorar las condiciones del área de almacenamiento? <i>Sería necesario implementar un manual o sistema que permita gestionar el inventario en tiempo real, así como mejorar la infraestructura del almacén.</i>		

Anexo 9



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Contabilidad y Auditoría

FICHA DE PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA		PT-002-005-YS
Cargo: Responsable de compras	Fecha de elaboracion: 10/06/2025	
Nombres y Apellidos: Jairo Zambrano		
1. ¿Cómo determina qué productos se deben reabastecer? Generalmente la decisión se toma al identificar disminuciones significativas en el stock físico o por sugerencia del personal de bodega. 2. ¿Utiliza información del sistema o solicitudes del personal para realizar pedidos? Principalmente, nos basamos en solicitudes del personal de bodega y en la revisión manual del stock. 3. ¿Existe un nivel mínimo de inventario definido para cada producto? No de forma oficial. Algunos productos de alta rotación tienen niveles de seguridad establecidos. 4. ¿Con qué frecuencia revisa el stock para planificar nuevas compras? Se revisa de forma semanal, aunque en época de mayor demanda como promociones o temporadas altas, se hace a diario. 5. ¿Qué factores considera al seleccionar un proveedor? Consideramos principalmente el precio, la disponibilidad de pago. 6. ¿Qué tan frecuente se presentan retrasos en entregas de pedidos? Ocurren con regularidad, especialmente cuando se trata de productos importados o cuando los proveedores nacionales tienen problemas logísticos. 7. ¿Cómo evalúa la calidad de los productos antes de comprarlos? Nos basamos en la experiencia previa con el proveedor y en las observaciones que nos hace llegar bodegas o los clientes. 8. ¿Tiene en cuenta la rotación de productos antes de hacer una orden de compra? Sí, aunque de forma empírica sabemos que productos se venden más rápido y cuales no, pero no realizamos un análisis cuantitativo con base en indicadores. 9. ¿Qué medidas toma si un proveedor incumple? Se documenta el incumplimiento y se busca una alternativa inmediata. Si el problema se repite, se deja de trabajar con ese proveedor. 10. ¿Considera adecuado el presupuesto asignado para abastecimiento? En general, el presupuesto es limitado, especialmente en temporadas con alta demanda esto obliga a priorizar ciertos productos.		

Anexo 10



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

Manta, 01 de Julio de 2024

OFICIO N.º 001-YRSM-2024

Señora: Mariana Lucciola Moreira Vélez

Gerente General

Accesorios JAIMAR

De mi consideración:

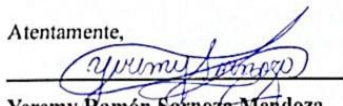
Yo, **Jeremy Ramón Sornoza Mendoza** portador de la cédula de ciudadanía N.º 1350638670, estudiante de la **Carrera de Contabilidad y Auditoría** de la **Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio** me dirijo a usted con el debido respeto para solicitarle se me conceda la autorización correspondiente para realizar mi **Trabajo de Integración Curricular (Proyecto de Investigación)** en su empresa **Accesorios JAIMAR** ubicada en la ciudad de Portoviejo.

El propósito de este trabajo es aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de mi formación académica mediante el análisis de procesos contables y administrativos de la empresa, específicamente en relación con la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad. Esta investigación se desarrollará con fines estrictamente académicos y bajo criterios éticos y de confidencialidad, garantizando que toda la información proporcionada será tratada de manera responsable y respetuosa.

Así mismo me comprometo a compartir con su gerencia los resultados obtenidos, con el fin de que puedan ser considerados como un insumo para posibles mejoras organizacionales.

Agradezco de antemano su colaboración y quedo atento a una respuesta favorable.

Atentamente,


Jeremy Ramón Sornoza Mendoza

C.I. 1350638670

Estudiante de la Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio – Carrera de Contabilidad y Auditoría

Tel.: 0984261063

Correo: jeremyramon2002@gmail.com

Anexo 11



ACCESORIOS JAIMAR
Mariana Lucciola Moreira Vélez
RUC: 1309966198001
Dirección: Calle Pedro Gual y Córdoba, diagonal a la Despensa Aki
Correo electrónico: accesoriosjaimar@gmail.com
Tlf: 0969243598-0993851445

Portoviejo, 03 de Julio de 2024

Señor:

Yeremy Ramón Sornoza Mendoza

Estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Presente. –

Asunto: Autorización para el desarrollo de Trabajo de Integración Curricular

De mi consideración:

En atención a su oficio N.º 001-YRSM-2024, recibido con fecha 01 de julio del presente año, me permito manifestar que hemos revisado su solicitud y en virtud del carácter académico del proyecto planteado, **AUTORIZAMOS** la realización de su Trabajo de Integración Curricular (Proyecto de Investigación) en nuestra empresa **Accesorios JAIMAR**, ubicada en la ciudad de Portoviejo.

Entendemos que dicho proyecto tiene como propósito el análisis de los procesos contables y administrativos de nuestra organización, particularmente en lo relacionado con la gestión de inventarios y su impacto en la rentabilidad. Apreciamos su compromiso con la ética, la confidencialidad y el uso responsable de la información proporcionada.

Así mismo valoramos su disposición para compartir los resultados obtenidos, los cuales serán considerados con interés para posibles mejoras internas.

Le deseamos éxitos en el desarrollo de su investigación y quedamos atentos a coordinar cualquier aspecto logístico que requiera durante el proceso.

Sin otro particular, puede hacer uso del presente documento como crea pertinente.

Atentamente,

Mariana Lucciola Moreira Vélez
Gerente General
Accesorios JAIMAR
Correo: accesoriosjaimar@gmail.com
Tel.: 0969243598



Anexo 12



Anexo 13



Anexo 15



Anexo 14



Anexo 17



Anexo 16



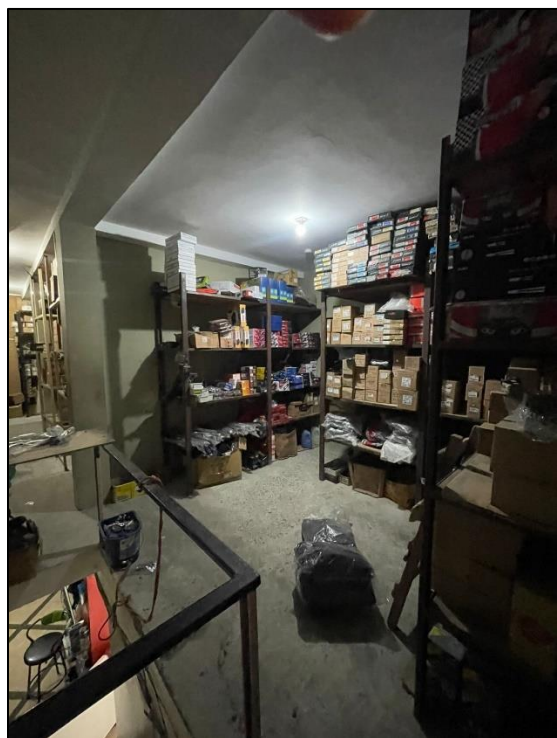
Anexo 19



Anexo 18



Anexo 20



Anexo 21



Anexo 22



Anexo 24



Anexo 23



Anexo 25

