UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO (A) EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

FORMA: PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

"CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL SUPER MARKITO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2023"

AUTORAS:

AGUILAR GUAMÁN ADRIANA NICOLE
CALUÑA QUILLE MIRIAM ESTELA

DIRECTORA:

ING. GONZÁLEZ NÁJERA LORENA

GUARANDA – ECUADOR
2024

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

"CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL SUPER MARKITO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2023"

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios, porque ha estado en cada paso que hasta hoy hemos dado, por darnos salud, fortalezas y sabiduría para continuar.

A nuestros padres, quienes han velado por nuestro bienestar y educación siendo nuestro apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que afrontamos a lo largo de la vida y la carrera sin dudar ni un solo momento, es por ellos que hoy llegamos a donde estamos.

A nuestros docentes por el apoyo y la paciencia brindada, por su sincera amistad, y por sus sabios consejos para formarnos en profesionales.

Al comercial “Súper Markito” por habernos permitido desarrollar esta investigación, brindándonos confianza y apoyo.

DEDICATORIA

Dedico a Dios, por brindarme la salud y la fuerza para levantarme día tras día detrás de cada uno de mis propósitos y por enseñarme a ser fuerte.

A mi padre "*Segundo Caluña"* por su apoyo constante durante la carrera, a mi madre *"María Quille"* por ser mi principal sostén para llegar hasta esta etapa, gracias a ustedes que con su amor, paciencia y sacrificio me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temerle a las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A mis hermanos "*Christian Caluña y Silvia Caluña"* por su cariño incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en los momentos que los he necesitado y por dame ánimos para no rendirme.

Finalmente, quiero dedicar esta tesis a mis amigas, por su apoyo y su cariño, por extenderme su mano en momentos difíciles y porque en la soledad de vivir en una ciudad ajena, fueron mi familia. Las quiero mucho.

Caluña Quille Miriam Estela

Como no dedicar mi triunfo a dios quien fue un pilar muy importante durante mi vida profesional con su infinita misericordia quien guio mis pasos.

A mi padre Willian Ramiro Aguilar Escobar que me apoya en mis decisiones y nunca me dejo sola quien fue guiándome en cada paso que daba con su paciencia y su gran amor para lograr mi sueño de ser profesional, a mi madre Laura Maria Guaman Aguaguiña quien fue una parte fundamental para lo largo de mi carrera universitaria con sus hermosos concejos y apoyo incondicional.

A mi hermana, Pamela Katherine Aguaguiña Murrillo y su esposo Carlos Rea, quien fueron un pilar bien fuerte dúrate mi vida universitaria y vida personal quien siempre confiaron en mi capacidad para salir adelante, con sus apoyos moralmente cuando más duro se puso ellos estuvieron ahí dándome su apoyo incondicional para poder afrontar como toda una guerrera, a mi hermana María Aguilar y esposo Luis López quien estuvieron ahí incondicionalmente.

A mi tía Rosa Maigualca quien fue como mi segunda madre, con sus hermosos concejos ayudándome incondicionalmente durante el momento de mi carrera y personalmente, mi tío Vinicio Guamán que con su carácter me fue formando con una excelente educación, a mis primos Doménica Guamán, Vínico Guamán y por supuesto a mis hermosos sobrinos que con sus locuras llenaron con mucha felicidad y carisma en mis malos momentos.

Por supuesto también agradezco a mi hermosa Abuelita Mariana Elena Aguaguiña Murillo, que fue una mujer guerrera y bien luchadora, quien me enseñó a nunca darme por vencida y ser bien responsable para lograr mis sueños dedicatoria para el cielo

Adriana Nicole Aguilar Guamán

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

Ing. Lorena González, Ing. María Ibarra e Ing. Verónica García, en su orden Director y Pares Académicos del Trabajo de Integración Curricular "CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE COMERCIAL SUPER MARKITO, CANTON GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, AÑO 2023" desarrollado por el señor/señorita Aguilar Guamán Adriana Nicole y Caluña Quille Miriam Estela.

CERTIFICAN

Que, luego de revisado el Trabajo de Integración Curricular en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la carrera CONTABILIDAD Y AUDITORIA, por lo tanto, autorizamos su presentación y defensa.

Guaranda, 09 de octubre del 2024

Ing. Lorena González
Director

Ing. María Ibarra
Par Académico

Ing. Verónica García
Par Académico

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

DERECHOS DE AUTOR

Nosotras AGUILAR GUAMÁN ADRIANA NICOLE Y CALUÑA QUILLE MIRIAM ESTELA portador/res de la Cédula de Identidad No 02050074093 y 1207032036 en calidad de autor/res y titular/es de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación: CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL SÚPER MARKITO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2023, modalidad PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a mi/nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo/autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El (los) autor (es) declara (n) que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

AGUILAR GUAMÁN ADRIANA NICOLE CALUÑA QUILLE MIRIAM ESTELA



Aguilar Guamán Adriana Nicole
(firma)



Caluña Quille Miriam Estela
(firma)

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN ii

AGRADECIMIENTO iii

DEDICATORIA iv

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN vi

DERECHOS DE AUTOR vii

ÍNDICE DE CONTENIDO viii

INDICE DE TABLAS x

INDICE DE FIGURAS/GRÁFICAS/IMÁGENES x

INTRODUCCIÓN 1

RESUMEN 2

ABSTRACT 3

CAPÍTULO I 4

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO 4

1.1. Descripción del Problema 4

1.2. Formulación del Problema 5

1.3. Preguntas de Investigación 5

1.4. Justificación 6

1.5. Objetivos 7

1.5.1. Objetivo General 7

1.6. Hipótesis 8

1.7. Variables (Operacionalización) 8

CAPITULO II 12

MARCO TEORICO 12

2.1. Científico 12

2.2. Conceptual 19

2.3. Legal 21

2.4. Georeferencial 24

CAPITULO III 25

METODOLOGÍA 25

3.1. Tipo de investigación 25

3.2. Enfoque de la investigación 25

3.3. Métodos de investigación 25

3.4. Técnicas e instrumentos de recopilación de datos 26

3.5. Universo, población y muestra 26

3.6. Procesamiento de la información 27

CAPITULO IV 28

4.1. Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados 28

CAPÍTULO V 39

5.1. PROPUESTA 39

CONCLUSIONES 42

RECOMENDACIONES 42

BIBLIOGRAFÍA 43

ANEXOS 47

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variable independiente 9
Tabla 2. Variable Dependiente 11
Tabla 3.Técnicas e instrumentos de recopilación de información.....27
Tabla 4. Etiqueta e identificación de productos. 29
Tabla 5. Frecuencia con la que realizan constatación física de inventarios 30
Tabla 6. Factores influyentes en la demanda de productos 31
Tabla 7. Importancia de promociones para aumentar la demanda 32
Tabla 8. Importancia del monitoreo de los ingresos por venta.....33
Tabla 9. Estrategias para el mejor manejo del inventario y control eficiente.....40

INDICE DE FIGURAS/GRÁFICAS/IMÁGENES

Gráfico 1. Etiqueta e identificación de productos. 29
Gráfico 2. Frecuencia con la que realizan constatación física de inventarios 30
Gráfico 3. Factores influyentes en la demanda de productos.....31
Gráfico 4. Importancia de promociones para aumentar la demanda 33
Gráfico 5. Importancia del monitoreo de los ingresos por venta.....34

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como objetivo determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad del Comercial Markito, ubicado en el cantón Guaranda, provincia de Bolívar, durante el año 2023. El control de inventarios es una herramienta clave para las empresas comerciales e industriales, en nuestro caso, nos enfocaremos solo en la empresa comercial, ya que permite gestionar eficientemente las compras y ventas de productos. Además, contar con un sistema de control interno adecuado facilita el monitoreo del stock disponible, lo que contribuye a optimizar las operaciones, mejorar la gestión de recursos y fomentar un crecimiento sostenible en las ventas.

Esta investigación consta de los siguientes capítulos:

Capítulo I: Contiene la realidad problemática, la formulación del problema, la hipótesis, los objetivos generales y específicos, la justificación y el significado. Así como la investigación en un contexto internacional, nacional y local, que permiten la guía y enseñanza para el sustento de la investigación.

Capítulo II: Comprende una investigación exhaustiva basándonos, en libros, fuentes digitales confiables para llevar a cabo el desarrollo del marco teórico, conceptualización, marco legal, antecedentes y Georreferencial.

Capítulo III: Se describe el método de investigación que se utilizó para llevar a cabo el trabajo de integración curricular, como son método descriptivo, método cuantitativo y cualitativo.

Capítulo IV: Se propone los resultados obtenidos, para mejor el sistema de control de inventarios que se ha venido utilizando dentro del comercial, para de esta manera optimizar rentabilidad.

Capítulo V: Se realiza la presentación de la propuesta una vez encontrado la deficiencia del comercial, presentando las conclusiones de la investigación realizada, de acuerdo a los objetivos planteados durante el estudio. Seguido Se encuentra las referencias utilizadas y los anexos de la investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar el control de inventario y su incidencia en la rentabilidad del Comercial Súper Markito, ubicado en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, durante el año 2023. Dado que el manejo adecuado del inventario es fundamental para el funcionamiento eficiente de cualquier empresa dedicada a la comercialización de productos de primera necesidad, el estudio pretende identificar las políticas y prácticas actuales de control de inventarios implementadas en el negocio, así como su impacto en la rentabilidad.

La investigación se orienta en evaluar cómo la optimización de las técnicas de gestión de inventario, tales como la rotación de productos, la previsión de demanda y la reducción de costos de almacenamiento, influyen en la capacidad de la empresa para maximizar sus márgenes de ganancia. A través de un enfoque cuantitativo, se han utilizado encuestas dirigidas a los empleados y un banco de preguntas de entrevista dirigida al gerente del comercial, para de esa manera lograr identificar el problema que está afectando de manera indirecta al negocio.

Los resultados obtenidos evidencian que un control eficiente del inventario contribuye significativamente a la reducción de costos operativos, mejora la rotación de productos y, por ende, incrementa la rentabilidad del negocio. Por lo que, se identificó un mal manejo del sistema contable con el que se realizan sus actividades de registro de sus inventarios, mismo que ha estado afectando en el incremento de su rentabilidad, lo que sugiere ideas de estrategias para optimizar aún más el desempeño financiero del Comercial Súper Markito.

Este estudio concluye que el control de inventarios no solo es una herramienta clave para la gestión eficiente del negocio, sino también un factor determinante para la sostenibilidad y el crecimiento económico de la empresa en el mercado competitivo de la provincia de Bolívar.

PALABRAS CLAVE: Control de inventario, rentabilidad, gestión de inventarios, rotación de productos, sostenibilidad financiera

ABSTRACT

This research aims to analyze inventory control and its impact on the profitability of Comercial Súper Markito, located in Guaranda canton, Bolívar province, during 2023. Proper inventory management is essential for the efficient operation of any business dedicated to the commercialization of basic necessity products. The study seeks to identify the current inventory control policies and practices implemented by the business and evaluate their influence on profitability.

The research focuses on assessing how optimizing inventory management techniques such as product rotation, demand forecasting, and storage cost reduction affects the company's ability to maximize profit margins. Using a quantitative approach, surveys were conducted with employees, and a structured interview was administered to the business manager to identify issues indirectly affecting the business.

The findings reveal that efficient inventory control significantly reduces operational costs, improves product turnover, and consequently increases profitability. The study identified deficiencies in the accounting system used for inventory tracking, which have negatively impacted the business's profitability. These findings underscore the need for strategic improvements to further enhance the financial performance of Comercial Súper Markito.

This research concludes that inventory control is not only a critical tool for efficient business management but also a determining factor for the company's sustainability and economic growth in the competitive market of Bolívar province.

Keywords: Inventory control, profitability, inventory management, product turnover, financial sustainability

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Descripción del Problema

En Ecuador, el sector comercial ha enfrentado una serie de desafíos significativos, incluyendo las repercusiones de la reciente crisis económica global y los efectos adversos de la pandemia de 2019. Estas circunstancias han resultado en pérdidas económicas considerables, llevando a muchas empresas al borde de la quiebra, en gran parte debido a la falta de un control riguroso sobre sus inventarios. Esta situación ha contribuido a una notable disminución de la rentabilidad en el sector. Cabe recalcar que el autor (J.Ketchen, s.f.)Habla sobre la importancia del control de inventarios que no solo es vital para mantener la eficiencia operativa, sino que también impacta directamente en la satisfacción del cliente y en la rentabilidad del negocio. Implementar un buen sistema de control de inventarios ayuda a tomar decisiones informadas, reducir costos y mejorar el servicio al cliente

Según el autor (KOTLER, 2021), menciona que el comercio es toda forma de actividad económica consistente en el intercambio o la transferencia de bienes o servicios, teniendo en cuenta que la provincia de Bolívar, y específicamente en el Cantón Guaranda, el comercio de productos de primera necesidad juega un rol fundamental en la economía local. Los negocios como el Comercial Markito compiten con otras tiendas minoristas y mayoristas, lo que exige una gestión eficiente de los recursos para mantenerse a flote. La falta de sistemas adecuados de control de inventarios en la región ha generado problemas como desabastecimientos y sobre inventarios, afectando tanto a los negocios como a los consumidores. En este contexto, mejorar la eficiencia operativa mediante un control óptimo de los inventarios no solo es una necesidad para los negocios, sino también una ventaja competitiva que puede mejorar la satisfacción del cliente y, por ende, la rentabilidad.

En el caso específico del Comercial Súper Markito, se identificó un sistema de control de inventario deficiente que ha afectado su rentabilidad. Se observa una falta de organización en la gestión de la bodega, lo que ha resultado en pérdidas

económicas significativas. La falta de un control efectivo de inventarios ha causado retrasos en las operaciones del comercio, exceso de stock y falta de información precisa sobre el inventario disponible, lo que ha llevado a pérdidas en las ventas.

Es fundamental analizar y mejorar el sistema de control de inventario de Súper Markito para optimizar la gestión de los productos en stock y garantizar la rentabilidad del negocio. Se debe mejorar el uso del sistema que utilizan dentro del comercial para obtener una gestión más eficiente de los inventarios y la información sobre la mercadería disponible, con el objetivo de evitar pérdidas económicas y mejorar la rentabilidad del negocio.

1.2. Formulación del Problema

¿Cómo incide el control de inventarios en la rentabilidad del Comercial Súper Markito, cantón Guaranda, provincia Bolívar, año 2023?

1.3. Preguntas de Investigación

- ¿Cuál es la importancia de realizar un control de inventarios al Comercial Súper Markito?
- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el Comercial Súper Markito en cuanto al control de inventario?
- ¿Qué impacto tendría un sistema de control de inventario más eficiente en la competitividad del Comercial Súper Markito en el mercado local?

¿Qué sistema de control de inventario a utilizado el comercial Súper Markito para el control de sus bienes?

1.4. Justificación

El Comercial Súper Markito, actualmente busca mejorar su rentabilidad por lo que surge la necesidad de realizar una investigación para llevar a cabo un manejo de inventarios correcto con respecto a los productos con los que la empresa cuenta y ofrece a sus clientes, para de esta forma obtener excelentes resultados dentro del negocio.

El control de inventarios es un proceso que implica monitorear y controlar el movimiento de mercancías dentro de una empresa. Esto incluye gestionar la cantidad de producto disponible, la ubicación física de los bienes, rastrear las entradas y salidas y optimizar los niveles de existencias para satisfacer la demanda y reducir los costos de inventario. (Guzman, 2022)

Mediante esta investigación se demuestra la **importancia** de llevar un manejo eficiente de control de inventario, logrando obtener una información veraz y confiable de los estados financieros para la correcta toma de decisiones con los objetivos planteados.

Es **necesario** llevar a cabo esta investigación, ya que su resultado será de gran ayuda para el control de inventarios y la rentabilidad financiera del Comercial Súper Markito. Por lo tanto, es imprescindible proponer estrategias para mejorar el uso de su sistema operativo contable “Dovar” ya que, han existido pequeños errores que podrían ocasionar problemas graves al negocio debido a la incorrecta manipulación de los empleados que tienen acceso al mismo.

Cabe recalcar que los **beneficiarios** directos con esta investigación es toda la entidad del Comercial Súper Markito, mientras que, los beneficiarios indirectos son la comunidad en general (clientes y/o consumidores) ya que, permitirá mejorar el consumo de los productos en la cuidad.

La rentabilidad hace referencia a la capacidad de un negocio o inversión para generar ganancias en relación con los recursos invertidos. Además, la rentabilidad tiene como objetivo generar ganancias adecuadas en relación con los

recursos invertidos. Esto implica maximizar los ingresos y minimizar los costos para obtener un retorno satisfactorio sobre la inversión. (Torres, 2023)

Esta investigación es **factible** en su ejecución debido que hay un gran apoyo y compromiso con la empresa, así como de los recursos humanos que intervienen, teniendo una gran coordinación y conocimiento necesario para llevar a cabo su desarrollo.

La implementación de estrategias que ayudaran a mejorar el manejo adecuado del sistema que ha venido utilizando el comercial teniendo como objetivo evitar volver a cometer errores que se han visto anteriores veces. Debido a que, la empresa cuenta con una herramienta contable, pero que no está funcionando adecuadamente para el control de inventario dentro del comercial.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Analizar el control de inventarios en el comercial súper Markito, en el Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, año 2023**.**

1.5.1 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del comercial Súper Markito.
- Analizar la teoría científica en cuanto al control de inventarios para sustentar la investigación
- Proponer estrategias que mejoren el manejo del inventario y el control eficiente del comercial súper Markito.

1.6. Hipótesis

El control de inventarios tiene un impacto significativo en la rentabilidad del comercial Súper Markito, cantón Guaranda, Provincia Bolívar, año 2023

1.7. Variables (Operacionalización)

Variable independiente

Control de inventarios

Variable dependiente

Rentabilidad

Tabla 1. Variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Control de inventario	Es un sistema que permite que la empresa gestione las existencias que almacena. De esta forma, además identifica que productos debe mover más rápido, cuáles son los que escasean, cómo es su rotación y en cuáles invierte más recursos para su	Inventario Costos y eficiencia del inventario Supervisión y monitoreo	Mercadería Costo Demanda Tiempo de anticipación	¿Cuál es el sistema contable que utiliza Súper Markito? ¿Con que frecuencia el comercial Súper Markito detecta los productos dañados? ¿Cómo se etiquetan y se identifican los productos en el comercial? ¿Existe un responsable de bodega? ¿Con que frecuencia realiza la constatación física de sus inventarios?	Entrevista Entrevista Encuesta Entrevista Encuesta Encuesta Encuesta

	correcto almacenaje. (Rodriguez, 2023).			¿Quién se encarga de realizar las revisiones del inventario en el comercial Markito? ¿Qué factores crees que influyen en la demanda de productos en el comercial Súper Markito? ¿Consideras que las promociones actuales son efectivas para aumentar la demanda? ¿Con que frecuencia se realiza el pedido de mercadería en el comercial Markito?	Entrevista

Nota: (Aguilar & Caluña, 2024)

Tabla 2. Variable Dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Rentabilidad	Según (Diaz, 2012) Define a la rentabilidad como la capacidad para originar utilidades que repercuten en futuras inversiones, menores deudas, mayor producción, ventas, beneficios, mayor crecimiento.	Venta Activo Eficiencia financiera	Ingreso por ventas Indicador de liquidez de activo Rentabilidad sobre activos	¿Cuál fue el ingreso total por ventas en el último semestre? ¿Cómo calificarías la tendencia de los ingresos por ventas en los últimos meses? ¿Qué tan importante consideras que es monitorear los ingresos por venta para la rentabilidad del comercial? ¿Con que frecuencia se realiza un análisis de liquidez de los activos? ¿Se considera adecuados los niveles de liquidez para cubrir las obligaciones a corto plazo? ¿La empresa tiene la capacidad de reponer los activos (como inventarios de productos) rápidamente cuando es necesario	Entrevista Encuesta Entrevista Entrevista Entrevista

Nota: (Aguilar & Caluña, 2024)

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Científico

Inventarios.

Según (Lopez Montes, 2014)define a los inventarios como: "Registro documental de los bienes y demás pertenencias de una persona o comunidad, hecho con orden y precisión, pero en el mundo empresarial es la relación ordenada de bienes y existencias, a una fecha determinada"

Gestionar de manera eficiente los recursos en las actividades comerciales genera numerosos beneficios. Por ejemplo, se evita acumular materiales innecesarios, se mejora el aprovechamiento de los equipos y se reduce el riesgo de que el espacio de almacenamiento en la bodega de Súper Markito se desborde. Estas medidas no solo hacen que las operaciones sean más ágiles, sino que también promueven un entorno de trabajo más ordenado y productivo.

También, (Gasbarrino, blog.hubspot, 2023) nos dice que un inventario es: "un documento donde se realiza el registro de todos los bienes tangibles y en existencia de una empresa, que pueden utilizarse para su alquiler, uso, transformación, consumo o venta"

Nos permite analizar en detalle los componentes del patrimonio de una empresa u organización, al tiempo que facilita el control de los productos que se venden a los clientes.

Tipos de inventarios.

En una empresa, es clave identificar la variedad de objetos que se manejan, lo que hace necesario implementar distintos tipos de inventarios para garantizar su control y gestión adecuados. La periodicidad con la que se realizan estos inventarios es igualmente importante en su clasificación. Los inventarios de corto plazo, aunque

demandan más recursos y atención, permiten un monitoreo más detallado y rápido de los activos y los procesos productivos. Por otro lado, los inventarios de largo plazo suelen proporcionar una visión más general, lo que puede limitar la utilidad de la información para decisiones estratégicas. Por ello, resulta esencial equilibrar la frecuencia y el nivel de detalle en el control, asegurando así una administración eficiente y efectiva de los recursos empresariales. Existen dos métodos importantes para realizar el control de inventarios, los cuales se muestran a continuación:

Inventario permanente.

Para (Llamas, Economipedia, 2020) el inventario permanente es "un sistema de control de inventario que trata de contabilizar de forma inmediata las variaciones de existencias"

Además, (Cortez Ruiz, 2018)menciona que es el más utilizado cuando se conoce el costo de lo que se vende. Para registrarlo, se utiliza tarjetas o software administrativo que permiten la generación de estos inventarios, en los que es posible llevar registros de compras, ventas y existencias.

Mediante este sistema, el comercial podrá conocer el valor de la mercancía vendida en cualquier momento, sin necesidad de realizar inventario físico, ya que los movimientos de compra venta de mercadería van a ser registrados directamente en la cuenta de mercancías no fabricada por la empresa a precio de costo. Las empresas que decidan implementar este sistema necesitarán contar con un auxiliar llamado Kardex, donde se lleva un registro detallado de cada artículo.

Inventario periódico.

Este procedimiento se lleva a cabo al cierre de un período determinado, que puede ser anual, semestral, mensual o quincenal, dependiendo de las necesidades de la empresa. En algunos casos, puede implicar la suspensión temporal de las actividades para llevar a cabo el inventario, dado que su actualización se realiza únicamente al final de cada período.(Gonzales , 2019).

Para (Escudero Serrano, 2014) “Consiste en hacer un recuento físico de las existencias, para conocer las cantidades de stock al final de un periodo y valorar dichas existencias a precios de coste o de mercado”

En este tipo de inventario se integra con el inventario permanente, para poder llevar un control de manera eficiente, evitando así cualquier falencia mismo que se reflejara al fin de cada periodo.

Objetivo de los inventarios.

Para (Ruiz, 2022) existen varios objetivos en el control de inventarios, entre los más relevantes tenemos los siguientes:

1. Minimizar la inversión
2. Minimizar los costos de almacenamiento
3. Minimizar los pedidos por daño, obsolencias y con artículos perecederos.
4. Mantener un inventario suficiente para la producción no carezca de materia primas, partes y suministros.
5. Mantener un transporte eficiente.

Es importante recalcar que los inventarios cumplen un papel fundamental en la distribución eficiente de los materiales necesarios para la empresa. Su adecuada gestión permite evitar el aumento de costos y la pérdida de productos, asegurando así que se lleven a cabo de manera efectiva las necesidades reales del área comercial.

Importancia de los inventarios.

Según (Prieto, 2023) indica que, al tener un inventario controlado, se logra alcanzar información importante para conocer a ciencia cierta la disponibilidad y el estado de los productos.

Por lo tanto, nos ayuda a realizar una evaluación exhaustiva de los productos que cuenta el comercial.

Técnicas de administración de los inventarios.

Los inventarios tienen varias diferencias que los vuelve totalmente distintos entre sí, por lo que se puede usar diversas técnicas para estudiarlos. Entre ellas son:

Método ABC: divide el inventario disponible en tres clases con base en su volumen anual en dinero.

Conteo cíclico: recuento frecuente de una parte del inventario total, para que haya sido contado al menos una vez, en un periodo determinado.

Rentabilidad.

Para (Sanchez, 2002) La rentabilidad es un factor esencial para medir el éxito de una inversión y para respaldar decisiones estratégicas sobre la distribución de recursos.

En resumen, La rentabilidad es uno de los objetivos primordiales de una persona o empresa, ya que busca generar ingresos que justifiquen la inversión realizada a través de diversas actividades en un periodo específico

Demanda

Según el autor (Robbins, 2024)La demanda representa la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos y son capaces de adquirir a diferentes precios en un período determinado. La demanda no solo se relaciona con la voluntad de compra, sino también con la capacidad económica de los consumidores para realizar esas compras.

Existen varios aspectos clave a considerar en la demanda:

Ley de la demanda: Esta ley indica que, manteniendo constantes las demás variables (ceteris paribus), cuando el precio de un bien o servicio baja, los consumidores tienden a demandar una mayor cantidad, mientras que, si el precio sube, la cantidad demandada tiende a disminuir.

Elasticidad de la demanda: se encarga de mediar la sensibilidad de la cantidad demandada ante cambios en el precio, el ingreso del consumidor o el precio de bienes relacionados. La elasticidad puede ser elástica (una pequeña variación en el precio genera un gran cambio en la cantidad demandada) o inelástica (los cambios en el precio afectan poco la cantidad demandada).

Determinantes de la demanda: Existen varios factores que pueden influir en la demanda de un producto, entre ellos:

- Precio del bien en cuestión.
- Ingresos de los consumidores.
- Precios de bienes relacionados (sustitutos y complementarios).
- Preferencias y gustos de los consumidores.
- Expectativas futuras sobre el precio o la disponibilidad del producto.

Curva de demanda: Es una representación visual que ilustra cómo se relacionan el precio de un bien y la cantidad demandada durante un período determinado. Por lo general, la curva presenta una pendiente descendente.

En resumen, la demanda es un componente fundamental del sistema de mercado, ya que, juntamente con la oferta, influye en la determinación del precio y la cantidad de bienes y servicios que se ofrecen

Tiempo de anticipación

El autor (Salas, 2009) nos dice que el tiempo de anticipación es el intervalo que pasa desde el momento en que se realiza un pedido de producción o compra hasta que comienza la fabricación o se recibe el producto solicitado.

El tiempo de anticipación es un elemento clave que impacta tanto en la eficiencia operativa como en la satisfacción del cliente. Por lo tanto, es fundamental gestionarlo de manera efectiva para lograr los resultados óptimos

Ratios financieros

Según, (Omeñaca Garcia, 2017) Son herramientas esenciales para la toma de decisiones, ya que permiten obtener diagnósticos financieros y económicos de manera rápida en una organización. Al compararlos a lo largo del tiempo, se facilita el análisis de su evolución y la realización de proyecciones económicas y financieras. Se consideran un instrumento de gran relevancia para el análisis de tendencias.

Estas herramientas son indispensables para los directivos, ya que les proporcionan una visión clara y precisa del estado actual de la empresa. Además, facilitan la identificación de posibles problemas y oportunidades futuras, lo que permite una toma de decisiones más informada y estratégica

Rentabilidad sobre la inversión (ROA)

Para (Dobaño, 2024) El ROA es un indicador muy útil para comparar la rentabilidad de empresas dentro de un mismo sector, ya que muestra la capacidad de la empresa para transformar la inversión en activos en beneficios. Además, este indicador evalúa la rentabilidad de la estructura financiera al analizar la eficiencia de los activos, comparando el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en los activos. De esta manera, permite medir el rendimiento de los activos totales de la empresa sin tener en cuenta los efectos del financiamiento.

$$RAO = \frac{UTILIDAD\ NETA + INTERESES}{ACTIVO\ TOTAL}$$

Razón de Rentabilidad Operativa (o Ratio de Utilidad de Operación)

Esto ocurre después de deducir las ventas netas el costo de las ventas y los gastos de operación (gastos de venta y gastos de administración), mismos que se tornan de manera indispensable en las actividades ordinarias del negocio. Esta situación es clave para que la administración funcione de manera más eficiente, ya que no está directamente relacionada con las ventas, lo que podría afectarla de forma significativa.

$$RENTABILIDAD\ DE\ OPERACION = \frac{UTILIDAD\ OPERATIVA}{VENTAS\ NETAS}$$

Ratios de rentabilidad

Según (Roldan, 2019) Los indicadores de rentabilidad son herramientas fundamentales para evaluar la viabilidad de una empresa y el desempeño de su gestión. Estos indicadores nos ayudan a determinar si los recursos, materiales y la labor del personal están generando beneficios suficientes para no solo cubrir la inversión inicial, sino también los gastos operativos. De esta manera, se puede analizar la eficiencia en el uso de los recursos y tomar decisiones informadas sobre el futuro de la empresa.

Por tanto, que, para (Pinelo Andrade, 2024) refiere que se enfocan en mostrar el nivel de eficiencia alcanzado en la operación y gestión de recursos con los que la empresa cuenta, por ejemplo, la rentabilidad que se genera en cada periodo o la rentabilidad sobre los activos.

En otras palabras, son muy útiles para obtener una visión clara y entender la rentabilidad de una empresa.

Ratios de gestión

Según (Pinelo Andrade, 2024) indica que presentan los datos sobre la gestión de algunas áreas en específico de la empresa, es decir el desempeño histórico, como lo es el manejo de la logística a través de las ratios de rotación de inventarios, o el comportamiento de la política de créditos y los plazos que se hayan establecido dentro de la empresa, así como el comportamiento del pago a los proveedores o cuentas por pagar.

En resumen, estos indicadores de rentabilidad son primordiales para tomar decisiones que nos brindaran resultados favorables.

Rotación de inventarios

Según (Gasbarrino, 2023) La rotación de inventario es un indicador indispensable que promete la eficiencia de una empresa en la venta y reposición de sus reservas. Este ratio permite medir cuántas veces se han vendido y reemplazado las existencias de la compañía en un período determinado. Un nivel adecuado de rotación de inventario es fundamental para optimizar la gestión de recursos, minimizar costos de almacenamiento y asegurar que los productos estén disponibles para los clientes de manera adecuada.

Es decir, la rotación de inventario es fundamental para el control del stock en el comercial, ya que nos indica datos importantes sobre cómo se manejan las existencias. Una rotación alta indica que la empresa está vendiendo y reponiendo su mercancía de forma eficiente, lo que resulta en mayores ventas y beneficios.

2.2. Conceptual

Control: Para (Sanchez Galan , 2021) El control es la evaluación de procesos y del rendimiento administrativo, así como de la identificación de desviaciones y posibles anomalías.

Ventas: (Guillermo, 2020) Las ventas son la entrega de un bien o servicio específico a un precio acordado, a cambio de una compensación económica en forma de dinero

Activo: Según (Llorente Jaime, 2019) Es un recurso favorable que una persona posee con el propósito de generar beneficios en el futuro. En el ámbito de la contabilidad, este concepto abarca todos los bienes y derechos adquiridos por una empresa, los cuales se consideran activos, y se espera que contribuyan a la generación de beneficios futuros

Capital: Según (Roldan, 2017) El capital es uno de los elementos primordiales para la producción de bienes o servicios incluyendo todo, desde maquinaria y herramientas, hasta recursos financieros utilizados para iniciar o expandir.

Existencias: (Donoso Sanchez, 2017) Los bienes o productos que una compañía fábrica o adquiere con el propósito de ser revendidos, y cuya venta constituye la actividad principal de la empresa

Falencias: Errores, dificultades y problemas ocurridos por causa de una mala acción.

Incidencia: (Bembibre, 2010) El término "incidencia" se refiere, en primer lugar, a lo que ocurre a lo largo de una sucesión de eventos. En segundo lugar, también puede interpretarse como el impacto que algo tiene sobre un tema en particular.

Inventario: (Raffino, 2019) Es un bien real y concreto, es decir bienes muebles e inmuebles. Mismos que forman el caudal comercial de una empresa o de una persona. Los inventarios se realizan en un periodo determinado de tiempo.

Gestión: Conjunto de procesos y acciones que se llevan a cabo para lograr un objetivo planeado. Es decir, es una serie de actividades que se realizan para obtener un fin. Por otra parte, abarca las acciones que desarrolla una empresa para así alcanzar su objetivo de ventas o ganancias. (Westreicher, 2020)

Custodia: La acción de mantener y proteger distintos tipos de activos y valores negociables en el ámbito. (Galán, 2020)

Gestión de inventarios: Es aquel proceso de supervisar y controlar el flujo de productos dentro de una empresa. En ello abarca la planificación, implementación y control de las cantidades de inventario para cumplir con la demanda del mercado, al mismo tiempo que se minimizan los costos relacionados con el almacenamiento y el manejo de inventario. (Castro, 2012)

Obligación financiera: Es un compromiso que una persona, empresa u organización adquiere de pagar una cantidad de dinero o cumplir con alguna otra obligación dentro de una fecha determinada**.** (MORALES, 2023)

2.3. Legal

Con el fin de identificar las discrepancias legales que enmarcan el desarrollo de esta investigación se llevó a cabo una revisión de la normativa y legislación nacional, arrojando como resultado lo siguiente.

Según (CONSTTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECAUDOR, 2021) **menciona en el Capítulo cuarto, sección octava lo siguiente:**

Art. 308. Las actividades financieras jugarán un papel clave en la gestión eficiente de los recursos captados, con el objetivo de impulsar la inversión productiva nacional y fomentar un consumo responsable desde el punto de vista social y ambiental.

Además, los responsables de administrar las instituciones financieras y quienes controlen su capital deberán asegurar su solvencia. Se prohíbe la retención o congelamiento arbitrario y generalizado de fondos o depósitos en las entidades financieras, tanto públicas como privadas.

Art. 309. El sistema financiero nacional en el Ecuador está formado por los sectores público, privado y popular y solidario, los cuales se encargan de intermediar los recursos provenientes del público.

Art. 312. Las instituciones del sistema financiero privado, al igual que las empresas privadas de comunicación de ámbito nacional, así como sus directores y principales accionistas, no podrán poseer, de manera directa o indirecta, acciones ni participaciones en empresas fuera de los sectores financiero o comunicacional, según corresponda.

Por tanto, que, en el Capítulo sexto, Sección segunda comprende lo siguiente:

Art. 321. El estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en su forma pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental.

Art. 325. El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Según (ASAMBLEA NACIONAL DEL ECUADOR, 2019) **En el Código de comercio**

Libro primero

Art. 7. De la actividad mercantil y de los actos de comercio en general Se entiende por actividades mercantiles a todos los actos u operaciones que implican necesariamente el desarrollo continuado o habitual de una actividad de producción, intercambio de bienes o prestación de servicios en un determinado mercado, ejecutados con sentido económico, aludidos en este código.

Capitulo segundo

Art. 14. La empresa - Es la unidad económica a través de la cual se organizan elementos personales, materiales e inmateriales para desarrollar una actividad mercantil determinada. Además, comprende el conjunto de bienes organizados por el comerciante o empresario, para realizar fines de necesidades de la empresa. También podrán formar parte de una misma empresa varios establecimientos de comercio, y a la vez, un solo establecimiento de comercio podrá ser parte de varias empresas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

Según (NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD, 2005) **NIC 2**

Art. 9. Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según sea menor, el valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para concluir su producción y los necesarios para obtener ingresos mediante la venta.

Art. 25. El costo de inventarios, se asignarán haciendo el uso de los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o coste promedio ponderado.

Art. 36. Se debe revelar en los estados financieros información importante como:

Las políticas contables que han sido adoptadas para medir los inventarios, incluyendo la fórmula del costo que se ha aplicado.

El importe de los inventarios reconocidos como gastos durante el periodo.

El importe de las rebajas de valor de inventarios que han sido reconocidos como gastos en el periodo.

Según (LA COMISION DE LEGISLACION Y CODIFICACION, 2017) **En la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Lorti Capítulo VI**

Art. 19. Obligación de llevar contabilidad - Este artículo establece que es obligatorio llevar una contabilidad adecuada y declarar los impuestos según los resultados de todas las sociedades. También menciona que las personas naturales y las sucesiones indivisas que, al 1 de enero, cuenten con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio anterior superen ciertos límites, así como las personas que realicen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, deben cumplir con esta obligación.

Art. 21. Estados financieros - Señala que servirán de apoyo para presentar declaraciones de impuestos, en el caso de empresas privadas es necesario tomar en cuenta los estados financieros para conocer la estabilidad de los inventarios manejados dentro de la misma.

Según (ASAMBLEA NACIONAL REPUBLICA ECUADOR, 2020) **En La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.**

Art. 3. Definición 1 y 3 menciona lo siguiente:

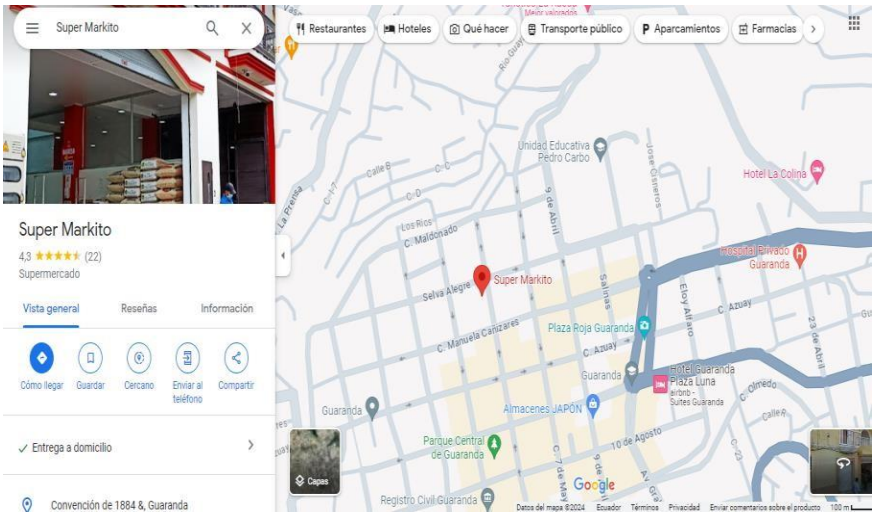
Emprendimiento - Es aquel proyecto que, con una antigüedad menor a 5 años, requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es general utilidad, empleo y desarrollo.

Emprendedor - Son personas naturales o jurídicas que persiguen un beneficio, trabajando de manera individual o colectiva. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades, desarrollan proyectos y organizan los recursos necesarios para aprovecharlo.

2.4. Georreferencial

"Súper Markito" es una empresa privada que se dedica al comercio de productos de primera necesidad, ubicada en el cantón Guaranda, específicamente en las calles Convención de 1884, entre Selva Alegre y Manuela Cañizares. Inició sus actividades hace 31 años, contribuyendo al impulso y fortalecimiento de la economía local de Guaranda.

Figura 1. Ubicación del supermercado “Súper Markito”



Nota: Google Maps, elaborado por (Aguilar & Caluña 2024)

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

Esta investigación tiene naturaleza tanto cuantitativa como cualitativa. Con la ayuda de la investigación cuantitativa, podremos conocer las opiniones de los encuestados en forma digital. Esto se hará obteniendo datos expresados en porcentaje. Además, se revelarán debilidades en el control de inventarios de la empresa. Por lo tanto, se analizará cada pregunta formulada en la encuesta y se extraerán conclusiones.

La investigación cualitativa puede recopilar información sobre la gestión y control de inventarios y la gestión financiera a través de entrevistas. Estos temas serán identificados como unidades de análisis en el estudio.

3.2. Enfoque de la investigación

El enfoque de nuestra investigación es mixto debido a que se realizó de manera cuantitativa y cualitativa:

Cuantitativo porque nos permitió recopilar datos numéricos de las variables de estudio que se realizó estadísticamente

Cualitativo debido a que su enfoque se basa en recopilar la información necesaria a través de entrevistas y observación sobre la rentabilidad en el Comercial Súper Markito

3.3. Métodos de investigación

Método deductivo.

Se encontró las diversas situaciones que enfrenta Súper Markito como parte de sus desafíos en la gestión de inventarios.

Método inductivo.

Fortalecer la gestión financiera de los recursos mediante el control, registro y gestión eficaz de los stocks institucionales. Esto, a su vez, permitirá optimizar la gestión de la información y así aumentar la eficiencia de la organización.

Método explicativo.

A través de la aclaración encontramos que los problemas planteados por Súper Markito estaban relacionados principalmente con la falta de coordinación y experiencia del personal directivo de la empresa, lo que generaba dificultades en el manejo de inventarios.

Método descriptivo.

El Comercial Súper Markito presenta deficiencias en el manejo y control de inventarios, lo que resulta en un mal manejo de los recursos existentes en la organización y diversas dificultades para alcanzar las metas establecidas.

3.4. Técnicas e instrumentos de recopilación de datos

Encuesta

La encuesta se realizó mediante un cuestionario que cubría dos variables fundamentales de nuestro proyecto de investigación: gestión de inventarios y rentabilidad en supermercados comerciales.

Entrevista.

La entrevista se aplicó al Gerente propietario del Comercial Súper Markito, mediante una guía de entrevista.

3.5. Universo, población y muestra

Tabla 3.Técnicas e instrumentos de recopilación de información

Técnica	**Instrumento**	**Población/muestra**	**Consultados**
Entrevista	Guía de entrevista	Gerente propietario	1
Encuesta	Cuestionario	Empleados	30
Observación	Guía de observación		
Total			31

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024)

Universo y muestra

Se buscó obtener la opinión y valoración sobre el control de inventarios entre los empleados del súper comercial Markito. Por lo que, se decidió aplicar una encuesta a la totalidad de los 11 trabajadores que integran el comercial. La elección de encuestar a toda la población se fundamental en la recomendación, en grupos pequeños, no es necesario extraer una muestra representativa.

3.6. Procesamiento de la información

Para el procesamiento de la información se utilizó el programa de Excel, con la finalidad de realizar los respectivos cálculos de la información recopilada mediante la aplicación de la encuesta que se realizó sobre el control de inventarios y su rentabilidad.

CAPITULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

"CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL SUPER MARKITO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2023"

ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DEL COMERCIAL SUPER MARKITO

DATOS GENERALES

Objetivo: Analizar el control de inventarios en el Comercial Súper Markito, en el Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, año 2023.

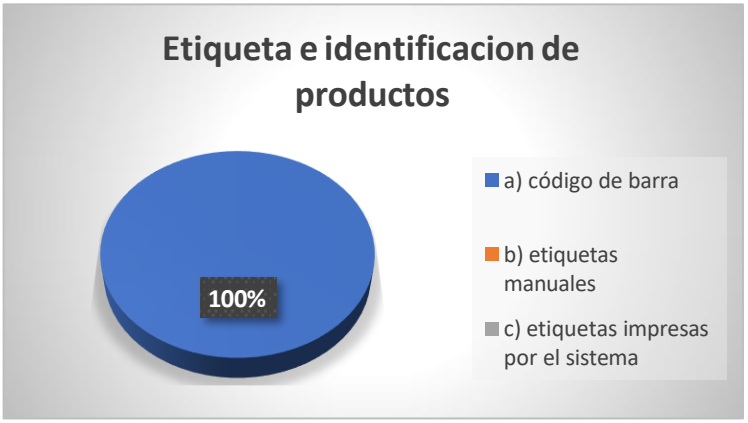
1.- ¿Cómo se etiqueta y se identifica los productos en el comercial súper Markito?

Tabla 4. Etiqueta e identificación de productos.

Opciones de respuesta	Cantidad	Porcentajes
a) código de barra	11	100%
b) etiquetas manuales		
c) etiquetas impresas por el sistema		
TOTAL	11	100%

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Gráfico 1. Etiqueta e identificación de productos.



Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Análisis

El 100% de los colaboradores manifestó que el método de identificación y etiquetado de mercancías en la publicidad de "Súper Markito" es el uso de códigos de barras. Esto demuestra que la empresa ha implementado sistemas de digitalización y automatización para controlar el inventario, lo que es positivo para la eficiencia y precisión en la gestión de productos.

Interpretación

El uso exclusivo de códigos de barras demuestra que la empresa dispone de un moderno sistema de contabilidad y control de stock. Por lo que, puede proporcionar un seguimiento preciso del inventario, reducir los errores humanos y facilitar el reabastecimiento de productos.

Sin embargo, se recomienda evaluar si el sistema existente cubre todas las necesidades operativas de la empresa, o si hay áreas que requieren mejora, como la integración con otros sistemas de gestión.

2.- ¿Con que frecuencia se realiza la constatación física de los inventarios?

Tabla 5. Frecuencia con la que realizan constatación física de inventarios

Opciones de respuesta	Cantidad	Porcentajes
a) Frecuentemente	10	90,9%
b) A menudo	1	9,1%
c) Raras vez		
TOTAL	**11**	**100%**

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Gráfico 2. Frecuencia con la que realizan constatación física de inventarios



Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Análisis

Casi todos los empleados (90,9%) informaron inspecciones físicas frecuentes del inventario. Sólo una pequeña proporción (9,1%) mencionó que sucede con menos frecuencia.

Interpretación

Los recuentos frecuentes de inventario muestran que los vendedores controlan activamente el inventario, lo cual es fundamental para evitar la escasez de productos o el gasto excesivo. Por lo tanto, sería útil revisar si el examen físico es lo suficientemente completo y coincide con los registros digitales para garantizar una precisión total.

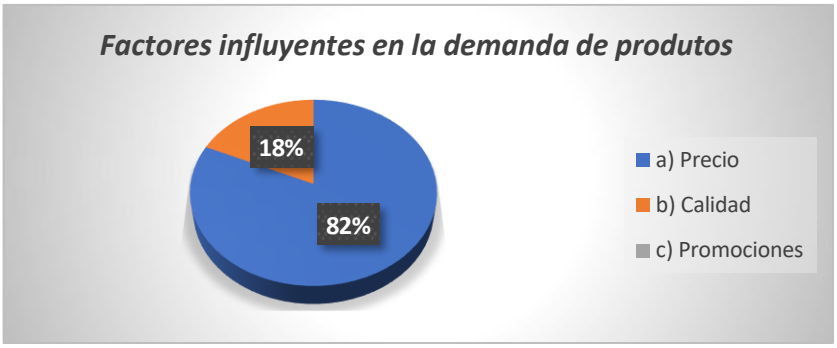
3.- ¿Qué factores crees que influyen en la demanda de productos en el comercial súper Markito?

Tabla 6. Factores influyentes en la demanda de productos

Opciones de respuesta	Cantidad	Porcentajes
a) Precio	9	81,8%
b) Calidad	2	18,2%
c) Promociones		
TOTAL	**11**	**100%**

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Gráfico 3. Factores influyentes en la demanda de productos



Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Análisis

El 81,8% de los empleados cree que el precio es el factor que más influye en la demanda del producto, mientras que el 18,2% cree que la calidad tiene un mayor impacto. Ningún empleado citó la promoción como un factor importante.

Interpretación

La afirmación de que el precio es el promotor más importante de la demanda refleja una estrategia centrada en ofrecer productos a precios competitivos. Sin embargo, un menor énfasis en la calidad y la promoción sugiere que los vendedores podrían explorar estrategias de marketing que resalten las características del producto o incluyan promociones más agresivas para atraer más clientes y aumentar las ventas.

4.- ¿Consideras que las promociones actuales son efectivas para aumentar la demanda?

Tabla 7. Importancia de promociones para aumentar la demanda

Opciones de respuesta	Cantidad	Porcentajes
a) si	11	100%
b) No.		
TOTAL	**11**	**100%**

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Gráfico 4. Importancia de promociones para aumentar la demanda



Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Análisis

Todos los empleados (100%) creen que las promociones anunciadas actualmente aumentan efectivamente la demanda.

Interpretación

Aunque ningún empleado mencionó la promoción como un factor importante que afecte la demanda en la pregunta anterior, este resultado sugiere que los empleados tienen una actitud positiva hacia las promociones actuales. Lo que demuestra que las estrategias de promoción de ventas implementadas tuvieron éxito en atraer clientes y promover el consumo.

Sin embargo, puede resultar útil investigar si las campañas pueden complementar mejor otros factores, como la calidad y el precio, y así aumentar la percepción de la propuesta de valor.

5.- ¿Qué tan importante consideras que es monitorear los ingresos por venta para la rentabilidad del comercial?

Tabla 8. Importancia del monitoreo de los ingresos por venta

Opciones de respuesta	Cantidad	Porcentajes

a) Muy importante	11	100%
b) Nada importante		
TOTAL	**11**	**100%**

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Gráfico 5. Importancia del monitoreo de los ingresos por venta



Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

Análisis

El 100% de los empleados coincide en que monitorear los ingresos por ventas es muy importante para la rentabilidad del comercial.

Interpretación

Este resultado refleja una clara comprensión por parte de los empleados de la importancia de tener control total sobre los ingresos generados.

El seguimiento continuo de las ventas es esencial para tomar decisiones informadas sobre la gestión de inventario, precios y promociones.

Además, este enfoque ayuda a mejorar la rentabilidad del negocio al proporcionar datos clave para optimizar las estrategias de ventas y reducir costos innecesarios.

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

Facultad de ciencias administrativas, Gestión Empresarial e informática

Carrera de Contabilidad y Auditoría

ENTREVISTA DIRIGIDA AL ÁREA DE CONTABILIDAD DEL COMERCIAL SUPER MARKITO

Objetivo: Conocer la opinión del gerente del comercial en cuanto al control de inventario y su incidencia en la rentabilidad, año 2023.

ENTREVISTA AREA DE CONTABILIDAD

PREGUNTAS	RESPUESTA	ANALISIS
1.- ¿Cuál es el sistema contable que utiliza Súper Markito?	Nosotros como comercial Súper Markito utilizamos el sistema periódico.	
2. ¿con que frecuencia el comercial súper	Realizamos revisiones diarias de los productos perecederos y una inspección semanal de	Esta frecuencia asegura que podamos identificar y retirar rápidamente

Markito detecta los productos dañados?	todos los productos para detectar daños.	productos dañados, minimizando pérdidas y garantizando que nuestros clientes reciban productos de alta calidad.
3. ¿Existe un responsable de bodega?	No contamos con un responsable de bodega	La ausencia de un bodeguero en el Comercial Súper Markito representa un desafío que puede afectar la gestión de inventarios, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.
4. ¿Quién se encarga de realizar las revisiones del inventario en el comercial supera Markito?	El equipo de logística, liderado por el jefe de almacén, es responsable de las revisiones del inventario.	Tener un equipo dedicado y capacitado para este proceso es crucial para mantener la precisión en el control de existencias, lo que contribuye a una gestión eficiente de los recursos del comercial.
5. ¿Con que frecuencia se realiza el pedido de mercadería en el comercial Markito?	Los pedidos de mercadería se realizan semanalmente para productos de alta rotación y quincenalmente para productos no perecederos.	Esta estrategia permite mantener un inventario adecuado y minimizar el riesgo de desabastecimiento, asegurando que siempre tengamos productos

		disponibles para nuestros clientes.
6. ¿Cuál fue el ingreso total por ventas en el último semestre?	El ingreso total por ventas en el último semestre fue de 20,000	Este ingreso refleja un crecimiento positivo, lo que indica que nuestras estrategias de ventas y marketing están funcionando. Es importante seguir monitoreando y ajustando nuestras tácticas para mantener esta tendencia.
7. ¿Cómo calificarías la tendencias de los ingresos por ventas en los últimos meses ?	La tendencia ha sido creciente y positiva.	Un crecimiento constante en los ingresos sugiere que estamos satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes y que nuestras estrategias de promoción y producto son efectivas.
8. ¿con que frecuencia se realiza un análisis de liquidez de los activos?	Realizamos un análisis de liquidez de los activos semestral mente	Este enfoque nos permite evaluar nuestra capacidad para cumplir con obligaciones a corto plazo, garantizando que siempre tengamos los recursos necesarios para

		operar sin inconvenientes financieros.
9. ¿se considera adecuado los niveles de liquidez para cubrir las obligaciones acorto plazo?	Sí, los niveles de liquidez son adecuados para cubrir nuestras obligaciones a corto plazo.	Mantener un nivel adecuado de liquidez es esencial para la estabilidad financiera del comercial. Esto nos permite operar con confianza y afrontar imprevistos sin afectar la operatividad del negocio.
10. ¿la empresa tiene la capacidad de reponer los activos(como inventarios de productos) rápidamente cuando es necesario ?	Sí, tenemos la capacidad de reponer los activos de manera rápida y eficiente.	La agilidad en la reposición de inventarios es fundamental en nuestro sector. Mantener relaciones sólidas con proveedores y un sistema de monitoreo eficaz asegura que podamos satisfacer la demanda de nuestros clientes de manera oportuna.

Nota: Elaborado por (Aguilar & Caluña 2024), encuesta realizada al personal del comercial "Súper Markito"

CAPÍTULO V

5.1. PROPUESTA

PROPONER ESTRATEGIAS PARA MEJORAR EL MANEJO DEL INVENTARIO Y EL CONTROL EFICIENTE EN EL COMERCIAL SUPER MARKITO

5.1 Resumen

Un manejo adecuado del sistema de inventario permitirá establecer un control riguroso, proporcionando información precisa y actualizada sobre los productos. Esto facilitará la optimización de los niveles de stock y contribuirá a la reducción de costos, mejorando así la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

Por lo que, es necesario se apliquen estrategias ya que, como bien sabemos, estrategia es un plan o serie de acciones concebidas para lograr un objetivo planteado particularmente de manera eficiente y eficaz, así que la aplicación de una buena estrategia ayudara satisfactoriamente a la solución de dicho problema.

5.2 Objetivo de la propuesta

5.2.1 Objetivo general

Identificar estrategias que ayuden a mejorar el manejo del inventario y el control eficiente del comercial súper Markito.

5.2.2 Objetivo específico

- Investigación de métodos y herramientas para el control de inventarios las cuales se adapten a las necesidades del negocio considerando los recursos disponibles.
- Capacitación continua al personal existente dentro del negocio, mismas que estarán enfocadas en mejorar el uso del manejo del inventario mediante el uso de su sistema contable *"Dovar"*
- Fortalecer el conocimiento del personal acerca del buen uso de su sistema contable, buscando asegurar un control eficiente y sostenible de los inventarios.

5.3 Desarrollo

Para mejorar el manejo del inventario y el control eficiente del comercial súper Markito, se puede llevar a cabo una propuesta integral que incluya diversas estrategias. A continuación, algunas recomendaciones.

Tabla 9. Estrategias para el mejor manejo del inventario y control eficiente.

N°	Estrategia	Acciones Específicas	Beneficio Esperado
1	**Optimización del sistema de inventario existente**	Evaluar cómo está operando actualmente el sistema de control de inventarios, ya sea manual o digital. Detectar posibles fallas, como registros repetidos o discrepancias en los niveles de stock.	Mejor rendimiento operativo. Disminución de errores en el uso del sistema.
2	**Auditorias de inventario periódicas**	Realizar constataciones físicas de manera regular	Detectar falencias que afectas el inventario

		Realizar comparaciones de resultados físicos con los registros digitales	Evitar pérdidas económicas
3	**Capacitación al personal**	Brindar capacitación continua al equipo de trabajo de manera regular Motivar la práctica y el uso de las funciones más actualizadas del sistema "*Dovar"*, para mejorar su desempeño.	Buen desenvolvimiento en el uso del sistema. Disminuir el margen de errores en registros y gestión.
4	**Relacion con proveedores**	Negociar entregas para recibir entregas regulares y puntuales. Promover acuerdos que garanticen productos de calidad y disponibilidad constante.	Asegurar un suministro constante de productos. Minimizar los costos derivados de compras inadecuadamente planificadas.
5	**Optimización del almacén**	Modificar la distribución del almacén. Ordenar los productos según categorías y facilidad de acceso.	Disminución del tiempo necesario para localizar productos. Mejor aprovechamiento del espacio disponible.

Fuente: (Aguilar Guaman & Caluña Quille, 2024)

Elaborado por: (Aguilar Guamán Adriana Nicole & Caluña Quille Miriam Estela).

La implementación conjunta de estas estrategias puede ayudar a mejorar el manejo del inventario y el control eficiente en el comercial Súper Markito.

CONCLUSIONES

La gestión ineficiente de los inventarios en el Comercial Súper Markito ha ocasionado inconvenientes como la acumulación excesiva de productos o desabastecimientos, lo cual afecto su capacidad para satisfacer la demanda de los clientes y compromete la rentabilidad del negocio.

Aunque el sistema "Dovar" representa una herramienta con potencial significativo, su uso no ha sido maximizado debido a la insuficiente formación del personal. Esta carencia limita el monitoreo efectivo de los inventarios y conduce a decisiones operativas menos acertadas.

La planificación actual de los pedidos, basada en la rotación de productos, es un punto favorable para la empresa. Sin embargo, sería beneficioso complementarla con análisis más detallados, considerando elementos como las tendencias estacionales y las proyecciones de ventas, para mejorar la eficiencia en las operaciones y optimizar los resultados financieros.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que se realicen futuros estudios sobre el control de inventarios en el sector comercial empleando un enfoque comparativo entre diferentes metodologías de análisis, como el inventario permanente frente al inventario periódico. Esto permitiría evaluar cuál de estas técnicas se adapta mejor a distintas realidades empresariales, considerando factores como el tamaño del negocio, la frecuencia de rotación de productos y los recursos disponibles para la gestión.

Es recomendable que la universidad impulse investigaciones prácticas centradas en pequeñas y medianas empresas locales, como el Comercial Súper Markito. Estas investigaciones no solo generarían un impacto positivo en la

comunidad, sino que también reforzarían el aprendizaje práctico de los estudiantes, vinculando la teoría con la realidad empresarial.

Se destaca la importancia de capacitar al personal en el uso del sistema "Dovar". Una formación adecuada permitiría optimizar el manejo de esta herramienta tecnológica, asegurando que los datos de inventario se mantengan actualizados y sean confiables para la toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar Guaman, A. N., & Caluña Quille, M. E. (2024). Variable dependiente. Guaranda.

Aguilar Guaman, A., & Caluña Quille, M. (05 de Mayo de 2024). Guaranda.

ASAMBLEA NACIONAL DEL ECUADOR. (2019). CODIGO DE COMERCIO. *Lexys*, 187.

ASAMBLEA NACIONAL REPUBLICA ECUADOR. (2020). Ley Organica de Emprendimiento e Innovacion. *Fielweb*, 49.

Bembibre, C. (Febrero de 2010). *SIGNIFICADO*. Obtenido de SIGNIFICADO: https://significado.com/incidencia/

Castro, C. (11 de OCTUBRE de 2012). *GESTIOPOLI*. Obtenido de GESTIOPOLI: https://www.gestiopolis.com/fundamentos-teoricos-de-la-gestion-de-inventarios/

CONSTTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECAUDOR. (2021). CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECAUDOR. *Lexis*, 142-162. Obtenido de https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf

Cortez Ruiz, L. (09 de Octubre de 2018). *Siigo*. Obtenido de Siigo: https://www.siigo.com/sistema-de-gestion-administrativa/sistema-de-inventario-permanente-para-las-pyme/

Diaz, M. (2012). *ANÁLISIS CONTABLE CON UN ENFOQUE EMPRESARIAL.*

Donoso Sanchez, A. (30 de Junio de 2017). *Economipedia.* Obtenido de Economipedia.: https://economipedia.com/definiciones/existencias.html

Escudero Serrano. (2014). *Paraninfo.* Obtenido de Paraninfo.

Galán, J. S. (01 de NOVIEMBRE de 2020). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de ECONOMIPEDIA: https://economipedia.com/definiciones/custodia-de-valores.html

Gasbarrino, S. (25 de Abril de 2023). *blog.hubspot*. Obtenido de blog.hubspot: https://blog.hubspot.es/sales/que-es-inventario

Gonzales , R. (2019). *CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD.* Ambato.

Guillermo, W. (04 de Agosto de 2020). *Economipedia.* Obtenido de Economipedia.: https://economipedia.com/definiciones/ventas.html

Guzman, I. (24 de Enero de 2022). *SEIDOR*. Obtenido de SEIDOR: https://www.seidor.com/blog-pyme/que-es-el-control-de-inventario-y-que-sistemas-de-inventarios-existen

J.Ketchen, D. (s.f.). *HUBSPOOT*. Obtenido de HUBSPOOT: https://blog.hubspot.es/sales/que-es-control-de-inventarios

KOTLER, P. (2021). *Philip Kotler*. Obtenido de Philip Kotler: https://www.philipkotler.com/

LA COMISION DE LEGISLACION Y CODIFICACION. (2017). LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LORTI. *Lexys*, 117.

Llamas, J. (1 de Junio de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/inventario-permanente.html

Llorente Jaime, J. (2019). *Economipedia.* Obtenido de Economipedia.: https://economipedia.com/author/joako#:~:text=Un%20activo%20es%20b%C3%A1sicamente%20algo,de%20beneficio%20en%20el%20futuro.

Lopez Montes, J. (11 de Noviembre de 2014). Gestion de Inventarios. ELEARBING S.L. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=DHpXDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=true

MORALES, F. C. (31 de MAYO de 2023). *RANKIA*. Obtenido de RANKIA: https://www.rankia.com/diccionario/economia/obligacion-financiera

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD. (2005). Inventarios. *NIC 2*, 14.

Prieto, E. (31 de Agosto de 2023). *SNHU*. Obtenido de SNHU: https://es.snhu.edu/noticias/por-que-es-importante-el-control-de-inventarios

Raffino, M. (31 de Enero de 2019). *Concepto*. Obtenido de Concepto: https://concepto.de/inventario/

Render, & Heizer. (2004). Obtenido de https://es.scribd.com/document/405192017/Administracion-de-Inventarios-Heizer-docx

Robbins, L. (20 de junio de 2024). *Ciencias economicas* . Obtenido de Ciencias economicas : https://www-investopedia-com.translate.goog/terms/d/demand.asp?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=rq

Rodriguez, J. (19 de Julio de 2023). *blog.hubspot.es*. Obtenido de blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/que-es-control-de-

inventarios#:~:text=El%20control%20de%20inventarios%20es,recursos%20para%20su%20correcto%20almacenaje.

Roldan, P. N. (31 de Julio de 2017). *Economipedia.* Obtenido de Economipedia.: https://economipedia.com/definiciones/capital.html

Ruiz, J. (27 de Agosto de 2022). *linkedin*. Obtenido de linkedin: https://es.linkedin.com/pulse/objetivos-de-los-inventarios-jairo-ruiz

Salas, H. G. (2009). *Inventario:menejo y control* . Ecoe Edicciones.

Sanchez Galan , J. (13 de Abril de 2021). *Economipedia.* Obtenido de Economipedia.: https://economipedia.com/definiciones/control-administrativo.html

Sanchez, J. P. (2002). Obtenido de (Http://www.5campus.com/leccion/anarenta

Torres, D. (27 de Octubre de 2023). *blog.hubspot.es*. Obtenido de blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa#:~:text=Listo%20para%20descargar-,Qu%C3%A9%20es%20la%20rentabilidad%20de%20una%20empresa,la%20inversi%C3%B3n%20realizada%20para%20conseguirla

Westreicher, G. (7 de Agosto de 2020). *Economipedia.* Obtenido de Economipedia.: https://economipedia.com/definiciones/gestion.html

ANEXOS

Cronograma (Gantt)

	ACTIVIDADES	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
1	Socialización sobre el proceso de la modalidad, análisis de la denuncia del tema y asignación de director y pares académicos																				
2	Corrección y entrega de la denuncia del tema																				
3	Revisión de la denuncia del tema con los directores y pares académicos y elaboración del anteproyecto, según la estructura establecida																				
4	Inscripción de estudiantes en la unidad de integración curricular, incluido el certificado de cumplimiento																				
5	Aprobación de los anteproyectos, director y pares académicos.																				
6	Desarrollo del trabajo de integración curricular (proyecto), con asesoramiento de los pares académicos y del director																				
7	Recepción del proyecto con el correspondiente certificado de cumplimiento del 60% para la aprobación de la asignatura Trabajo de Titulación e Integración Curricular con la firma del director																				
8	Inducción sobre la modalidad para la preinscripción del nuevo grupo (séptimo)																				
9	Elaboración y entrega del informe preliminar (fin de periodo académico) referente al proceso de titulación del grupo correspondiente																				
10	Emisión del certificado de validación para la defensa con la firma del director y pares académicos y certificado de coincidencia no accidental emitido por el director																				
11	Recepción del proyecto con las respectivas certificaciones para la defensa.																				
12	Emisión de la calificación del trabajo escrito (Los pares académicos emitirán la calificación del documento escrito sobre 5 puntos según la rúbrica de calificación																				
13	Aprobación del cronograma de defensa de los trabajos de integración curricular																				
14	Defensa del trabajo de integración curricular																				

Tabla 5. *Cronograma de actividades*

Elaborado por: (Aguilar Guaman & Caluña Quille, 2024)

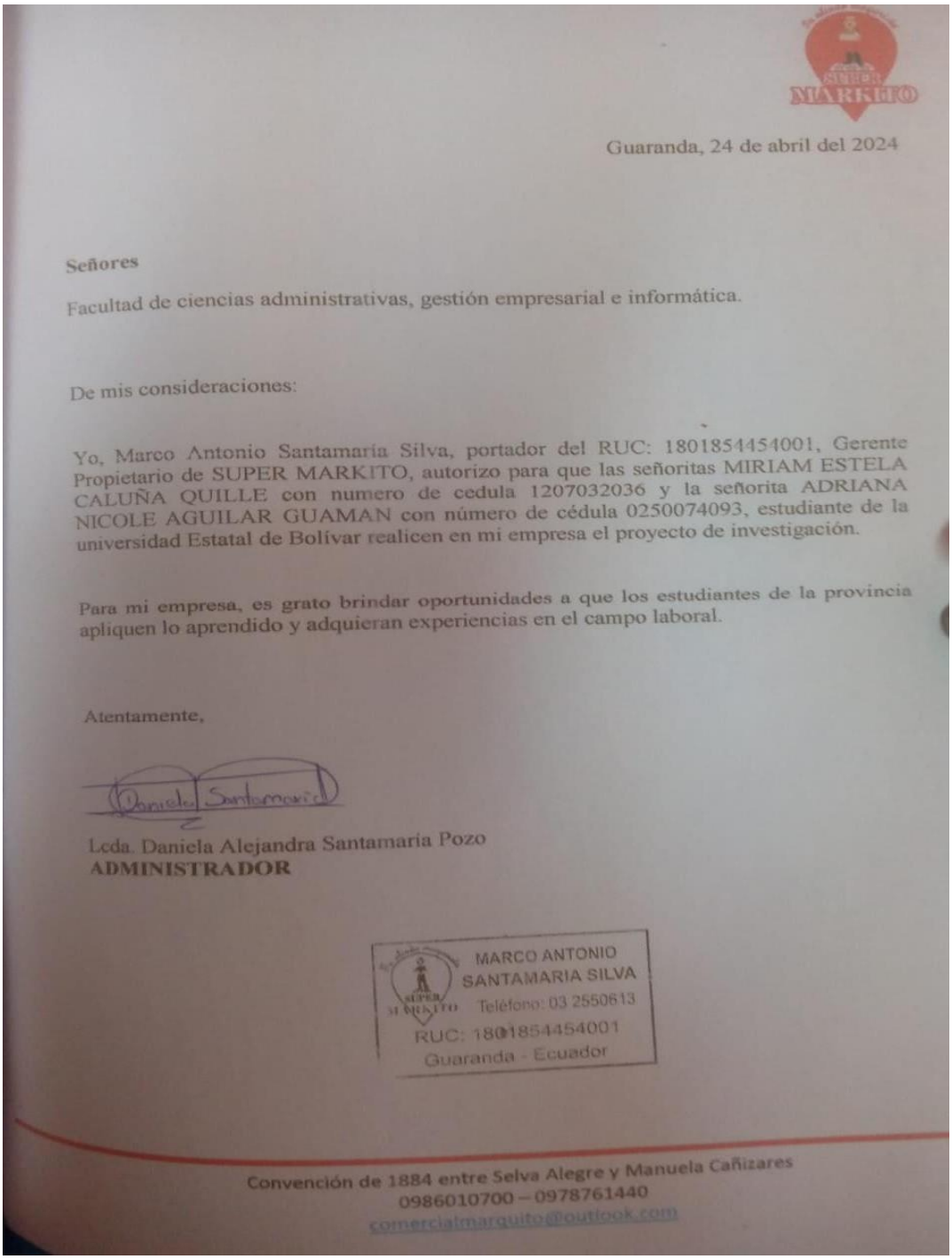
- Presupuesto Ejecutado

PRESUPUESTO O COSTO DEL PROYECTO			
CONCEPTO	**Cantidad**	**Precio Unit.**	**Precio Total**
Transportes	2	1, 50	120,00
Copias	100	0,10	40,00
Impresiones	100	0,15	60,00
Asesorias Particulares	2	600	1000,00
Alimentacion	2	3,25	26,00
Recargas de internet	2	5,00	20,00
TOTAL			1.266,00

Tabla 6. *Cronograma de presupuestos.*

Elaborado por: (Aguilar Guaman & Caluña Quille, 2024).

- Carta de aceptación de la organización donde se aplicó el trabajo de integración curricular.



Guaranda, 24 de abril del 2024

Señores

Facultad de ciencias administrativas, gestión empresarial e informática.

De mis consideraciones:

Yo, Marco Antonio Santamaría Silva, portador del RUC: 1801854454001, Gerente Propietario de SUPER MARKITO, autorizo para que las señoritas MIRIAM ESTELA CALUÑA QUILLE con numero de cedula 1207032036 y la señorita ADRIANA NICOLE AGUILAR GUAMAN con número de cédula 0250074093, estudiante de la universidad Estatal de Bolívar realicen en mi empresa el proyecto de investigación.

Para mi empresa, es grato brindar oportunidades a que los estudiantes de la provincia apliquen lo aprendido y adquieran experiencias en el campo laboral.

Atentamente,

Lcda. Daniela Alejandra Santamaría Pozo
ADMINISTRADOR

MARCO ANTONIO
SANTAMARIA SILVA
Teléfono: 03 2550613
RUC: 1801854454001
Guaranda - Ecuador

Convención de 1884 entre Selva Alegre y Manuela Cañizares
0986010700 – 0978761440
comercialmarquito@outlook.com

- **Instrumentos de recopilación de datos (cuestionario, guion entrevista, ficha de observación, entre otros)**

Universidad Estatal de Bolívar

Facultad de ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática

Carrera de Contabilidad y Auditoría

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DEL COMERCIAL SUPER MARKITO

Objetivo: Conocer la opinión de los empleados del comercial en cuanto al control de inventario y su incidencia en larentabilidad, año 2023.

Instrucciones: Lea atentamente las preguntas del cuestionario y señale con una (x) la respuesta que considere pertinente.

Cuestionario

1. ¿Cómo se etiqueta y se identifica los productos en el comercial súper Markito?
   - Codigo de barra
   - Etiquetas manuales
   - Etiquetas impresas por el sistema
2. ¿ Con que frecuencia se realiza la constatacion fisica de los inventarios
   - Frecuentemente
   - Amenudo
   - Rara vez
3. ¿Qué factores crees que infuyen en la demanda del productos en el Comercial Super Markito?
   - Precio
   - Calidad
   - Promosiones
4. ¿consideras que las promociones actuales son efectivas para aumentar la demanda?
   - Si
   - No
5. ¿Qué tan importante consideras monitoriar los ingresos por ventas para la rentabilidad del comercial?
   - Muy importante
   - Nada importante

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

Facultad de ciencias administrativas, Gestión Empresarial e informática

Carrera de Contabilidad y Auditoría

ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL DEL COMERCIAL SUPER MARKITO

Objetivos: Analizar el control de inventarios en el Comercial Súper Markito, en el Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, año 2023

Cuestionario

1.- ¿Cuál es el sistema contable que utiliza Súper Markito?

2. ¿con que frecuencia el comercial súper Markito detecta los productos dañados?

3. ¿Existe un responsable de bodega?

4. ¿Quién se encarga de realizar las revisiones del inventario en el comercial supera Markito?

5. ¿Con que frecuencia se realiza el pedido de mercadería en el comercial Markito?

6. ¿Cuál fue el ingreso total por ventas en el último semestre?

7. ¿Cómo calificarías la tendencia de los ingresos por ventas en los últimos meses?

8. ¿con que frecuencia se realiza un análisis de liquidez de los activos?

9. ¿se considera adecuado los niveles de liquidez para cubrir las obligaciones acorto plazo?

10. ¿la empresa tiene la capacidad de reponer los activos (como inventarios de productos) rápidamente cuando es necesario?

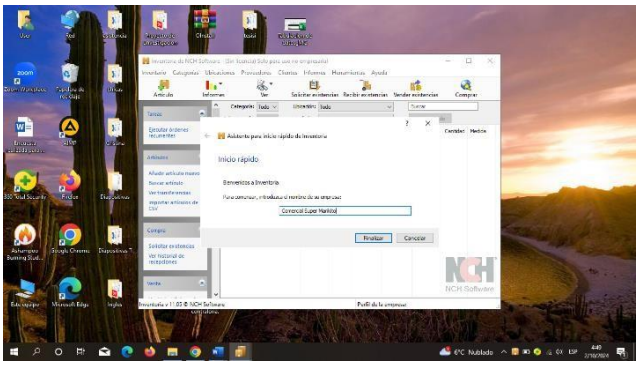
- **Otros que considere relevantes para sustentar su proyecto**

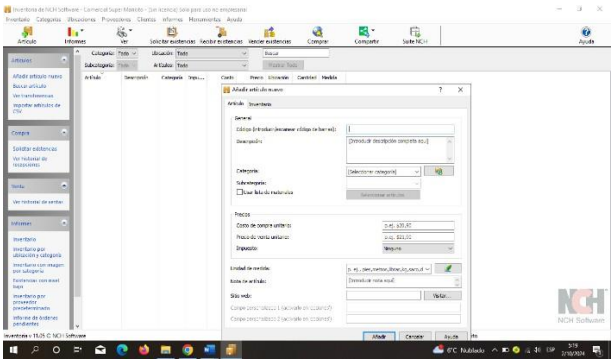
Súper Markito





Sistema Dovar





- **Certificado Antiplagio**

UEB UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

UNDAD DE TITULACIÓN Y UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ING. LORENA GONZÁLEZ NÁJERA EN CALIDAD DE DIRECTORA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN CURRICULAR.

CERTIFICA

Que, el trabajo de investigación curricular denominado **"CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL SUPER MARKITO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2023"**, presentado por Aguilar Guamán Adriana Nicole y Caluña Quille Miriam Estela, estudiantes de la carrera de **Contabilidad y Auditoría** pasó el análisis de coincidencia no accidental en la herramienta TURNITIN, reflejando un **porcentaje de similitud de 8%,** como se puede evidenciar en el documento adjunto.

Guaranda, 06 de diciembre del 2024

Atentamente,

Ing. Lorena González Nájera

Directora

Miriam Estela Caluña Quille

Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del comercial SUPERMARKITO.pdf

My Files
My Files
Universidad Estatal de Bolivar

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::3117:413283384

Fecha de entrega
6 dic 2024, 10:06 a.m. GMT-5

Fecha de descarga
6 dic 2024, 10:43 a.m. GMT-5

Nombre de archivo
miriam y adriana tesis SUPERMARKITO(1)-1.pdf

Tamaño de archivo
2.1 MB

62 Páginas

10,611 Palabras

64,267 Caracteres

8% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 25 palabras)
- Trabajos entregados

Fuentes principales

8% Fuentes de Internet
1% Publicaciones
0% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

Texto oculto
27 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

- **Link del repositorio digital de biblioteca donde fue subido el proyecto**