



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

**CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO DE COMERCIAL DON SAÚL DEL
CANTÓN BABAHOYO, PERIODO 2021.**

ESTUDIANTE:

MARÍA CELESTE ROJAS ALMEIDA

TUTOR:

JAVIER ANTONIO PAREDES TOBAR

AÑO 2022

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Planteamiento del problema..... | 3 |
| Justificación | 4 |
| Objetivos del estudio..... | 5 |
| Objetivo General | 5 |
| Objetivos específicos | 5 |
| Líneas de investigación..... | 6 |
| Marco conceptual..... | 7 |
| Control interno. - | 7 |
| Importancia del control de inventario. - | 8 |
| Marco Metodológico..... | 15 |
| Modalidad de la investigación | 15 |
| Modalidad bibliográfica. - | 15 |
| Modalidad de campo. - | 15 |
| Técnicas e instrumentos | 15 |
| Instrumentos..... | 16 |
| Resultados | 17 |
| Discusión de resultados..... | 21 |
| Conclusiones | 24 |
| Recomendaciones | 26 |
| Bibliografía | 27 |
| Anexos | 29 |

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los procesos de control interno de inventarios, se caracterizan por la necesidad que tienen las diferentes empresas de conocer con exactitud la cantidad de bienes con los que cuenta, en caso de los comercios, el control de inventario les permite conocer con exactitud la cantidad de mercadería que ingresa, sale y se distribuye, con lo cual se evita la caducidad, pérdida, robo, o desaparición de la misma. Es por esto que toda empresa o comercio necesita establecer mecanismos de control interno de inventario que les permita conocer siempre los bienes con los que cuenta, optimizando con ello los procesos de control, asegurando un funcionamiento óptimo de la empresa.

El Comercial Don Saúl, es una microempresa del cantón Babahoyo en la Provincia de Los Ríos, dedicada a la venta de abarrotes y productos de primera necesidad, fue fundada en el año 2005, y ha logrado mantenerse, gracias a él buen servicio ofertado por sus colaboradores, la variedad de productos de primera necesidad que ofrece, precios accesibles, entre otras, pero el mismo aún mantiene problemas de control de inventarios, debido a que sus colaboradores no tienen un conocimiento adecuado en el tema.

No obstante el Comercial Don Saúl, presenta falencias en el control interno, debido a que los controles de inventarios que se realizan en el comercial no se los realizan de manera adecuada, lo cual conlleva diversos problemas dentro del comercial entre los que destacan, la pérdida de mercadería, caducidad, descoordinación entre el informe de productos que entran salen y se distribuyen, y los existentes en stock, por lo cual se hace necesario aplicar un mecanismo de control que permita corregir este tipo de problemas y que permita al Comercial Don Saúl alcanzar un crecimiento adecuado.

JUSTIFICACIÓN

El trabajo investigativo se justifica en la necesidad de mejorar los procesos de control de inventarios que se llevan en el Comercial Don Saúl de la ciudad de Babahoyo, para con ello disminuir la pérdida de mercadería, la caducidad, y la descoordinación entre bodega y área de ventas, logrando con eso el crecimiento adecuado al comercial, logrando establecer un sistema de control de inventario factible y viable.

La necesidad de mantener un correcto control de inventarios se da debido a que estos permiten a la empresa o comercial conocer con exactitud la cantidad de mercadería que tienen en bodega, mejorando los procesos de distribución de la misma, logrando a su vez mantener información actualizada que le permita hacer nuevos pedidos, redistribuir la mercadería para evitar que esta caduque, evitar pérdidas o robos dentro del comercial, a la vez que optimiza los procesos de los colaboradores del comercial, y respalda los informes financieros, contrastando la información dada.

Toda empresa o negocio necesita manejar correctamente un control de inventario de manera constante, para con ello saber con exactitud los bienes con los que se cuentan y en base a ello poder llevar el control interno, no se puede pensar en control si se desconoce con lo que se cuenta, en el caso del Comercial Don Saúl, en el que se mueve mercadería diariamente, se hace necesario llevar un control de inventario, logrando con ello se pueda mejorar la eficiencia del comercial, dándole a los clientes una atención rápida, conociendo con exactitud los productos con los que cuenta la empresa, mejorando los procesos de venta. En la actualidad el comercio de abarrotes se mantiene en constante competencia, por lo que brindar un buen servicio es un factor clave para posicionarse en el mercado, por lo cual la calidad de atención que está directamente relacionada con la rapidez en la venta, debe de ver con la correcta distribución de los productos dentro del comercial, lo cual se consigue con un correcto control de inventarios.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Objetivo General

Identificar el control interno del inventario de Comercial Don Saúl del Cantón Babahoyo, periodo 2021

Objetivos específicos

- ❖ Identificar las falencias del control de inventario en el Comercial Don Saúl del Cantón Babahoyo, periodo 2021
- ❖ Analizar el control de inventario aplicado por el Comercial Don Saúl del Cantón Babahoyo.
- ❖ Evaluar el inventario del Comercial Don Saúl del Cantón Babahoyo.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente caso estudio titulado “Control interno del inventario de comercial Don Saúl del cantón Babahoyo. en el periodo 2021”, se encuentra relacionado con línea de investigación gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría, control; el cual también se relaciona con la sublínea de investigación denominada auditoría y control, dicha afinidad direccionan la investigación presente hacia un análisis eficiente del control interno del inventario en la entidad.

La presente investigación está relacionada con la antes descrita línea de investigación, gracias al enfoque de la efectividad de la auditoría interna, especialmente con respecto a los factores que están asociados con ella, como lo es el control interno del inventario. Los controles internos se pueden considerar como controles y contrapesos para evitar errores y pérdidas en diversas áreas de una empresa.

MARCO CONCEPTUAL

CONTROL INTERNO. -

El Informe COSO I define el control interno como: un proceso que lleva a cabo el consejo de Administración, la dirección y los demás miembros de una entidad, con el objeto de proporcionar un grado razonable de confianza en la consecución de los objetivos en los siguientes ámbitos o categorías:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Fiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y reglamentos.

Un aspecto de relevancia en la definición propuesta por COSO es que se trata de un proceso, donde los controles son un conjunto de acciones, cambios o funciones que, en su conjunto, conducen a cierto fin o resultado. Esto convierte al control interno en un sistema integrado de materiales, equipo, procedimientos y personas.

Entre las definiciones que han prevalecido se puede considerar aquellas que muestran al control interno como las actividades que permiten a la empresa conocer con exactitud como van cada uno de sus procesos y con ello poder tomar decisiones que le permitan a la misma crecer de manera adecuada, logrando planificar en forma adecuada y oportuna. De esta forma se alcanzan diferentes ventajas como evitar la pérdida de mercadería, desconocimiento de finanzas, adecuado control a los tributos generados y pagados evitando así caer en situaciones que pueden configurar problemas con el estado, entre otras.

Así mismo, el control interno tiene como propósito principal el minimizar las desviaciones y riesgos, permitiendo anticiparse en lo posible a la detección de alteraciones a lo establecido. Es por ello que su importancia radica en que permiten a la gerencia hacer frente a la rápida evolución del entorno económico y competitivo, así como a las exigencias y

prioridades cambiantes de los clientes, adaptando su estructura para asegurar el crecimiento futuro. (Rivas Márquez, 2011)

Control de inventario. -

La gestión de inventarios es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización. Las tareas correspondientes a la gestión de un inventario se relacionan con la determinación de los métodos de registro, los puntos de rotación, las formas de clasificación y los modelos de reinventario, determinados por los métodos de control. (Bastidas, 2010)

Los objetivos fundamentales de la gestión de inventarios son:

- Reducir al mínimo "posible" los niveles de existencias y
- Asegurar la disponibilidad de existencias (producto terminado, producto en curso, materia prima, insumo, etc.) en el momento justo.

IMPORTANCIA DEL CONTROL DE INVENTARIO. -

El control de inventario es el proceso que se utiliza para garantizar que mantiene los niveles óptimos de existencias para productos individuales. El objetivo es evaluar y luego optimizar sus niveles de almacenamiento y existencias para que tenga a mano la cantidad correcta de cada producto en todo momento.

Es posible que a veces vea que estos términos se usan indistintamente, pero hay algunas diferencias importantes entre los dos. Primero, el control de inventario es parte del tema más amplio de la gestión de inventario.

El control de inventario se refiere específicamente a una sección de su estrategia de gestión de inventario, a un nivel de operaciones enfocado. Esto puede involucrar su sistema de gestión de almacenes, el seguimiento de inventario en tiempo real y su proceso al escanear nuevas entregas de existencias.

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo de inventario por parte de la misma. Este manejo contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo un estado confiable de la situación económica. Es útil mantener los inventarios en las empresas porque, se tiene en cuenta la capacidad de predicción con el fin de planear la capacidad y establecer un cronograma de producción, también fluctuaciones en la demanda ósea una reserva de inventarios a la mano que supone protección, inestabilidad de los suministros, protección de precios, descuentos por cantidad, menores costos de pedidos. (Ortega Marqués, 2017)

Métodos de control de inventario.

Tal como lo manifiesta, Moreira (2019) el control de su inventario de manera precisa y eficiente se basa en algunos métodos diferentes y mejores prácticas, las cuales según expertos en el tema permitirán mejorar la eficiencia en los procesos de control en las empresas, a continuación, se detallan algunas:

Seguimiento de inventario en tiempo real

Tener la capacidad de monitorear sus niveles de existencias en tiempo real usando el software de administración de inventario es una forma poderosa de mantener el control total de su inventario. Saber exactamente dónde se almacena cada producto dentro de su almacén, así como cuándo se envían a los clientes, significa que siempre está un paso por delante.

Esto hace que sea mucho más fácil tomar decisiones rápidas con respecto a la reordenación, la redistribución de existencias entre almacenes y el ajuste de la cantidad de unidades que mantiene en existencia. Si los niveles de existencias comienzan a agotarse, también puede comunicarlo más fácilmente.

Establezca puntos de pedido precisos

Los puntos de pedido se establecen cuando alcanza un nivel específico de existencias para cada producto. Reordenar cuando llegue a este punto reducirá las posibilidades de que se agoten las existencias en última instancia. Es necesario realizar un seguimiento del inventario de cada SKU único y establecer puntos de pedido para cada uno de ellos, ya que algunos artículos se venden más rápido que otros. La buena noticia es que una vez que se establecen los puntos de reorden, puede configurar la reordenación automática. Este sistema es mucho más eficiente que la verificación manual de existencias.

Definir estado para cada artículo

Dependiendo de su negocio de comercio electrónico, no siempre querrá tener todos los artículos en stock todo el tiempo. Por ejemplo, si almacena artículos de temporada o tiene una alta rotación de nuevos productos, los niveles de cada artículo en existencia variarán a lo largo del año. Para otros artículos, es posible que desee mantener niveles de existencias bastante similares durante todo el año. Decidir designar un artículo como artículo no almacenado durante parte del año ayuda a ahorrar espacio en el almacén y reduce la posibilidad de que se eliminen las existencias.

Mantener el control de calidad

El control de calidad depende mucho del control de inventario. Cuando tenga información detallada sobre la cantidad de cada artículo en stock y a qué lote pertenecen, puede controlar la calidad. Esto también significa que puede actuar rápidamente si necesita retirar productos del mercado.

Facilite la zonificación de almacenes

A medida que crece su negocio, mantener la eficiencia dentro de su almacén se vuelve cada vez más crítico. Por ejemplo, si su personal no sabe dónde está un producto en particular, perderá tiempo tratando de localizarlo. El control de inventario puede ayudarlo a optimizar la zonificación de su almacén. Por ejemplo, puede decidir zonificar todos los productos con una alta rotación en la misma área de fácil acceso. O agrupe los productos que se piden juntos con frecuencia en la misma ubicación.

Hacer la auditoría más fácil

Es posible que las auditorías no sean su parte favorita del trabajo, pero la buena noticia es que el seguimiento del inventario puede facilitarlos. Ser capaz de acceder a los niveles de existencias en tiempo real significa que la auditoría lleva menos tiempo. También podrá identificar posibles problemas con mayor rapidez y solucionarlos cuando surjan.

Rotación del inventario. –

Tal como lo explica (Bastidas, 2010) Hay otra forma de entender este concepto y por medio de los números. Técnicamente, la rotación de inventario muestra cuántas veces invierte la empresa para obtener el inventario que luego se venderá. Y esta inversión se recuperará cuando se agote su inventario a través de las ventas.

La rotación de inventario es la velocidad con la que una empresa reemplaza el inventario en un período determinado debido a las ventas. El cálculo de rotación de inventario ayuda a las empresas a tomar mejores decisiones sobre fijación de precios, producción, marketing y compras. Los niveles de índice de rotación de inventario son una medida de la capacidad de una empresa para generar ventas a partir de su inventario.

El índice de rotación de inventario es una medida efectiva de qué tan bien una empresa está convirtiendo su inventario en ventas. El informe también muestra qué tan bien la gerencia está administrando los costos asociados con el inventario y si está comprando demasiado o muy poco inventario.

La forma ideal de cómo calcular la rotación de inventarios es planteando un ejemplo de rotación de inventarios, un ejercicio de cálculo en el cual se aplique la fórmula de rotación de inventarios, como se describe en el siguiente ejemplo:

Valor por ventas en 2021= \$80.000.00.

Promedio de inventarios 2021= \$20.000.000.

Tasa de rotación de inventario= Costo de mercancía vendida / promedio de inventario.

$TRI = 80.000.000 / 20.000.000 = 4.$

La interpretación de la rotación de inventarios para este caso específico es que en el año 2021 el inventario rotó 4 veces, es decir que rotó cada tres meses ($12 / 4 = 3$).

Normas Internacionales Contabilidad NIC 2

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad ha desarrollado esta NIC 2, revisada como parte de su Proyecto de Mejoras a las Normas Internacionales de Contabilidad, que se emprendió con motivo de las preguntas y críticas recibidas, relativas a las Normas, que procedían de supervisores de valores, profesionales de la contabilidad y otros interesados. Lo cual consiste en reducir o eliminar alternativas, redundancias y conflictos entre las Normas, así como resolver ciertos problemas de convergencia y realizar otras mejoras adicionales. IN3 En el caso concreto de la NIC 2, el principal objetivo del Consejo fue una revisión limitada con el fin de reducir alternativas de medición de los inventarios.

Esta norma explica el tratamiento que se le debe dar a las existencias, la cantidad de costo que será reconocido como activo y el tratamiento hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. La norma da las pautas para determinar ese costo, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio.

La Norma Internacional de Contabilidad N° 2 Inventarios (NIC 2) está compuesto de:

- Activos mantenidos para la venta
- Activos en el proceso de producción para la venta
- Activos para ser consumidos en el proceso de producción

El siguiente término se usa, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:

Existencias son activos:

Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación.

En proceso de producción de cara a esa venta.

En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción o en el suministro de servicios.

ALCANCE:

- Esta Norma será de aplicación a todas las existencias, excepto a:
- La obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados.
- Los instrumentos financieros.

- Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Esta Norma no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por:

Productores de productos agrícolas y forestales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios. Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. (Moreira & Nuñez, 2022)

MARCO METODOLÓGICO

La metodología empleada fue la deductiva, lo cual permitió llegar a conclusiones lógicas partiendo de ideas principales, al hablar de un tema como el control de inventarios, del cual se han realizado diversos estudios, existiendo con ello premisas bases, se logrará a través del presente estudio, revisar dichas premisas para llegar a conclusiones, y con ello analizar las ventajas que se tendría en el Comercial Don Saúl de la ciudad de Babahoyo al llevar un correcto control de inventarios.

MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

MODALIDAD BIBLIOGRÁFICA. -

Para obtener mejores resultados se hizo necesario realizar una investigación bibliográfica, la cual aporó con información relevante de otros autores o investigadores, expertos en el tema que dieron luz para encontrar soluciones al problema planteado, para lo cual se revisó información relacionada al tema de estudio, investigando en libros, investigaciones, artículos científicos, etc.

MODALIDAD DE CAMPO. -

Se visitó el Comercial Don Saúl, en el cual se logró constatar de fuente directa como se encuentra el mismo, el tipo de negocio, la cantidad de colaboradores existentes, el criterio de los administradores y de los colaboradores en cuanto a el control de inventario que mantiene el Comercial, para ello se procedió en colaboración con el personal encargado a revisar los mecanismos usados para inventariar la mercadería que ingresa, sale y se distribuye dentro del local.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Se llevaron a cabo las técnicas de la encuesta y la observación, con las cuales se logró conocer de fuente directa el problema presentado y a través de las mismas encontrar posibles

soluciones que mejoren los procesos de control en el Comercial Don Saúl, esperando con ello se puedan superar y el negocio logre tener el crecimiento esperado.

Técnica encuesta: mediante dicha técnica se logró conocer el criterio de los colaboradores del Comercial Don Saúl de la ciudad de Babahoyo, la cual fue aplicada mediante la elaboración de diez preguntas estructuradas, con respuestas directas y fáciles de entender para los encuestados logren contestar en base a su conocimiento; es importante mencionar que las encuestas fueron aplicadas de manera anónima, es decir protegiendo la identidad del encuestado, lo cual le permitió contestar con la verdad.

Técnica observación: Esta técnica ayudo a conocer el problema de manera directa, con la ayuda de los colaboradores y encargados del proceso de control interno y de inventario se logró verificar el problema encontrado, a la vez que se pudo observar los mecanismos de control y su uso, las falencias de los mismos, el conocimiento que tienen los colaboradores sobre el correcto uso del sistema de inventario.

INSTRUMENTOS

Los instrumentos utilizados fueron diseñados para poder aplicar las técnicas, para la encuesta se hizo uso de un cuestionario de 5 preguntas estructuradas, el mismo que se entregó a los 6 colaboradores encargados del inventario en el Comercial Don Saúl, y con ello poder conocer el problema de fuente directa.

Otro de los instrumentos aplicados fue la ficha de trabajo para observación, la cual permitió observar y registrar los problemas encontrados en el proceso de observación; se logró conocer el sistema utilizado para el control de inventario y el uso que se le da, logrando reconocer las falencias que por desconocimiento aun presentan los colaboradores del Comercial Saúl de la ciudad de Babahoyo.

RESULTADOS

| RESUMEN DE COMPRAS Y VENTAS "COMERCIAL DON SAUL" AÑO 2020 | | |
|--|---------------------|---------------------|
| MESES | COMPRAS | VENTAS |
| ENERO | \$33.542,12 | \$39.143,65 |
| FEBRERO | \$18.652,64 | \$21.767,63 |
| MARZO | \$27.546,35 | \$32.146,59 |
| ABRIL | \$19.452,26 | \$22.700,79 |
| MAYO | \$18.546,71 | \$21.644,01 |
| JUNIO | \$16.548,32 | \$19.311,89 |
| JULIO | \$14.523,25 | \$16.948,63 |
| AGOSTO | \$16.354,24 | \$19.085,40 |
| SEPTIEMBRE | \$21.658,31 | \$25.275,25 |
| OCTUBRE | \$19.543,87 | \$22.807,70 |
| NOVIEMBRE | \$29.345,12 | \$34.245,76 |
| DICIEMBRE | \$31.546,95 | \$36.815,29 |
| TOTAL | \$267.260,14 | \$311.892,58 |

Rotación del inventario del periodo 2020

$$\text{Inventario medio} = \frac{\$ 33542.12 + \$ 31546.95}{2}$$

$$\text{Inventario medio} = \frac{65089.07}{2}$$

$$\text{Inventario medio} = \$ 32544,53$$

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{\$ 311892.58}{\$ 32544.53}$$

$$\text{Rotación del inventario} = 9,58 \text{ veces}$$

Cobertura del inventario para el año 2021

$$\text{Cobertura del inventario} = \frac{\$ 31546.95 * 12}{\$ 311892.58}$$

$$\text{Cobertura del inventario} = \frac{\$ 378563.40}{\$ 311892.58}$$

$$\text{Cobertura del inventario} = 1.21$$

Tal como se muestra en los datos, el comercial Don Saúl, mostro en el año 2020 una baja rotación de inventario, esto debido al desconocimiento que tienen los colaboradores sobre el correcto control de inventario, es importante recalcar que el control de inventario se refleja en la capacidad de compras y ventas que realiza el comercial, no obstante aunque los datos reflejan un alto número de compras, no es igual al momento de inventariar los productos que ingresan y salen del almacén, lo que se traduce en un desconocimiento de la cantidad exacta de mercadería que rota. En relación a la cobertura del inventario se refleja con claridad que el problema persiste, debido a que el mismo es muy bajo, lo cual impide al Comercial mantener abastecido de productos en caso de problemas que impidan compras de manera cotidiana, mostrando con ello que no se está preparado para un eventual problema de abastecimiento de mercadería.

| RESUMEN DE COMPRAS Y VENTAS "COMERCIAL DON SAUL" AÑO 2021 | | |
|--|---------------------|---------------------|
| MESES | COMPRAS | VENTAS |
| ENERO | \$35.890,07 | \$42.278,50 |
| FEBRERO | \$19.958,32 | \$23.510,91 |
| MARZO | \$29.474,59 | \$34.721,07 |
| ABRIL | \$20.813,92 | \$24.518,80 |
| MAYO | \$19.844,98 | \$23.377,39 |
| JUNIO | \$17.706,70 | \$20.858,50 |
| JULIO | \$15.539,88 | \$18.305,98 |
| AGOSTO | \$17.499,04 | \$20.613,87 |
| SEPTIEMBRE | \$23.174,39 | \$27.299,43 |
| OCTUBRE | \$20.911,94 | \$24.634,27 |
| NOVIEMBRE | \$31.399,28 | \$36.988,35 |
| DICIEMBRE | \$33.755,24 | \$39.763,67 |
| TOTAL | \$285.968,35 | \$336.870,72 |

Rotación del inventario del periodo 2021

$$\text{Inventario medio} = \frac{\$ 35890.07 + \$ 33755.24}{2}$$

$$\text{Inventario medio} = \frac{69645.31}{2}$$

$$\text{Inventario medio} = \$ 34822.65$$

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{\$ 336870.72}{\$ 34822.65}$$

$$\text{Rotación del inventario} = 9,67 \text{ veces}$$

Cobertura del inventario para el año 2022

$$\text{Cobertura del inventario} = \frac{\$ 34822.65 * 12}{\$ 336870.72}$$

$$\text{Cobertura del inventario} = \frac{\$ 417871.80}{\$ 336870.72}$$

$$\text{Cobertura del inventario} = 1.24$$

Los datos reflejados del Comercial Don Saúl, correspondientes al año 2021, son similares a los del periodo anterior, con un pequeño incremento tanto en compras y ventas, pero sin una mayor variación en cuanto al control de inventario se refiere. El control de inventario es parte importante para el crecimiento de los negocios, no solo se trata de llevar un control de la mercadería, sino también de con dicha información estar preparados con nuevas estrategias que le permitan brindar un mejor servicio, más ágil, evitando que productos caduquen, se pierdan, o sean robados.

La cobertura del inventario para el año 2021 no presento una mayor variación, confirmando el problema, y mostrando que el Comercial Don Saúl necesita mejorar su sistema de control

de inventarios, a través de la capacitación a sus colaboradores, debido a que, en empresas de este tipo, se hace necesario que todos sepan control de inventarios para que se pueda tener un mejor control de la mercadería que entra, sale y se distribuye.

Comparación de compras y ventas en los años 2020 y 2021 en el Comercial Don Saúl

| AÑO | COMPRAS | VENTAS | UTILIDADES |
|----------------------|-----------|-----------|------------|
| 2020 | 267260,14 | 311892,58 | 44632,44 |
| 2021 | 285968,35 | 336870,72 | 50902,37 |
| Diferencias | 18708,21 | 24978,13 | 6269,92 |
| Variación porcentual | 7,00% | 8,01% | 14,05% |

Tal como lo muestra la tabla de comparación entre compras y ventas referente a los años 2020 y 2021, se logra apreciar que ha existido un aumento porcentual tanto en compras, en la cual se logró pasar de 267260,14 (año 2020) a 285968,35 (año 2021) lo cual es un aumento porcentual del 7%; en las ventas se pasó de 311892,58 (año 2020) a 336870,72 (año 2021) lo que refleja un aumento porcentual del 8.01%; de igual manera en las utilidades se pasó de 44632,44 (año 2020) a 50902,37 (año 2021) lo que da un aumento porcentual del 14,05%.

Aunque los resultados han sido positivos no se puede obviar la necesidad de mejorar los procesos de control de inventario, para que el comercial pueda mantener un crecimiento adecuado, y que la empresa se consolide dentro del mercado local, generando confianza en su clientela.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Según se logró comprobar en el trabajo de campo realizado, el control de inventario llevado por el Comercial Don Saúl, no es eficiente, esto se debe a que tal como reflejan los datos de la rotación de inventario, es muy baja la cantidad de rotaciones de inventario que se manejan en la empresa, lo cual impide tener un conocimiento adecuado de la mercadería existente en stock.

De igual manera la cobertura del inventario es muy baja, lo cual conlleva que, al presentarse algún inconveniente para la adquisición de mercadería nueva, el comercial no tendría lo necesario para abastecer los pedidos de los clientes, esto llevaría a perder la confianza de los clientes lo cual puede disminuir las ventas y por ende las utilidades del comercial.

A través de la aplicación de las NIC 2, se logró realizar la comparación con el año 2021 se logró comprobar que, aunque las compras y ventas aumentaron, así como las utilidades, el problema se mantiene, lo cual hace necesaria la mejora de los mecanismos de control de inventarios utilizados por el comercial, asegurando con ello mantener siempre la garantía de encontrar los productos que necesitan los clientes.

De igual manera en el proceso de encuestas, se logró conocer que los colaboradores del Comercial Don Saúl, desconocen temas básicos de control interno, lo cual impide que los mismos puedan ayudar a mejorar los procesos de control dentro del comercial, en las interrogantes, también se logró apreciar que no han recibido capacitaciones en ese tipo de temas, siendo la causa principal de la falta de un control adecuado en el Comercial Don Saúl.

Aunque los colaboradores no tienen un conocimiento adecuado de lo que es el control interno, los mismos manifiestan que si se aplica se lograría mejorar los procesos dentro del comercial, inclusive consideran que su aplicación permitirá un crecimiento adecuado del

mismo. El criterio de los encuestados, logro identificar la necesidad de implementar mecanismos de control interno dentro del Comercial Don Saúl, tendiente a mejorar los procesos y ayudar al crecimiento del mismo.

Se logró conocer también en el trabajo de campo realizado que se hace necesaria la optimización del sistema de control de inventario, logrando que la misma permita conocer con exactitud la cantidad de productos existentes en stock, para lo cual se deben de ingresar los nuevos productos, por fecha, por categoría, logrando con ello se controle la distribución del mismo, evitando así la caducidad, pérdida, o desaparición de los mismos, lo cual se traduciría en pérdidas en las utilidades del Comercial.

La encuesta también permitió conocer que dentro del comercial no todos están capacitados sobre control de inventario, y que esto impide llevar un inventario adecuado de los productos que ingresan, salen, se almacenan y se distribuyen, por lo que es complicado conocer el lugar exacto o la cantidad de productos con los que cuenta el comercial en Stock, ralentizando los procesos de venta y distribución, impidiendo así un crecimiento adecuado del Comercial Don Saúl.

Aunque el Comercial cuenta con un sistema de ventas digital, el mismo que tiene dentro de sus funciones la de llevar un inventario de los productos, la falta de capacitación de los colaboradores impide que los mismos conozcan cómo aprovechar dicha herramienta digital y con ello mejorar los procesos interno de inventario en el Comercial Don Saúl.

Todos estos datos se reflejan en los estados financieros del Comercial Don Saúl, en donde se logra apreciar la incidencia que tiene dentro de los estados de resultados, el llevar un correcto control de inventario permitirá mejorar las utilidades, asegurar una adecuada gestión de los recursos, lo que se verá reflejado en el crecimiento de la empresa, alcanzando los objetivos establecidos por sus propietarios y consolidándose dentro del mercado local.

Los estados de situación financiera mostraron pequeños cambios en los datos relacionados de los años 2020-2021, sin embargo, el crecimiento no fue el esperado, aunque las cifras reflejadas tampoco muestran que se haya caído en pérdidas si dejan mucho que desear en cuanto al incremento en las utilidades esperadas, donde se refleja un crecimiento muy bajo.

Entendiendo la relación directa que tiene con el control interno de la empresa, deduciendo que ese ha sido uno de los factores que han impedido se logre crecer adecuadamente, es por ello que se hace necesaria la revisión del mecanismo de control de inventarios que tiene la empresa para poder mejorar las ventas, dando como resultado un mayor control y un crecimiento acorde a las proyecciones iniciales establecidas.

CONCLUSIONES

El Comercial Don Saúl, es un negocio dedicado a la venta de abarrotes de primera necesidad, se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo, y desde el 2005 oferta a sus clientes de productos de primera calidad, manteniendo un nivel de crecimiento que le ha permitido mantenerse competitivo dentro del cantón. En la revisión bibliográfica realizada se logró conocer la importancia que tienen los controles de inventario para que las empresas puedan continuar con su crecimiento de manera óptima, los cuales ayudan a optimizar los recursos, a generar confianza, a evitar pérdidas.

En el proceso investigativo se logró encontrar diversas falencias en el control interno de inventario dentro del Comercial Don Saúl, entre las cuales se destacan la falta de conocimiento por parte de los colaboradores sobre el correcto procedimiento para realizar un inventario, de igual manera no se realiza los controles de inventario de manera cotidiana, lo cual impide se logre controlar los productos que ingresan y salen del comercial.

Haciendo uso de las NIC 2, se logró establecer el tratamiento contable de las existencias, lo cual incluye la valuación, presentación y revelación de la información financiera para lo cual se tomó como referencia los años 2020-2021, logrando conocer que la rotación de inventarios llevada por el Comercial Don Saúl es demasiado baja, lo cual impide el conocimiento exacto de la cantidad de mercadería que allí se distribuye; al igual que la cobertura de inventario, la misma que según los datos tabulados no es la más adecuada impidiendo asegurar a sus clientes el siempre contar con los productos solicitados.

Toda empresa debe de manejar una estrategia de control de inventario, la cual le asegure que los productos que allí ingresan, se almacenan y se distribuyen estén controlados, evitando perdidas, ya sean por caducidad, robo u otros daños que puedan ocasionarse; de igual manera ayudara a los colaboradores a conocer cuánto producto tienen en stock evitando

el desabastecimiento en bodega, manteniendo siempre la cantidad necesaria de productos para dotar a los clientes del mejor servicio y atención.

RECOMENDACIONES

Luego de realizado el proceso investigativo, tanto bibliográfico con información de diversos autores expertos en el tema, así como de campo, a través de los diferentes instrumentos de recolección de información, como cuestionarios y observación, se logró detallar las siguientes recomendaciones:

Es importante realizar un análisis que permita identificar las falencias que puedan presentarse en los procesos de control interno dentro del Comercial Don Saúl, evitando que las mismas afecten la buena imagen del comercial, para lo cual se hace necesario capacitar al personal que allí labora, esto lograra que todos tengan un conocimiento adecuado de sus responsabilidades en cuanto al control se refiere y se logren optimizar los recursos tanto materiales como humanos, lo que se traduce en el crecimiento del Comercial, permitiéndole consolidarse dentro del cantón Babahoyo.

Es menester que se tomen en consideración los diferentes mecanismos empleados para la realización de controles internos de inventarios, para lo cual existe información relevante que permitirá y facilitara la implementación de un mecanismo adecuado de control de inventarios, mejorando con ello el control actual y alcanzando una mejoría en cuanto al tema objeto de estudio se refiere.

Es importante poner en marcha una estrategia de control interno de inventario que permita al Comercial Don Saúl corregir errores en el almacenamiento y distribución de los productos que allí se comercializan, mejorando la organización interna, facilitando la realización de actividades de comercialización dentro del comercial, lo que mejorara la imagen ante los clientes. Mejorar los procesos de control de inventario tiene muchas ventajas las que se reflejan en el crecimiento de la empresa, en este caso en particular el Comercial Don Saúl de la ciudad de Babahoyo.

BIBLIOGRAFÍA

- Bastidas, E. (2010). Énfasis en logística y cadena de abastecimiento. *GESTIÓN DE INVENTARIOS*.
- BINDERp. (2022). *BINDERp*. Obtenido de <https://www.bind.com.mx/>
- Caldeira, N. (2018). *LA IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO EN LA GESTIÓN DE*.
- Carmona González, M., & Barrios Hernández, Y. (2007). Nuevo paradigma del control interno y su impacto en la gestión pública. *Economía y Desarrollo*.
- Celi, K. (2015). *EL PROCESO CONTABLE INCIDE EN LOS REPORTES FINANCIEROS DEL SR.PERSY MANUEL SALVATIERRA VILLOTA DE LA CIUDAD DE ARENILLAS AÑO 2013*.
- Chacon, W. (2002). *El control interno como herramienta fundamental contable y controladora de*.
- Ferreira, A. (2018). LA IMPORTANCIA DE LOS CONTROLES INTERNOS EN LA GESTIÓN DE INVENTARIO. *Revista Contribuciones a la Economía*. Obtenido de [//eumed.net/2/rev/ce/2018/4/controles-internos-estoques.html](http://eumed.net/2/rev/ce/2018/4/controles-internos-estoques.html)
- García, A. (2019). Los procesos contables de la auditoría en una gestión empresarial. *FIPCAEC ENFOQUES*.
- Hugo, J. (2018). *EL CONTROL INTERNO CONTABLE, ELEMENTO PARA LA EMISIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE Y CONFIABLE EN LAS PYMES*.
- Koontz, H., & Heinz, J. (2009). *Administración, Una perspectiva global*. México: McGraw-Hill.
- Mendoza, W., Delgado, M., García, T., & Barreiro, I. (2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público. *Dominio de las ciencias*.
- Moreira, M. (2019). El control de los inventarios y su incidencia en las decisiones gerenciales en las microempresas de comercio de Jipijapa. *Enfoques*.
- Moreira, M., & Nuñez, E. (2022). *Aplicación de la NIC 2 y su efecto en la rentabilidad en la empresa Celumaem S.A*. Guayaquil: Guayaquil: ULVR, 2022.

Ortega Marqués, A. P. (2017). Nivel de importancia del control interno de los inventarios dentro del marco conceptual de una empresa. *Revistas unisimon*.

Pellecchia, L. (2019). Auditoría, supervisión y control interno. *La revisione legale*.

Pereira, C. (2019). *Control interno en las empresas: Su aplicación y efectividad*.

Ramon, J. (2001). *El control interno en las Empresas privadas*.

Rivas Márquez, G. (2011). Modelos contemporáneos de control interno. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*.

ANEXOS

Anexo 1

Sistema de Registro y Control de inventario

1.1 Pantalla principal del archivo de inventario



Anexo 1.2 Registro de productos en el inventario Comercial Don Saúl

| Registro Clientes | | Registro Productos | | Salida Productos | | Listas | |
|-------------------|--------|-------------------------------|-----------|------------------|---------------|--------|--|
| Fecha Ingres | Codigo | Nombre Producto | Categoría | Marca | Unidad Medida | | |
| 19/3/2021 | 100001 | Aceite La Favorita 1 L | Aceites | La Favorita | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100002 | Aceite La Favorita 1/2 L | Aceites | La Favorita | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100003 | Aceite La Favorita 1/4 L | Aceites | La Favorita | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100004 | Aceite Palma de Oro 1 L | Aceites | Palma de Oro | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100005 | Aceite Palma de Oro 1/2 L | Aceites | Palma de Oro | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100006 | Aceite Palma de Oro 1/4 L | Aceites | Palma de Oro | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100007 | Aceite Criollo 1 L | Aceites | Criollo | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100008 | Aceite Criollo 1/2 L | Aceites | Criollo | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100009 | Aceite Criollo 1/4 L | Aceites | Criollo | Litro | | |
| 19/3/2021 | 100010 | Avena Quaker 1000 g | Avena | Quaker | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100011 | Avena Quaker 500 g | Avena | Quaker | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100012 | Avena Quaker 250 g | Avena | Quaker | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100013 | Avena Quaker Precocida 1000 g | Avena | Quaker | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100014 | Avena Quaker Precocida 500 g | Avena | Quaker | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100015 | Avena Quaker Precocida 250 g | Avena | Quaker | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100016 | Avena YA 1000 g | Avena | YA | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100017 | Avena YA 500 g | Avena | YA | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100018 | Avena YA 250 g | Avena | YA | Kg | | |
| 21/3/2021 | 100019 | Avena YA Precocida 1000 g | Avena | YA | Kg | | |

Anexo 1.3 Ingreso de productos en el sistema de inventarios

| Registro Clientes | | Ingreso Productos | | Salida Productos | | Listas | | Regresar Menú | |
|-------------------|------------------------|-------------------|--------------|------------------|---------|--------|--------------|----------------|----|
| Codigo | Nombre Producto | Precio Unitario | Stock Mínimo | Stock Actual | Ingreso | Salida | {Solicitar?} | Status | |
| 100001 | Aceite La Favorita 1 L | S/. | 3,75 | 30,00 | 227,00 | 200,00 | 195,00 | hay suficiente | OK |

| Columna | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | |
|-----------|--------|-------------------------------|-----------|--------------|---------------|----|-----------------|--------------|--------------|--------|
| Fecha Alt | Codigo | Nombre Producto | Categoría | Marca | Unidad Medida | UM | Precio Unitario | Stock Mínimo | Stock Actual | |
| 19/3/2021 | 100001 | Aceite La Favorita 1 L | Aceites | La Favorita | Litro | | S/. | 3,75 | 30 | 227,00 |
| 19/3/2021 | 100002 | Aceite La Favorita 1/2 L | Aceites | La Favorita | Litro | | S/. | 1,80 | 30 | 184,00 |
| 19/3/2021 | 100003 | Aceite La Favorita 1/4 L | Aceites | La Favorita | Litro | | S/. | 1,00 | 30 | 196,00 |
| 19/3/2021 | 100004 | Aceite Palma de Oro 1 L | Aceites | Palma de Oro | Litro | | S/. | 3,68 | 30 | 185,00 |
| 19/3/2021 | 100005 | Aceite Palma de Oro 1/2 L | Aceites | Palma de Oro | Litro | | S/. | 1,70 | 30 | 224,00 |
| 19/3/2021 | 100006 | Aceite Palma de Oro 1/4 L | Aceites | Palma de Oro | Litro | | S/. | 0,90 | 30 | 245,00 |
| 19/3/2021 | 100007 | Aceite Criollo 1 L | Aceites | Criollo | Litro | | S/. | 3,68 | 30 | 245,00 |
| 19/3/2021 | 100008 | Aceite Criollo 1/2 L | Aceites | Criollo | Litro | | S/. | 1,80 | 30 | 218,00 |
| 19/3/2021 | 100009 | Aceite Criollo 1/4 L | Aceites | Criollo | Litro | | S/. | 1,00 | 30 | 194,00 |
| 19/3/2021 | 100010 | Avena Quaker 1000 g | Avena | Quaker | Kg | | S/. | 1,20 | 30 | 94,00 |
| 21/3/2021 | 100011 | Avena Quaker 500 g | Avena | Quaker | Kg | | S/. | 0,70 | 30 | 46,00 |
| 21/3/2021 | 100012 | Avena Quaker 250 g | Avena | Quaker | Kg | | S/. | 0,40 | 30 | 84,00 |
| 21/3/2021 | 100013 | Avena Quaker Precocida 1000 g | Avena | Quaker | Kg | | S/. | 1,45 | 30 | 45,00 |
| 21/3/2021 | 100014 | Avena Quaker Precocida 500 g | Avena | Quaker | Kg | | S/. | 1,00 | 30 | 65,00 |

1.4 Revisión por lista de categorías

| Categoría | Marca | Unidad | UM |
|---------------------|--------------------|-------------|------|
| Abarrotes | La Favorita | Litro | l |
| Bebidas | Negrita | Litros | l |
| Aceites | Frugos | Bolsa | bol |
| Lácteos | Primor | Metros | mts. |
| Rellenos | Importado de China | Gramos | gr. |
| Harina | Wilton | Sacos | sac. |
| Especies | Gloria | Kilogramos | kg. |
| Escensia | Negusa | Mililitros | ml. |
| Chocolates | Pura Vida | Onzas | oz. |
| Frutas Confitadas | Danessa | Caja | caj. |
| Frutos Secos | Swiss de laive | centímetros | cm |
| Masas | Fratello | | |
| Tintes para Decorar | Nestle | | |
| Brillantina | Vaso Belarde | | |
| Nacarador | Philadelphia | | |
| Descartable | Musa | | |

Registro Clientes

Registro Productos

Ingreso Productos

Salida Productos

Anexo 2

DATOS DEL RUC COMERCIAL DON SAÚL

| | |
|---------------|-------------------------------|
| RUC | Razón social |
| 1205181330001 | RENGIFO BERRUZ CRISTHIAN SAUL |

| | |
|--------------------------------|------------------|
| Estado contribuyente en el RUC | Nombre comercial |
| ACTIVO | |

Actividad económica principal

VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS, COMO PRENDAS DE VESTIR, MUEBLES, APARATOS, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, COSMÉTICOS, ETC

| Tipo contribuyente | Clase contribuyente | Obligado a llevar contabilidad | |
|--------------------------|---------------------|--------------------------------|----------------------------|
| PERSONA NATURAL | OTROS | SI | |
| Fecha inicio actividades | Fecha actualización | Fecha cese actividades | Fecha reinicio actividades |
| 01/09/2015 | 28/02/2020 | | |
| Agente de retención | | | |
| SI | | | |