



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA SUPERIOR EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL DEL INVENTARIO DE
MERCADERÍAS PARA LA MICROEMPRESA “ZAPATOS DIOGO”
UBICADA EN EL CANTÓN GUAYAQUIL, PROVINCIA DEL GUAYAS.**

Autora: Muñiz Toala Melanie Jamileth

Tutor: PhD Simón Alberto Illescas Prieto

Guayaquil, Ecuador

2021

DEDICATORIA

Este proyecto investigativo se lo dedico a Dios, por ser quien me da entendimiento y fuerzas necesarias día a día para poder cumplir con cada una de mis metas.

A mis padres Miguel, Lorena y mi hermano quienes me han dado todo para cumplir con este objetivo tan importante, han estado brindándome su amor, esfuerzo, apoyo, paciencia y comprensión, permitiendo que llegue a esta etapa de mi vida, son mi mayor inspiración, los amo mucho. A toda mi familia por sus consejos, palabras de alientos y sus oraciones que hicieron de mí una mejor persona.

Muñiz Toala Melanie Jamileth

AGRADECIMIENTO

Agradezco a cada una de las personas que han estado a mi lado acompañándome en este proceso tan importante de mi vida, no ha sido nada fácil este camino pero al saber que estaban a mi lado me reconfortaba y de alguna manera me motivaban a dar un paso más, muchas gracias.

Estoy muy agradecida con mi Instituto Tecnológico Bolivariano y a todos los docentes que formaron parte de mi aprendizaje y en especial a todas mis amigas que me ayudaron y estuvieron cuando más las necesitaba. También agradecer a mi grupo de cantantes favoritos BTS, que a pesar de que no están a mi lado, las letras de sus canciones han hecho de mí una mujer fuerte y sin temer al mundo, que aunque me caiga y me lastime, siga corriendo hacia mis sueños, decidida siempre a lograr cualquier cosa que me proponga.

Muñiz Toala Melanie Jamileth



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Tema:

Propuesta de un sistema de control del inventario de mercaderías para la microempresa "Zapatos Diogo" ubicada en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas.

Autora: Muñiz Toala Melanie Jamileth

RESUMEN

La propuesta presente va orientada para propietarios y subordinados comerciales de empresas y emprendimientos que estén atraídos en adquirir cognición sobre el uso idóneo del inventario de mercadería y mantener sus costos financieros. El objetivo es desarrollar un sistema de control de inventario para el incremento de la rentabilidad económica de la empresa "Zapatos Diogo" ubicada en el cantón Guayaquil. El inventario se refiere a los activos que se van a vender y que se poseen en el proceso comercial normal; la venta se realiza durante el proceso de producción; o la forma de materiales o suministros consumidos. Los métodos teóricos empleados son inductivo deductivo, estadística, demostrativo, las técnicas de investigación que se utilizaron fueron entrevista y encuesta. Las Normas Internacionales de contabilidad (NIC 2) menciona que el importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios en el curso normal de la operación. La estimación razonable evidencia el precio al que se vende el mismo inventario en una transacción ordenada en el mercado principal. La solución del problema es un nuevo diseño de sistema de control del inventario de mercaderías que optimice los recursos mejorando la rentabilidad económica de la empresa "Zapatos Diogo" del cantón Guayaquil.

Control

Inventario

Rentabilidad

Económica



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Tema:

Propuesta de un sistema de control del inventario de mercaderías para la microempresa “Zapatos Diogo” ubicada en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas.

Autora: Muñiz Toala Melanie Jamileth

ABSTRACT

The present proposal is aimed at owners and commercial subordinates of companies and ventures that are attracted to acquire knowledge about the proper use of merchandise inventory and maintain their financial costs. The objective is to develop an inventory control system to increase the economic profitability of the company “Zapatos Diogo” located in the Guayaquil canton. Inventory refers to assets to be sold and held in the normal business process; the sale is made during the production process; or the form of materials or supplies consumed. The theoretical methods used are inductive deductive, statistical, demonstrative; the research techniques used were interview and survey. The International Accounting Standards (IAS 2) mentions that the net amount that the entity expects to obtain from the sale of inventories in the normal course of operations. The reasonable estimate evidences the price at which the same inventory is sold in an orderly transaction in the main market. The solution to the problem is a new design of the merchandise inventory control system that optimizes resources by improving the economic profitability of the company “Zapatos Diogo” of the Guayaquil canton.

Control

Inventory

Profitability

Economy

ÍNDICE GENERAL

Tabla de contenidos

Paginas:

PORTADA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iv
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN	Error! Bookmark not defined.
DE TRABAJOS DE TITULACIÓN	Error! Bookmark not defined.
ESCANEADEA DE DOCUMENTO	Error! Bookmark not defined.
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema	1
Ubicación del problema en contexto	3
Situación conflicto.....	5
Formulación del problema	7
Variable de la investigación	7
Variable independiente	7
Variable dependiente.....	7
Delimitación del problema.....	7
Evaluación del problema.....	7
Objetivo general	8
Objetivos específicos.....	8
Preguntas de investigación	8
Justificación e importancia.....	9

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos.....	12
Antecedentes referenciales	20
Fundamentación legal	22
Variables conceptuales de la investigación.....	25
Variable independiente	25
Variable dependiente.....	26
Definiciones conceptuales	27

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

Datos de la Empresa	30
Diseño de la investigación	32
Tipos de investigación	33
Población.....	35
Muestra	36
Métodos teóricos de la investigación	38
Técnicas e instrumentos de la investigación	40
Procedimientos de la investigación.....	41

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Aplicación a las técnicas en instrumentos.....	43
Propuesta	58
Conclusiones.....	63
Recomendaciones.....	64
Bibliografía.....	65
ANEXOS	68

ÌNDICE DE FIGURAS

Tabla de contenidos:	pàginas
Figura 1: Logo de la empresa	30
Figura 2: Organigrama de la empresa	31
Figura 3: Control inventario òptimo	43
Figura 4: Frecuencia	44
Figura 5: Compra de mercadería	45
Figura 6: Pérdidas.....	46
Figura 7: Políticas	47
Figura 8: Capacitación	48
Figura 9: Actividad comercial	49
Figura 10: Ventas.....	50
Figura 11: Sistema.....	51
Figura 12: Seguimiento.....	52
Figura 13: Método ABC.....	60
Figura 14: Registro	61

ÌNDICE DE TABLAS

Tabla de contenidos:	pàginas
Tabla 1 Conflictos.....	5
Tabla 2 Anàlisis.....	33
Tabla 3 Habitantes	36
Tabla 4 Mètodo.....	40
Tabla 5 Control inventario òptimo	43
Tabla 6 Frecuencia	44
Tabla 7 Compra de mercadería.....	45
Tabla 8 Pèrdidas	46
Tabla 9 Políticas.....	47
Tabla 10 Capacitación	48
Tabla 11 Actividad comercial.....	49
Tabla 12 Ventas.....	50
Tabla 13 Sistema	51
Tabla 14 Seguimiento	52
Tabla 15 Mètodo ABC.....	59
Tabla 16 Diagrama de sistemas	62

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

Conservar el control de inventarios de mercadería en Europa, es de prominente valor, a fin del aumento económico de la nación, sin tomar en cuenta el nivel de productividad de las empresas.

El control de inventario de mercadería en Europa consta en llevar sucesión en sus operaciones, reflejando de manera exacta la situación de las existencias. El inventario en España es fundamental dado que el valor de la empresa depende minuciosamente de todas las actividades que se realizan dentro del negocio.

En la legislación española señala que todos los empresarios tienen la obligación de llevar una contabilidad ordenada y adecuada de las actividades de su empresa que permita un seguimiento constante de todas sus operaciones, Y preparar balances e inventarios con regularidad.”

Cada empresa tiene su proceder de controlar el inventario, pueden llevarlas registradas de manera física, o registrarlas en una base de datos, pero lo más plausible es que se registren de las dos formas, puesto que, se podrá constatar si las cantidades tanto en físicos como en la base datos coinciden entre sí.

Para Alemania, el tener un orden en su inventario de mercadería, es de disponer de tiempo máximo para verificar si existen productos faltantes, productos en mal estado, entre otros, realizándola una vez por semana, reconociendo errores en los registros, acogiendo como apoyo para su balance.

Encontrar errores en los inventarios, es tener pérdidas representativas de dinero, debido a que el inventario es uno de los mayores activos que puede tener una empresa, es decir, es quien le da vida a cada una de las actividades económicas de una organización.

(Miller, 1993) Expone que, “los inventarios de una empresa son la compra de artículos en condiciones para la venta. Las existencias de productos básicos pueden encontrarse en empresas con negocios mayoristas y minoristas. Estas empresas no cambiarán la forma de los artículos que compran y venden.” (pág. 225)

Estados Unidos coincide con Alemania sobre que el activo inasequible con la cual una empresa puede beneficiarse es el inventario, dado que el se adquiere para intercambiarlo con los clientes y obtener ingresos y ganancias, incluso es de gran importancia efectuar una revisión para llevar a cabo el valor de inventarios al sistema de contabilidad, para así estimar la rentabilidad que puede tener la empresa para los accionistas.

Cruelles (2012) establece que “La demanda de inventario es causada por la dificultad en la coordinación y gestión oportuna de las necesidades del cliente con el sistema de producción, así como la capacidad del proveedor para proporcionar materiales dentro del período acordado.” (pág. 77)

El tener un buen control de inventarios no solo implica tener conocimientos exactos sobre las cantidades de existencias que una empresa sostiene, sino que también involucra ir actualizando los productos y servicios para cumplir y satisfacer cada una de las demandas de los compradores, debido a que ellos son los ayudan a generar una parte significativa de utilidad para la empresa.

Empresarios europeos creen que es crucial asignar su inventario de acuerdo con el nivel de deterioro, calidad, valor, facturación, etc. Con el objetivo de obtener una visualización óptima.

Ubicación del problema en contexto

Dentro de Latinoamérica el control de inventario de mercadería se realiza por consecuencia de dos tipos de técnicas, la cual, hay que resaltar que la técnica que Latinoamérica opta por acoger es la técnica de inventario perpetuo. Teniendo en cuenta que el mencionado sistema ofrece beneficios tales como el incremento de la rentabilidad económica, disminución de pérdidas, entre otros.

El sistema de inventario permanente es administrado por un elemento clave llamado Kardex para publicar informes sobre el saldo del inventario de mercancías de la empresa. Este es un método que permite registrar continuamente todo el desarrollo de actividades de inventario, es decir, mostrar la cantidad final y el valor del inventario.

En Perú, muchas empresas y sobre todo emprendimientos optan por la tercerización de contratar entidades que los ayuden a mantener un inventario prolijo, y así tener la seguridad de disponer un registro sublime de cada una de los productos que están aptos para la venta.

Al emplear dicha firma las empresas tienen la noción de que dentro de su inventario no puede existir algún tipo de errores debido a que son personas profesionales quienes están manejando su mercadería, pero hay que recalcar que una empresa siempre debe de contar con un equipo que lleve un registro tanto físico como en una base de datos de un sistema para tenerlos como respaldo y compararlos entre sí.

Para comenzar un negocio es importante poseer conocimiento inconmensurable sobre las funciones que va a ejecutar una empresa, es decir, que esto implica que el propietario debe conocer cómo se maneja su inventario dependiendo a lo que ofrecerá la empresa a sus clientes, sean con productos terminados, en proceso o materia prima, construyendo un plan de control de inventarios que ingrese datos sobre lo que entra, sale y organice la mercadería, para que la empresa pueda

estar al tanto de cuando reabastecer los productos, y ser capaz de tomar decisiones, sujetándose a la rentabilidad obtenida.

Hay que hacer énfasis que un buen control de inventario es lo que hace que los clientes sean recurrentes, ya que ellos observan minuciosamente como son atendidos ante su solicitud, y el no poder ofrecer lo que ellos demandan, dan a conocer que la empresa no dispone de las necesidades de ellos, por lo tanto siempre el inventario tiene que ser adecuado y actualizado.

En Ecuador consideran los inventarios como bienes de la empresa con objeto a la venta, por lo cual la empresa está obligada a entender los cambios constantes del consumidor, reduciendo mermas para el bienestar y eficiencia del negocio.

Por otro lado, en Cuba tener pérdidas a causa del inventario nos solo es considerado que perjudica a la empresa sino que también afecta a la economía del país, en Cuba es donde se destacan más las industrias, de manera que son las que tienen más dificultad al momento de tener un control en sus inventarios, debido a las materias primas importadas que se adquieren en gran cantidad, provocando que se acumulen y se deterioren generando pérdidas financieras.

Para tomar decisiones sobre las compras para el inventario, primero hay que evaluar los costos de inventarios, es de suma importancia, y una de las maneras recomendables es mediante el sistema perpetuo, ya que permite mantener actualizado la información de cada producto y de igual manera es un método que ayuda a sacar el valor de precio para los compradores.

Una vez hecho los cálculos sobre el costo de inventario y extraer el precio de venta, es fundamental que la empresa conozca que del inventario también forma parte de cómo se realizaran los pagos de cada compra y venta que se efectuaran en la organización.

Otras de las causas notables es que los negocios pequeños como “Zapatos Diogo” no toman relevancia sobre lo que sale de su inventario, es decir, las ventas que realizan no son registradas correctamente, y esto provoca dificultad al determinar las ganancias o pérdidas.

Este tipo de errores son ocasionados por no entregar comprobantes, facturas, donde se pueda visualizar las cantidades de productos que se han vendido, el precio con el que se ha comercializado, o si existen devoluciones por mal estado, si no se maneja apropiadamente esta clase de errores, la utilidad de la empresa se verá afectada, puesto que las ganancias están determinadas en gran medida por la producción de las ventas.

La falta de implementación de un plan efectivo se convierte en otra razón para que el inventario tenga errores, por lo tanto, no puede cumplir con las expectativas y requisitos del cliente, la empresa “Zapatos Diogo” dedicada a la compra y venta de calzados cuenta con un sin números de mercadería para sus clientes, sin embargo el mencionado emprendimiento se ha enfrentado a la disconformidad de sus consumidores, debido a que no dispone de ciertos diseños que han sido solicitado.

Un negocio como el de ventas de calzados, tienen que ser muy meticulosos al momento de comprar la mercadería, puesto que a pesar de los años los calzados ya no lo usan solo por necesidad, sino que también lo usan por moda, ahora más aún cuando los diseños varían cada ciertas temporadas.

Para comprar y abastecer el inventario se necesita hacer la planificación necesaria y adecuada, esto conlleva a conocer los gustos de los clientes, y evitar tener mercadería vana, gastos innecesarios, y no desperdiciar el capital.

Formulación del problema

¿Cómo establecer un control del inventario de mercaderías que propicie el incremento de la rentabilidad económica de la microempresa “Zapatos Diogo” ubicada en el cantón Guayaquil, provincia de Guayas, en el periodo 2021?

Variable de la investigación

Variable independiente: Control del inventario de mercadería

Variable dependiente : Rentabilidad económica

Delimitación del problema

Campo: Contable-Financiero

Área : Control de inventarios

Aspecto: Incremento de rentabilidad económica

Tema : Propuesta de un sistema de control del inventario de mercadería para la microempresa “Zapatos Diogo” ubicada en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas.

Evaluación del problema

Dentro del proyecto se encuentran los puntos generales de evaluación del problema, las cuales son mencionadas a continuación:

Evidente: Se muestran declaraciones claras y observables sobre cómo se ha venido examinando el inventario del emprendimiento aludido para dar a entender de manera rigurosa el adecuado inventario de mercadería.

Concreto: Revela importantes aclaraciones de criterios precisos sobre como el control de inventario de mercadería participa en las ganancias y pérdidas de una empresa reflejándose en la rentabilidad económica.

Relevante: es importante que las empresas grandes, medianas, pequeñas e inclusive emprendimientos tengan en claro que el control de

inventario es sumamente importante para obtener resultados destacables, y que así puedan seguir en laborando en el mercado.

Factible: Fomentar para que el propietario del emprendimiento y trabajadores tengan la capacidad y percepción de que sustentar el control de inventario es vital para mantener su negocio, y empleen con efectividad el nuevo sistema inventario.

Claro: Este proyecto está redactado de forma entendible para que los subordinados del emprendimiento tengan comprensión sobre cómo mantener un apropiado manejo de inventario de mercadería.

Variable: Comprender el control de inventario y rentabilidad es indispensable, ya que es la que subsistencia de una organización, la cual siempre se debe tener un plan de mejora para estas dos variables.

Objetivo de la investigación

Objetivo general

Desarrollar un sistema de control de inventario para el incremento de la rentabilidad económica de la microempresa “Zapatos Diogo” ubicada en el cantón Guayaquil.

Objetivos específicos

- Analizar desde la base teórica financiera lo referente a sistema de control de los inventarios y la rentabilidad económica.
- Recolectar información necesaria y precisa de la situación actual de la microempresa “Zapatos Diogo” en relación al control del inventario de mercaderías.
- Diseñar un sistema de control del inventario de mercaderías que mejore la rentabilidad económica de la microempresa “Zapatos Diogo” del cantón Guayaquil.

Preguntas de investigación

- ¿Cómo argumentar teóricamente el control de inventario y la rentabilidad económica de la microempresa?

- ¿Cuál es la situación actual del inventario de mercadería de la microempresa “Zapatos Diogo”?
- ¿Qué datos se estimara en el diseño de control de inventario para mejorar la rentabilidad?

Justificación e importancia

El control de inventario de mercadería es fundamental no solo para evitar de tener pérdidas en los productos, sino que también sirve para verificar las ventas que el negocio ha generado y ejecutar cada uno de los costos que la empresa ha financiado para su mercadería.

La elaboración de este proyecto, se lo realiza porque la empresa “Zapatos Diogo” necesita tener conocimientos sobre cómo llevar el inventario de manera efectiva para tener una mejor organización en su stock y que no ocasione falencias, e incentivar a que comience a inducir políticas en su inventario.

Conforme de cómo se maneja la empresa frente al control de inventario de mercadería y por su falta de planificación, se encuentran falencias, ocasionando descontento por parte de sus clientes, y a su vez generando problemas que perjudican la rentabilidad de su negocio.

Al instaurar la propuesta de este nuevo sistema de control de inventario de mercadería, colaborara con una utilidad eminente a “Zapatos Diogo”, a razón del formato de manejo de la mercadería, con la virtud de causar información sobre la disposición competente, asistiendo en mantener una evaluación correcta y frugal de su negocio, beneficiando tanto a los clientes como al propietario.

A sí mismo, será practicable para los subordinados comerciales y para todo sujeto que este atraído en adquirir conocimientos sobre el uso adecuado del inventario y poner en marcha un plan de registro para su negocio, simultáneamente desarrollara una rentabilidad mayor a lo anterior.

Conveniencia

Será conveniente para subir su participación en la rentabilidad ya que ayudara a comprender de modo óptimo como perfeccionar el control de inventario, puesto que la empresa “Zapatos Diogo” no cuenta con un sistema que indique cuales son los movimientos de su mercadería, a la vez asistirá a los trabajadores para que realicen su labor correctamente.

La empresa “Zapatos Diogo” cuenta también con su tienda online, esto implica que este nuevo sistema ayudara a que el servicio que se brinde sea de calidad, evitando que existan retrasos y perdidas en las ventas, y proporcionando confiabilidad al momento de hacer las respectivas entregas a los clientes y que ellos sean leales y se sientan seguros hacia el negocio.

Relevancia social

La transcendencia de tener un control de inventario de mercadería en las empresas, se debe a las consecuencias que se tenían al poseer mercaderías desmesuradas, que provocaban pérdidas ya que no se lograban vender todos los productos, a lo cual, condujo que los propietarios tomen cartas en el asunto y elaborarán políticas, sistemas de registros, entre otros, para administrar apropiadamente el inventario.

Un sistema de control de inventario beneficia a todos en la empresa tanto a los clientes como al propietario y trabajadores, se podrá detectar las sustracciones o mermas y tomar acciones para garantizar un mejor inventario de mercadería.

Puesto que el inventario incide con gran importancia en la rentabilidad del negocio, lo cual esto implica que la empresa empiece la toma de decisiones que recepten, como por ejemplo, pueden plantearse la decisión de construir sucursales en otros lugares del país, para así ya no ser solo un simple negocio sino que vaya a un nivel superior, es decir convertirse en una empresa reconocida.

Implicaciones prácticas

El sistema de control de inventario le ayudara al emprendimiento a solucionar las falencias que sostiene, ya que es una nueva forma de llevar el inventario de mercadería, con nuevas funciones que le permitirá conocer sobre el almacenamiento y ubicación de cada uno de los diseños de calzado, las cantidades que poseen, registrar las ventas que se realizan al día, y cada cuanto se tendrá que reabastecer su mercadería, el funcionamiento del mencionado sistema se verá reflejado en los registros contables.

Utilidad metodológica

La propuesta presentada evidenciara la información proporcionada de como otros países mediante un sistema llevan de manera eficientemente su inventario.

Además cumplirá con dar discernimientos sobre como las dos variables mencionadas anteriormente, control de inventario de mercadería y rentabilidad económica se relacionan mucho entre sí.

El inventario no solo necesita conocer cómo se debe realizar el almacenamiento de los productos, sino que también es necesario comprender al mercado, sobre todo a los clientes.

Brindar un trato excepcional y hacer que tengan expectativas con lo que la empresa que le pueda proporcionar, ya que de ellos se trata el innovar el negocio de cada empresa, dado que los gustos del mundo cambia constantemente.

Para ayudar a las empresas conocer sobre su rentabilidad consiste en dar a expresar a los propietarios los tipos de falencias que ellos tienen en los negocios, para así, poder enfrentarlas y mejorar con nuevas políticas, sistemas, entre otros.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes históricos

Inventario de mercadería

(Cevallos & Amaya, 2012) señala que el inventario:

Tienen su origen en los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, donde acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez. Estos permiten asegurar la subsistencia del negocio y el desarrollo de sus actividades operativas. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir fue lo que motivó la existencia de los inventarios. (pág. 56)

Referente al criterio anterior el inventario de mercadería solo se da en los negocios comerciales medianos y pequeños, considerando que son quienes se dedican a la compra y venta de artículos con la finalidad de recuperar los gastos y costos generados por la mercadería, simultáneamente obtener ganancias para seguir con sus operaciones.

La venta de calzados se relaciona con el control de inventarios, pues años atrás existían negocios que a pesar del éxito, sostenían problemas, debido a ventas elevadas, rotación y cambios constantes de diseños, que dejaban la zona de exhibición sin reabastecerse, ocasionando que el personal se descuidara en revisar las existencias y reponerlas.

Por otro lado, negocios sin mucha acogida, tenían problemas por ciertos diseños de calzados que permanecían en existencias sin vender,

generando mermas por deterioros, análogamente efectuando pérdidas muy notables.

En América tendría sus antecedentes hacia el 2.500 A.C con el pueblo Inca ya que crearon una herramienta llamada Quipu, se consideran vestigios de inventarios por su uso en registros, censos, contabilidad de cosechas, reservas de producción agrícola, cantidad de productos de la minería etc. Con el avance tecnológico y diferenciado se innovaron sistemas para la administración de inventarios, extendiendo las cantidades de entidades que hacían uso de estos equipos. (Cabrera Ibarra H, 2007, pág. 14)

Dentro de las cuentas contables donde se ve reflejado los movimientos que se realizan en el inventario, son las compras, ventas, rebajas en compras y ventas, devoluciones tanto en ventas como en compras, y todos los gastos que se efectúan en las compras, tales como, transporte, carga, descarga, seguros e inclusive los derechos de la aduana, entre otros.

Cuando se llevó a cabo el sistema para inventarios, muchas empresas confiaban que mantener un control constante físico en su mercadería ya no era necesario, puesto que dependían mucho del sistema, y consideraban que no se iban a encontrar con falencias en su inventario, pero posteriormente, decidieron que se adopten las dos formas de controlar el inventario para poder observar el nivel de coincidencia que lograban tener entre sí.

Esto se realizó por consecuencia que el sistema que generaba los registros de datos, se encontraba dentro de un equipo tecnológico, y si no se maneja adecuadamente el sistema, podría generar errores, es por eso que se recomienda adoptar tanto el sistema de control como el control físico de inventario.

Por lo tanto al emplearse estos dos métodos, se obtuvo eficiencia en el almacenamiento de la mercadería, aunque en la actualidad existen

empresas que no disponen de ninguno de estos tipos de controles, dicho de otra manera las empresas aun no tienen cognición de cómo controlar el inventario, posicionando en riesgo la rentabilidad económica del negocio.

Según Guerrero H, (2009) alega que:

Mantener un inventario (existencia de bienes o recursos en ocio) para su venta o uso futuro es una práctica común en el mundo de los negocios empresariales. Las empresas de venta al menudeo, los mayoristas, los minoristas, los productores y aún los bancos de sangre (actualmente, también hay banco de órganos) por lo general almacenan bienes o artículos. ¿Cómo decide una empresa de este tipo sobre su “política de inventarios”, es decir, cuándo, cuánto y cómo se reabastece? En una empresa pequeña, el administrador puede llevar un recuento de su inventario y tomar estas decisiones. Sin embargo, como esto puede no ser factible, incluso en empresas chicas, muchas compañías han ahorrado grandes sumas de dinero al aplicar la administración científica del inventario. (pág. 13-14)

Políticas del control de inventario

La importancia de tener políticas en el control del inventario, se debe a que todas las empresas buscan elevar sus ganancias, respaldando invariablemente los niveles idóneos de inventario, por ende esto depende del tipo de negocio.

Para constituir estas políticas se deben tomar en cuenta algunas variables tales como el nivel del servicio, costos, delimitación en los proveedores, pautas de la demanda y el tiempo de reabastecimiento.

Técnicas para el control del inventario de mercadería

Es fundamental que dentro del inventario se encuentren las técnicas que se utilizaran en el negocio:

Como sugiere el nombre, esta técnica se divide en Tipo A, Tipo B y Tipo C. En la categoría A, todos los productos que más contribuyen a las ventas representan aproximadamente el 15% de los productos y del 70% al 80% de los recortes de inventario. En la categoría B, contribuye del 15% al 25% de los costos de inventario y, finalmente, las técnicas de la categoría C, que tienen una rotación muy baja, representan solo el 5% de los costos de inventario. (Miguez Perez, 2006)

Una de las técnicas es el inventario ABC, la cual cumple la función de clasificar los productos dependiendo de la rotación que obtengan, ahora bien esta técnica tiene como objetivo determinar cuáles son los productos que contribuyen más a las ventas y generan beneficios a la empresa.

Según López, Acevedo, & Gómez (2012) manifiestan que:

No se trata sobre el control de inventarios que es uno de los temas más complejos en Logística y Gestión de la Cadena de Abastecimiento. Con frecuencia se escucha a los administradores, gerentes y responsables de la gestión logística afirmar que uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar es la administración de los inventarios. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes. (pág. 318)

La base de todas las empresas comerciales es la compra y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de la gestión de inventarios. Esta gestión contable permitirá a la empresa mantener el control de manera oportuna y conocer el estado confiable de las condiciones económicas de la empresa al final del período contable. (Molina, 2018)

Mencionado esto, el control físico y registros base de datos, del inventario se efectúa como un método realmente esencial para todas las empresas del mundo que estén deseosos de llegar a un mercado más amplio.

Al disponer mayormente del sistema de control de inventario de mercadería, los activos corrientes de las empresas comerciales, serán

expuestos en los estados financieros de la empresa, en consecuencia de que el inventario representa la entrada, salida y saldos de los ingresos que las organizaciones obtengan en el período de sus actividades.

Rentabilidad económica

Sanchez (2002) establece que, la rentabilidad económica se considera como una forma de medir la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de su método de financiación. Esto permite comparar la rentabilidad de las empresas, y las diferencias en las distintas estructuras sin que afecten el valor de la rentabilidad.

Ahora bien, como se mencionó anteriormente, tener un buen control de inventario puede generar suficientes ganancias económicas para el negocio de la empresa.

El propósito de las ganancias económicas es generar ingresos y especificar si la empresa está dispuesta a asumir los costos de diversas actividades, dicho de otro modo, el estado económico de la organización debe ser notificado cómo es.

En el comercio de calzados, necesitaban conocer si su negocio era rentable ante su desenvolvimiento económico, es por eso que para poder estimar sus resultados, decidieron adoptar el cálculo de rentabilidad económica o más conocida como ROA.

Para considerar que una empresa tiene una rentabilidad afianzada, debe superar el 5% del ROA, de las cuales para sacar este porcentaje se debe sujetar de los beneficios brutos, en otras palabras son los beneficios antes de impuestos, y también se debe tomar en cuenta el activo total de la empresa.

Al aumentar la tasa de rendimiento económico, esto significa que se está utilizando apropiadamente las inversiones de la empresa.

Según Sallenave (1990) alude que:

El primer deber del gerente general es mantener la rentabilidad económica de su empresa, es decir. Una tasa de rentabilidad del capital invertido superior a su costo. En el lenguaje financiero se dice que la utilidad neta y la amortización actualizada deben ser superiores al costo de capital. La rentabilidad económica de la empresa se mide por la tasa de rentabilidad del activo. O sea por la relación entre la utilidad neta y el activo total (pasivo+ patrimonio). (pág. 88)

La pregunta que se plantean muchos emprendedores y empresarios es cómo incrementar la rentabilidad económica de la empresa, en lo que concierne a argumentar, que para lograr el mencionado propósito, se pueden hacer dos fisonomías, como el de elevar el precio de venta o disminuir los costes de los productos, para que así puedan incrementar su rentabilidad.

Otro de los métodos y que es uno de los más usados de los comerciantes es el de reducir el precio de las ventas y lograr vender más de lo ordinario, en otras palabras la rotación de las ventas se debe multiplicar.

Calculo de la rentabilidad económica

Aguirre (1997) Manifiesta que, la rentabilidad económica incluye el cálculo del margen, que puede evaluar la productividad de las ventas para generar ganancias, y la facturación, que puede medir la eficiencia de la inversión neta de la empresa gestora. Para calcular la rentabilidad económica, considere las ganancias sin deducir los gastos financieros ni los impuestos.

Para realizar el cálculo se necesitan los indicadores de ganancias generados antes de intereses e impuestos y el total de activos multiplicado por cien. Un ejemplo que se da a continuación:

Si la empresa genera un activo total de \$842.000 y a su vez beneficios antes de impuestos e intereses produce \$135.000, multiplicado por 100 al

generar el cálculo de ROA daría como resultado 16.03% expresado en porcentaje.

Tener cognición de la rentabilidad económica que tiene el negocio es muy importante, ya que si se lo omite, sería estar ignorando el alcance de las cualidades que tienen los recursos financieros que forman parte fundamental de la economía del negocio.

Por otro lado Wachowicz (2002) expresa que la rentabilidad económica:

Es el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Toma en cuenta para dicho cálculo la utilidad neta, después de haber restado todos los gastos e impuestos. Esta última manera de calcular el rendimiento sobre la inversión, permite determinar una eficiencia global de generación de utilidades con respecto a los activos totales. (pág. 93)

Expuesto a lo anterior, se comprende que el tener interpretado correctamente lo fundamental que es el cálculo de la rentabilidad, generara que la utilidad del negocio sea eficaz.

Además es de gran relevancia para realizar la toma de decisiones de la empresa en el futuro, es decir las inversiones que se determinen depende mucho de la rentabilidad económica que obtenga la empresa.

Hay que dejar en claro que rentabilidad económica no es lo mismo que rentabilidad financiera, esta confusión se debe a que muchos empresarios toman estas variables como si fueran semejantes uno a otro, pero no, solo se relacionan pero no es lo mismo, y es por eso que existe disturbio al momento de determinar las decisiones para la empresa.

En primer lugar, la rentabilidad financiera se enfasca en determinar todos los beneficios que se han obtenido a razón de una inversión, esto significa que el objetivo de la rentabilidad financiera es valorar el rendimiento de

los propietarios de la empresa, ya que este cálculo está relacionado más con los accionistas.

Sánchez (2002) Explica que, El retorno sobre el capital (ROE) en la literatura anglosajona se refiere a la rentabilidad financiera o de capital. Es una medida de su propio rendimiento sobre el capital en un período de tiempo dado y generalmente es independiente de la distribución de resultados.

Calcular estos dos ratios es importante para determinar con exactitud la rentabilidad que tiene la empresa, lo que los hace diferentes, como se lo dice en la mayoría de las ocasiones es por su impacto de apalancamiento, estos efectos suelen ser efectivos, negativos y nulos.

Es positivo cuando, la rentabilidad financiera es superior que la económica, los activos son financiados por deudas y la rentabilidad ha aumentado, es decir, cuando la empresa hace un préstamo a un banco, genera una deuda, pero esta deuda va destinada para comprar ciertos activos que en el futuro dejaran ganancias.

Es negativo cuando ocurre lo contrario de lo positivo, o sea, la rentabilidad financiera es menor que la rentabilidad económica, en otras palabras, el valor de la deuda es superior y no se puede cumplir con sus obligaciones.

Y al final se encuentra el efecto nulo, de la cual como su palabra mismo lo indica es cuando no tiene fuerza y no se procede, pero en el caso de la rentabilidad de una empresa, no es nocivo, ya que los ratios coinciden entre sí, indicando que no hay la existencia de deudas y los activos adquiridos se han financiado con sus propios fondos.

Morillo (2001) Expone que, La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas, con la inversión realizada, y con los fondos aportados por sus propietarios. La Utilidad neta es el incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa.

Antecedentes referenciales

Según (Cedeño, 2017) con el tema “Sistema de control de inventarios para Optimizar las existencias en la empresa constructora LESDASA S.A.” de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí.

Resumen: Al contar con deficiencia en el control de inventario de la empresa, se busca dar conocimiento sobre la disponibilidad de los productos que dispone en el inventario, incluyendo suministros y materiales, optimizando el control de administración, con la finalidad que la empresa tome decisiones.

Diferencia: La diferencia que se encuentra en el proyecto de la autora mencionada y mi proyecto, es que ella busca una buena administración para que la empresa tome decisiones, en cambio yo busco aumentar la rentabilidad económica del negocio.

Según (Limonés, 2019) con el tema “Propuesta de mejoras al sistema del control de inventario para la empresa santa rosa s.a. ubicada en colimes” del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

Resumen: Esta investigación busca mejorar el control de inventario, acogiendo de la rentabilidad financiera, dando nuevas alternativas para así optimizar cada procedimiento administrativo y contable, de igual manera reducir riesgos, como por ejemplo robos del inventario, evolucionando recursos, materiales económicos y humanos.

Diferencia: La diferencia que existe entre ambos proyectos es que la mencionada autora tiene como propuesta aumentar la rentabilidad financiera y busca mejorar el sistema que ya mantiene la empresa, en cambio mi propuesta es mejorar la rentabilidad económica mediante un nuevo sistema de inventarios.

Según (Drouet, 2016) Con el tema “Análisis del control del inventario de la microempresa Tubec” de la Universidad Politécnica Salesiana Ecuador.

Resumen: Se busca prevenir falencias dentro del negocio, para así poder cumplir con sus objetivos planteados, mediante la administración de los inventarios de la empresa, una vez visualizado y analizado el área de inventarios, se tiene como propósito determinar actividades realizables en el área con el fin de evaluar, proteger y controlar la gestión.

Diferencia: La diferencia que existe entre mi proyecto y con el de la autora mencionada anteriormente, es que ella busca valorar el manejo de los controles y registros mediante una gestión de inventarios.

Según (González, 2019) Con el tema "Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "Codilitesa S. A." de la Universidad Regional Autónoma de los Andes Uniandes

Resumen: Para la actualización de datos, se diseña un sistema de control de inventario, donde se muestren cada registro de la mercadería, mejorando la rentabilidad de forma sistemática y oportuna con cada uno de los elementos del inventario, considerando las demás áreas de la empresa, con el fin de planificar y actualizar el inventario.

Diferencia: La diferencia que se encuentra es que la autora considerara información de otros departamentos, es decir, integrar el manejo de inventario en otras áreas de la empresa para lograr la rentabilidad deseada.

Según (Jiménez y Tapullima, 2016) Con el tema Propuesta de un sistema de control de inventarios, en la empresa proveedora de alimentos "Bellavista" de la Universidad Peruana Unión Facultad de Ciencias Empresariales.

Resumen: realizar un sistema para la verificación de lo que entra y sale del inventario, para que la empresa pueda impedir pérdidas de mercadería por no tener un registro adecuado de su inventario.

Diferencia: la diferencia que existe es que en el proyecto de la mencionada autora, tiene como propuesta la compra de cámaras de

seguridad en el almacén de inventario para mejorar el sistema de control inventario

Según (Pomahuacre, 2016) Con el tema “Gestión de control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Only Star” de la Universidad Peruana de las Américas.

Resumen: Se implantaron políticas en la empresa, para poder examinar costos de mercadería, para la cual se analizó la gestión de inventarios de la empresa, observando la optimización de la calidad de la mercadería, con el fin de mejorar el sistema e implantando nuevas políticas, dándole a conocer a la empresa lo provechoso que es un buen control de inventario.

Diferencia: La diferencia que se visualiza es que ya la empresa cuenta con un sistema a lo cual la propuesta de la autora de este proyecto es de buscar a mejorar el sistema de inventario que la empresa obtiene, gestionando estrategias para el inventario según la calidad del producto, por otro lado mi proyecto se basa en implantar un sistema que ayude a la empresa a comprender mejor el control del inventario de mercadería mejorando la rentabilidad económica.

Fundamentación legal

Según la Constitución de la república del Ecuador (2019)

Sección novena.- Personas usuarias y consumidoras

Art. 54.- Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de consumo, serán responsables civil y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad defectuosa del producto, o cuando sus condiciones no estén de acuerdo con la publicidad efectuada o con la descripción que incorpore. Las personas serán responsables por la mala práctica en el ejercicio de su profesión, arte u oficio, en especial aquella que ponga en riesgo la integridad o la vida de las personas.

Capítulo cuarto.- Soberanía económica

Sección primera.- Sistema económico y política económica

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Constitución de la república del Ecuador, 2019)

Según las Normas Internacionales de contabilidad (2019)

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

Los términos siguientes se usan en esta Norma con los significados que a continuación se especifican;

- Inventarios son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación
- En proceso de producción con vistas a esa venta

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y suministros para ser usados en el proceso productivo.

Los costos incurridos para cumplir un contrato con un cliente que no dan lugar a inventarios (o activos dentro del alcance de otra Norma) se contabilizarán de acuerdo con la NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes.

Según el Reglamento Consejo Nacional de Competencia (2018)

Art.7.- inventario. - son activos identificados como materiales o suministros consumibles durante el proceso de producción, en la prestación de servicios o conservados para la venta o distribución, en el curso ordinario de las operaciones. Para ser considerados inventarios deberán tener las siguientes características: ser consumibles, es decir, poseer una vida corta menor a un año y ser utilizados para el consumo en la producción de bienes, prestación de servicios y ser susceptibles de ser almacenados.

Según la Ley de Régimen Tributario Interno, LRTI (2018)

Capítulo VII.- Determinación del impuesto

Art. 23.- Determinación por la administración.- El sujeto activo podrá, dentro de la determinación directa, establecer las normas necesarias para regular los precios de transferencia en transacciones sobre bienes, derechos o servicios para efectos tributarios. El ejercicio de esta facultad procederá, entre otros, en los siguientes casos:

- Si las ventas se efectúan al costo o a un valor inferior al costo, salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que los bienes vendidos sufrieron demérito o existieron circunstancias que determinaron la necesidad de efectuar transferencias en tales condiciones.
- También procederá la regulación si las ventas al exterior se efectúan a precios inferiores de los corrientes que rigen en los mercados externos al momento de la venta; salvo que el contribuyente demuestre documentadamente que no fue posible vender a precios de mercado, sea porque la producción exportable fue marginal o porque los bienes sufrieron deterioro.
- Se regularán los costos si las importaciones se efectúan a precios superiores de los que rigen en los mercados internacionales.

Las disposiciones de este artículo, contenidas en las literales a), b) y c) no son aplicables a las ventas al detal.

Para efectos de las anteriores regulaciones el Servicio de Rentas Internas mantendrá información actualizada de las operaciones de comercio exterior para lo cual podrá requerirla de los organismos que la posean.

Variables conceptuales de la investigación

Variable independiente

Control de inventario de mercadería

Espinoza (2011) Expone que El control de inventario es una herramienta básica en la gestión moderna porque permite a las empresas y organizaciones comprender la cantidad actual de productos que se pueden vender en un momento y lugar específico y las condiciones de almacenamiento aplicables a la industria.

No todas las empresas emplean un mismo tipo de inventario, esto varía según la forma del inventario y actividades económicas que ellos realizan, es decir, que el inventario se clasifica según los artículos que posee la empresa.

Inventario es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes que se hallen en existencias en la fecha de inventarios. (Chiavenato, 1993)

Uno de los tipos de inventarios es el de mercadería, lo cual se refiere a los productos que las empresas adquieren mediante un proveedor que se dedique a manufacturar o procesar materia prima, es decir que el inventario de mercadería son los que están listos para la venta, sin la necesidad de someterlos a algún tipo de producción.

Variable dependiente

Rentabilidad económica

La rentabilidad se basa en la capacidad que pueda tener la organización en poder crear utilidad o ganancia, es decir, será rentable cuando sus volúmenes de ingresos son mayores a sus egresos, cuando sus ingresos son mayores a sus costos, entonces podremos decir que la entidad es rentable. (Maldonado, 2015)

Tener conocimiento sobre el significado de la rentabilidad económica es fundamental, debido a que es quien muestra los beneficios que ha obtenido la empresa por medio de cada una de las inversiones que ha realizado.

Para realizar el cálculo de la rentabilidad económica y al mismo tiempo conocer que rentabilidad ha generado el negocio, primero se debe separar todo tipo de impuestos, intereses, descuentos, entre otros.

Luego se aplicaría la formula EBITDA que está conformada restando los ingresos, costes de las ventas, y costes de la administración.

Definiciones conceptuales

Activos

Los activos son recursos valiosos que posee alguien para generar beneficios futuros (ya sea que tengan beneficios económicos o no). En términos contables, representa todos los activos y derechos adquiridos por la empresa para obtener beneficios futuros. (Jaime, 2015)

Control

El control se puede definir como el proceso de regular las actividades para garantizar que las actividades se lleven a cabo según lo planificado y corregir cualquier desviación importante. (Robbins, 1996)

Datos

Los datos son la capacidad de relacionarse con la información en contexto, es decir, no tienen la capacidad de transmitir significado, por lo que no afectarán el comportamiento del receptor. Para ser útil, los datos deben transformarse en información para proporcionar significado, conocimiento o ideas. (D'Ambrosio, 2014)

Demanda

Demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a comprar a un precio determinado y en un lugar fijo, y que al utilizar estos bienes o servicios pueden satisfacer parcial o totalmente sus necesidades. (Andrade, 1996)

Económica

La economía es una ciencia que examina una parte de las actividades personales y sociales, especialmente dedicada a lograr y utilizar las condiciones materiales de la felicidad, se basa en satisfacer necesidades humanas de igual manera es quien estudia el comportamiento y cada una de las acciones de las personas. (Méndez, 2012)

Existencias

Se refiere a los bienes que la empresa puede utilizar para su conversión, integración en el proceso productivo o venta. Las acciones también se denominan acciones. (García, 2017)

Ganancias

Es un indicador de crecimiento económico o creación de valor en los ciclos económicos, lo que no siempre es el caso de las personas. (Raffino., 2020)

Gestión

Gestión debe decir que la gerencia está llevando a cabo algunos pasos para que sea posible realizar las operaciones comerciales o cualquier deseo. Por otro lado, la administración incluye la idea de administrar, ordenar, ordenar u organizar algo o situación. (Porto, 2012)

Inventario

Se llama a la existencia de cualquier proyecto o recurso utilizado en la organización. El sistema de inventario es un conjunto de estrategias y controles que se utilizan para monitorear la cantidad de artículos disponibles, determinar el nivel que debe mantenerse. (Parada, 2006)

Merma

Merma se refiere a la pérdida del valor del inventario, incluida la diferencia entre el inventario reflejado en la contabilidad y el inventario real en el almacén de la empresa. (Sánchez A. D., 2018)

Perdidas

Representan cambios negativos en fondos o recursos. Las pérdidas se pueden notar en los registros contables: si la salida de fondos de la empresa (para gastos, inversiones, etc.) excede sus ingresos (por ventas), sufrirá pérdidas. (Gardey, 2015)

Proveedor

Los proveedores son personas que nos venden bienes o nos brindan servicios. Esta definición no incluye a quienes brindan servicios laborales, llamados trabajadores. (Abad, 2019)

Rotación

Rotación es el número de veces que se vende o consume el inventario en un período de tiempo determinado. La tasa de rotación del inventario generalmente se mide a nivel de SKU (unidad de mantenimiento de existencias) o se promedia a un nivel más agregado. (Vermorel, 2020)

Rentabilidad

La rentabilidad es uno de los indicadores financieros más importantes para medir el éxito de una empresa, si no el indicador más importante. Agregó que la rentabilidad continua junto con una política de dividendos prudente conducirá a un aumento en el capital. (Chávez, 2005)

Rendimiento

Rendimiento se refiere a la relación entre los medios utilizados para obtener algo y el resultado logrado. Los beneficios de algo o alguien también se denominan rendimiento. (Pérez, 2012)

Registro

Son técnicas de observación que provocan o simulan directas o indirectas de una forma u otra, estas técnicas de observación se refieren al uso de instrumentos que nos permiten recolectar datos, se debe estar de acuerdo en que observar el comportamiento es una variedad de investigación social. (Balcells i Junyent, 1994)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Datos de la Empresa

Nombre de la empresa: ZAPATOS DIOGO

Fecha de Constitución: 9 de Julio del 2015

Registro único contribuyente: 0923961320001

Objeto social: comercio mayorista y minorista de calzado

La empresa Zapatos Diogo se ubica en la Alborada 3era etapa; manzana BF; solar 9 Guayaquil, además de realizar ventas de calzados, también comercializa de camisetas, bermudas y diversos accesorios.

Misión

Somos una tienda de Zapatos económicos en Ecuador, evaluar el atractivo del calzado, ofreciendo calidad, alcance y variación de diseños que te hagan sentir cómodo y seguro.

Visión

Adquirir reconocimiento y ser líderes en el comercio de calzado, queremos que nuestros productos sea fácil, rápido y divertido poniéndolos a tu alcance cuando quiera y en donde quieras, abriendo nuevos mercados obteniendo mayor participación a nivel mundial.

Logo de la empresa



Figura 1: Logo de la empresa

Organigrama



Figura 2: Organigrama de la empresa

Descripción de las actividades de los colaboradores:

Propietario: es quien está encargado de verificar la entrada del inventario de mercadería.

Administrador: se encarga de planificar, orientar y controlar cada uno de los movimientos que realiza la empresa, para luego reflexionar si se han logrado cumplir con sus objetivos, además se encarga de las ventas online.

Empleados marketing: es el gerente de mercadeo, delegados en desempeñar las publicidades, y crear estrategias para llegar a los clientes, plantear técnicas de negociar, y el estudiar el mercado, asimismo está encargado de actualizar y renovar el portal web donde se realizan las ventas.

Vendedores: se encargan en atender a los clientes ofreciendo los diseños de calzados y demás productos que ofrece el negocio, a su vez están delegados a dar a conocer al cajero sobre las salidas del inventario.

Cajero: comisionado a efectuar las transacciones financieras del negocio, es decir, calcular y registra las ventas que se realizan en el día en la caja registradora y a su vez hacer la respectiva entrega al cliente la factura o comprobante que se ha efectuado.

Diseño de la investigación

Kerlinger (2002) Sostiene que, “Generalmente se llama diseño de investigación al plan y a la estructura de un estudio. Es el plan y estructura de una investigación para obtener respuestas a las preguntas del estudio, señala la forma de conceptualizar un problema de investigación”. (pág. 83)

Para la elaboración del proyecto y así encontrar las respuestas a las preguntas planteadas se utilizaran los siguientes diseños:

Diseño bibliográfico

Palella (2010) declara que se basa en una revisión sistemática, estricta y en profundidad de cualquier tipo de literatura.

Será una investigación bibliográfica, ya que para la elaboración de este proyecto se realizarán las respectivas búsquedas, evaluación, interpretación, análisis de todo el contenido necesario para brindar información necesaria y oportuna, de manera que se logre efectuar la propuesta a la empresa, esta búsqueda se desempeñará tanto en los sitios web, como en los libros para extraer información teórica precisa.

Diseño experimental

Arias (2002) Expone que, “La investigación experimental es un proceso que consiste en someter a un objeto o grupo de individuos, a determinadas condiciones, estímulos o tratamientos (variable independiente), para observar los efectos o reacciones que se producen (variable dependiente).” (pág. 34)

Este proyecto será una investigación experimental, debido a que se encontraran el motivo por la cual el negocio a que se le realizo la propuesta, se encuentra con falencias en las dos variables, en este caso, en el inventario de mercadería y rentabilidad, se indagara cuáles son las causas y efectos, es decir, mediante la observación, control y procesos se

descubrirá porque la variable independiente afecta tanto a la variable dependiente.

Diseño cualitativa

Blasco (2007) Manifiesta que la investigación cualitativa estudia la realidad basándose en el entorno natural y la comprensión e interpretación de los fenómenos por parte de los participantes. Utiliza varios métodos para recopilar información.

Será investigación cualitativa, puesto que se realizará entrevistas tanto al propietario como a los trabajadores, para así poder recolectar información sobre como es el ambiente al momento de trabajar en el área de inventarios, además verificar el por qué existen errores en la mencionada área, incluso deducir políticas dependiendo a las respuestas de los entrevistados.

Tipos de investigación

Tabla 2 Análisis

Explorativo	Descriptivo	Explicativo	Correlacional
Se efectúa cuando se examina un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. (Baptista, 2010)	Trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. (Sabino, 1986)	Se encarga de buscar el porqué de los hechos, mediante relaciones causa-efecto. Concluye nivel más profundo de conocimientos. (Arias, El Proyecto de Investigación Sexta edición, 1999)	Grado de relación que existe entre dos o más variables. Para realizar este estudio, primero medir las variables luego pruebas de hipótesis. (Tamayo, 1999)

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Investigación explicativa

Según Sabino C. (1992) expone que:

La investigación explicativa son aquellos trabajos donde nuestra preocupación se centra en determinar los orígenes o

las causas de un determinado conjunto de fenómenos. Su objetivo, por lo tanto, es conocer por qué suceden ciertos hechos, analizando las relaciones causales existentes o, al menos, las condiciones en que ellos se producen. Este es el tipo de investigación que más profundiza nuestro conocimiento de la realidad porque nos explica la razón o el porqué de las cosas, y es por lo tanto más complejo y delicado, pues el riesgo de cometer errores aumenta aquí considerablemente. (pág. 46-47)

Esta investigación permitirá encontrar pruebas por las que suceden los acontecimientos al momento de operar en el área inventario, ya que se realizara una investigación más profunda para encontrar nuevos criterios, de donde provienen las diversas falencias, mediante la investigación extensa se tratara de plantear estrategias de planificación para que los errores encontrados tengan solución y que no siga ocasionando más pérdidas en el negocio.

Existen ciertas investigaciones que no utilizan una indagación amplia y profunda, por la cual no se encuentran las razones suficientes en efecto a los errores que existe en un tema, en este caso, se buscara la información debida, mediante libros, revistas, portal web, y observaciones de cómo la empresa se ha empleado.

Investigación descriptiva

Tamayo y Tamayo (2008) Informa que, “La investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo, institución o cosa se conduce o funciona en el presente.” (pág. 58)

El presente proyecto será una investigación descriptiva, debido a que permitirá descubrir nuevos acontecimientos para la investigación, es decir,

la información que se obtiene de este proyecto es de ayuda para conocer su estado en la empresa y en especial en el área de inventario de mercadería, ya que esta investigación solo trata de buscar el cómo, cuándo, dónde, y el qué, de las variables mencionada anteriormente, y no solo se enfrascara en investigar el “porque”, lo que se inspeccionara en el estudio de las variables.

Población y muestra

Población

Hernández (2014) establece que, “la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.” (pág. 174)

En este caso la población del proyecto de investigación, se manifiesta en las personas que laboran en la empresa, de la cual se puede decir que es una población activa, puesto que es el número de personas que están a la edad de tener un empleo en un cierto espacio.

Martín (2004) informa que, “Población es un agregado total de casos que cumple con una serie predeterminada de criterios, por lo que cuando hablamos de población no nos referimos exclusivamente a seres humanos sino que también podemos referirnos a historias de un hospital, etc.” (pág. 1)

Estudiar la población es fundamental para el acopio de todos los datos que tienen las mismas particularidades, con la finalidad de obtener información necesaria para analizar los acontecimientos dados. Dentro de la población existen tipos de acuerdo con las estadísticas, de las cuales son población finita y población infinita.

Población finita

Es un todo, sus elementos pueden ser identificados por los investigadores y de él se puede obtener conocimiento sobre su cantidad total. (Ramírez, 1999)

Una población finita, como su nombre lo indica, es un número limitado, es decir, la cantidad de individuos puede ser contada puesto que es una cantidad pequeña, la población se puede variar pero la cantidad siempre tendrá un fin.

En el caso del proyecto de investigación la población finita es el área del inventario de mercadería, dado que es el espacio en donde se está desarrollando dicha investigación.

Población infinita

Castro (2003) manifiesta que, “Número de elementos que la forman es infinito, o tan grande que pudiesen considerarse infinitos.” (pág. 75)

La población infinita es lo contrario de la finita, a causa de que el número de personas son infinitas, es decir, es una gran porción y será complejo el conteo. Esta población se la podría relacionar no con personas, sino más bien con los diversos factores que se encuentran ante las falencias que existen en el área de inventario.

Tabla 3 **Habitantes**

Elementos	Cantidad
Propietario	1
Administrador	1
Empleados marketing	2
Vendedores	2
Cajero	1
Proveedores	3
Total	10

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Muestra

Tamayo M. (1997) informa que, “Es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.” (pág. 38)

Para la proyección de una muestra se debe tomar información y todo tipo de datos esenciales de la población, obteniendo las cantidades de los

constituyentes de la muestra, de tal manera que se la conoce como una muestra representativa, por los resultados que esta pueda brindar.

Tipos de muestra

Probabilística

Sampieri (2010) expone que, “Subgrupo de población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos. Se obtienen definiendo las características de la población y tamaño de la muestra, por medio de una selección aleatoria de las unidades de análisis.” (pág. 241)

Este tipo de muestreo se la conoce por ser una muestra en la que se focaliza en la investigación y el análisis de una población, de las cuales se lleva a cabo de forma aleatoria, diseñado para hacer que toda la población tenga la misma probabilidad de selección.

El muestreo probabilística cuenta con cuatro modelos de función como el aleatorio simple, este se desempeña por ser el más fácil puesto que se le entrega a la población un identificador, para luego proceder con el sorteo.

Otro modelo es el sistemático, que opera en manera de efectuar subgrupos mediante la división y así proceder a realizar el sorteo aleatorio.

A continuación se muestra el modelo estratificado, de la cual consta en dividir la población al igual que el sistemático, pero con la diferencia que se dividen con la población que simpaticen con mismas características.

Y por último se encuentra el modelo conglomerado, es utilizado cuando es irrealizable, es por eso que para realizar este método la población ya debe estar agrupada.

No probabilística

Ésta es una técnica de muestreo en la que el proceso de no brinda las mismas oportunidades para todos los individuos de la población. A

diferencia del muestreo probabilístico, el muestreo no probabilístico no es el producto de un proceso de selección aleatoria. (Cuesta, 2009)

Este tipo de muestreo es lo opuesto al probabilístico, a causa de que toda la población no cuenta con la misma coyuntura de ser seleccionados, es decir, se basa por un dictamen subjetivo. Este muestreo es menos riguroso, puesto que se sujeta de la práctica del investigador.

Métodos teóricos de la investigación

Los métodos que se desarrollaran en el proyecto de investigación son los siguientes:

Método inductivo-deductivo

Arrieta (2017) Expone que son estrategias de razonamiento lógico, es decir, los métodos inductivos utilizan premisas específicas para llegar a conclusiones generales, mientras que los métodos deductivos utilizan principios generales para llegar a conclusiones específicas.

Este proyecto de investigación es inductivo-deductivo, dado que en el caso inductivo se recolectara todo tipo de información sobre el manejo de inventarios de mercadería en las demás empresas comerciales, logrando así tener hipótesis.

En el caso de lo deductivo se obtiene información específica procurando en datos generales, tales como las NIC y otros artículos referentes al inventario de mercadería.

Método análisis síntesis

Este es un proceso psicológico diseñado para comprender completamente la naturaleza de todas las partes y características que ya hemos entendido. (Limón, 2006)

Este método ayuda a entender mejor cada una de las características de un análisis y de un determinado tema.

Mediante todo el análisis, indagación y referencias obtenidos del inventario de mercadería y rentabilidad económica, se realiza el respectivo resumen, a fin de dejar en claro el plan al propietario y trabajadores sobre el potencial que tendrá el sistema de control de inventario, y a su vez exponer las posibles consecuencias, no obstante evitar esas futuras falencias.

Método científico

El conocimiento científico es razonable, sistemático, exacto y verificable, pero no absolutamente confiable. Producto de la actividad humana en comunidades sociales y científicas. (Bunge, 1976)

Este método ayuda a comprender desde la perspectiva científica sobre el problema que tiene el tema del control de inventario de mercadería y la rentabilidad, conviene destacar que se obtienen las destrezas necesarias para resolver los inconvenientes.

Método Estadística

Investigar los métodos científicos para recopilar, organizar, resumir y analizar datos, sacar conclusiones efectivas y tomar decisiones razonables basadas en dicho análisis. (Spiegel, 2009)

Método que se basa en la sucesión de procedimientos para la manipulación de la información, recopilación de datos para llevarlas al desarrollo y aplicación de opiniones contemplativas, extrayendo conclusiones y al mismo tiempo dar comprensión óptima sobre los temas que se está investigando.

Método Demostrativo

Su curvatura es consistente con el artículo y muchos cuantificadores, en los que puede afectar elementos vacíos o elementos predeterminados. (RAE, 2009)

El método demostrativo consiste en mostrar conclusiones verdaderas, a lo cual esto depende mucho de las causas que originan el tema, en otras palabras esto se debe a la autenticidad de la conclusión.

Técnicas e instrumentos de la investigación

Tabla 4 **Método**

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Formulario
Encuesta	Cuestionario

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Entrevista

Lincoln-Denzin (2005) manifiesta que, “Una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas”. (pág. 643)

La entrevista es usada en el presente proyecto de investigación, dado que cuenta con una herramienta esencial para obtener información de interés para toda la audiencia o del mismo modo investigar temas o cuestiones en particular, intercambiando nociones o criterios por intermedio de una conversación.

Encuesta

Malhotra (1997) Informa que una encuesta es un diálogo con un gran número de personas que utilizan un cuestionario prediseñado para obtener información específica.

Se utiliza la encuesta a causa de la herramienta que brinda, mediante el cuestionario se recolecta la información precisa y real abiertamente que se le realizó a las personas fieles a la empresa, con preguntas relacionadas al tema que se está investigando, con la finalidad de lograr

los objetivos que han sido planteados, es decir, encontrar la solución ante el problema presentado.

Procedimientos de la investigación

Entrevista

Para que se lleve a cabo la entrevista y obtener la información que se necesita, se elabora un formulario con preguntas exactas destinadas para los trabajadores.

Tipo de entrevista

Entrevista mixta

Este tipo de entrevista es ideal para contar con información necesaria, dado que el formulario cuenta con preguntas estructuradas donde se encuentran los puntos relevantes, y al mismo tiempo se llevan las preguntas improvisadas, a la cual esto dependió de las respuestas que dieron los entrevistados.

El tipo de entrevista que se realizó es el informativo, ya que se desarrolló un formulario con preguntas variadas, concretas y planificadas para que los trabajadores puedan responder sin ninguna dificultad sobre cómo se controla el área de inventario en su empresa, con el fin de la obtención de los procedimientos e información concreta sobre el tema mencionado.

Tipos de preguntas en el formulario

Las preguntas planteadas en el formulario son preguntas abiertas para manifestar libremente cualquier inquietud.

Por otro lado se plantearon las preguntas hipotéticas para las situaciones que surgieron en determinadas circunstancias, y por último las preguntas de sondeo, estas se realizan en consecuencia a las respuestas anteriores de los entrevistados.

Encuesta

Para la elaboración de la encuesta se efectuó el cuestionario, la cual va dirigida al mercadeo, puesto que ellos se encargan también de promocionar lo que hay en stock, así también a los vendedores y cajero, con la intención de tener cognición sobre como ellos atienden a las preguntas y demanda de los clientes, y si perciben algún descontrol al momento en que solicitan el producto deseado.

Dentro del cuestionario se elaboraron preguntas referentes a los objetivos, una vez obtenido las respuestas de la encuesta se realizó el procesó a su respectiva tabulación.

Tipos de encuestas

La encuesta que se efectuó, fue por medio de la encuesta analítica, con la finalidad de comprender la situación que acontece el mencionado problema.

En la encuesta analítica, es necesario obtener conjetura del discernimiento sobre lo que se está inquiriendo, puesto que esto conlleva a las variables ser el punto de inclinación, y así ayudar a los encuestados a tener mejor comprensión sobre el tema y que ellos puedan dar una respuesta dependiendo a los hechos ocurridos en el negocio.

Las preguntas que se realizan en el cuestionario son comprensibles y fundamentales para los encuestados, de modo que las respuestas dadas sean importantes para la solución de problema que existe en el negocio.

Tras la encuesta realizada, despendiendo las respuestas dadas por los encuestados, se procede de manera inmediata a efectuar la tabulación de cada una de las preguntas, de la misma manera se lleva a cabo el análisis e interpretación según lo que indique la tabulación.

En el mencionado análisis se reflejara lo que cada trabajador piensa referente al inventario que su microempresa maneja para su mercadería.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Aplicación a las técnicas en instrumentos

Encuesta

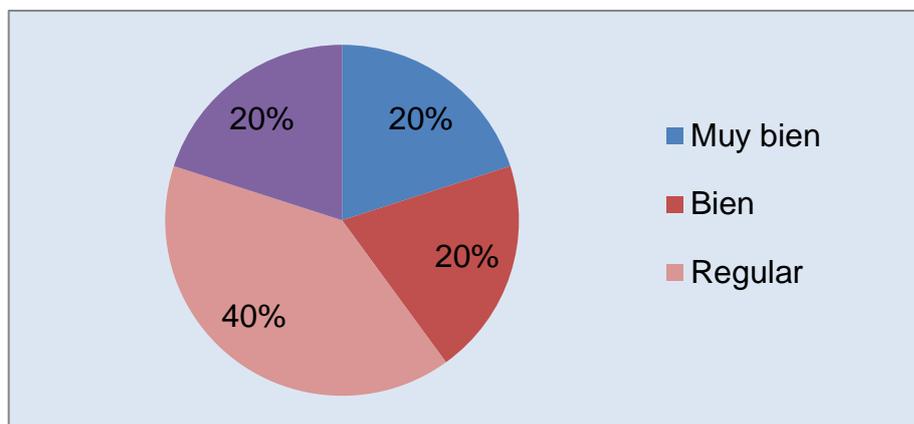
1. ¿Considera que dentro de su empresa existe un control de inventario de mercadería óptimo?

Tabla 5 Control inventario óptimo

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Muy bien	1	20%
Bien	1	20%
Regular	2	40%
Necesita mejorar	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 3 Control inventario óptimo



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

El control de inventario de mercadería es muy importante para seguir con las actividades comerciales de una empresa, en la tabulación se muestra que tres de los empleados concuerdan que el inventario no es óptimo para su empresa y que necesitan mejorar el área.

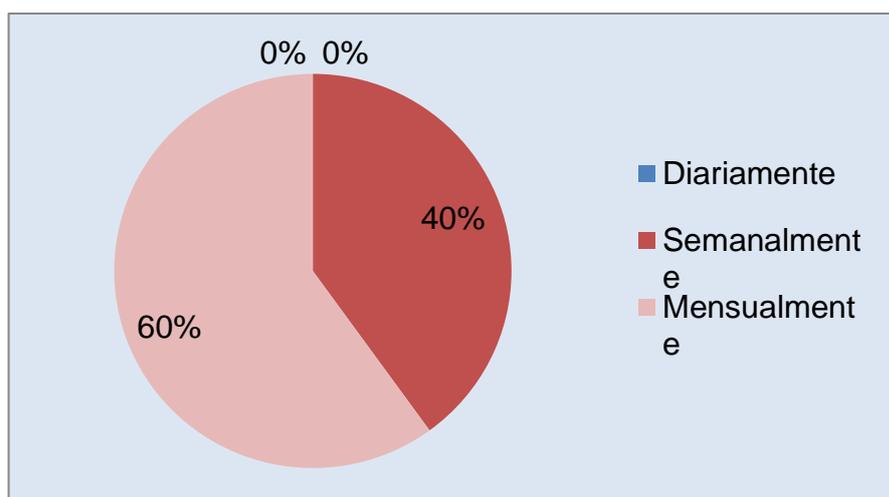
2. ¿Con qué frecuencia se realiza el inventario físico de mercadería?

Tabla 6 Frecuencia

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Diariamente	0	0%
Semanalmente	2	40%
Mensualmente	3	60%
Anualmente	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 4 Frecuencia



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Referente a la pregunta realizada a los trabajadores, el 40% informa que la frecuencia del conteo físico de inventario es semanalmente, mientras que el gran porcentaje de 60% alega que se efectúa mensualmente. Es recomendable que la frecuencia de revisión de inventario debería ser diariamente, puesto que, es un negocio que con una mercadería abundante y de distintos modelos, y eso depende de la demanda de los clientes.

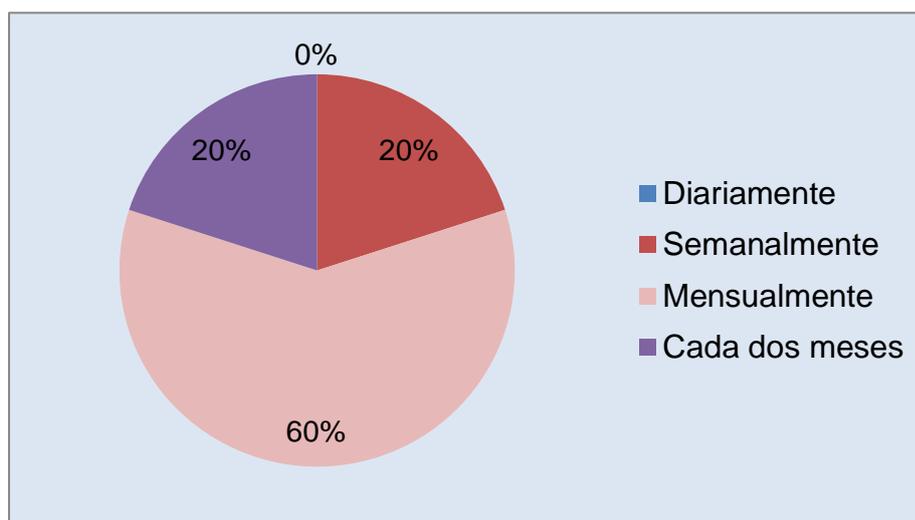
3. ¿Cada que tiempo realizan las respectivas compras de mercadería a los proveedores?

Tabla 7 **Compra de mercadería**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Diariamente	0	0%
Semanalmente	1	20%
Mensualmente	3	60%
Cada dos meses	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 5 **Compra de mercadería**



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Con un resultado del 60%, los encuestados mencionan que las compras de mercadería se la efectúan mensualmente, alegan que solo se realizan las compras de los diseños de calzados y demás productos que tienen más demanda por los clientes, para la mercadería que no son vendidos durante el mes van destinados a la venta en oferta, y se la repone al mes siguiente.

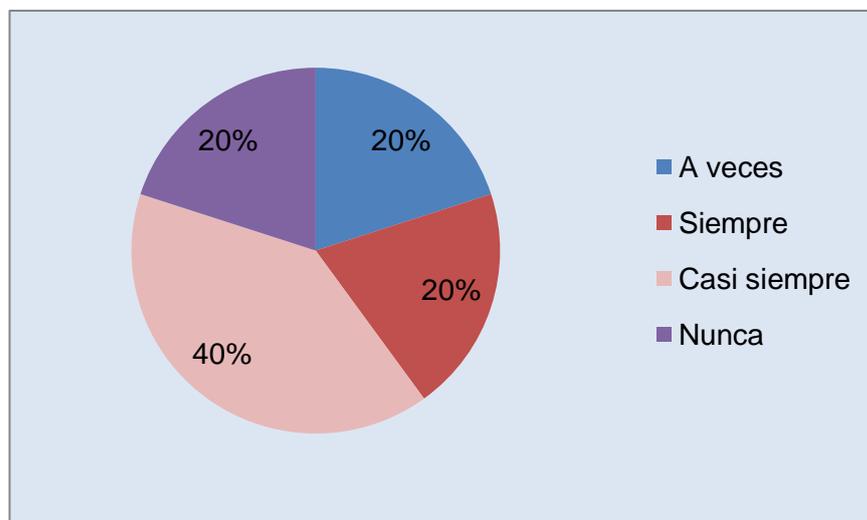
4. ¿Ha considerado usted conocer sobre las causas por las cuales existen perdidas de mercadería?

Tabla 8 **Pérdidas**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
A veces	1	20%
Siempre	1	20%
Casi siempre	2	40%
Nunca	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 6 **Pérdidas**



Elabora por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

De los cinco trabajadores encuestados, el 40% mencionaron que casi siempre tienen conocimiento sobre las causas del porque existen pérdidas en el inventario de mercadería, y el resto de los porcentajes aluden que no conocen o que a veces tienden a conocer las causas. Para poder mantener un buen control se necesita conocer cuáles son esas falencias que ocasionan que el área no se maneje de manera correcta.

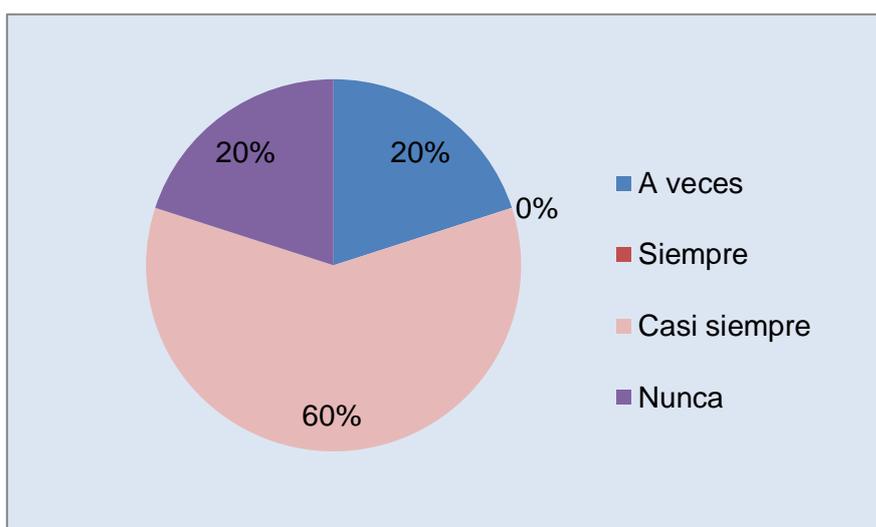
5. ¿Comprende las políticas de control inventario de mercadería que tiene su empresa?

Tabla 9 **Políticas**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
A veces	1	20%
Siempre	0	0%
Casi siempre	3	60%
Nunca	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 7 **Políticas**



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Los encuestados dieron respuesta de un 60%, mencionando que casi siempre tienden a comprender las políticas que la empresa posee. El tener cognición sobre lo que uno hace es importante, y más aún en una situación como la del control de inventario ya que es el área donde se centra la actividad comercial de la empresa, es fundamental dejar bien en claro a los trabajadores las políticas para que así tengan un buen funcionamiento.

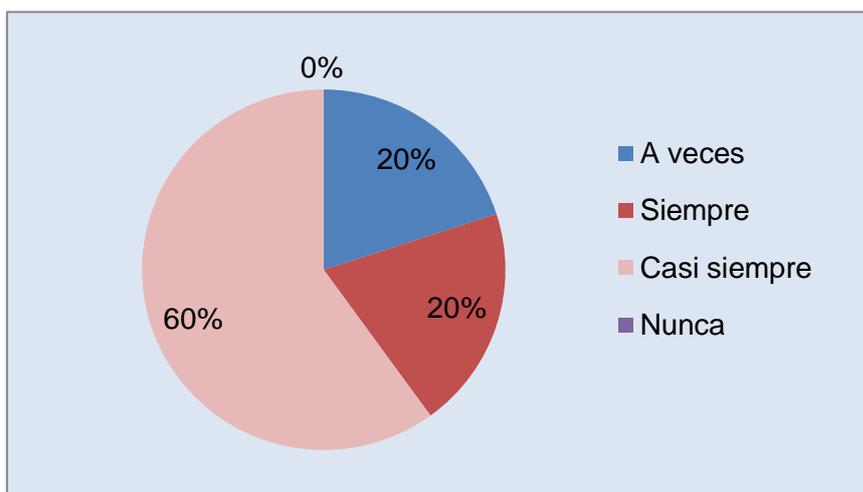
6. ¿Cree que existen falencias en el inventario de mercadería porque no hay una capacitación exacta al momento de organizar dicha área?

Tabla 10 Capacitación

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
A veces	2	40%
Siempre	1	20%
Casi siempre	2	40%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 8 Capacitación



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Como resultado a la pregunta, se obtuvo mayor porcentaje en las opciones a veces de 40% y en la opción casi siempre de igual manera se obtuvo un 40% por parte de los encuestados. La capacitación es vital para elaborar en un lugar, ya que permite conocer que es lo que va desempeñar y de qué manera se efectuara en esa área, los trabajadores están dispuestos a recibir capacitación para así poder realizar de manera efectiva su trabajo.

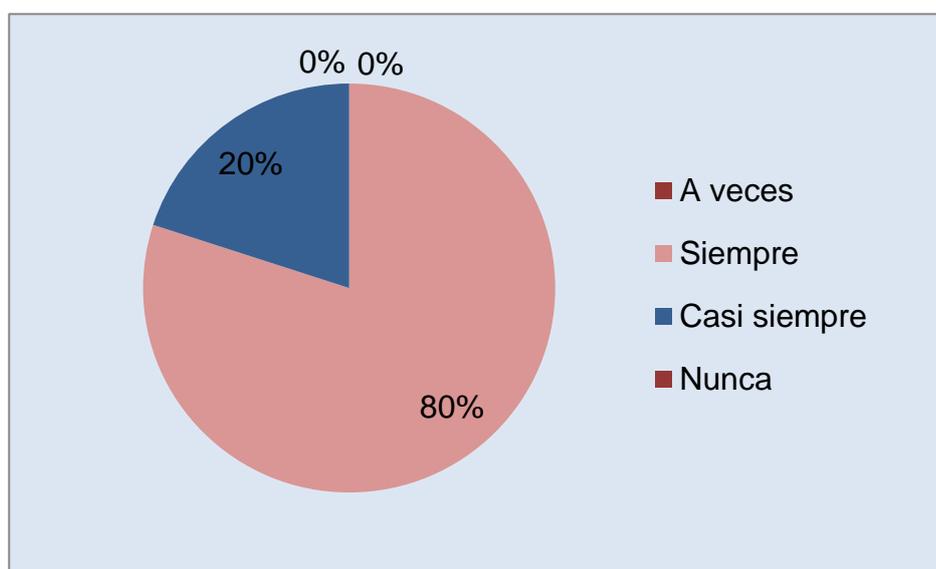
7. ¿Considera que realizar un control de inventario de mercadería es importante para la actividad comercial de la empresa?

Tabla 11 Actividad comercial

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
A veces	0	0%
Siempre	4	80%
Casi siempre	1	20%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 9 Actividad comercial



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Las respuestas de los encuestados concuerdan con un 80% dando como respuesta, que si se necesita y consideran de suma importancia efectuar un control de inventario en la mercadería, puesto que la mercadería que manejan existen diversidades de diseños y tallas. El control y rotación de los productos es fundamental, para conocer cuál es producto que más demanda el negocio, porque si no se conoce de esto se verá en el futuro incontables errores al momento de almacenar y comprar la mercadería.

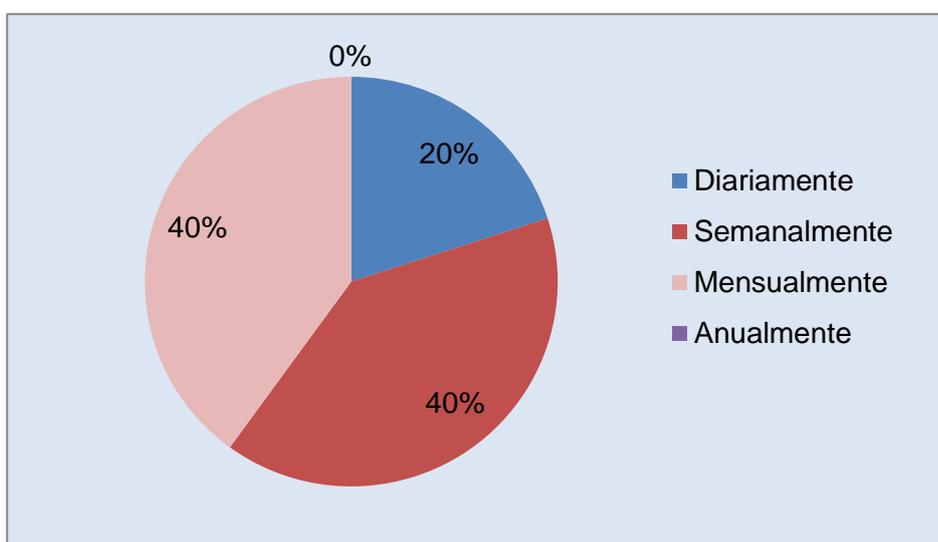
8. ¿Qué tiempo le toma a la empresa vender su mercadería?

Tabla 12 **Ventas**

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Diariamente	1	20%
Semanalmente	2	40%
Mensualmente	2	40%
Anualmente	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 10 **Ventas**



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

La pregunta que se lleva a cabo es crucial, ya que depende de las ventas, es la ganancia del negocio, los encuestados replicaron que las ventas se realizan mensualmente o a veces en la semana, eso dependiendo de la temporada, alegan que cuando hay festividades es donde más ventas producen. Las ventas forman parte de la inversión de la mercadería, así que es valioso tener en cuenta la salida del inventario, es recomendable vender todos los productos, así sea con descuentos, pero lo importante es que se refleje ganancias y no pérdidas.

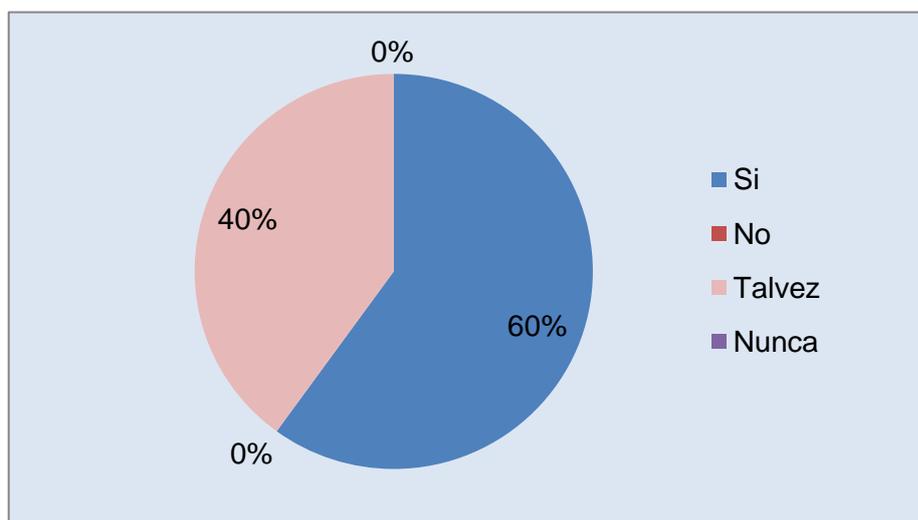
9. ¿Cree que es necesario instaurar un sistema para el control de inventario de mercadería?

Tabla 13 Sistema

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	3	60%
No	0	0%
Talvez	2	40%
Nunca	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 11 Sistema



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Referente a la pregunta, los encuestados dieron como respuesta con un 60% que si encuentran necesario instaurar un sistema para el control de inventario, considerando que al tener el sistema podrán estar más seguros de la mercadería que disponen y de las que no, y es mucho más eficiente al momento de verificar el diseño de calzado que los clientes solicitan, y se evitan de estar buscando de manera física el pedido del comprador simultáneamente sin hacer esperar al cliente.

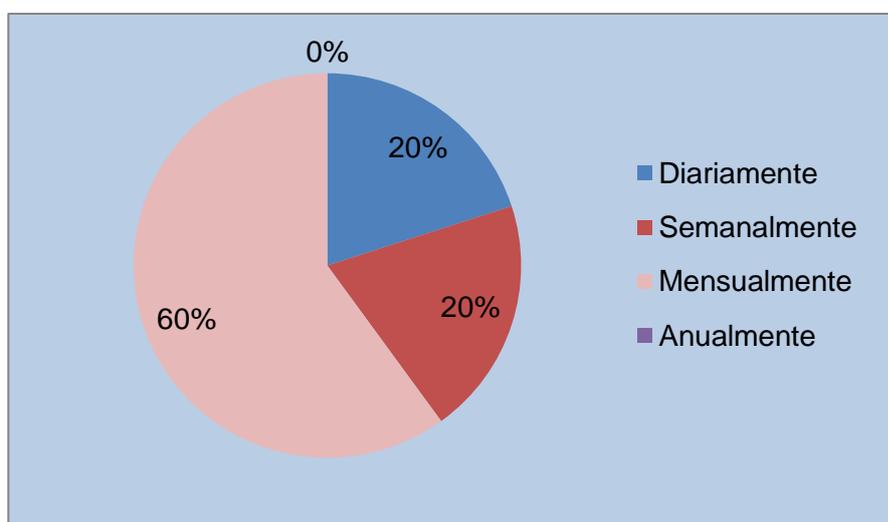
10. ¿Cada que tiempo el administrador da seguimiento a las actividades que se realizan en el inventario de la empresa?

Tabla 14 Seguimiento

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Diariamente	1	20%
Semanalmente	1	20%
Mensualmente	3	60%
Anualmente	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Figura 12 Seguimiento



Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Análisis e interpretación

Las respuestas a la pregunta a los encuestados fue de un 60% que aluden que el administrador da seguimientos mensuales sobre como ellos manejan el control de inventario de mercadería. El administrador tiene como función alcanzar las metas u objetivos que la empresa se proponga y la toma de decisiones, dicho de esta manera, el administrador cumple un rol muy importante, ya que es quien planifica, analiza y comunica lo que se tiene que mejorar en un área.

Entrevista 1

La siguiente entrevista se la realiza al propietario de la microempresa Zapatos Diogo en la sucursal de Guayaquil, con la finalidad de tener cognición sobre cómo se ha hecho frente a la rentabilidad económica de su negocio.

Con el siguiente informe dado, se puede conocer cuáles son los factores que causan falencias al momento de incrementar y determinar la rentabilidad económica contribuyendo con soluciones en la microempresa.

Se asegura mesura con la información que comparte y un grato agradecimiento por el tiempo que invirtió.

Fecha: 17-02-2021

Datos generales

Entrevistado: Diego Saltos **Cargo:** propietario

Entrevistador: Melanie Muñiz **Lugar:** Guayaquil

Hora de inicio: 15:20pm **Hora de término:** 16:00pm

Objetivo: Adquirir información necesaria y precisa para llegar a la conclusión sobre las falencias que existen en la rentabilidad económica.

Variable dependiente: Rentabilidad económica

Formulario

1. **¿Considera usted que los diseños de los productos que ofrece la empresa continuamente son rentables?**

Claro, confió que los productos son atractivos ante los ojos de los compradores y contamos con una variedad de mercadería la cual brindamos a nuestros clientes y a medida de las solicitudes de ellos, se va adquiriendo la mercadería, además son prendas que se usan a diario y son necesarios.

2. De los productos que comercializan ¿cuál es el más consumido por los clientes?

Lo que nos identifica y dicho mismo por el nombre de nuestro negocio, lo que más nos caracteriza son los calzados, nos enfocamos en la venta de zapatos deportivos y tenis que ahora están muy de moda.

3. ¿Se realizan análisis de las ventas en la microempresa?

En ciertas ocasiones, por lo general solo registramos las ventas que se realizan a diario y al final del mes se visualiza las ganancias que hemos obtenido, pero de realizar un análisis, solo se lo hace cuando tenemos algo planeado para el negocio.

4. ¿Cómo calificas la rentabilidad económica de tu negocio?

Puedo optar por decir que no está mal, si obtenemos un porcentaje aceptable para seguir con nuestro negocio y pagar nuestros impuestos e intereses, pero si me gustaría incrementar más la rentabilidad.

5. ¿Han existido o existen estrategias para aumentar la rentabilidad económica del negocio?

Cuando comenzamos con el negocio nunca pensamos en la rentabilidad económica del negocio, pero ahora con el pasar de los años mi equipo de trabajo y yo nos hemos dado cuenta lo importante que es tener una rentabilidad apta, así que ahora buscamos algunas estrategias para aumentarla.

6. ¿Estima usted que los objetivos trimestrales de gastos e ingresos que se proponen se efectúan?

No siempre, pero en las mayorías de veces sí, por ejemplo si nuestro objetivo es que las ventas suban un 10% de lo habitual, siempre estamos en constancia y tratando de realizar estrategias para la cumplir ese objetivo, aunque eso implique vender ciertos productos a menos precio.

Entrevista 2

La siguiente entrevista se la realiza al administrador de la microempresa Zapatos Diogo en la sucursal de Guayaquil, con la finalidad de tener cognición sobre cómo se ha hecho frente a la rentabilidad económica de su negocio.

Fecha: 17-02-2021

Datos generales

Entrevistado: Fernando **Cargo:** propietario

Entrevistador: Melanie Muñiz **Lugar:** Guayaquil

Hora de inicio: 15:20pm **Hora de término:** 16:00pm

Objetivo: Adquirir información necesaria y precisa para llegar a la conclusión sobre las falencias que existen en la rentabilidad económica.

Variable dependiente: Rentabilidad económica

Formulario

1. **¿Considera usted que los diseños de los productos que ofrece la empresa continuamente son rentables?**

Por supuesto, nuestro negocio se centra en los pedidos y gustos de nuestros consumidores, siempre dándoles productos de calidad y a un precio accesible.

2. **De los productos que comercializan ¿cuál es el más consumido por los clientes?**

Por las peticiones de los clientes que siempre están consultando tanto en el local como en la tienda en línea, puedo considerar que los productos que más son solicitados, son los zapatos deportivos, el tenis, las camisetas polos y de algodón, además esos son los productos que más se están reponiendo en nuestro inventario de mercadería.

3. **¿Se realizan análisis de las ventas en la microempresa?**

Eso se realiza dependiendo a los proyectos futuros del negocio, por lo que puedo decir que no siempre se lleva a cabo un análisis de ventas,

pero obviamente de las ganancias obtenidas se separa un cierto porcentaje para reponer la mercadería.

4. ¿Cómo calificas la rentabilidad económica de tu negocio?

En mi punto de vista, puedo calificarla como buena, no excelente pero si es apta para poder cumplir con nuestras obligaciones y al final obtenemos un porcentaje bueno para nuestro negocio, de hecho nos hemos planteado incrementar la rentabilidad económica.

5. ¿Han existido o existen estrategias para aumentar la rentabilidad económica del negocio?

En el tiempo que estado trabajando aquí puedo decir que de cierta manera si han existido, solo que no fueron bien especificadas, pero ahora estamos dispuestos y comprometidos a que la rentabilidad que tenemos ahora se incremente.

6. ¿Estima usted que los objetivos trimestrales de gastos e ingresos que se proponen se efectúan?

Como administrador puedo decir que no siempre se efectúan estos objetivos, sobre todo en los ingresos, ya que estos dependen de las ventas, y si las ventas son menores los gastos van hacer mayores, por lo tanto siempre estamos constantemente elevar más las ventas y disminuyendo los gastos innecesarios.

Análisis e interpretación de las dos entrevistas

Al indagar en las dos entrevistas, se puede observar que tanto el propietario y administrador, son un buen equipo de trabajo, y hay comunicación entre ellos y tiene en claro que es lo que quieren para su negocio, referente a la primera pregunta ellos saben que la mercadería depende de los clientes ya que ellos son los que consumen los productos.

En la segunda pregunta se analiza que el propietario solo tiene conocimiento que el producto que más vende son los calzados, en cambio

el administrador recalca que muy aparte de los calzados también los productos como camisetas tanto polos como de algodón son muy solicitados.

Referente a la tercera pregunta, ambos tanto el propietario y el administrador, admiten que en el negocio casi nunca se realiza un análisis de ventas, el llevar este tipo de análisis es fundamental para un negocio, ya que de esto depende el pronóstico del futuro de la empresa, la cual se debe hacer siempre.

Para la cuarta pregunta ambos entrevistados tienen como objetivo incrementar su rentabilidad económica, pero el problema es que no saben cómo llevar a cabo esta decisión, tiene bien en claro su objetivo de pero aún no saben cómo realizarlo.

Los entrevistados informan mediante la pregunta quinta, que si han establecido estrategias para el incremento de la rentabilidad económica, pero que lo que se les hacía difícil era que no estaban bien especificadas, y por consiguiente no funcionaba ya que la rentabilidad económica que obtenían seguía siendo la misma.

Y como última pregunta, los entrevistados notifican que para cumplir con los objetivos trimestrales de gastos e ingresos, constantemente están tratando de ofrecer precios accesibles a los clientes pero que a su vez no exista pérdida en las ventas, y reducir gastos innecesarios que se adquieren.

Estos objetivos trimestrales, solo se lo plantean de vez en cuando, debido a que hay veces en que las ventas que realizan no son suficientes como para plantearse objetivos cada tres meses, es por este motivo que la microempresa elige en desarrollar objetivos cuando tenga la oportunidad según cómo va la actividad comercial del negocio. Los mencionados objetivos benefician a cualquier empresa que haga de su uso, ya que esto permite reflejar si la empresa es capaz de superar cualquier circunstancia que suceda dentro de un área o principalmente de la organización.

Propuesta

Tema

Propuesta de un sistema de control de inventario de mercadería para la microempresa Zapatos Diogo.

Justificación

La microempresa Zapatos Diogo no cuenta con un sistema de control de inventario de mercadería, y es por eso que se le dificulta saber con exactitud qué es lo que tiene en el inventario, perjudicando la rentabilidad económica de la microempresa.

Dentro de la microempresa existe la necesidad de instaurar un sistema de control de inventario de mercadería, para mejorar la forma en la que distribuyen los diseños de calzados, para conocer mejor que tipo de calzados tiene más demanda, las tallas de los calzados, saber cuándo reponer el inventario de mercadería y por último los ingresos y salidas de la mercadería que se vende.

Fundamentos

Espinoza (2011) manifiesta que el control de inventario es una herramienta básica en la gestión moderna porque permite a las empresas y organizaciones comprender la cantidad actual de productos que se pueden vender en un lugar y momento determinados, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en la industria.

Un sistema de control de mercadería es aquel proceso de la cual ayuda a las empresas, microempresas, a llevar un almacenamiento.

Una administración competente y al mismo tiempo proporciona información importante sobre los productos básicos disponibles en la empresa, ofreciendo optimizar la rentabilidad de la empresa, estableciendo cada uno de los costos de la mercadería que ha sido vendida.

Propuesta de un sistema de control de inventario de mercadería

Cuando se conoce las deficiencias que ha sostenido el inventario de la microempresas Zapatos Diogo, a continuación se aplica la recomendación para mejorar el control del inventario de productos de mercadería.

Se propuso que para el sistema de control de inventario cuente con el método ABC de las cuales ayudara a:

- clasificación de los productos
- Calcula puntos máximos, mínimos y reordenar
- Refleja datos sobre los inventarios actuales
- Muestra compras y ventas que se realizan
- Indica el inventario de mercadería a tiempo real
- Mide el rendimiento de las actividades

Es importante que los trabajadores tengan en claro como es el funcionamiento el sistema que se va a instaurar, esto depende un buen control de mercadería y a su vez mejora la rentabilidad económica de la empresa.

Se utilizara el método ABC para que los trabajadores se les hagan más factibles al momento de localizar el producto solicitado.

Este método tiene como indicador un cierto porcentaje en donde depende en que tipo se encuentre.

Tabla 15 **Método ABC**

Tipo A	Tipo B	Tipo C
La rotación de mercadería de este tipo es del 80%.	En esta clase la rotación corresponde el 15% de mercadería vendida.	El tipo c, corresponde a una rotación de 5% de mercadería.

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Este método recomendado en la propuesta, también forma parte de la segunda característica, que ya con esta clasificación se puede visualizar los productos máximos, mínimos y pre ordenar.

También ayudara ver la información de cada producto de mercadería en el tiempo real, actualizado y brindar información actual a los clientes sobre los pedidos que efectúan.

Este sistema está implantado en un formato Excel, en la cual se encuentran las opciones de descripción del producto, el costo, las unidades vendidas, la participación relativa de inventario, la participación acumulada, la clasificación ABC, y el porcentaje de representación de inventario y por producto, a continuación se aprecia una imagen donde se muestra un ejemplo del diseño del sistema y donde puede visualizar sus funciones.

Figura 13 Método ABC

No	Código	Descripción	Costo Promedio	Unidades Vendidas	Valor Total	Participación Relativa Inventario	Participación Acumulada Inventario	ABC	Participación Acumulada Productos	Porc. Representación Inventario	Porc. Representación Productos
1	PIZ019	Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6	Columna7	Columna8	Columna9	Columna10
2	CAR233	Tenis/mujer- tallas 35,37,39	\$ 14,00	43	\$ 602,00	1,89%	1,89%	A	2,5%	24,28%	20,0%
3	CAR091	Tenis/hombre- tallas 40,42,44,46	\$ 15,00	50	\$ 750,00	2,35%	4,23%	A	5,0%		
4	NAV025	Zapatillas cross trainig- tallas 40,42,44,46	\$ 24,00	58	\$ 1.392,00	4,36%	8,59%	B	7,5%		
5	AIR001	Camisetas polos/ mujer- tallas M, S, XS, X, XL	\$ 13,00	29	\$ 377,00	1,18%	9,77%	A	10,0%		
6	MAR059	Camisetas polos/hombre- tallas M, S, XS, X, XL	\$ 15,00	61	\$ 915,00	2,87%	12,64%	A	12,5%		
7	ARO011	Camisetas de algodón/ hombre- tallas M,S,XS,X,XL	\$ 18,00	100	\$ 1.800,00	5,64%	18,28%	B	15,0%		
8	CIN098	Camisetas de algodón/ mujer- tallas M, S, XS, X, XL	\$ 16,00	98	\$ 1.568,00	4,91%	23,19%	A	17,5%		
9	CAR034	Gorras- blanco, negro, azul marino	\$ 10,00	35	\$ 350,00	1,10%	24,28%	B	20,0%		
10	TEC102	zapatos deportivos / mujer- tallas 35,37,38,39,40	\$ 25,00	40	\$ 1.000,00	3,13%	27,42%	A	22,5%	30,11%	25,0%
11	BOL042	zapatos deportivos/ hombre- tallas 40,42,44,46	\$ 30,00	76	\$ 2.280,00	7,14%	34,56%	A	25,0%		
12	MAR128	Camisetas, 30+18X60	\$ 44,16	39	\$ 1.722,24	5,39%	39,95%	C	27,5%		

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

Otra de las características que se encuentra dentro del diseño de sistema inventario y que es de suma importancia para el buen funcionamiento, es la de visibilizar las compras y ventas que se realizan a diario en el negocio, es decir que se lleve a cabo un registro moderado sobre la entrada y salida del inventario, para que así tengan a disposición y bien

estructurado estas cuentas contables que los estados financieros exigirán en el futuro.

Figura 14 Registro

The screenshot shows a web interface for sales registration. At the top, there's a header with the 'Diogo' logo and a toggle for 'Compras' (purchases) and 'Ventas' (sales), with 'Ventas' selected. Below the header, there are input fields for 'Cliente' (Luis Cassano), 'Cantidad' (1 / 60), 'Producto' (tenis/hombre), 'Precio por Unidad' (\$ 17,00), and 'Fecha' (20/02/2021). A 'Total de Ventas' field shows \$ 17,00. There are 'Registrar' and 'Borrar' buttons. Below this is a table titled 'REGISTRO DE VENTAS' with columns: Tipo, Fecha, Cliente / Proveedor, Producto, Precio x U., Cantidad, and Total. The table contains several rows of purchase and sale records.

Tipo	Fecha	Cliente / Proveedor	Producto	Precio x U.	Cantidad	Total
Compras	20/02/2021	Fabrica Zapatos Diogo	tenis/ mujer	\$ 12,00	50	\$ 600,00
Compras	20/02/2021	Fabrica Zapatos Diogo	tenis/hombre	\$ 15,00	60	\$ 900,00
Compras	20/02/2021	Fabrica ZD	Zapatillas cross training	\$ 20,00	30	\$ 600,00
Compras	20/02/2021	JM polos	camisetas polo	\$ 12,00	50	\$ 600,00
Ventas	20/02/2021	Veronica Santana	tenis/ mujer	\$ 14,00	1	\$ 14,00
Ventas	20/02/2021	Luis Cassano	camisetas polo	\$ 13,50	2	\$ 27,00

Elaborado por: Muñiz, M (2021)

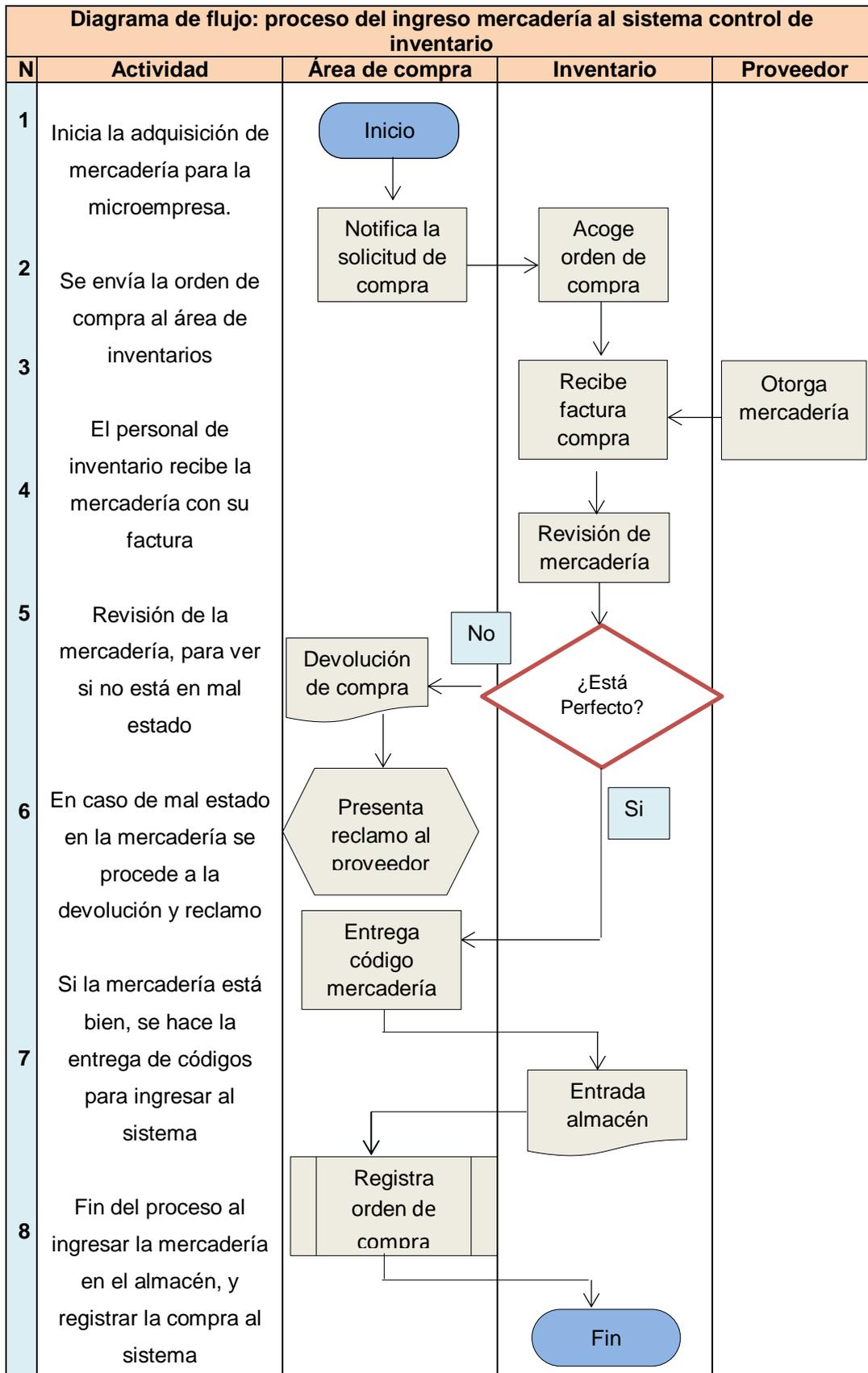
Estas imágenes observadas son ejemplos de cómo se visualizaría el diseño sistema de inventario de mercadería.

Una vez visualizado las imágenes, se procede a realizar un diagrama de flujo, donde se explica cada uno de los procedimientos que se debe efectuar para que los que van a emplear el sistema puedan tener más en claro como testiguar, programar e instruir cada movimiento que se realiza en el área de inventario de mercadería.

Diagrama de flujo

A continuación se presenta el organigrama de flujo del proceso del inventario.

En este diagrama solo se visualizara el proceso que se debe realizar al momento de adquirir mercadería para abastecer el inventario, de la cual el procedimiento de la compra es quien hace seguimiento a la venta y la regla ABC para que los productos estén ubicados según como lo establece el método.



Elaborado por: Muñiz, M (2021)
 Tabla 16 Diagrama de sistemas

Conclusiones

A partir de las encuestas y entrevistas realizadas en la microempresa Zapatos Diogo se realizó un análisis donde se consideraron las siguientes conclusiones:

- Se ha diagnosticado el inventario de la empresa y se puede expresar que no existe un control de inventario que sea óptimo para el negocio.
- Una de las razones por la cual el negocio se encuentra con falencias en el inventario de mercadería, es por la falta de inspección de los productos.
- Su forma de almacenar la mercadería crea dificultades debido a que no conocen la ubicación de la talla de los calzados y diseño o si disponen con lo que solicitan los clientes.
- Las políticas que poseen, no es comprensibles para los trabajadores.
- No disponen de capacitaciones para los empleados referentes al control de inventario de mercadería.
- No cuentan con un sistema de control de inventario y solo se confían con el inventario físico.
- Las estrategias que han aplicado para la rentabilidad económica no son explicadas correctamente.
- Falta de conocimiento para incrementar la rentabilidad económica.

Recomendaciones

- Innovar la forma en la que se administra el inventario para que así pueda coincidir con la actividad comercial del negocio.
- Realizar supervisión en el inventario de mercadería a diario, con el fin de sostener el nivel de inventario verificado.
- Establecer técnicas para la forma de almacenar la mercadería, puede ser con etiquetas, o por según los proveedores, pero más recomendable sería colocar etiquetas en donde se especifique el diseño y la talla, para que así se encuentre con facilidad.
- Crear políticas de inventarios en donde muestre la estrategia utilizada para administrar la mercadería y permita a los responsables del área comprender su función y brindar un mejor servicio al cliente.
- Efectuar capacitaciones para aquellos empleados que están a cargo del control de inventario, para generar un mejor control y que en el futuro no existan más errores.
- Implantar un sistema de control de inventario de mercadería, que les ayude a dar información detallada y precisa sobre lo que disponen y no en el inventario.
- Mejorar las estrategias que se han planteado anteriormente, y explicar de mejor manera a los empleados para que así exista una buena comunicación entre todos dentro del negocio.
- Investigar sobre tácticas que ayuden el incremento de la rentabilidad económica de la empresa, y desarrollar un memorándum donde se encuentren escritas dichas tácticas.

Bibliografía

- Aguirre. (1997). *Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller*. España: Cultural de Ediciones, S.A.
- Arias, F. (1999). *El Proyecto de Investigación Sexta edición*. Caracas - República Bolivariana de Venezuela: Editorial Episteme, C.A.
- Arias, F. (2002). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme.
- Baptista. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGrawHill.
- Baptista, C. &. (2010). *Metodología de la Investigación Quinta Edición*. Mexico D.F: Editorial McGraw-Hill.
- Blasco, J. E. (2007). *Metodologías de investigación en las ciencias de la actividad física y el deporte: ampliando horizontes*. España: Editorial Club Universitario.
- Bunge, M. (1976). *La ciencia su método y su filosofía*. Buenos Aires: Editorial Ediciones Siglo Veinte.
- Castro. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración. (2ª Edición)*. Caracas: Editorial Uyapar.
- Chiavenato. (1993). *Inicio a la Administración de Materiales*. Mexico: Editorial MC Graw Hill.
- Espinoza, O. (2011). *LA ADMINISTRACION EFICIENTE DE LOS INVENTARIOS*. Madrid: Editorial: La Ensenada.
- Guerrero, H. (2009). *Inventarios: manejo y control*. ECOE Ediciones.
- H, C. I. (2007).
- Hernández, F. B. (2014). *Metodología de la investigación 6ª Edición*. México D.F: Editorial Interamericana Editores, S.A.
- Kerlinger, F. (2002). *Enfoque conceptual de la Investigación del comportamiento*. Editorial McGRAW-HILL.
- Lincoln-Denzin. (2005). *The Sage Handbook of Qualitative*. London: Editorial: Sage Publications Ltda.

- Maldonado. (2015). Recuperado de Contable - Tributaria - Laboral: .
Revista de consultoria contable-tributario-laboral.
- Malhotra, N. K. (1997). *Investigación de mercados*. México: Editorial Pearson Educación.
- Martín, J. R. (2004). *Población de estudio y muestreo en la investigación epidemiológica*. nure investigación.
- Martins, F. (2010). *Metodología de la investigación cualitativa 2a. ed.* Caracas; Venezuela.
- Méndez, J. S. (2012). *Fundamentos de Economía*. Mc Graw Hill 3era Edición.
- Miguez Perez, M. B. (2006). *Introducción a la gestión de Stocks*. Vigo: Ideaspropias Editorial.
- Miller, F. (1993). *Curso de Contabilidad Intermedia*. México: UTEHA.
- Morillo, M. (2001). *Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos*. Mérida. Venezuela.: Editorial FACES.
- Osorio, C. (2013). *Modelos para el Control de Inventarios en las Pymes*. Editorial Panorama.
- Parella, S. (2010). *Metodología de la investigación cualitativa 2a. ed.* Caracas; Venezuela.
- Pérez, J. P. (2012). *Definicion.De*. Obtenido de <https://definicion.de/rendimiento/>
- Porto, J. P. (2012). *Definicion.de*. Obtenido de Concepto de gestión: <https://definicion.de/gestion/>
- RAE. (2009). *Nueva gramática de la lengua española*. Madrid: Espasa Libros .
- Raffino., M. E. (15 de julio de 2020). *Concepto.de*. Recuperado el 26 de enero de 2021, de <https://concepto.de/ganancia/>.
- Sabino. (1986). *Proceso de Investigación*. Caracas: Panapo.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Caracas: Editorial Panapo.
- Sallenave, J. P. (1990). *La Gerencia Integral*. Colombia: Editorial Norma.

Sánchez, A. D. (2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/merma.html>

Sanchez, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 18 de Febrero de 2004, de <Http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

Spiegel. (2009). *estadística*. Mexico d.f: mc graw hill.

Tamayo y Tamayo, M. (2008). *El Proceso de la Investigación Científica 4ª ed.* México: Editorial Limusa.

Tamayo, M. (1997). *El Proceso de la Investigación científica*. Mexico: Limusa S.A.

Wachowicz, H. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México: Editorial Pearson Educación de México, S.A.

<http://www.auditingtax.com/downloads/NIC%202%20INVENTARIO.pdf>

<https://bc.smsecuador.ec/niif-ifs/nic-2-inventarios/>

<https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR.pdf>

[file:///C:/Users/equipo/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%](file:///C:/Users/equipo/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%20Interno-)

[file:///C:/Users/equipo/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%](file:///C:/Users/equipo/Downloads/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%20Interno-)

f

<https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/rsm-peru-control-de-inventarios>

<https://blogs.imf-formacion.com/blog/logistica/logistica/por-que-dificil-controlar-inventario/>

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14283/1/UPS-GT001904.pdf>

<http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/9709/1/TUAEXCOMCYA003-2019.pdf>

https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/699/Vanessa_Tesis_bachiller_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/565/GESTI%C3%93N%20DE%20CONTROL%20DE%20INVENTARIOS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20EMPRESA%20ONLY%20STAR%20SAC%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Carta de aceptación



Microempresa Zapatos Diogo

Alborada 3era etapa; manzana BF; solar 9, EC090150, Guayaquil,
Ecuador

Guayaquil, 02 de Marzo del 2021

Un cordial saludo, me permito informarle que la Srta. Muñiz Toala Melanie Jamileth estudiante del Instituto Superior Universitario Bolivariano de Tecnología, de la carrera Contabilidad y Auditoría, tiene la autorización para la realización del Proyecto de Grado **“Propuesta de un sistema de control del inventario de mercadería para la microempresa Zapatos Diogo ubicada en el cantón de Guayaquil, provincia del Guayas”** que se llevara a cabo en el área del inventario de la empresa.

Jefe administrativo

Formato de la entrevista realizado al propietario y administrador de la microempresa Zapatos Diogo.

Entrevista

Fecha:	
Datos generales	
Entrevistado:	Cargo:
Entrevistador:	Lugar:
Hora de inicio:	Hora de término:
Objetivo: Adquirir información precisa para llegar a la conclusión sobre las falencias que existen en la rentabilidad económica.	
Variable dependiente: Rentabilidad económica	
Formulario	
1. ¿Considera usted que los diseños de los productos que ofrece la empresa continuamente son rentables?	

2. De los productos que comercializan ¿cuál es el más consumido por los clientes?	

3. ¿Se realizan análisis de las ventas en la empresa?	

4. ¿Cómo calificas la rentabilidad económica de tu negocio?	

5. ¿Han existido o existen estrategias para aumentar la rentabilidad económica del negocio?	

6. ¿Estima usted que los objetivos trimestrales de gastos e ingresos que se proponen se efectúan?	

Formato de encuesta aplicada a empleados, vendedores y cajero de la microempresa Zapatos Diogo.

Encuesta

¡Saludos cordiales!

La presente encuesta se desarrollara de manera anónima y tiene como objetivo adquirir información sobre cómo ha sido controlado el inventario de mercadería y poder ayudar a mejorar el desempeño en la mencionada área de la empresa.

La información que se tendrá en esta encuesta será de total confidencialidad, por lo que se le aconseja que las respuestas a las preguntas sean de manera personal.

Instrucciones:

- Solo se debe usar bolígrafo negro o azul
- No hacer uso de corrector, ni tachones, ni enmendaduras
- Rellenar la opción que considere correcta
- De las cuatro alternativas solo elegir una
- No doblar la hoja

Variable independiente: control inventario de mercadería

Cuestionario

1. ¿Considera que dentro de su empresa existe un control de inventario de mercadería óptimo?

Muy bien	Bien	Regular	Necesita mejorar

2. ¿Con qué frecuencia se realiza el inventario físico de mercadería?

Diariamente	Semanalmente	Mensualmente	Anualmente

3. ¿Cada que tiempo realizan las respectivas compras de mercadería a los proveedores?

Diariamente	Semanalmente	Mensualmente	Cada dos meses

4. ¿Ha considerado usted conocer sobre las causas por las cuales existen perdidas de mercadería?

A veces	Siempre	Casi siempre	Nunca

5. ¿Comprende las políticas de control inventario de mercadería que tiene su empresa?

A veces	Siempre	Casi siempre	Nunca

6. ¿Cree que existen falencias en el inventario de mercadería porque no hay una capacitación exacta al momento de organizar dicha área?

A veces	Siempre	Casi siempre	Nunca

7. ¿Considera que realizar un control de inventario de mercadería es importante para la actividad comercial de la empresa?

A veces	Siempre	Casi siempre	Nunca

8. ¿Qué tiempo le toma a la empresa vender su mercadería?

Diariamente	Semanalmente	Mensualmente	Anualmente

9. ¿Cree que es necesario instaurar un sistema para el control de inventario de mercadería?

Si	No	Talvez	Nunca

10. ¿Cada que tiempo el administrador da seguimiento a las actividades de la empresa?

Diariamente	Semanalmente	Mensualmente	Anualmente

¡La encuesta ha finalizado!

Gracias por su cooperación y ayuda para completar la encuesta. Se le Recuerda que esto es completamente anónimo y confidencial.

Muñiz Toala Melanie

C.C. 0951135284

Fotos



Fuente: Google maps
Ubicación de Zapatos Diogo



Fuente: Google maps
Stock de calzados de la microempresa Zapatos Diogo



Fuente: Google maps
Stock de calzados de la microempresa Zapatos Diogo



Fuente: Google maps
Área de almacenamiento de la mercadería