

Pontificia Universidad Católica del Ecuador | SEDE ESMERALDAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO:

ANÁLISIS DEL MANEJO DE INVENTARIO EN LOS NEGOCIOS COMERCIALES DEL CANTÓN ESMERALDAS

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

CONTABILIDAD

AUTOR:

GARCIA OBANDO ANA MARÍA

ASESOR: WENDY ARIAS CARPIO

ESMERALDAS- 2019

TRIBUNAL DE GRADUCIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA**.**

_____

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

_____

Mgt. Wendy Arias Carpio

ASESORA DE TESIS

_____

Mgt. Gabriel Moreno Cedeño

LECTOR 1

_____

Mgt. Antonio Paliz Argüello

LECTOR 2

_____

Mgt. Paola Samaniego Garcia

DIRECTORA DE ESCUELA

Esmeraldas, 2019

AUTORÍA

Yo, ANA MARÍA GARCÍA OBANDO, con cédula de identidad N° 0850498049, estudiante de la facultad de Ciencias Administrativa y Contable de la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la PUCESE, expreso que el desarrollo de la presente investigación de trabajo actual de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud de esta declaración, asumo que el contenido del trabajo de investigación propuesto es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y la PUCESE.

_____

Ana María García Obando

C.I. 0850598049

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, todo mi agradecimiento a Dios padre celestial por iluminarme y brindarme sabiduría en mi diario caminar hasta alcanzar este logro tan anhelado.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, por abrirme las puertas para formarme profesionalmente en tan prestigiosa institución, que además de brindarme una formación académica de calidad ha inculcado siempre valores éticos, morales y solidarios hacia el prójimo.

A mí estimada y querida Escuela de Contabilidad y Auditoría en conjunto de los docentes académicos de la PUCESE quienes han compartido de manera desinteresada sus conocimientos y experiencias en el aula de clases. A mi asesora Mgt. Wendy Arias Carpio que con sus lineamientos y sugerencias ha contribuido a la mejora continua de la investigación. A mi docente de titulación, Mgt Paola Samaniego García, por su infinita paciencia y por sus conocimientos impartidos en la elaboración de la tesis, quien a pesar de tener muchas ocupaciones como Directora de Escuela siempre estuvo dispuesta a ayudar y corregir.

A mi compañera y gran amiga Tamara Arroyo Cheme por su apoyo incondicional en toda mi etapa universitaria sobre todo en el desarrollo de mi tesis. A mi novio Delvys Ortega quién estuvo apoyándome cuando sentía que no podía más, dándome ánimos para continuar y seguir adelante con mi objetivo y a mi mejor amigo Ricardo Cortez, por sus consejos y apoyo desde lejos.

Ana María García Obando

DEDICATORIA

Infinitamente le doy gracias a Dios, por brindarme sabiduría y darme fuerzas cuando sentía desfallecer durante todo el proceso de formación académica, hasta alcanzar uno mis objetivos más anhelados.

Con mucho amor dedico este trabajo de tesis al padre Amando López Moyano, por ser el pilar fundamental en mi vida, quien me ha formado con valores y apoyado desde que inicie hasta la actualidad mi pregrado. Doy gracias a Dios por haberlo cruzado en mi camino, porque sin su apoyo no hubiese podido estudiar en tan prestigiosa Universidad.

A mis padres en especial a mi padre Ramón García, por estar siempre conmigo y apoyarme en todo momento, a mi madre Alba Obando, quien ha sido mi más grande admiración como mujer y madre la que siempre estuvo pendiente mí en todos los aspectos, en pocas palabras este logro se lo dedico a mis dos grandes amores mis padres.

A mis hermanos Mabell, Dixon, Luis Miguel, Luis Patricio y Lucia que a pesar de todas las peleas e inconvenientes ellos saben que siempre estaremos juntos en todo momento, porque este amor de hermanos es real y verdadero.

A cada una de las personas que me han ayudado y han confiado en mí, mil gracias por todo.

Ana María García Obando

ÍNDICE DE CONTENIDOS

TRIBUNAL DE GRADUCIÓN ..... **I**
AUTORÍA ..... **II**
AGRADECIMIENTO ..... **III**
ÍNDICE DE TABLAS ..... **VII**
ÍNDICE DE GRÁFICOS ..... **VII**
ÍNDICE DE ANEXOS ..... **VII**
ABSTRACT ..... **IX**
INTRODUCCIÓN **1**
CAPÍTULO I **2**
1. MARCO TEÓRICO **2**
1.1.1. Fundamento teórico **2**
1.1.2. Crecimiento de las empresas comerciales **2**
1.1.3. Importancia de los inventarios en la generación de utilidades en la empresa **4**
1.1.4. Manejo de los inventarios en los negocios comerciales **5**
1.1.5. Métodos de gestión de inventarios en los negocios comerciales **8**
1.2. Estudios Previos **11**
1.3. Marco Legal **13**
CAPÍTULO II **14**
2. Materiales y métodos **14**
2.1. Tipo de estudio **14**
2.2 Definición conceptual y operacionalización de las variables **14**
2.3. Población y muestra **16**
2.3.1. Población **16**
2.3.2. Muestra **16**
2.4. Método **18**
2.5. Técnicas e Instrumentos **18**
2.6. Análisis de datos **18**
CAPÍTULO III **19**
3.1. Análisis e interpretación de resultado **19**

3.1.1. Situación actual del manejo de inventarios en los negocios de expendio de productos masivos.....19

3.1.2. Estrategias para el control de los stocks de inventarios. 25

CAPÍTULO IV 28

4.1. Discusión.....28

CAPÍTULO V..... 31

5.1. Conclusiones.....31

5.2. Recomendaciones.....32

Modelo de gestión de inventarios ABC 36

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 59

ANEXOS 65

Anexo 1 Encuesta dirigida al propietario de la microempresa..... 66

Anexo 2 Encuesta realizada a comerciantes de consumo masivo de la cuidad de Esmeraldas..... 70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Evolución de número de empresas.....3
Tabla 2 Evolución de número de empresas.....3
Tabla 3 Actividades básicas de la gestión de inventario.....6
Tabla 4 Métodos de valoración de inventarios.....7
Tabla 5 Clasificación de inventario en base al modelo ABC.....10
Tabla 6 Enfoque cuantitativo.....15
Tabla 7 Muestra de comerciantes de productos masivos.....17
Tabla 9 Actividades propuestas.....37
Tabla 10 Actividades propuestas.....40
Tabla 11 Actividades propuestas.....43

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Control y autorización de entrada y salida de mercadería.....19
Gráfico 2 Constatación de mercadería.....20
Gráfico 3 Reporte interno y autorización de mercadería.....21
Gráfico 4 Sistema y codificación de inventario.....21
Gráfico 5 Clasificación y ordenamiento de la mercadería.....22
Gráfico 6 Control de inventario.....23
Gráfico 7 Conteo de inventario.....23
Gráfico 8 Formas de pago.....24
Gráfico 9 Almacenamiento y espacio de la mercadería.....25
Gráfico 10 Adquisición de mercadería.....26
Gráfico 11 Máximo y mínimo de mercadería.....26

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Encuesta dirigida al propietario de la microempresa. 66
Anexo 2 Encuesta realizada a comerciantes de consumo masivo de la cuidad de Esmeraldas. 70

RESUMEN

El análisis del manejo de inventarios es el objetivo de la presente investigación, a través de la cual se pretende describir la situación actual del manejo de inventarios, identificar estrategias y describir el sistema que mejor se adapte a los negocios de expendio de productos masivos ubicados en la cuidad de Esmeraldas, este estudio fue realizado mediante el método de investigación deductivo el cual tuvo un enfoque cuantitativo de carácter descriptivo, cabe resaltar que, la técnica aplicada a 30 comerciantes de productos masivos, fue una encuesta con 22 preguntas que responden a los objetivos planteados, las cuales permitieron la recolección de información. Este documento presenta como resultados más relevantes la ausencia de un sistema que permita llevar un mejor control de los inventarios, pues, utilizan como herramienta de control un registro en Excel y archivos manuales, también se determinó que los propietarios son los responsables del ingreso y despacho de mercaderías, así mismo, de controlar y autorizar los ingresos y salidas de mercadería de bodega, por tanto, se concluye con una propuesta que permita un mejor manejo de inventarios.

Palabras clave: Negocios; comerciantes; productos masivos; manejo de inventarios.

ABSTRACT

The analysis of inventory management is the objective of this research, through which it is intended to describe the current situation of inventory management, identify strategies and describe the system that best suits the retail businesses of mass products located in the city of Esmeraldas, this study was carried out using the deductive research method to which it had a quantitative approach of a descriptive nature, it should be noted that the technique applied to 30 merchants of mass products was a survey with 22 questions that respond to the objectives raised, which allowed the collection of information. This document presents as the most relevant results the absence of a system that allows for a better control of inventories, since they use as a control tool a record in Excel and manual files, it was also determined that the owners are responsible for the entry and dispatch of merchandise, likewise, to control and authorize the income and outputs of merchandise from the winery, therefore, it is concluded with a proposal that allows a better management of inventories.

Keywords: Business; merchants; massive products; inventory management.

INTRODUCCIÓN

La globalización sitúa a los individuos en un entorno competitivo donde la demanda de productos y servicios se direcciona a la satisfacción de necesidades ilimitadas, esto motiva a la adopción de modelos de desarrollo interno y a la generación de estrategias que permitan a las empresas mantenerse en el mercado.

Según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE) el gasto de consumo final de los hogares permitió un crecimiento del 3% de la economía ecuatoriana al cierre del cuarto trimestre de 2017 (Diario La Hora, 2018), esto ha influido en la apertura de negocios comerciales de expendio de productos masivos en todo el país y en la ciudad de Esmeraldas.

En la ciudad de Esmeraldas muchos de los establecimientos comerciales de expendio de productos masivos, no cumplen un manejo adecuado en sus inventarios, ya que estos se realizan de forma empírica y poco práctica (Guevara, 2015), lo que conlleva a considerables pérdidas por daño, productos vencidos que en muchos casos es el causante del decremento en las ventas y posteriores problemas financieros.

Partiendo de lo antes expuesto, es posible mencionar que a través de este estudio se analizó el manejo de inventarios en los negocios comerciales del cantón Esmeraldas, para ello fue necesario describir la situación actual del manejo de inventarios en los negocios de expendio de productos masivos, identificar estrategias para el control de los stocks de inventarios y describir el sistema que se adapte a los negocios de expendio de productos masivos; el desarrollo de esta investigación cuantitativa hiso uso de la técnica de le encuesta.

La investigación se encuentra estructurada en cinco capítulos tales como el marco teórico donde se explica la fundamentación teórica, legal y estudios relacionados; el segundo capítulo hace referencia a los aspectos metodológicos donde se detalla el tipo de estudio, población y muestra, método, técnicas e instrumentos y análisis de datos empleados; el tercer capítulo explica los resultados de la investigación en función a los objetivos planteados; el cuarto capítulo está conformado por la discusión, expone el criterio del investigador frente a la ley y estudios relacionados; el capítulo cinco está conformado por conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1.1. Fundamento teórico

1.1.2. Crecimiento de las empresas comerciales

Una empresa es una organización que utiliza una diversidad de recursos para alcanzar sus objetivos, mediante la organización de elementos humanos, técnicos y financieros, los cuales proporcionan bienes o servicios que son comercializados para obtener una ganancia (Chiavenato, 1993; Garcia del Junco, 2001).

Las empresas comerciales son propiamente de carácter privado y ejercen su actividad con el único propósito de obtener beneficios económicos para sus socios, propietarios o accionistas, estas tienen como característica principal el hecho de que dentro de sus operaciones no se incluye ningún tipo de proceso productivo (Hernández, 2016; Riquelme, 2017).

También se las define como intermediarios entre el productor y el consumidor, encargadas de la adquisición, transporte, almacenamiento, venta y distribución de bienes o productos procesados, intermedios o terminados, para comercializarlos con otras empresas o a su vez con los consumidores finales, sin embargo, también la definen como las personas que adquieren y utilizan un bien, producto o servicio con el único fin de satisfacer sus necesidades (Correa, 2003; García, 2007).

Las entidades tienen a su disposición una serie de recursos los cuales deben administrar adecuadamente para logar las metas propuestas, por ende el factor más importante en una empresa dedicada a la comercialización de consumo masivo es mantener un buen stock de inventario, confirmar físicamente que los productos estén en buen estado y constatar que haya suficiente mercadería disponible para su venta.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC, 2015) en el Ecuador hay un crecimiento importante del número de empresas comerciales que se demuestra a continuación:

Tabla 1 *Evolución de número de empresas*

Años	Cantidad
2012	730.0625
2013	808.646
2014	843.452
2015	844.999

Fuente: Directorio de empresas del INEC, 2015.

Esto demuestra que del año 2012 al 2015 se crearon 114.374 nuevas empresas en el Ecuador, lo que representa un aumento del 15.7%.

Mientras que en la cuidad de Esmeraldas según el INEC (2016) hay un decremento significativo de empresas comerciales, las cuales se dan a conocer a continuación:

Tabla 2 *Evolución de número de empresas*

Años	**Cantidad**
2015	2395
2016	2207

Fuente: Directorio de empresas del INEC, 2016.

Esto indica que del año 2015 al 2016 hubo un decremento de 188 empresas comerciales en la ciudad de Esmeraldas, lo que representa un 7,85%.

Según el censo de microempresas de 2016 existen 448 empresas que se dedican a la comercialización de productos masivos, es decir tiendas, que representan un 20.30% de un total de 2207. Estas empresas expenden bienes que no suelen durar mucho tiempo al ser productos de primera necesidad que se consumen de forma cotidiana.

Es por ello, que los negocios que se dedican a la comercialización de productos masivos deben tener un adecuado control de su inventario, ya que la venta de estos productos es su principal fuente de ingresos.

1.1.3. Importancia de los inventarios en la generación de utilidades en la empresa

Considerando que los inventarios son el aprovisionamiento de materias primas, insumos, componentes, productos terminados y procesados, que aparecen a lo largo del proceso de producción y distribución de una empresa (FIAEP, 2014), se puede considerar que es un elemento muy importante para el desarrollo de la actividad productiva y comercial de toda organización.

La Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios indica que las existencias en una empresa comercial forman parte de los activos corrientes, es decir, son bienes comprados y almacenados para revender en el transcurso normal de la operación, además, ayuda a llevar un control de los inventarios necesarios para satisfacer la demanda y mas no contar con un exceso de los mismos (International Accounting Standard Board, 2005).

Al no realizar una correcta gestión del inventario es posible obtener descontentos por parte de los clientes por no poder satisfacer la demanda de productos requeridos, lo cual genera reducción de ganancias y pérdida de mercado (Alfonso, 2013), es que tanto las empresas comerciales como industriales generan sus ingresos de la venta de mercancías, de esto depende la obtención de sus ganancias o utilidades, y es allí donde se genera la importancia que tiene el inventario.

Las empresas consideran que la importancia de los inventarios radica en la generación de utilidades por la inversión aproximadamente del 25% de sus activos y cerca del 90% de su capital circulante, que no es nada más que la suma de las existencias, recusrsos financieros líquidos más el importe de las deudas con los proveedores, sin embargo, desde perspectiva contable es el fondo de maniobra de la empresa que está formado por todas las cuentas que permiten la actividad normal de la empresa (Maneme, 2012; Lopez, 2017)

Una buena gestión del activo circulante y de los inventarios es significativa teniendo en cuenta la definición de Maneme (2012) quien afirma que la rentabilidad económica se logra como resultado de la división entre las utilidades antes de impuestos y el total de activos de la empresa, que está compuesto por el capital circulante y el inmovilizado, por ende una buena gestión de inventarios muestra una mejora en la rentabilidad económica.

1.1.4. Manejo de los inventarios en los negocios comerciales

El control de inventario es una herramienta fundamental en la administración de los negocios comerciales, ya que permite conocer las cantidades existentes de productos disponibles para la venta, por tanto, el manejo inadecuado de los inventarios, provocan el aumento de los costos y disminución de las ganancias, es por ello que, se deben establecer estrategias y crear soluciones que faciliten el manejo del stock para evitar pérdidas innecesarias que perjudican a la empresa y garantizar la correcta distribución y suministro de productos demandados por y hacia los clientes (FIAEP, 2014).

El control es necesario para corregir cualquier desviación, es por lo que, a través de los modelos de gestión de inventario se establecen políticas y controles que supervisan los niveles de existencias y evalúan los procedimientos de entrada y salida de dichos productos, además en la administración o manejo del inventario se involucran 3 actividades básicas que consisten en:

Tabla 3 *Actividades básicas de la gestión de inventario*

Actividades básicas	Descripción	Acciones
1. **Determinación de existencias**	Se refiere a todos los procesos necesarios para consolidar la información referente a las existencias fisicas de los productos a controlar.	-Realizar una verificación física y real de las existencias. -Exáminar los registros contables. -Evaluar los procedimientos de entradas y salidas de mercadería. -Realizar conteos cíclicos de la mercadería.
2. **Análisis de inventarios**	Está referida a todos los análisis estadísticos que se realicen para establecer si las existencias que fueron determinadas son las que deberían tener en la empresa, es decir, aplicar aquello de que "nada sobra y nada falta". Es por ello, que se aplican dos metodologias la formula de Wilson que coniste en llevar niveles de exixtencias máximos y minimos, es muy importante en el almacen, ya que ayuda a no caer en excesos de inventarios. Por otro lado, el justo a tiempo es la fabricación de productos estricatamente necesarios en el momento, hay que comprar solamente lo que se necesita, demaciadas existencias puede generar productos caducados o deteriorados.	-Formula de Wilson(máximos y mínimos). -Just in time (justo a tiempo).
3. **Control de producción**	Representa la evaluación de todos los procesos de manufactura realizados en el departamento de control, es decir, donde hay transformación de materia prima en productos terminados para su comercialización. Sin embargo, hay dos métodos que se aplican en el control de produccipon el MRP que consiste en la aplicación de un sistema la planificaciín y adiministración de la produción y el control de los inventarios, por otra parte el método MPS es la definición de las cantidades para la fabricación de articulos específicos de un pedido determinado.	-MRP (Planeación de resursos de manufactura). -MPS (Plan maestro de produción)

Fuente: tomado de FIAEP,2014

La administración y gestión de inventarios se hace imposible si no se realiza una constante verificación de las existencias en la empresa, cabe recalcar que los inventarios simbolizan una parte fundamental en la toma de decisiones dentro de cualquier organización, ya que, sin estos, las actividades productivas, distributivas y comerciales no se podrían realizar de manera adecuada. Es por lo que, se deben generar acciones que garanticen el buen manejo de las existencias, evitando posibles problemas de robos, fraudes o manipulaciones dolosas, sin embargo, para poder realizar un control adecuado deben plantearse estrategias de control y verificación, siendo imprescindible conocer los costes de producción y la fijación de precios competitivos que permitan conseguir beneficios económicos para la empresa (Sierra, Guzmán y García, 2001).

La valoración de los inventarios también es fundamental a la hora de presentar la información financiera, porque estos poseen características únicas que son diferenciadas fácilmente respecto a las características de otros activos, pero no son consideradas por los usuarios, debido a que hay una complicación relacionada con este activo, por esta razón se deben incluir todos los factores directos e indirectos que afectan el valor de los inventarios en la presentación de los estados financieros (Fuertes, 2015).

Cualquier organización puede utilizar el método que mejor le convenga para realizar la valoración de su inventario, entre los cuales se encuentran:

Tabla 4 *Métodos de valoración de inventarios*

Métodos	**Descripción**
Fifo	También conocido como PEPS, hace énfasis en sacar primero las mercaderías o existencias que son adquiridas primero.
Promedio ponderado	Este método consiste en realizar la media de costos de todos los productos semejantes, pero que se han adquirido a un precio diferente. Para ello se suma el coste de todos los productos y dividirlo entre el número de productos que haya.

Fuente: tomado de NIC 2

1.1.5. Métodos de gestión de inventarios en los negocios comerciales

Toda empresa se forma con el objetivo de obtener utilidades o beneficios económicos y para alcanzar este objetivo la administración debe realizar una distribución adecuada de recursos humanos y financieros, basados en una buena información de costos.

Para una correcta asignación de recursos es necesario hacer uso de sistemas que permitan controlar los niveles de inventario, autores afirman que el sistema de costeo es un conjunto de procedimientos, técnicas, registros e informes que son estructurados para determinar los costos de producción unitarios, establecer mayor control, precio de los productos y elaborar los estados financieros. Así mismo, consideran contablemente todos los aspectos que inciden en la fabricación, los cuales permiten obtener el costo real de producción (Rincón, 2014; Sinisterra, 2006).

Es por lo que, los sistemas de costeos son de vital importancia ya que perimiten conocer el costo de adquisición de un producto, considerando aspectos tales como costo de compra, flete, almacenamiento, aranceles e impuestos que impleque la adquisición del bien.

Por lo antes expuesto es posible identificar varios sistemas de costeos, sin embargo, Mesa (2017) ubica como preferente al sistema por órdenes de producción ya que es el más apropiado para pequeñas empresas industriales que fabrican diferentes tipos de productos en cuanto a los requerimientos de materiales y de costos de inversión, es decir, la producción se realiza en base a las especificaciones solicitadas por los clientes. En cierto modo, es importante conocer las necesidades de los consumidores potenciales, ya que de acuerdo con sus necesidades se fabrican los productos requeridos.

Por otra parte, el sistema de costos por procesos se presenta cuando la producción no está sujeta a interrupciones, desarrollándose de manera continua y constante, es decir, se utiliza en aquellas empresas cuya producción es uniforme y el estándar de producción es repetitivo, teniendo la precaución de controlar la producción en proceso al final del periodo y solo es aplicable a ciertas empresas (Latorre, 2016).

Otro de los sistemas de costeo histórico el cual consiste en establecer a los productos fabricados todos los costos reales en que incide durante un período determinado de tiempo en

la elaboración de artículos considerándose como la primera etapa de los costos, ya que en él se encuentran todos los valores reales para la elaboración de un bien, la materia prima, la mano de obra y los cargos indirectos, a partir del registro de estos gastos se puede empezar a trabajar con los costos estimados (Pino, Álvarez, y Quintana, 2015).

Del mismo modo, tenemos el sistema de costos predeterminados que son costos reales registrados cuando incurren, lo que provoca que el costo total se conozca hasta que finalice el periodo de la producción por lo cual se hace necesario diseñar técnicas de valuación predeterminadas que consisten en conocer por anticipado el costo de la producción permitiendo en cualquier momento obtener el costo de ventas aportando un mayor control interno (Gaco, 2012).

Finalmente el sistema de costeo basado en actividades (ABC) asigna el costo de los productos a cada una de las actividades realizadas según el grado de aplicación en las diferentes líneas de productos. La ventaja de utilizar el costeo basado en actividades va más allá de la determinación del costo de los productos ya que estas actividades proporcionan información real, más precisa, mejorando la percepción de flujos de proceso y permitiendo reducir costos (MyABCM, 2017).

Cabe destacar que los sistemas que se han mencionados necesitan de la aplicación de un modelo de gestión de inventarios ABC que permitan llevar un buen control de los inventarios y determinar cuáles con los artículos más importantes que se tienen en el almacén.

Según lo mencionado por Borda y Otálora (2012) el modelo ABC de gestión de inventarios es una herramienta útil, práctica y sencilla de manejar que permite determinar el nivel y los tipos de procedimiento de control de inventarios necesarios, es decir, mejora la efectividad en los conteos físicos de las mercaderías y por consecuencia la disminución de faltantes, dando como efecto positivo la mejora en la rentabilidad de los negocios comerciales.

El método de clasificación ABC permite llevar a cabo el control de existencias en una empresa que mantenga una cantidad y variedad de productos, este método ayudará a tener un mejor control de inventarios, permitiendo trabajar con mayor eficiencia y eficacia de esta manera se brinda un mejor servicio y productos de calidad a los consumidores (Rossi &

Santos, 2013). Es por ello, que se considera como un modelo que permite determinar el grado de control ejercido sobre los inventarios y la importancia que cada uno de ellos debe recibir. Según González (2012) para realizar un análisis ABC primeramente hay que determinar cuáles son los productos más importantes que se tienen en bodega, los cuales se diferencian en tres grupos:

- Artículos de tipo A: Estos artículos son los que tienen mayor inversión en la empresa los cuales representan el 20% de los inventarios.
- Artículos de tipo B: Estos artículos son aquellos que les corresponde la inversión siguiente en términos de costos que representan el 30% de los inventarios.
- Artículos de tipo C: Estos artículos son aquellos que normalmente corresponden a la inversión más pequeña que representa el 60% del inventario.

La siguiente tabla del análisis ABC muestra la importancia relativa de los productos en inventario y muetra la relación entre el porcentaje de existencias y el valor monetario de mismo, tal como se presenta el la tabla 5.

Tabla 5 *Clasificación de inventario en base al modelo ABC*

Clase de producto	% del producto	% del valor
Producto A	20%	80%
Producto B	30%	15%
Producto C	60%	5%

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se presentan algunos esfuerzos de control de inventarios que se realizan con los productos ABC (Olivos y Penagos, 2013):

Producto A:

- Gestión muy cuidadosa y efectiva
- Estimaciones adecuadas sobre uso futuro

Producto B:

- Gestión de rutina
- Esfuerzo de rutina en precisión de la demanda

Producto C:

- Poco esfuerzo en predicción de la demanda
- Ser cuidadosos con los productos estratégicos

1.2. Estudios Previos

Para la elaboración del presente estudio, ha sido necesario realizar un breve análisis a diferentes investigaciones desarrolladas en el ámbito del control interno de inventarios.

En la ciudad de Milagro Véra y Vizuete (2011) realizaron un estudio basado en el método inductivo-deductivo, para detallar el efecto que provoca la ausencia de controles de bodega en la empresa XYZ y pudieron determinar que existían discrepancias entre las existencias físicas y las registradas en los Kardex, además de la falta de capacitación al personal, para lo cual elaboraron una propuesta de diseño para el control de inventario y darles solución a las falencias presentadas.

Por otro lado, la exploración de Guevara (2015) tuvo como objetivo realizar un sistema de control de inventarios, en base al método deductivo con una investigación descriptiva realizando una serie de entrevistas al gerente propietario y a miembros del personal, se pudo establecer que debido al manejo empírico del inventario realizado en la organización se produjeron considerables pérdidas, por ende trajo consigo un superávit de existencias en productos de baja rotación, es por ello que se propuso adoptar un manual de control interno.

Por su parte Grob (2015) realizó un estudio para analizar el manejo de inventario en el Centro de Acopio de Cacao de la Unión de Asociaciones Artesanales "Eloy Alfaro" en el cantón Rioverde, provincia de Esmeraldas; y descubrió que el manejo de la contabilidad se realizaba de forma externa y eso no permitía que haya un buen flujo de información respecto a la calidad y cantidad de cacao que disponían, para lo cual propuso implementar un sistema de control de inventarios que facilite el manejo de la información necesaria para demostrar a sus socios y clientes cuál es el estado real de las existencias.

Por otro lado, en la ciudad de Guayaquil Morales y Torres (2015) en su estudio realizado para diseñar un sistema de control de inventario para la empresa Service Lunch, detectaron que el control interno del inventario que se realizaba era poco eficiente y generaba costos innecesarios que afectaban directamente a la actividad económica de la empresa, para lo cual establecieron políticas enfocadas al buen manejo de la materia prima y procedimientos específicos para cada proceso productivo.

En el documento presentado por Quiñónez (2017) quien tenía como objetivo plantear un sistema de control interno de inventario para la empresa de repuestos Játiva, realizó una investigación descriptiva con método inductivo, con lo cual mediante entrevistas realizadas al personal de bodega y a través del análisis de la herramienta FODA, pudo determinar que esta empresa carecía de normas y políticas internas para el control de su inventario, es por ello que se propuso atacar las debilidades en el inventario planteando la idea de aplicar indicadores de gestión y clasificar el inventario a través del método ABC, lo cual permite medir cuantitativamente la rotación del inventario y reducir el stock.

Por otra parte Rodríguez (2017) tuvo como objetivo determinar cómo se realiza el control de inventarios fungibles de la empresa SYMEP S.A en la ciudad de Esmeraldas, esta investigación fue realizada mediante el método cuali-cuantitativo, en la cual los resultados indican que no existía un correcto control del inventario, debido a que utilizaban archivos Excel como herramienta de control en la que no se efectuaba una inspección definida, por esta razón no existía mayor credibilidad sobre los costos estimados en sus productos y servicios.

1.3. Marco Legal

La investigación se rige bajo las siguientes disposiciones legales para fundamentar la propuesta planteada:

La Constitución del Ecuador en el Art. 213 indica que la Superintendencia de Compañías es un organismo técnico de vigencia, interpretación y control de las actividades económicas, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas entidades se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general.

Se fundamentará en las Normas Internacionales de Información Financiera, en su sección 13 para PYMES, donde se detalla el tratamiento adecuado que se debe dar a inventarios, que se encuentran en proceso de producción, en forma de materiales y suministros, que se mantienen disponibles para la venta en el transcurso normal de sus operaciones.

La Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios, tiene como objetivo prescribir el tratamiento contable de inventarios bajo el sistema de costo histórico, permite identificar como costos o gastos todos los pagos y erogaciones de dinero que una empresa realiza al momento de adquirir mercadería. También manifiesta que todo inventario tiene relación con 3 aspectos que son el costo de adquisición, el precio al cual la empresa pretende vender sus productos y el valor neto realizable (International Accounting Standard Board, 2005).

Adicionalmente, se tomará en cuenta la Norma Internacional de Auditoría NIA 501 cuyo objetivo es determinar el estado real de las existencias, mediante la realización de recuentos físicos que son comparados con los registros finales de inventario de la empresa, a fin de comprobar con exactitud que la información obtenida en los recuentos sea la misma que aparece en los registros (AOB Auditores, 2013).

CAPÍTULO II

2. Materiales y métodos

2.1. Tipo de estudio

Esta investigación se realizó en la ciudad de Esmeraldas a microempresas que se dedican a la comercialización de productos masivos, el estudio es de carácter Cuantitativo, puesto que Silva y Del Canto (2013) señalan que el enfoque cuantitativo hace uso del cálculo numérico y análisis estadístico para determinar estándares de comportamiento, lo que permitió la recaudación de información sobre el manejo de inventario.

El alcance de este estudio es descriptivo, el cual busca detallar la situación actual del manejo de inventarios según lo expuesto por Landivar (2017) explicando que la investigación descriptiva especifica propiedades, cualidades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, con esto se detalló los medios empleados por las microempresas para controlar las existencias.

El diseño que aplicar es descriptivo no experimental transeccional debido a que no hay manipulación de variables (Hernández, Fernández, y Baptista, 2010), es decir, que la información se la tomó tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizar los datos proporcionados por los comerciantes que se dedican a la venta de productos masivos.

2.2 Definición conceptual y operacionalización de las variables

Para el análisis de los resultados fue necesario elaborar una matriz de variables que contengan los principales objetivos de la investigación y los diferentes aspectos a ser analizados en los negocios comerciales de productos masivos, tal como se detalla a continuación:

Tabla 6 *Enfoque cuantitativo*

VARIABLE 1: Situación actual del manejo de inventarios en los negocios de expendio de productos masivos.	**VARIABLE 2: Estrategias para el control de los stocks de inventarios.**
1. ¿Existe un responsable del ingreso y despacho de mercaderías? 2. ¿Quién es el encargado de controlar y autorizar los ingresos y salidas de mercaderías? 3. ¿Realiza usted un control de entrada y salida de la mercadería? 4. ¿Al adquirir dicha mercadería, cumple con alguno de estos criterios? 5. ¿Elabora algún reporte interno prenumerado? 6. ¿Se requiere documentación aprobada para autorizar la salida de mercadería desde bodega? 7. ¿Cuentan con un sistema que permita controlar el inventario y que le advierta la escasez de un producto antes que se agote completamente? 8. ¿Se aplica una codificación de los productos almacenados? 9. ¿Los productos con los que cuenta están clasificados u ordenados de modo que facilite su acceso y conteo? 10. ¿Se cuenta con un número suficiente de perchas o vitrinas para almacenar los productos? 11. ¿Qué tipo de inventarios físicos se efectúan con mayor frecuencia? 12. ¿De qué manera controla usted su inventario? 13. ¿Cada que tiempo usted hace un conteo físico de su mercadería? 14. ¿La toma física es realizada por personas ajenas a los que manejan el inventario? **15.** ¿De este conteo o control de inventarios que obtiene? 16. ¿Qué tratamiento les da a las unidades encontradas en el conteo físico sean estas dañadas, obsoletas o caducadas? 17. ¿Qué formas de pago utiliza usted al momento de cancelar a su proveedor?	1. ¿Cuenta usted con algún espacio o lugar de almacenamiento de la mercadería? 2. ¿Si su respuesta fue afirmativa, considera que el espacio para almacenar su mercadería es adecuado? 3. ¿Cada que tiempo compra usted mercadería? 4. ¿Cómo determina usted lo que va a comprar en mercadería? 5. ¿Se encuentran establecidos niveles máximos y mínimos de los productos en bodega?

Fuente: Elaboración propio.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La población comprende todos los elementos que cumplen con especificaciones similares para un objeto de estudio y la muestra es un subgrupo o proporción que pertenece a la población (Tamayo & Tamayo, 2003). Para el presente estudio se ha considerado los negocios comerciales de consumo masivo de la cuidad de Esmeraldas y según INEC se reveló una población de 2207 empresas comerciales en el transcurso del año 2016.

2.3.2. Muestra

Se aplicó una muestra a 30 microempresas comerciales de productos masivos de la ciudad de Esmeraldas, este número se determinó por medio de un muestreo intencional, es decir, el propio investigador selecciona a los sujetos que considera apropiado (Corral, Corral, & Franco, 2015) por medio de la observación, sin embargo, fue necesario realizar un sondeo y conocer las características de los negocios comerciales seleccionados para aplicar el instrumento, estas encuestas se realizaron a través de un cuestionario estructurado con 22 preguntas relacionadas con el manejo de inventario, tal como se detalla a continuación:

Tabla 7 *Muestra de comerciantes de productos masivos*

CENTRO			
#	**NOMBRE**	**NOMBRE DEL LOCAL**	**DIRECCIÓN**
1	Escobar Benítez Washington	Ventas al por menor y gran variedad de productos en tienda	10 de Agosto y Eloy Alfaro
2	Sánchez Eduardo	Despensa y Frutería	Olmedo y Juan Montalvo
3	Vladimir Uipo	Comercial Aldos 2	Sucre y Rocafuerte
4	De la vega Emperatriz	Comercial Mónica	9 de Octubre y colón
5	Carlos Bayer	Los Colombianos	Olmedo y delgadillo
6	Dioselena Quintero	La Competencia	Pedro Vicente Maldonado y Espejo
7	Celia Ballesteros	Comercial Estefanía	Av. Libertad y espejo
8	Daniel Guanutaxi	Comercial El Veci	Mejía y sucre
9	Carlos tamami	Comercial Los Ambateños	Sucre y Rocafuerte
10	Antonio Cortez	Comercial Rick	Olmedo y Piedrahita
11	Ricardo Gonzales	La Bodeguita	Olmedo y salinas
12		Despensa Las Mellizas	Olmedo y Ricaurte
15 DE MARZO			
13	Carmen Bravo Zambrano	Mini Marquet Génesis	Avenida principal frente al terminal
CODESA			
14	Cristian Parrales	Comercial Parrales	Redondel Codesa
15	Juan Carlos Rosales	Despensa Sharlet	Avenida principal frente a paco miller
16	Viviana Gómez	Despensa Cindita	Avenida Jaime Hurtado y 24 de Noviembre
17	Fabricio Portilla	Mega Despensa Portilla	Jaime Hurtado y 12 de Junio
18	Alexandra Caisa	Comercial Alexandra	Jaime Hurtado
19	Marcela Zambrano	Víveres Albita	Jaime Hurtado
EL LEÓN			
20	Milton Bravo	Estrellita al paso	Barrio el paraíso frente a Kia motors
SAN RAFAEL			
21	José Ninasunta	Multicomercio “J.R”	Km2 San Rafael
22	José Lucas	Comercial “Jireth”	Av. Atacames entrada voluntad de Dios
23	Jeniffer Basurto	Familiar “J.J”	San Rafael vía Atácame
VUELTA LARGA			
24	García Ulpo Doddy Lizardo	Comercial Rosita	La Y de vuelta larga al lado de Partilla Vinicio
25	Rosa Guamán	Comercial Guamán	La Y de vuelta larga
26	Juan Gregorio Mera Alcívar	Comercial Mera	La Y de vuelta larga
27	Karin Trujillo	Maxi Ahorro	La Y de vuelta larga
28	Mireya Moreira	Comercial Favorito	La Y de vuelta larga
29	Violeta Zambrano	Mini Tienda Luis	La Y de vuelta larga
30	Luis Terán	Tienda Josué	La Y de vuelta larga

Fuente: Elaboración propia del autor

2.4. Método

Para desarrollar la investigación se tomó el método deductivo, el cual desciende de una verdad universal para obtener conclusiones particulares (Newman, 2006), la aplicación de este método permitió conocer mayores detalles del manejo de inventarios en negocios comerciales del cantón Esmeraldas.

2.5. Técnicas e Instrumentos

Según lo mencionado por Rojas (2011) las técnicas de la investigación son un medio para adquirir y trasformar información favorable para la resolución de problemas científicos, sin embargo, toda técnica establece el uso de un intrumento para su aplicación, es por ello, que se utilizó para el levantamiento de información la encuesta, realizada a 30 comerciantes de productos masivos, cuyo instrumento consistió en 22 preguntas cerradas en relación al manejo de inventarios.

2.6. Análisis de datos

Una vez aplicado los instrumentos se procedió a realizar el análisis de la información utilizando el programa Excel con los datos obtenidos de la muestra, y también el análisis cuantitativo producto de las encuestas.

CAPÍTULO III

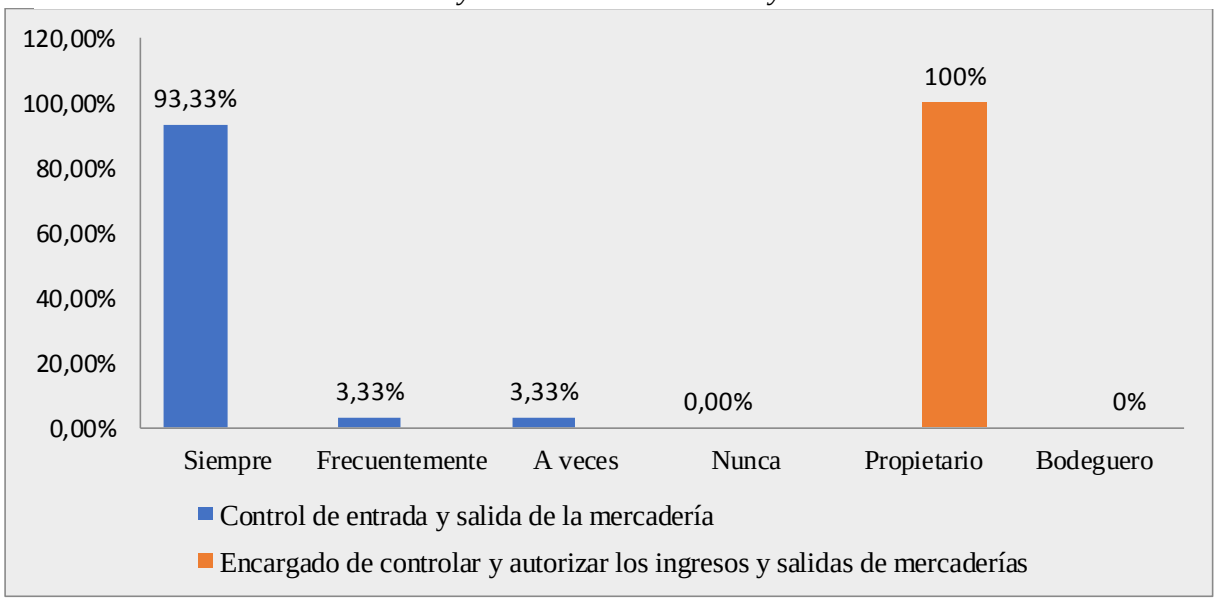
3.1. Análisis e interpretación de resultado

3.1.1. Situación actual del manejo de inventarios en los negocios de expendio de productos masivos.

Los inventarios en una compañía de comercialización de productos masivos son de vital importancia, dado que representa una proporción significativa de sus activos, uno de los grandes desafíos de la gestión de inventarios consiste en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas con mayor eficiencia y competitividad.

De acuerdo a los resultados obtenidos se evidenció, que el 100% de los propietarios están encargados y son responsables del ingreso y despacho de mercaderías, de igual manera otro de los aspectos reflejó que el 93,33% de los encuestados controlan y autorizan los ingresos y salidas de mercadería de bodega, el 3,33% manifestaron que frecuentemente, el 3,33% expresa que a veces realiza un control, tal como se puede detallar en el grafico N°1.

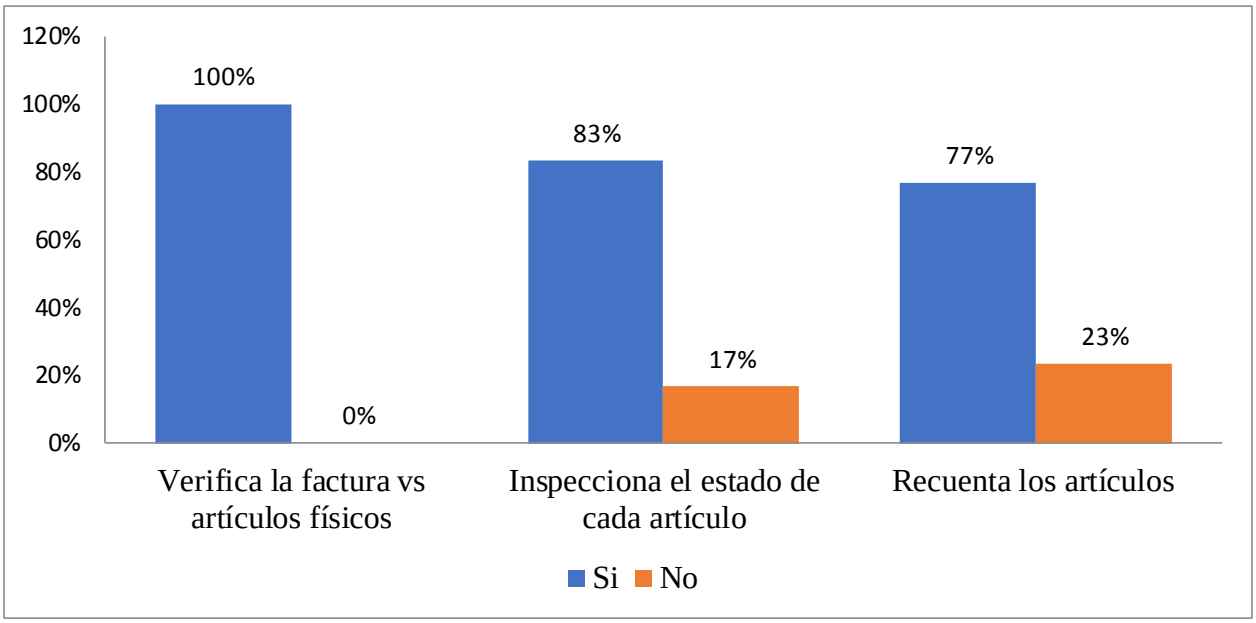
Gráfico 1 *Control y autorización de entrada y salida de mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

Otro de los resultados de la investigación refleja que el 100% de los negocios verifican las facturas y los artículos físicos, ya que de esa manera se puede constatar que no haya inconsistencias de sobrantes ni faltantes de la mercadería solicitada, es revelado que el 83% de los encuestados inspecciona el estado de cada artículo porque la revisión les permite verificar que todos los productos estén en perfectas condiciones y si hay en mal estado les permite devolverlos al instante de la entrega o que se les realice un respectivo cambio, además, el 77% de los comerciantes manifestaron que se recuenta los artículos al momento de adquirir la mercadería, esto les permite comprobar que todo el pedido este completo, tal como se demuestra en el gráfico N° 2

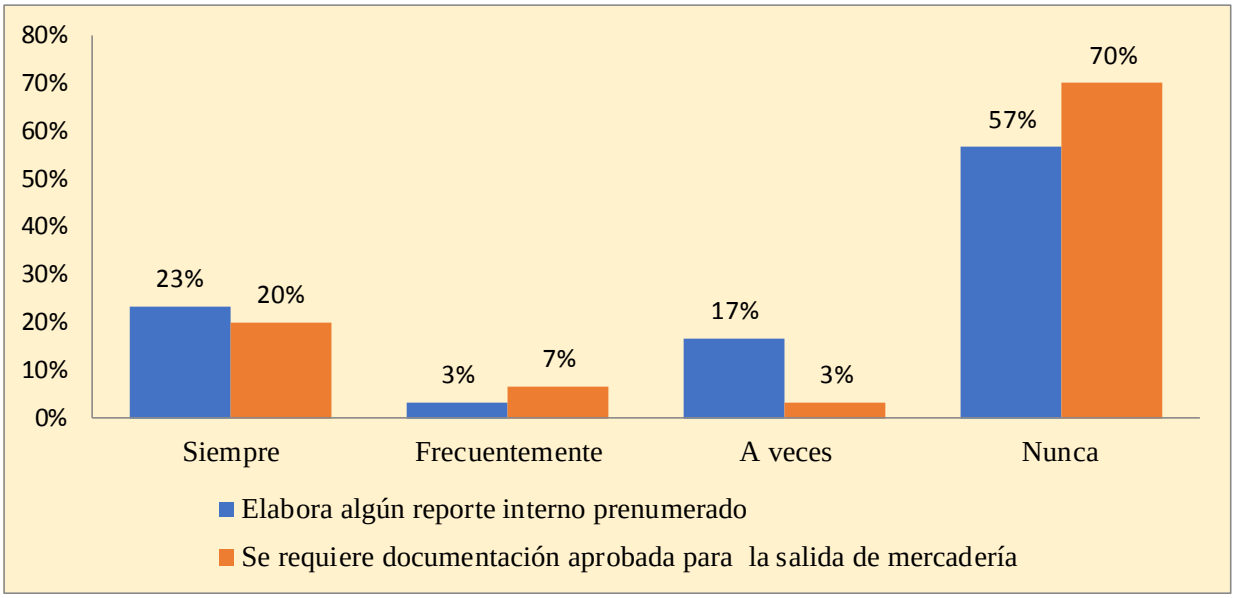
Gráfico 2 *Constatación de mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

De igual manera, el 57% de los encuestados revelaron que nunca realizaron un reporte interno, el 23% lo hace siempre, el 17% a veces, mientras que una minoría en un 3% expresa que frecuentemente hace un reporte interno. Del mismo modo, se evidenció que el 70% nunca autorizan documentación para la salida de mercadería de bodega, el 20% lo realiza siempre, el 7% frecuentemente, sin embargo, se observa que existe un grupo mínimo del 3% que si autoriza una documentación, ya que esto permite controlar los productos que salen del almacenamiento de mercadería, tal como se puede detallar en el grafico N°3

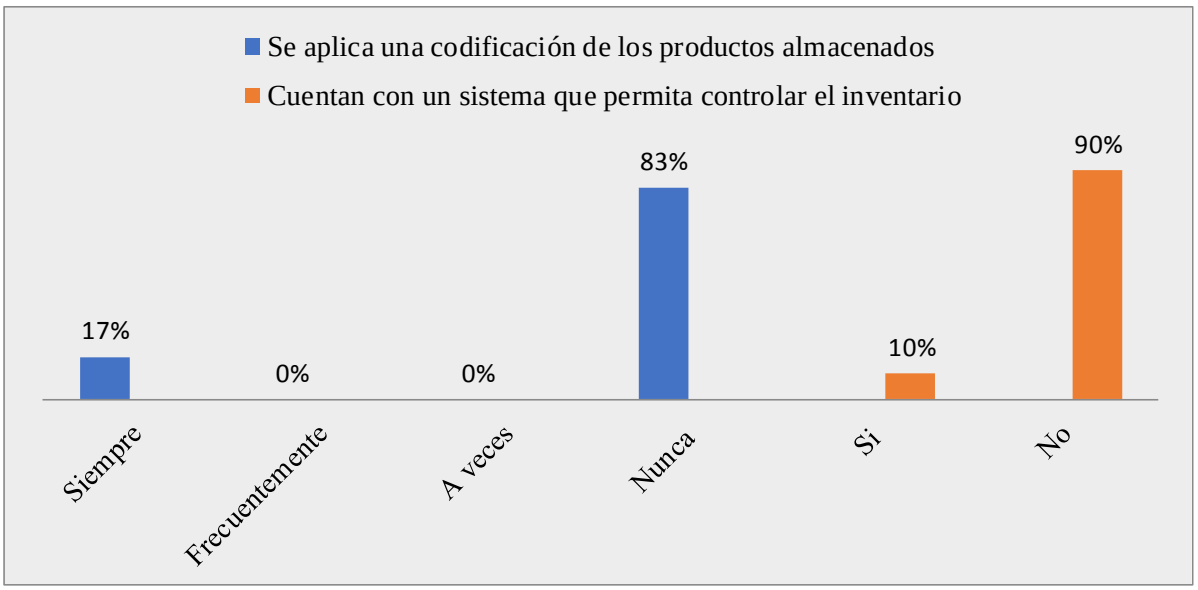
Gráfico 3 *Reporte interno y autorización de mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

La investigación mostró que el 83% de los encuestados no cuentan con un sistema que le permita controlar el inventario, mientras que una minoría el 17% si cuentan con un sistema, del mismo modo se evidenció que el 90% de los encuestados nunca codifican los productos almacenados en bodega, mientras que el 10% si aplica codificación, tal se presenta en el gráfico N° 4.

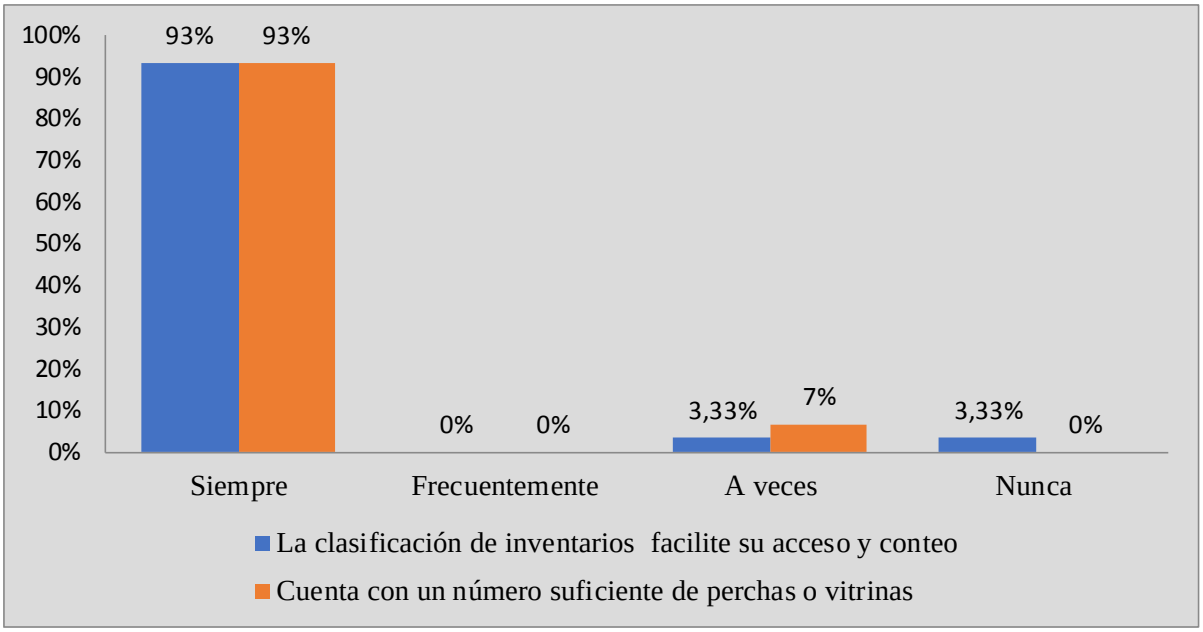
Gráfico 4 *Sistema y codificación de inventario*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

Además, 26 de los 30 encuestados indicaron que siempre clasifican y ordenan la mercadería ya que facilita su acceso y conteo de las mismas, asimismo, 1 de los 30 comerciantes revelaron que veces organizan sus existencias y un mínimo de 1 encuestado nunca los ordena, otro de los resultados reveló que 26 de los encuestados siempre cuenta con un número suficiente de perchas y vitrinas para almacenar los productos, y tan solo 2 personas veces tiene donde ubicar sus bienes, al mismo tiempo se reflejó que los productos que se efectúan con mayor frecuencia son los rotativos en un 100%, tal como se puede detallar en el grafico N°5

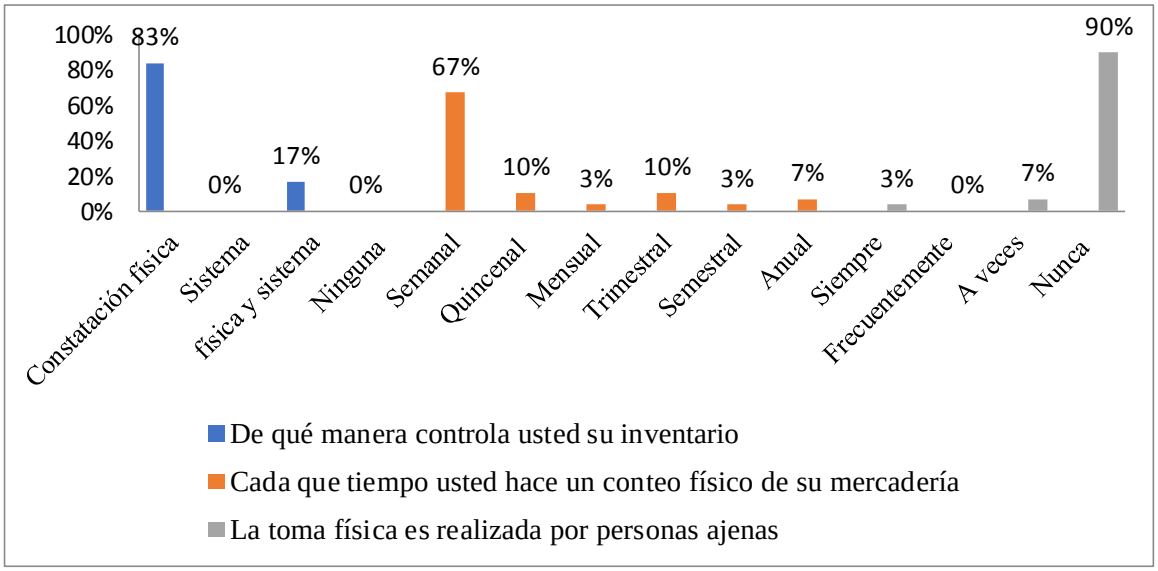
Gráfico 5 *Clasificación y ordenamiento de la mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

El estudio reveló que 25 de los 30 comerciantes controlan su inventario mediante constatación física, asimismo 5 de los encuestados hace la constatación física y en el sistema, de igual manera otro de los resultados reflejaron que 20 de los 30 negociantes hacen un conteo físico de la mercadería cada semana, 3 negociantes lo hace trimestral y quincenal, igualmente 2 personas realizan el conteo anual y un mínimo de 1 encuestado respondieron mensual y semestral, sin embargo, 27 de los encuestados revelaron que la toma física de la mercadería nunca ha sido manipulado o manejado por personas ajenas, mientras que 2 comerciantes mencionaron que veces, asimismo 1 persona expreso que siempre es realizada por personas ajenas tal se presenta en el gráfico N°6

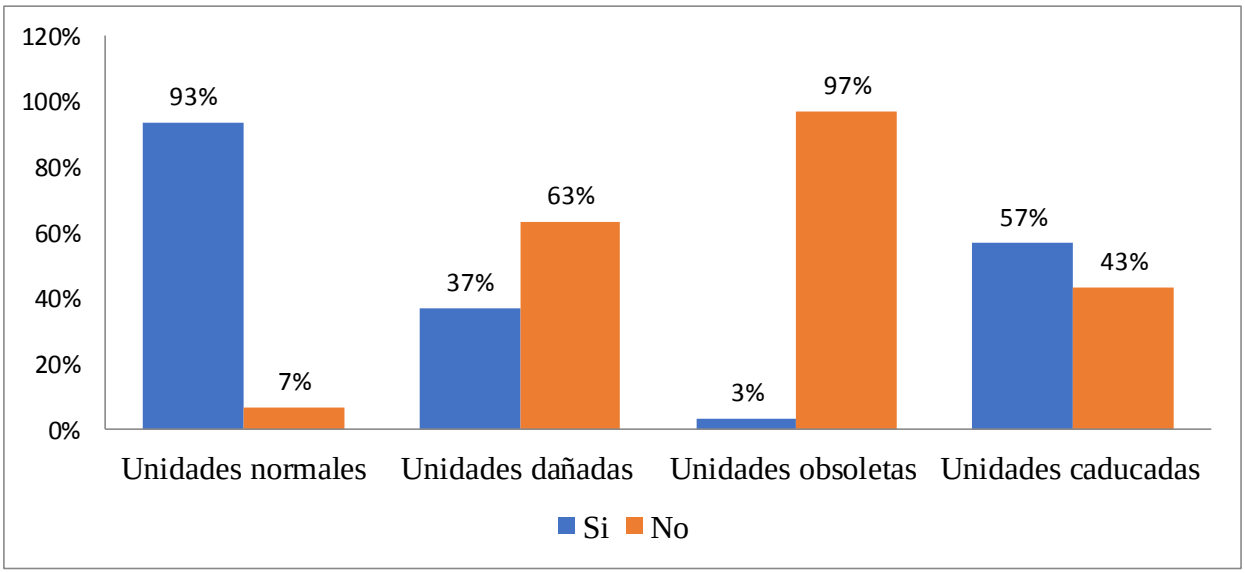
Gráfico 6 *Control de inventario*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

Respecto al conteo de inventario el 93% indicó que las unidades se encuentran en normales condiciones, de los mismos encuestados el 37% señalaron que obtienen unidades dañadas, por otro lado el 57% del segmento estudiado revela que al desarrollar el conteo de la mercadería hallan unidades caducadas, tal como se evidencia en el gráfico N° 7

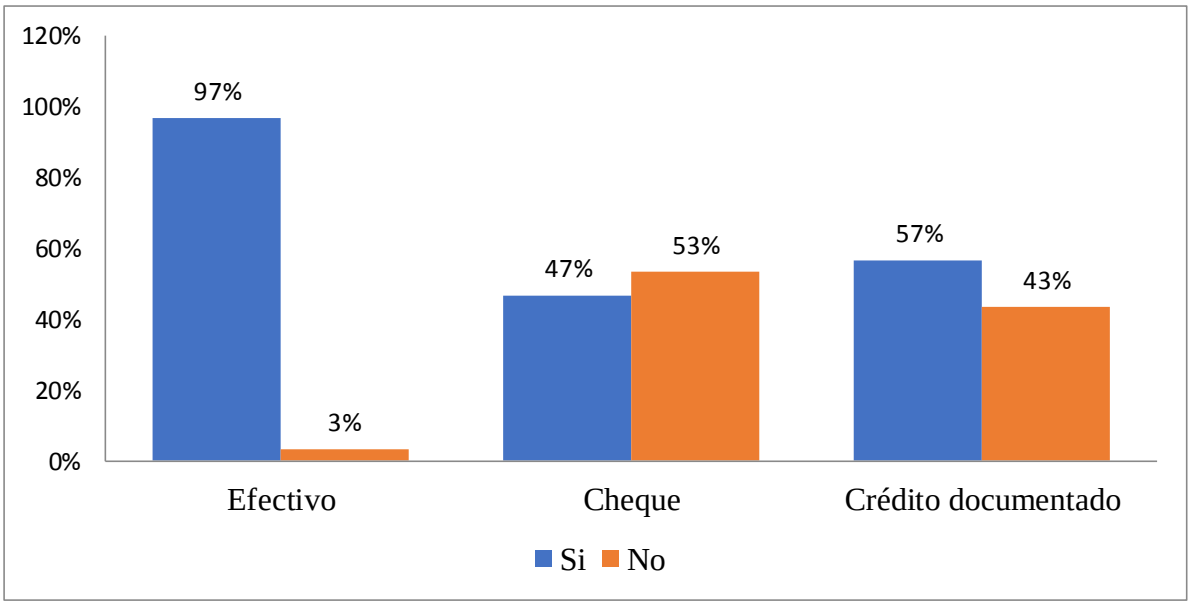
Gráfico 7 *Conteo de inventario*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

La información obtenida a través de esta investigación demuestra que los encuestados hacen uso de diferentes medios a la hora de cumplir obligaciones con los proveedores; siendo así que dentro de sus opciones se tiene el 97% cancela en efectivo, sin embargo, el cheque es utilizado en un 47% y si la opción es el crédito documentado la usan en un 57%, tal como se presenta el gráfico N° 8.

Gráfico 8 *Formas de pago*

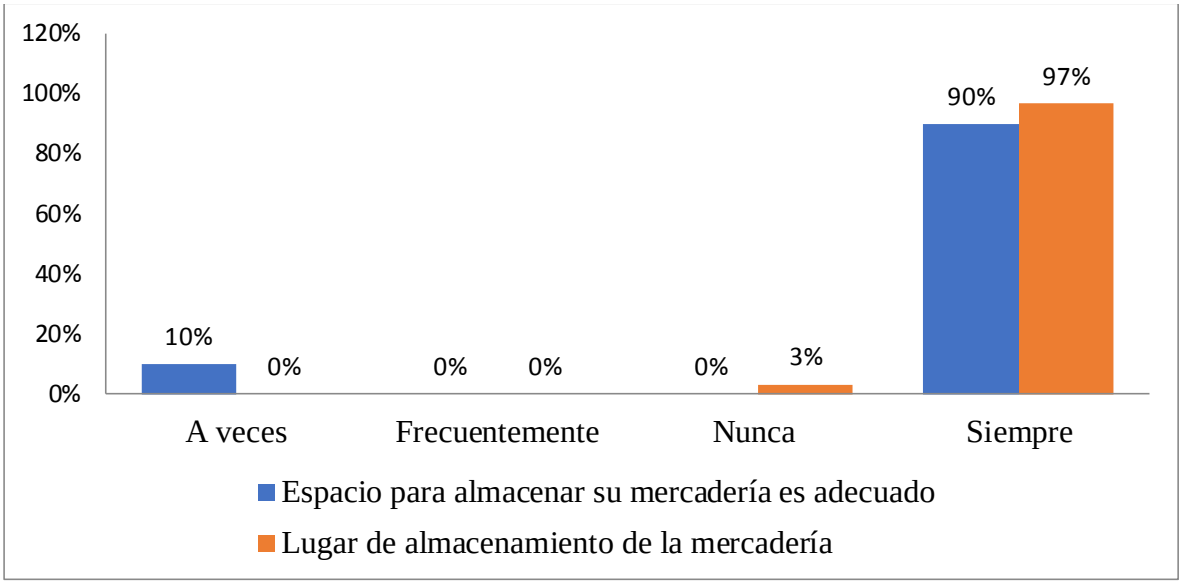


Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas

3.1.2. Estrategias para el control de los stocks de inventarios.

Los resultados de la investigación demuestran que el 97% de los encuestados siempre cuentan con un lugar de almacenamiento de mercadería, mientras que el 90% respondieron que siempre cuentan con el espacio suficiente para almacenar su mercadería, tal se presenta en el gráfico N° 9

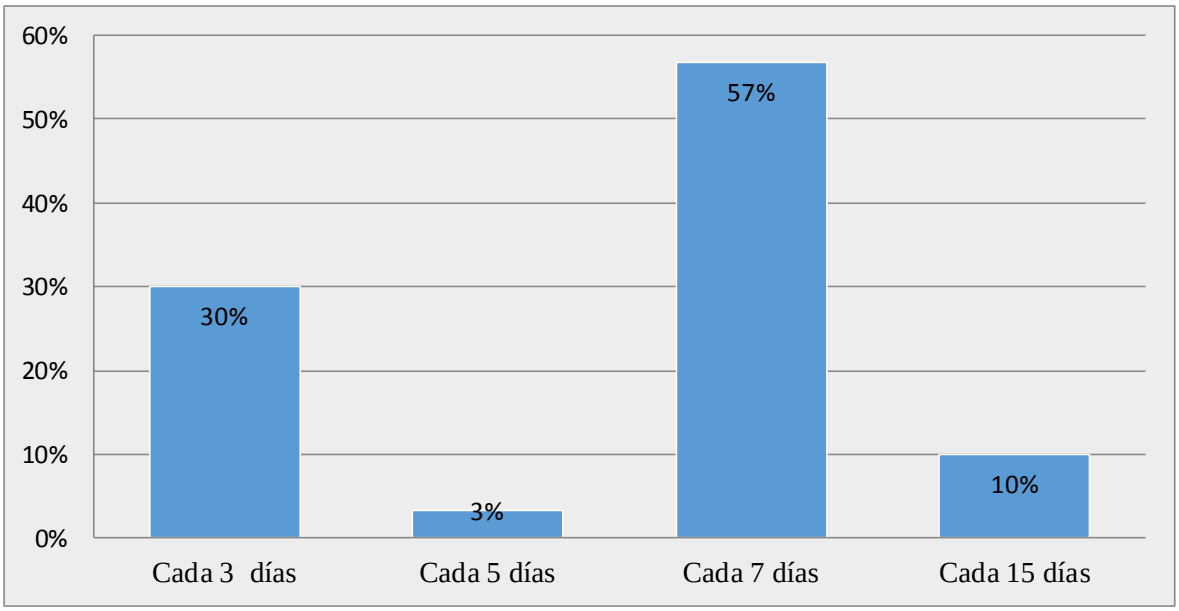
Gráfico 9 *Almacenamiento y espacio de la mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

Por otra parte, el 57% de los encuestados compran mercadería cada 7 días, el 30% adquiere la mercadería cada 3 días, el 10% cada 15 días, mientras que una minoría del 3% compra la mercadería cada 5 días, asimismo indicaron en su totalidad que determinan lo que se va a comprar cuando el producto se va a terminar, tal como se puede detallar en el grafico N°10

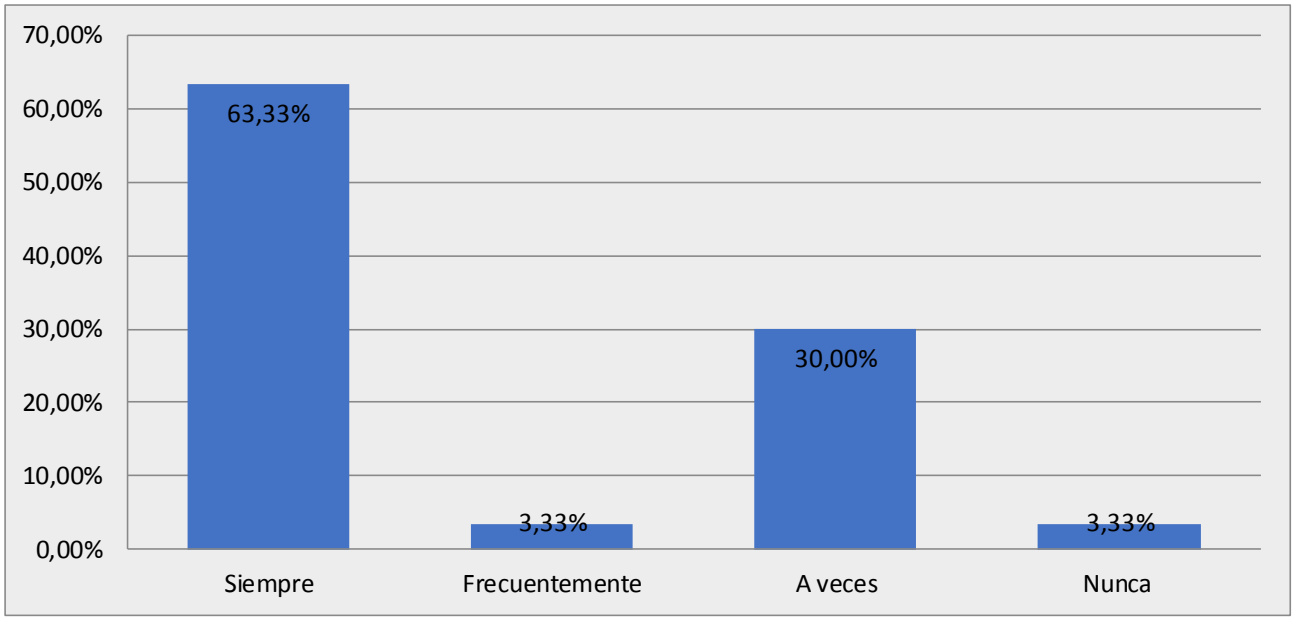
Gráfico 10 *Adquisición de mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeralda

Asimismo, se pudo evidenciar que un 63,33% de los encuestados siempre tienen establecidos niveles máximos y mínimos de productos en bodega, el 30% a veces, el 3,33% frecuentemente y otro 3,33% nunca, tal como se evidencia en el grafico N° 11

Gráfico 11 *Máximo y mínimo de mercadería*



Fuente: Comerciantes encuestados de la ciudad de Esmeraldas.

Por lo antes expuesto, se identificaron estrategias aplicables a los negocios comerciales de expendio de víveres:

- Organizar el proceso de compras de mercadería categorizándolos de acuerdo a su frecuencia de compra y características de productos, con el fin de establecer la correcta forma de preservar las existencias reduciendo espacio al momento de almacenar los productos en bodega.
- Establecer líneas de crédito con los proveedores de los productos de mayor frecuencia de compra**,** a más de ello, elaborar actas de entrega/recepción que permita responsabilizar al encargado de bodega sobre el estado en que recibe los productos y que contenga las características requeridas.
- Aplicar el modelo de gestión de inventarios ABC, que permita llevar un registro adecuado de los inventarios para obtener información actualizada y rápida.

Las estrategias identificadas se desarrollarán mediante la aplicación de un plan de acción según lo expuesto por Bernal (2013) la mejora continua exige una modalidad circular, por lo que el ciclo de Deming es la mejor estrategia al momento de perfeccionar los procesos de calidad ya que consiste en Planificar, Hacer, Verificar, Actuar.

CAPÍTULO IV

4.1. Discusión

El objetivo del presente estudio fue analizar el manejo de inventarios en los negocios comerciales de expendio de productos masivo del cantón Esmeraldas, el cual sirvió para conocer la situación actual del manejo de inventarios, dado que el control de inventarios es necesario para todo tipo de empresas en esencial para aquellas que se dedican a la comercialización sea de productos o servicios.

La mayoría de los comerciantes dedicados a la venta de productos masivos, no cuentan con un sistema que les permita llevar un control de sus inventarios, pues, utilizan como herramienta de control un registro en Excel y archivos manuales según el diagnóstico de la situación actual analizado en esta investigación, evidencias que se asemejan con el estudio realizado en la cuidad de Esmeraldas por Rodríguez (2017) donde se determinó la inexistencia en la supervisión de los datos en los archivos de Excel, lo cual no generaba credibilidad sobre los costos estimados en sus productos y servicios; esto revela que a pesar del manejo de una plataforma informática no se realiza una inspección y registro adecuado de los aspectos en torno al control de inventarios, lo cual genera posibles pérdidas económicas para la microempresa o negocio, ya que puede dar lugar a desabastecimiento y pérdida de clientes, sobreabastecimientos y pérdida de productos.

El análisis sobre la frecuencia de adquisición de productos masivos revela que, los comerciantes realizan la compra de la mercadería en un lapso de una semana o cada 7 días, esta conducta probablemente se presenta porque los productos comercializados son de consumo masivo, es decir que los clientes lo demandan a menudo, cabe mencionar que los pedidos son realizados de forma empírica ya que los comerciantes no cuentan con un sistema que advierta la escases de un producto, lo cual le generaría grandes perjuicios para el negocio, en el caso de presentarse eventualmente una mayor demanda existe la posibilidad de no poder cubrirla, para evitar este tipo de situaciones Vera y Vizuete (2011) a través del estudio de los distintos procesos de adquisición de mercaderías, concluyeron en que la implementación de un sistema ayuda a mejorar la administración de compras y ventas; es por esto que, el argumento de los investigadores antes mencionados revela la importancia de un

sistema que permita determinar la cantidad de productos con los que se cuenta en stock y así generar un alto valor en la gestión de compras.

Es posible determinar las existencias según FIAEP (2014) a través de la verificación física y real realizando conteos cíclicos de la mercadería, en relación a esto se puede señalar que el presente estudio, revela que los comerciantes de productos masivos de la cuidad de Esmeraldas realizan un conteo físico de la mercadería cada semana, permitiendo verificar que los productos estén en buenas condiciones y ver cuáles se están agotando para realizar los respectivos pedidos a los distintos proveedores. Por lo que se puede apreciar que, aunque no cuenten con una instrucción formal y adecuada sobre el tema, los propietarios de estos negocios están realizando un pequeño control de la mercadería que les es de gran ayuda para realizar sus funciones, pero debería ser mejorado con el fin de realizar una administración más eficiente.

Otro de los hallazgos obtenidos, revela que los comerciantes realizan una verificación de las facturas con los artículos físicos, permitiéndoles de este modo controlar que los productos que son entregados por sus proveedores estén en buenas condiciones y que no haya inconsistencias de sobrantes y faltantes de los artículos recibidos. Por ende, el riesgo de pérdida por artículos defectuosos o en mal estado es mínimo y además esto les permite ofrecer un mejor producto a sus clientes.

De acuerdo a lo investigado otro de los resultados permite evidenciar que en su gran mayoría los comerciantes tienen establecidos niveles máximos y mínimos de productos en bodega, en función a la rotación y venta de los mismos, esta reserva de productos resguarda a la empresa ante el caso de que los proveedores no despachen el producto a tiempo, además evita la insolvencia de éstos ante una demanda del mercado, caso similar a lo obtenido por Bedor Carpio (2016) donde propone un sistema de almacenamiento para los productos de alta rotación almacenados en la bodega, el cual concluyó que mediante la clasificación ABC de gestión de inventarios se pudo determinar cuáles son los producto que requieren mayor atención al momento de adquirir la mercadería.

El inventario es uno de los aspectos esenciales para cada negocio que se dedica a comercializar productos de expendio masivo, esta investigación revela el compromiso y organización que muestran los propietarios, pues se encargan de receptar y despachar la

mercadería registrando cada actividad, si bien, llevar un registro de control, pero, ¿es adecuado que una persona efectué más de una actividad en un proceso?, es de señalar que existe la alta probabilidad de que se generen inconsistencias, resultados de la confusión cuando una persona realiza múltiples actividades; otro aspecto que facilita el adecuado control de los inventarios es la verificación física es, pues no solo permite estar al tanto de la cantidad o condición de los artículos manteniendo un stock actualizado, sino también facilita la organización de los productos; por otro lado, el establecer límites máximos o mínimos en la mercadería es una medida de control, que indica la cantidad de artículos que debe poseer en stock de modo que estos no sufran deterioro o pérdidas.

CAPÍTULO V

5.1. Conclusiones

Los resultados en la presente investigación permitieron llegar a las siguientes conclusiones:

- La situación actual de los negocios comerciales de productos masivos muestran aspectos negativos como la falta de un sistema de control de inventarios, utilizan la herramienta Excel pero con parámetros incompletos en cuanto al registro, control y análisis de inventario; sin embargo, se observó que existen aspectos positivos como el correcto control de entrada y salida de la mercadería.

- Las estrategias de control interno identificadas en la investigación son: organizar el proceso de compras de mercadería categorizándolos de acuerdo a la frecuencia de adquisición y características de productos, sabiendo que los encuestados cuentan con espacios en sus bodegas para almacenar la mercadería; otra estrategia es establecer líneas de crédito con los proveedores de los productos de mayor frecuencia de compra**,** teniendo en cuenta el corto tiempo entre una adquisición y otra, ya que la mayoría realiza sus pagos en efectivo, lo cual generaría posibles problemas de liquidez; la última estrategia de control de inventarios es aplicar el modelo de gestión de inventarios ABC, para llevar un registro actualizado de la mercadería que está en stock.

- El modelo de gestión de inventarios ABC permitirá la reducción de stocks, a más de ello, facilita la clasificación de los artículos según el grado de importancia de acuerdo a la inversión, de manera que se pueda optimizar la organización de los productos y tener al alcance los más solicitados aumentando la eficiencia.

5.2. Recomendaciones

- Se plantea a los comerciantes de productos masivos de la cuidad de Esmeraldas la implementación de un sistema que permitirá llevar a cabo un óptimo control de las existencias, lo cual facilitará la identificación de los artículos que presentan mayor y menor rotación evitando posibles pérdidas de productos.

- Se sugiere a los comerciantes, aplicar las estrategias mencionadas en el documento, con el fin de mejorar y fortalecer el control de stock en los negocios comerciales de la ciudad de Esmeraldas.

- El modelo de gestión de inventarios ABC es el más recomendable para esta investigación, puesto que, permite reconocer el tipo de productos que demanda mayor inversión, a más de ello, identifica el nivel de importancia del control de los inventarios y sus tipos, de tal manera que los productos tengan un mejor flujo conociendo los artículos que representan mayor rotación.

PROPUESTA DE MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS ABC PARA LOS NEGOCIOS COMERCIALES EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS.



CONTENIDO:

-INTRODUCCIÓN
-OBJETIVOS
OBJETIVO GENERAL
OBJETIVOS ESPECÍFICOS
- ALCANCE
-MÉTODO ABC GESTIÓN DE INVENTARIO
-CLASIFICACIÓN DE INVENTARIO SEGÚN EL MÉTODO ABC
-ELABORACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN
-ELABORACIÓN DE OBJETIVO, JUSTIFICACIÓN, ALCANCE.
-ACTIVIDADES PROPUESTAS.
-FLUJO DE PROCESOS PARA CADA ACTIVIDAD A DESARROLLAR.

INTRODUCCIÓN

La presente propuesta se encamina en el diseño de modelo de gestión ABC para los negocios comerciales en la ciudad de Esmeraldas, consiste en optimizar la organización de los productos de tal forma que los más atractivos para el público y solicitados se encuentren a un alcance más directo y rápido, con lo que se reducen los tiempos de búsqueda y se aumenta la eficiencia. De manera que la entidad pueda enfocar prioridades a los productos de acuerdo con su nivel de comercialización, así se podrá ordenar de forma más adecuada los inventarios, evitando que en los negocios comerciales se sobre almacenen artículos que no representan un porcentaje de participación en ventas.

Este modelo de gestión es muy importante ya que permite aumentar la eficiencia de los negocios ahorrando tiempo a los encargados en el ingreso y salida de la mercadería, puesto que pueden controlar los productos de mayor rotación y requerir menos movimientos para gestionarlos. Es por ello, que se invita a la implementación del modelo de gestión de inventarios ya que permite asignar niveles de control de existencias facilitando la administración de inventarios y reducción de costos.

OBJETIVOS

Objetivo General

- ✓ Proponer un mecanismo de mejora de planificación y control de inventarios aplicando el modelo de gestión de inventarios ABC en los negocios comerciales de la ciudad de Esmeraldas.

Objetivos Específicos

- ✓ Determinar el proceso de planeación y control de inventario.
- ✓ Definir estrategias de gestión de inventarios que incluya cantidad optima a pedir, políticas de pedidos y revisión de existencias.
- ✓ Proponer mejoras en el proceso de gestión de almacén que incluya la distribución física, procedimientos y categorización de procesos.

ALCANCE

- ✓ Con esta propuesta se pretende beneficiar a los negocios comerciales permitiéndoles generar un mayor control y organización de sus inventarios.

PROPUESTA DE MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS ABC PARA LOS NEGOCIOS COMERCIALES EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS.

Modelo de gestión de inventarios ABC

El método ABC estará enfocado en el área de inventario de las microempresas de comercialización de productos masivos que están ubicados en la zona urbana de la ciudad de Esmeraldas, logrando un mayor rendimiento de las actividades que en ellas se desarrollan, esto permite a las organizaciones separar sus inventarios en tres clases A, B, C.

Este ordenamiento explica que un pequeño porcentaje del total de productos representan un gran valor en peso de la inversión, es por ello, que la aplicación de este método de gestión de inventarios es de suma importancia para las empresas industriales y comerciales que manejan una gran cantidad y variedad de productos.

La importancia de la clasificación ABC de inventario, radica en obtener una categorización de los artículos que conforman el inventario de acuerdo a la frecuencia de consumo, al mismo tiempo facilita la rotación eficiente de tal forma que se vea reflejado en un nivel de ventas acorde con las exigencias del mercado, a más de ello, logra un mayor control y atención sobre los inventarios que por su gran número productos merecen una vigilancia y cuidado permanente.

Para ello la clasificación de los artículos se realiza de la siguiente manera:

Productos "A": Los productos A son muy importantes, dado que, este grupo está conformado por el 20% de los artículos de la empresa, la cual representa el 80% de su inversión, es por lo que el control de estos productos merece la mayor atención y cuidado dada la magnitud de la inversión en peso.

Producto "B": Son aquellos productos que les corresponde a la inversión siguiente en términos de costo, consiste en el 30% de los productos que requieren el 15% de la inversión.

Producto "C": Son considerados como los productos que normalmente corresponden aquella inversión más pequeña, consiste aproximadamente el 60% de todos los productos del inventario, pero solo el 5% de la inversión.

Plan de acción para el desarrollo de estrategias

Estrategia 1: Organizar el proceso de compra de mercadería categorizándolos de acuerdo a la frecuencia y características de productos.

OBJETIVO: Optimizar los espacios de compra de los locales comerciales proporcionando una mejor distribución y organización de los productos almacenados en bodega.

JUSTIFICACIÓN: La categorización de productos permitirá a los encargados de bodega optimizar la ubicación y distribución de mercadería.

ALCANCE: Beneficia en el manejo de espacios físicos y rotación de inventarios.

CICLO 1: PLANIFICAR

Para dar cumplimiento al objetivo establecido en esta estrategia es necesario realizar algunas actividades que se muestran a continuación:

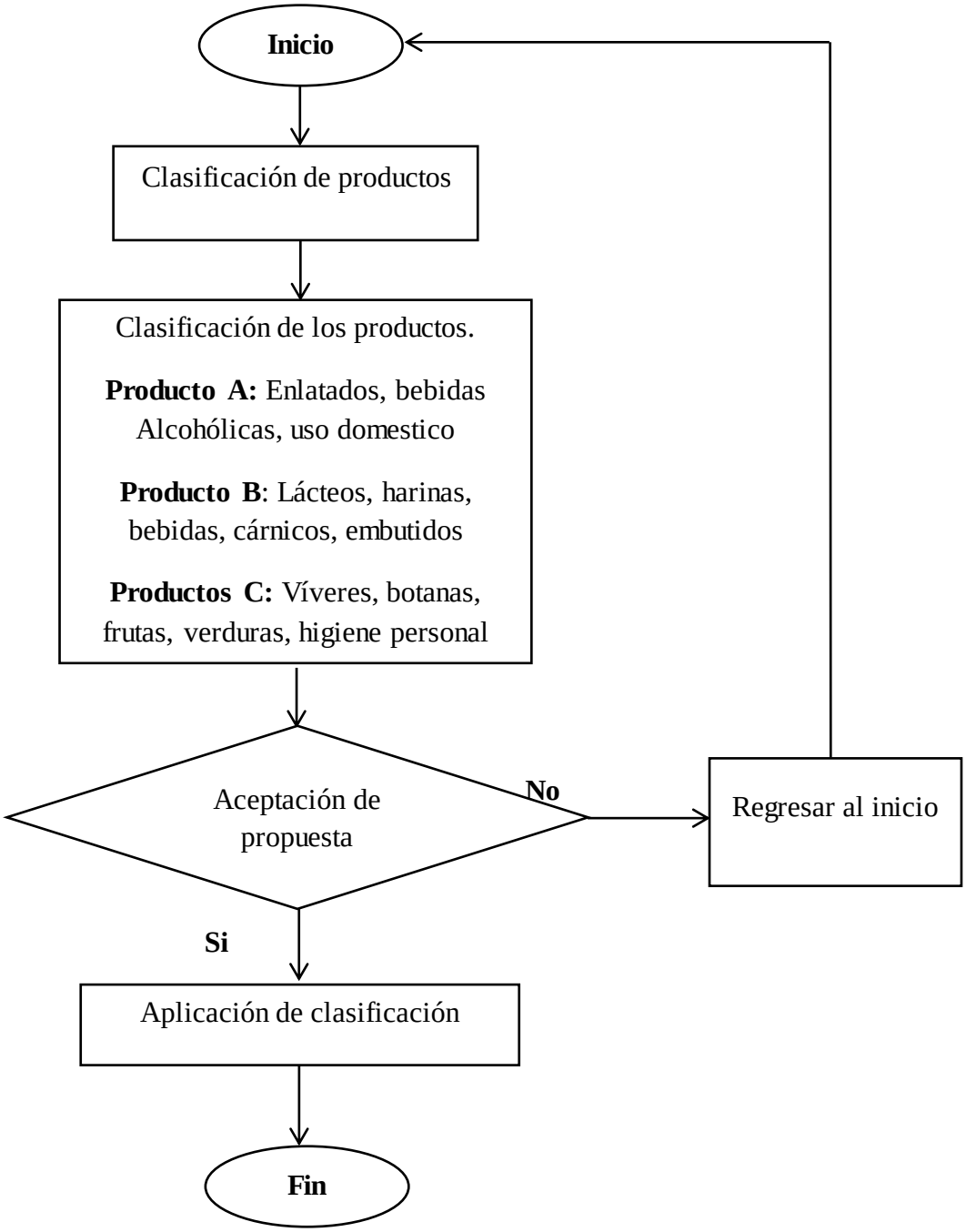
Tabla 8 *Actividades propuestas*

N°	Actividades	Responsable	Periodo de tiempo
1	Categorizar los productos mediante el modelo ABC según sus características para optimizar los espacios de bodega.	Investigadora-Comerciantes	1 sesión con comerciantes
2	Reorganizar la distribución de las bodegas en base a la categorización de los productos ABC.	Investigadora	10 días

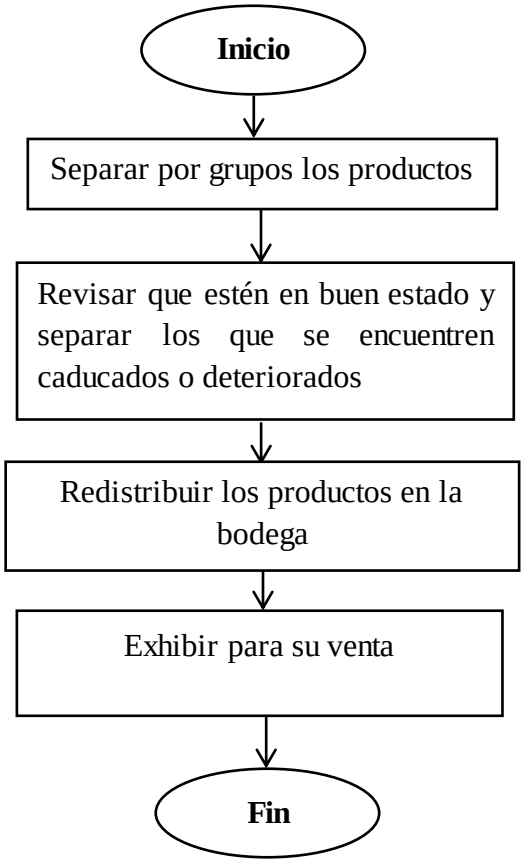
Fuente: Elaboración propia.

Flujo de procesos para cada actividad a desarrollar

Actividad 1: Categorizar los productos mediante el modelo ABC según sus características para optimizar los espacios de bodega.



Actividad 2: Reorganizar la distribución de las bodegas en base a la categorización de los productos ABC.



CICLO 2: HACER Las actividades mencionadas en la tabla N° 7 se deben realizar con la colaboración de los diferentes comerciantes, de tal manera que los resultados sean beneficiosos para estos y los clientes reciban un producto de calidad.

CICLO 3: VERIFICAR Se verificará el cumplimiento de la clasificación de productos de acuerdo a su características y limpieza del mismo.

CICLO 4: ACTUAR Se verificarán los resultados obtenidos para generar un proceso de mejora continua.

Estrategia 2: Establecer líneas de crédito con los proveedores de los productos de mayor frecuencia de compra.

OBJETIVO: Mejorar el flujo de efectivo de las microempresas.

JUSTIFICACIÓN: La finalidad de esta estrategia es que el ingreso de efectivo por ventas sea mayor que las salidas por concepto de pago a proveedores y así mejorar la liquidez de los emprendimientos.

ALCANCE: Se aplica al proceso de adquisiciones de mercadería.

CICLO 1: PLANIFICAR

Se pretende desarrollar las siguientes actividades que den cumplimiento a la estrategia planteada.

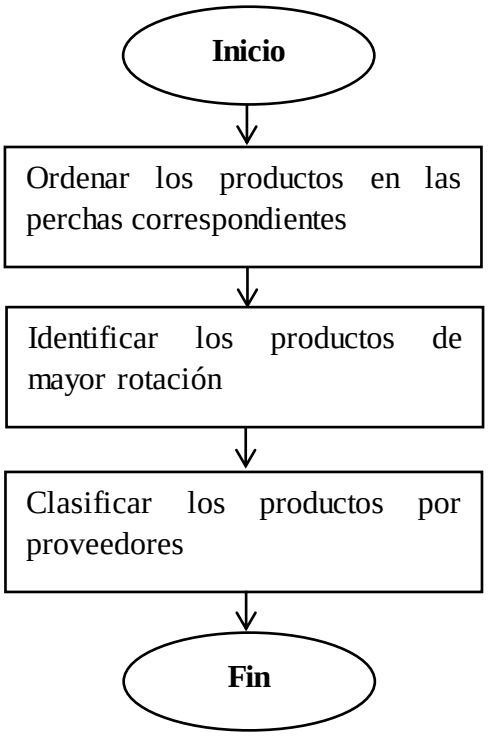
Tabla 9 *Actividades propuestas*

N°	Actividades	Responsable	Periodo de tiempo
1	Clasificar los productos de acuerdo a su frecuencia de compra y proveedor.	Comerciantes	
2	Programar reuniones con los proveedores para la solicitud de crédito y establecer cronograma de pagos con los proveedores que aceptaron la solicitud de crédito.	Comerciantes-proveedores	Número de sesiones que se establezca con el proveedor

Fuente: Elaboración propia.

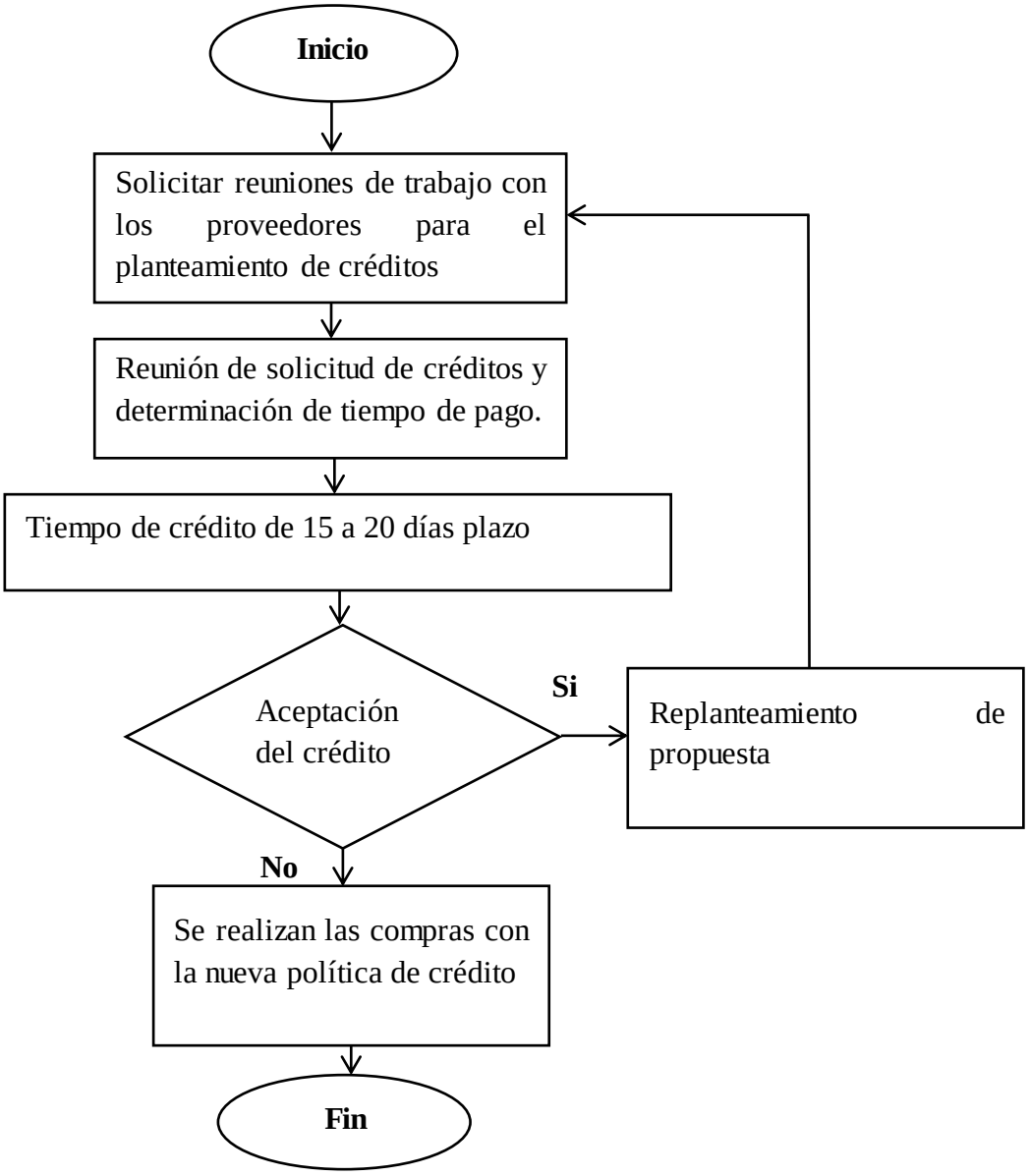
Flujo de procesos para cada actividad a desarrollar

Actividad 1: Clasificar los productos de acuerdo a su frecuencia de compra y proveedor.



Actividad 2: Programar reuniones con los proveedores para la solicitud de crédito y establecer cronograma de pagos con los proveedores que aceptaron la solicitud de crédito.

.



CICLO 2: HACER En esta etapa se desarrolla las actividades planteadas en la tabla N° 8 las cuales permitan el cumplimiento de los acuerdos establecidos entre los comerciantes y proveedores de pagar el crédito en el tiempo estipulado.

CICLO 3: VERIFICAR Se establecerá mecanismos de control de cumplimiento de las actividades propuestas.

CICLO 4: ACTUAR se valorará los resultados de cumplimiento de pagos de crédito a los proveedores y se evaluará las fallas durante el mismo.

Estrategia 3: Adquirir un sistema informático que permita la implementación del modelo ABC de gestión de inventarios.

OBJETIVO: Mejorar el control del inventario de mercaderías y priorizarlo en base a sus costos y rotación.

JUSTIFICACIÓN: Optimiza el manejo y control de las mercaderías, automatiza los pedidos y mejorar el flujo del negocio.

ALCANCE: Se aplica a todo el proceso de compra, control y manejo de inventarios.

CICLO 1: PLANIFICAR

Se pretende desarrollar las siguientes actividades que den cumplimiento a las estrategias planteadas.

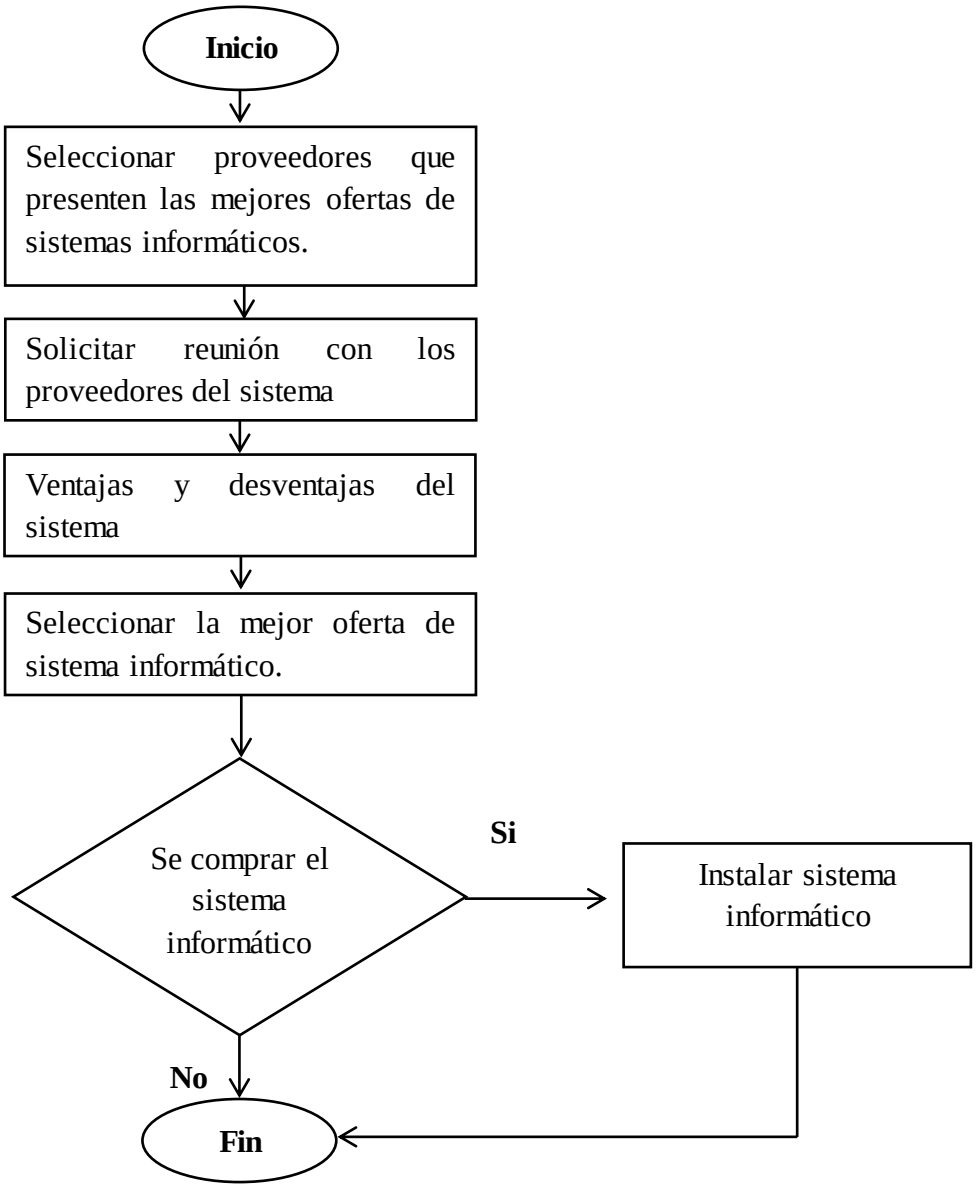
Tabla 10 *Actividades propuestas*

N°	Actividades	Responsable	Periodo de tiempo
1	Búsqueda de diferentes proveedores de sistema informático	comerciantes	5 días
2	Implementar el modelo ABC de gestión de inventario en el sistema adquirido.	comerciantes	3 días
4	Asignar niveles de inventario y espacio en almacén para cada producto	Comerciantes	10 días

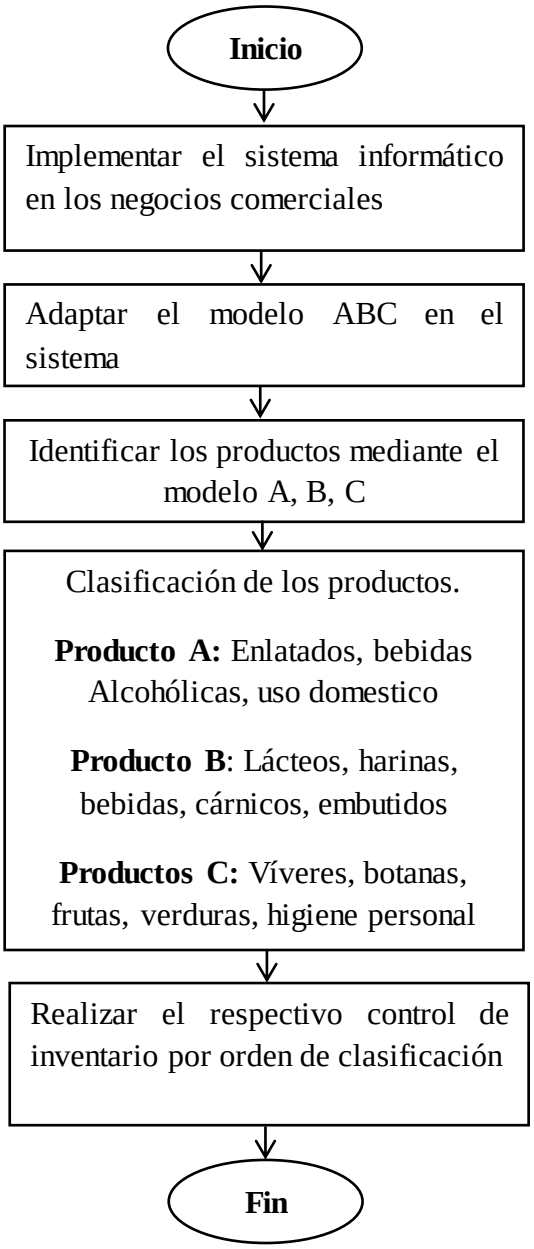
Fuente: Elaboración propia.

Flujo de procesos para cada actividad a desarrollar

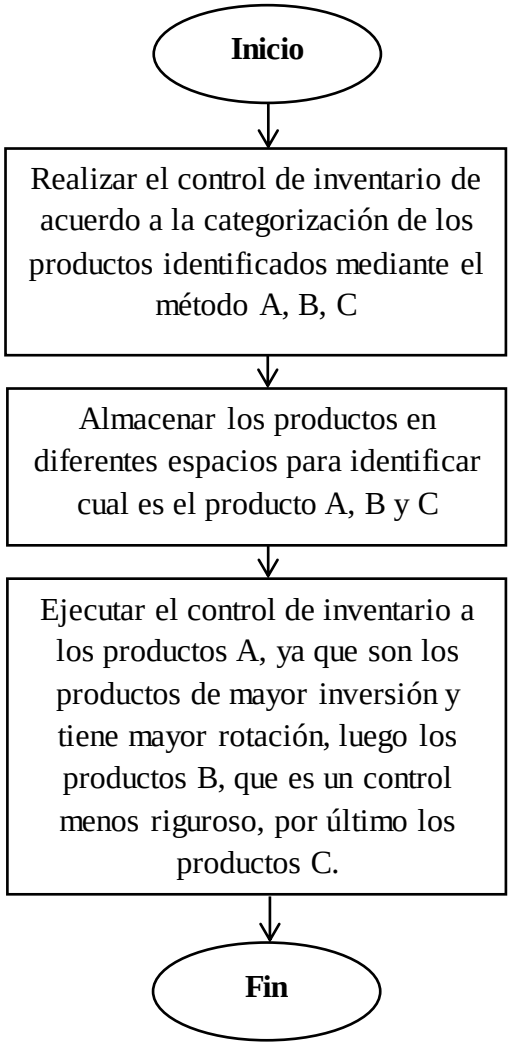
Actividad 1: Búsqueda de diferentes proveedores de sistema informático.



Actividad 2: Implementar el modelo ABC de gestión de inventario en el sistema adquirido.



Actividad 3: Asignar niveles de control de inventario y espacio en almacén para cada producto.



CICLO 2: HACER Se desarrollan cada una de las actividades descritas en el punto anterior permitiendo establecer un plan de control de inventario en las microempresas de consumo masivo.

CICLO 3: VERIFICAR Se comprobara el cumplimiento de las actividades generando el acompañamiento correspondiente por parte de la investigadora.

CICLO 4: ACTUAR Según lo obtenido en la etapa anterior se establecerán planes de mejora para asegurar el control de los inventarios en los negocios comerciales de la ciudad de Esmeraldas.

De forma adicional y en base a los resultados se ha considerado pertinente esbozar un manual de procedimiento en cuanto al control de inventario.

Manual de Procedimientos de Inventarios



MICROEMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

2019

1. INTRODUCCIÓN

El presente manual de procedimientos da a conocer el detalle de las operaciones necesarias para llevar a cabo las actividades relacionadas con el proceso de distribución de productos masivos de los negocios comerciales ubicadas en la ciudad de Esmeraldas, simplificando su comprensión al aplicar una división de tres procedimientos (compra, almacenamiento y despacho de artículos para la venta), que permiten un mejor entendimiento del proceso.

El procedimiento de compra conlleva todas las actividades relacionadas con la adquisición de artículos para la venta. En cuanto al procedimiento de almacenamiento, éste indica las actividades necesarias para realizar el almacenamiento de los artículos disponibles para la venta, evitando que el producto se maltrate. Por último el procedimiento de despacho, consiste en controlar la eficiencia de las ventas de productos solicitados por los clientes.

La propuesta implementa pautas para el área de inventario, siendo relevantes para la toma de decisiones en la organización, el diseño de este manual es de vital importancia puesto que es una guía para los procedimientos que actualmente son realizados de manera empírica en los negocios comerciales, de esta manera se formalizará dichos procedimientos que genera un mayor control de las actividades a realizarse y se permitirá medir la efectividad de las operaciones desempeñadas.

1.1. OBJETIVOS DEL MANUAL

Objetivo General

- ✓ Diseñar los procedimientos del departamento de inventarios, con la finalidad de que los propietarios de las microempresas de productos masivos puedan conocer las programaciones de control de inventarios que se desarrollan en la microempresa, de tal manera que sea aplicados integralmente.

Objetivos Específicos

- ✓ Facilitar el desarrollo y agilidad de los procedimientos de control de inventario en las microempresas de productos masivos.
- ✓ Evitar los procedimientos duplicados y optimizar el tiempo en el control de inventarios.
- ✓ Contar con una guía permanente de los procedimientos a desarrollar.

1.2. ALCANCE

La finalidad de este manual es contribuir mediante el diseño de procedimientos para el área de inventario de las microempresas comerciales de productos masivos de la ciudad de Esmeraldas.

2. PROCEDIMIENTOS

Los procedimientos para diseñarse ayudarán a la mejor gestión de las actividades y se detallan continuación:

- Procedimiento compra de mercadería
- Procedimiento para almacén e inventario de mercadería
- Procedimiento de despacho de mercadería

PROCEDIMIENTOS DE INVENTARIOS



Logo de la empresa:	**PROCESO** Compra de mercadería
Responsable: Administrador	

OBJETIVO

Llevar un adecuado control de los productos que ingresan a la empresa.

ALCANCE

Se aplicará a toda la adquisición de los productos.

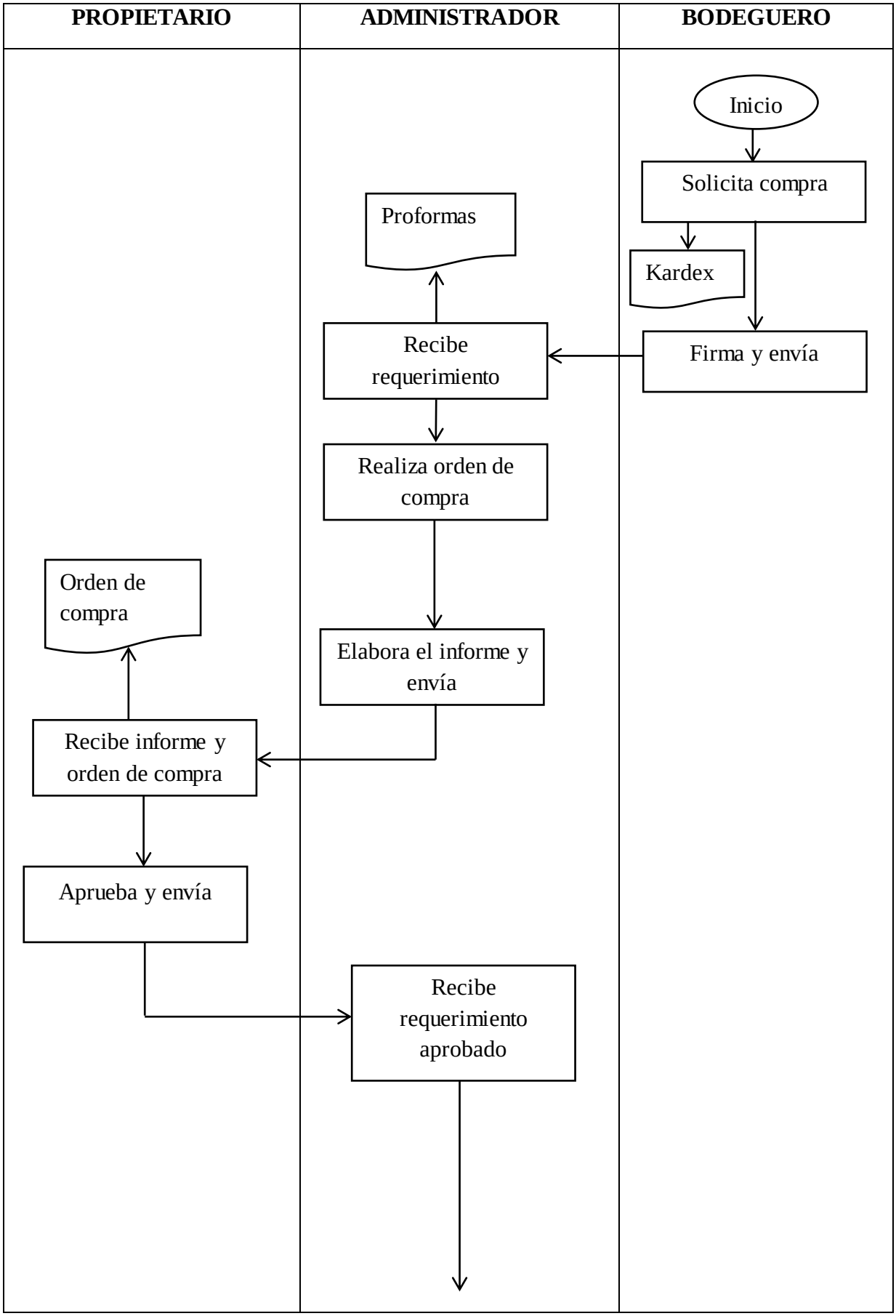
LINEAMIENTOS

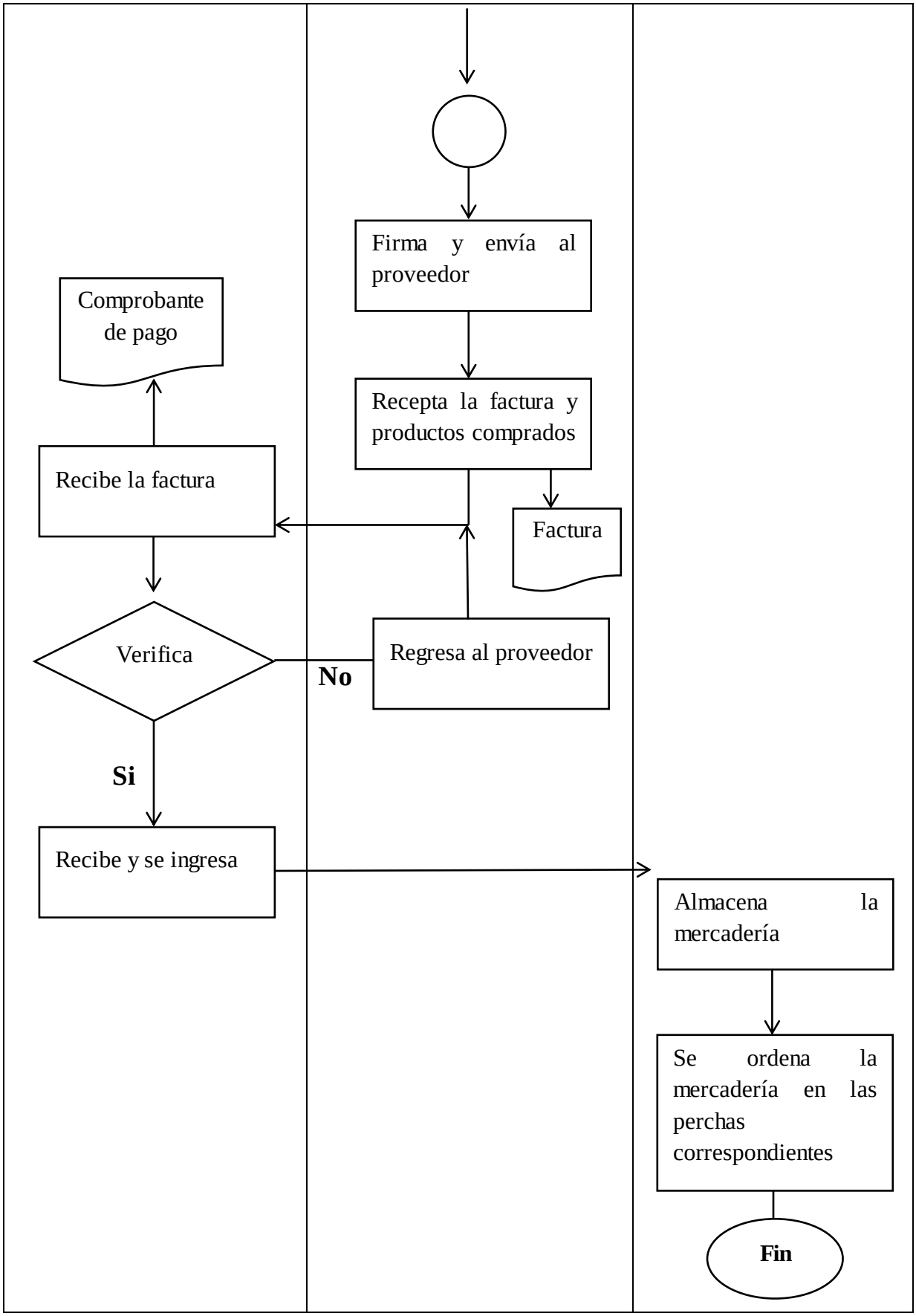
- Toda compra será autorizada por el gerente.
- Las adquisiciones de las mercaderías deberán realizarse en lo estipulado y mediante un análisis adecuado de proformas.
- Los productos deben estar en perfectas condiciones y en buen estado.
- La mercadería debe tener una fecha de caducidad considerable.
- No se recibirán productos caducados.

PROCEDIMIENTOS PARA ADQUISICIÓN DE MERCADERÍA

N°	Responsable	Descripción	Documento
1	Bodeguero	Determinación de necesidad del producto	Kardex
2	Bodeguero	Comunicar al administrador de producto requerido	Solicitud de compra de mercadería
3	Administrador	Evalúa el requerimiento de los productos	Proformas
4	Propietario	Orden de pedido	Orden de compra
5	Propietario	Realiza el pago respectivo	Comprobante de pago
6	Administrador	Recepta la mercadería verificando su estado físico y fecha de caducidad.	Factura
7	Administrador	Se lleva la mercadería al lugar de almacenamiento.	Ninguno
8	Bodeguero	Arregla la mercadería en las perchas correspondiente a casa sección.	Ninguno
		Fin del proceso	

FLUJOGRAMA PARA PROCEDIMIENTO DE COMPRA DE MERCADERÍA




Firma y envía al proveedor
Recepta la factura y productos comprados
Factura
Comprobante de pago
Recibe la factura
Verifica
No
Regresa al proveedor
Si
Recibe y se ingresa
Almacena la mercadería
Se ordena la mercadería en las perchas correspondientes
Fin

Logo de la empresa:	**PROCESO**
Responsable: Bodeguero	Almacenamiento de mercadería

OBJETIVO

Llevar un control adecuado del almacenamiento y la realización del inventario físico de todos los productos de consumo que se encuentran en la bodega general.

ALCANCE

Se aplicará en todo el proceso de almacenamiento de la mercadería.

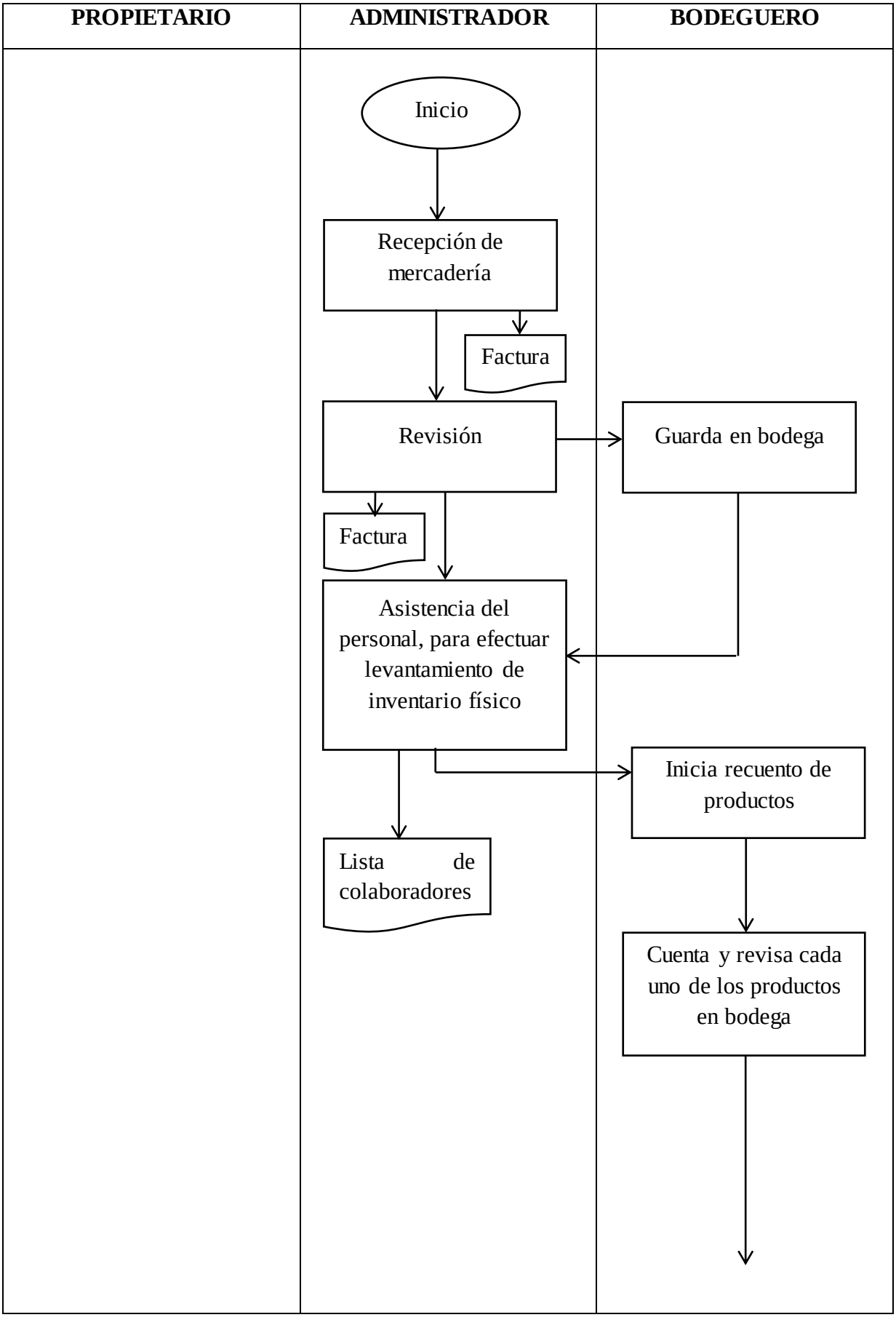
LINEAMIENTOS

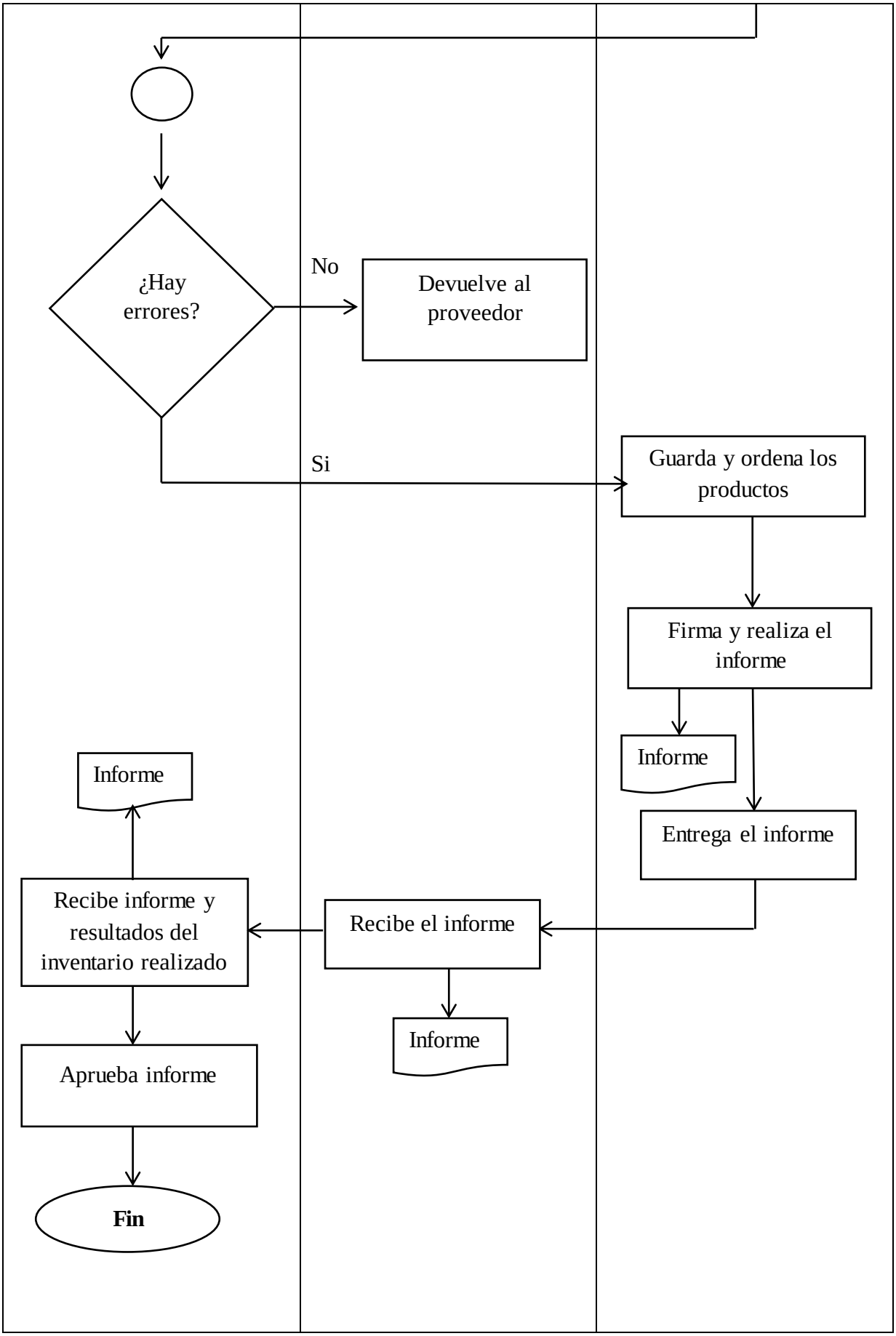
- Se almacenará solo los productos que estén en buen estado físico.
- Los productos que estén en proceso de caducar se devolverá a los respectivos proveedores.
- Ingresará al lugar de almacenamiento de la mercadería solo personal autorizado.
- Se realizará un control de inventario cada mes.

PROCEDIMIENTOS PARA ALMACÉN E INVENTARIO DE MERCADERÍA

N°	Responsable	Descripción	Documento
1	Administrador	Recepción de los productos solicitados	Factura
2	Administrador	Revisión de los productos	Factura
3	Bodeguero	Guarda los productos en bodega	Ninguno
4	Administrador	Asistencia del personal, para efectuar levantamiento de inventario físico	Lista de colaboradores
5	Bodeguero	Inicia recuento de los productos en bodega	Ninguno
6	Bodeguero	Cuenta y revisa cada uno de los productos que se encuentran en bodega	Ninguno
7	Bodeguero	Guarda y ordena los productos	Ninguno
8	Bodeguero	Firma y realiza informe del inventario realizado	Informe
9	Administrador	Entrega informe de inventario	informe
10	Propietario	Recibe el informe	Informe
Fin del proceso			

FLUJOGRAMA PARA ALMACÉN E INVENTARIO DE MERCADERÍA




¿Hay errores?
No
Devuelve al proveedor
Si
Guarda y ordena los productos
Firma y realiza el informe
Informe
Entrega el informe
Recibe el informe
Informe
Recibe informe y resultados del inventario realizado
Informe
Aprueba informe
Fin

PROCEDIMIENTO DE DESPACHO DE LA MERCADERÍA

Logo de la empresa:	**PROCESO** Despacho de mercadería
Responsable: Administrador	

OBJETIVO

Llevar un control de los ingresos por las ventas de productos vendidos.

ALCENCE

Los negocios de productos masivos aplicarán este procedimiento para la venta de productos.

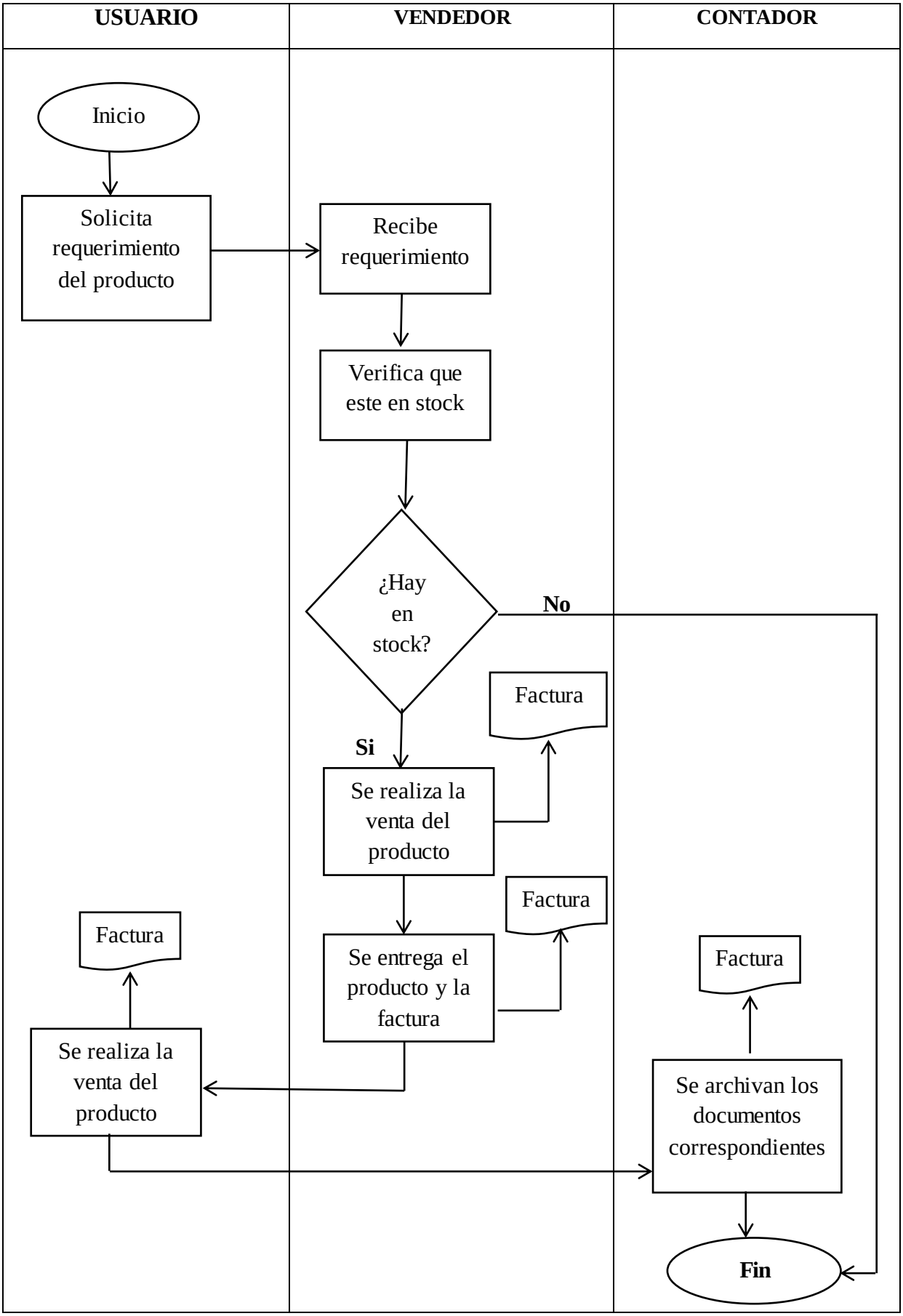
LINIAMIENTOS

- Todas las ventas estarán resguardadas con su debida factura.
- No se venderán productos en mal estado físico ni caducado.
- Las formas de pago serán en efectivo.
- Se realizará un informe semanal de las ventas realizadas.

PROCEDIMIENTOS PARA DESPACHO DE MERCADERÍA

N°	Responsable	Descripción	Documento
1	Usuario	Hace su requerimiento del producto	Ninguno
2	Vendedor	Confirma si tiene en perchas	Ninguno
3	Vendedor	Si el producto no está en las perchas se busca en bodega	Ninguno
4	Vendedor	Se factura la venta de producto	Factura
5	Vendedor	Se entrega la factura y el producto	Factura
6	Usuario	Recibe factura y el producto	factura
7	Contador	Se archiva los documentos correspondientes	factura
		Fin del proceso	

FLUJOGRAMA PARA VENTA DE MERCADERÍA



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alfonso, E. (2013). Importancia de los inventarios en nuestra empresa. Obtenido de NORAY de la pagina web: https://www.noray.com/blog/la-importancia-de-realizar-inventarios-en-nuestra-empresa/

AOB Auditores, (2013). Normativa internacional de auditoría. Obtenido de AOB AUDITORES: https://aobauditores.com/nias/nia501.pdf

Bedor, D. (2016). Modelo de gestión logística para la optimización del proceso de bodega de productos terminados en la empresa industrial ecuatoriana de cables Incables S.A. Obtenido de: http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4549/1/T-UCSG-POS-MAE-108.pdf

Bernal, E. (2003). Plan de acción para el mejoramiento de los talleres ofrecidos en la casa don Bosco de valencia. Obtenido de: https://www.redalyc.org/pdf/761/76111479013.pdf

Borda, J., y Otálora, J. (2012). Sistema de costos ABC: una herramienta para el proceso de toma de decisiones para las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Barranquilla. Obtenido de revista: file:///C:/Users/acer/Downloads/257-Texto%20del%20art%C3%ADculo-937-1-10-20150622%20(2).pdf

Chiavetano, I. (1993). Iniciacion a la organizacion y tecnica comercial. México: McGraw-Hill.

Congreso Nacional, (2015). Ley oraganica de regimen tributario interno. Obtenido de WEB SRI: file:///C:/Users/PC/Downloads/20151228%20LRTI.pdf

Corral, Y., Corral, I., y Franco, A. (2015). Procedimientos de muestreo . Obtenido de: http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/46/art13.pdf

Correa, D. (2013). Clasificacion de la empresa. Obtenido de Academia. edu: https://www.academia.edu/8185280/CLASIFICACION_DE_LAS_EMPRESAS_SEG%C3%9AN_SUS

Countrymeters, (2018). Población de Ecuador. Obtenido de Countrymeters2018: http://countrymeters.info/es/Ecuador

Cruz, Y. (2010). Importancia de los inventarios. Obtenido de Gerencia y liderazgo estratégico: http://gerenciayliderazgoestrategico.blogspot.com/2010/07/el-inventario-y-su-importancia-dentro.html

Diario La Hora, (2018). Crecimiento económico de Ecuador respaldado en el consumo de los hogares. Obtenido de Diario la hora / noticias: https://lahora.com.ec/esmeraldas/noticia/1102146958/crecimiento-economico-de-ecuador-respaldado-en-el-consumo-de-los-hogares

Dirección Nacional Jurídica, (2015). Registro Oficial Suplemento 463 de 17 de Noviembre de 2004.Incluye reformas hasta el 28 de Diciembre de 2015. Obtenido de Servicio de Rentas iNTERNAS: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:fDCsxICmL2YJ:www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/cbac1cfa-7546-4bf4-ad32-c5686b487ccc/20151228%2BLRTI.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec

FAO, (2000). Alimentos y población: la FAO anticipa. Obtenido de Food and Agriculture Organization of the United Nations: http://www.fao.org/NOTICIAS/2000/000704-s.htm

FIAEP, (2014). Control y manejo de inventarios . Obtenido de Fundacion Iberoamericana de altos estudios profesionales: http://fiaep.org/inventario/controlymanejodeinventarios.pdf

Fuertes, J. (2015). Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Obtenido de http://www.elcriterio.com/revista/contenidos_14/4%20JoseFuertesMetodos-tecnicas_inventario.pdf

García, J. (2001). Prácticas de la gestión empresarial. Madrid, España: McGraw-Hill.

García, V. (2007). La comercialización de productos y servicios de información en el sector biblioteco-informativo. Obtenido de http://www.bvs.sld.cu/revistas/aci/vol5_3_97/aci04397.htm

Gaco, J. (2012). Costos predeterminados. Obtenido de academia: https://www.academia.edu/11283295/Costos_1

Grob, M. (2015). Sistema de control de inventarios. Obtenido de Repositorio PUCESE: https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/431/4/GROB%20MARCManual.pdf

Gómez, A. (2013). Cálculo de los costos de calidad en la unidad empresarial de base producciones varias. Obtenido de la web redalyc: http://www.redalyc.org/pdf/3579/357935481004.pdf

González, R. (2012). Análisis ABC: Optimizar la distribución de inventarios y almacenes. Obtenido de https://www.pdcahome.com/analisis-abc/

Guevara, R. (2015). Sistema de control de inventario dela empresa "Subproveedor Guevara" de la ciudad de Esmeraldas. Obtenido de Repositorio PUCESE: https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/545/1/GUEVARA%20CHAVEZ%20RODRIGO%20BELISARIO.pdf

Hernández, A. (2016). Empresas comerciales y empresas sociales: definiciones. Obtenido de El quinto poder: https://www.elquintopoder.cl/economia/empresas-comerciales-y-empresas-sociales-definiciones/

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, M. (2010). Metodología de la investigación . Obtenido de : https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Houston, J. (2018). costo tradicional Obtenido de: https://pyme.lavoztx.com/costo-tradicional-vs-costo-basado-en-actividades-6306.html

INEC, (2016). Inec y Senplades presentan el directorio de empresas. Obtenido del Instituto nacional de estadísticas y censos: http://redatam.inec.gob.ec/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=DIEE2016&MAIN=WebServerMain.inl

INEC, (2015). Inec y Senplades presentan el directorio de empresas. Obtenido del Instituto nacional de estadísticas y censos: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/directorio-de-empresas-un-paso-mas-para-un-futuro-sin-censos/

International Accounting Standard Board, (2005). NIC 2 existencias. Obtenido de Normas internacionales de contabilidad: http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf

Landivar, R. (2017). Mindmeister. Obtenido de: https://www.mindmeister.com/es/885730526/tipos-alcances-de-investigacion.

Latorre, F. (2016). Estado del Arte de la Contabilidad de Costos, ISSN 1390-9304. Octenido de: file:///C:/Users/acer/Downloads/Dialnet-EstadoDelArteDeLaContabilidadDeCostos-5833423.pdf.

López, I. (2017). Capital circulante. Obtenido de Enciclopedia financiera: https://www.enciclopediafinanciera.com/diccionario/capital-circulante.html

Maneme, L. (2012). Gestión de existencias e inventarios. Obtenido de LuisMiguelManeme.com: http://www.luismiguelmanene.com/2012/08/08/gestion-de-existencias-e-inventarios/

Mesa, N. (2017). Costo por órdenes específicas. Obtenido de contabilidad y algo más: https://contabilidadyalgomas.wordpress.com/2017/03/27/costo-por-orden-especifica-o-produccion/

Morales, L., y Torres, M. (2015). Diseño de un sistema de control interno de inventario basado en el modelo coso 1 para la empresa service lunch en la ciudad de Guayaquil. Obtenido de Repositorio Universidad Politécnica Salesiana: https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10008/1/UPS-GT001162.pdf

Morillo, M. (2002). Diseño de sistemas de costeo. Obtenido de Actualidad contable FACES: http://www.redalyc.org/pdf/257/25700507.pdf

MyABCM, (2017). Costeo basado en actividades: conozca todo sobre la metodológia ABC. Obtenido de My ABCM : https://www.myabcm.com/es/blog-post/costeo-basado-en-actividades-metodologia-abc/

Newman. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y. Obtenido de web: http://www.redalyc.org/pdf/761/76109911.pdf

Olivos, S., y Penagos, J. (2013). Modelo de Gestión de Inventarios. Obtenido de: https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/ingeniare/article/view/617/479

Parra, J., Mondragón, S., y Peña, Yeimy. (2014). Costeo variable vs. Costeo por Absorción. Obtenido de Web redalyc: file:///C:/Users/acer/Downloads/2790-8416-1-PB.pdf

Pino, A., Álvarez, M., Y Quintana, S. (2015). Sistemas de costeos históricos. Obtenido de: https://es.scribd.com/document/273627398/Sistema-de-Costos-Historicos

Quiñónez, D. (2017). Sistema de control interno para el área de inventario de la empresa multirepuestos Játiva de la ciudad de Esmeraldas. Obtenido de Repositorio PUCESE: https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1410/1/QUI%C3%91%C3%93NEZ%20ANGULO%20DAMARIS%20MADELAYNE%20.pdf

Rincón, P. (2014). Sistemas de costeo. Sistemas de costeo.

Riquelme, M. (2017). Que es una empresa comercial?. Obtenido de Web y empresas: https://www.webyempresas.com/que-es-una-empresa-comercial/

Roca, C. (2016). Qué son los productos de consumo masivo y sus mejores prácticas? Obtenido de IEBS school/ comercio y ventas : https://www.iebschool.com/blog/productos-de-consumo-masivo-comercio-ventas/

Rodríguez y Pérez. (2017). Métodos científicos de indagación . Obtenido de WEB SCIELO: http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n82/0120-8160-ean-82-00179.pdf

Rodríguez, J. (2017). Control de inventarios de materiales fungibles para la empresa SYMEP S.A. Obtenido de Repositorio PUCESE: https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1045/1/RODR%C3%8DGUEZ%20BALLESTEROS%20JONATHAN%20XAVIER.pdf

Rojas, I. (2011). Elementos para el diseño de técnicas de investigación. Obtenido de http://www.redalyc.org/pdf/311/31121089006.pdf

Rossi, W., y Santos, L. (2013). Costeo basado en actividades. Obtenido del libro web: http://libroweb.alfaomega.com.mx/book/733/free/ovas_statics/unid6/PDF_Espanol/Costeo_Basado_Actividades.pdf

Silva y Del Canto. (2013). Metodologia cuantitativa: Abordaje desde la complementariedad en ciencias. Obtenido de http://www.redalyc.org/pdf/153/15329875002.pdf

Sierra, J., Guzmán, M., y García, F. (2001). Administración de almacenes y control de inventarios. Obtenido de http://www.eumed.net/libros-gratis/2015/1444/#indice

Sinisterra, G. (2006). Contabilidad de costos. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones.

SRI, (2015). Registro Oficial Suplemento 463 de 17 de Noviembre de 2004.Incluye reformas. Obtenido de: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:fDCsxICmL2YJ:www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/cbac1cfa-7546-4bf4-ad32-c5686b487ccc/20151228%2BLRTI.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec

Superintendencia de Compañias, (2014). Normas para la preparacion y presentacion de los estados finnacieros consolidados de las compañia y otras entidades integradas por los grupos economicos establecidos por el servicio de rentas internas. Obtenido de Superintendencia de compañias: https://portal.supercias.gob.ec/wps/portal/Inicio/Inicio/SectorSocietario/Normativa/Resoluciones

Tamayo y Tamayo. (2003). El proceso de la investigación científica . Obtenido de: https://clea.edu.mx/biblioteca/Tamayo%20Mario%20-%20El%20Proceso%20De%20La%20Investigacion%20Cientifica.pdf

Véra, V., y Vizuete, E. (2011). Diseño de un control interno para la empresa XYZ. Obtenido de Repositorio Universidad estatal de Milagro: http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1681/1/DISE%C3%91O%20DE%20UN%20CONTROL%20INTERNO%20DE%20INVENTARIO%20PARA%20LA%20EMPRESA%20XYZ.pdf

Zapata, P. (2011). Contabilidad general. McGraw-Hill.

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta dirigida al propietario de la microempresa.

Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Esmeraldas
Escuela de Contabilidad y Auditoría

PUCE

Estimado Sr(a) la siguiente encuesta es netamente un trabajo investigativo, cuyo propósito es obtener información del manejo de inventarios en los negocios de expendio de productos masivo del cantón Esmeraldas, agradecería se sirva a responder las siguientes preguntas con la mayor responsabilidad del caso, de ante mano agradezco su colaboración.

Cargo: _____
Nombre del Negocio: _____
Dirección del Negocio: _____

1. ¿Existe un responsable del ingreso y despacho de mercaderías?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

2. ¿Quién es el encargado de controlar y autorizar los ingresos y salidas de mercaderías?

Propietario ☐

Bodeguero ☐

Otro _____

3. ¿Realiza usted un control de entrada y salida de la mercadería?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

4. ¿Al adquirir dicha mercadería, cumple con alguno de estos criterios?

Verifica la factura vs artículos físicos ☐

Inspecciona el estado de cada artículo ☐

Recuenta los artículos ☐

Ninguno de los anteriores ☐

Otros _____

5. ¿Elabora algún reporte interno prenumerado?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

6. ¿Se requiere documentación aprobada para autorizar la salida de mercadería desde bodega?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

7. ¿Cuentan con un sistema que permita controlar el inventario y que le advierta la escasez de un producto antes que se agote completamente?

SI ☐ NO ☐

Mencione cual_____

8. ¿Los productos con los que cuenta están clasificados u ordenados de modo que facilite su acceso y conteo?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

9. ¿Qué tipo de inventarios físicos se efectúan con mayor frecuencia?

Rotativos **(arroz, aceite, azúcar, leche, detergente, artículos de mayor salida)** ☐

Periódicos **(salsa china, crema de leche, panela, artículos de menor salida)** ☐

10. ¿De qué manera controla usted su inventario?

Constatación física ☐

Constatación en el sistema ☐

Constatación física y en el sistema ☐

Ninguna ☐

Otra _____

11. ¿Cada que tiempo usted hace un conteo físico de su mercadería?

Semanal ☐

Quincenal ☐

Mensual ☐

Trimestral ☐

Semestral ☐

Anual ☐

12. ¿La toma física es realizada por personas ajenas a los que manejan el inventario?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

13. ¿De este conteo o control de inventarios que obtiene?

Unidades normales ☐

Unidades dañadas ☐

Unidades obsoletas ☐

Unidades caducadas ☐

14. ¿Qué tratamiento les da a las unidades encontradas en el conteo físico sean estas dañadas, obsoletas o caducadas?

_____
_____
_____
_____
_____
_____

15. ¿Cuenta usted con algún espacio o lugar de almacenamiento de la mercadería?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

16. ¿Si su respuesta fue afirmativa, considera que el espacio para almacenar su mercadería es adecuado?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

17. ¿Se cuenta con un número suficiente de perchas o vitrinas para almacenar los productos?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

18. ¿Cada que tiempo compra usted mercadería?

Cada 3 días ☐

Cada 5 días ☐

Cada 7 días ☐

Cada 15 días ☐

Otro _____

19. ¿Cómo determina usted lo que va a comprar en mercadería?

Cuando el producto se va a terminar ☐
Cuando el producto se termina ☐
Otros_____

20. ¿Se encuentran establecidos niveles máximos y mínimos de los productos en bodega?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

21. ¿Se aplica una codificación de los productos almacenados?

SIEMPRE ☐ A VECES ☐

FRECUENTEMENTE ☐ NUNCA ☐

22. ¿Qué formas de pago utiliza usted al momento de cancelar a su proveedor?

Efectivo ☐

Cheque ☐

Crédito documentado ☐ ☐ días

Otros_____

Anexo 2 Encuesta realizada a comerciantes de consumo masivo de la cuidad de Esmeraldas.

