

**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Tecnología en Contabilidad y Auditoría

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

Implementación de un control de inventario para la tienda de abasto Cristian ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil.

Requisito previo para la obtención del título de Tecnólogo (a) en Contabilidad y Auditoría

Autor (a):

Juliana Nicole Zambrano Orellana

Tutor (a):

Cpa. Eduardo Enrique Vélez Miranda

Guayaquil – Ecuador

2021



**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y
Comercial**

Carrera:

Tecnología en Contabilidad y Auditoría

TRABAJO DE TITULACIÓN

Tema:

Implementación de un control de inventario para la tienda de abasto Cristian ubicada en el
norte de la ciudad de Guayaquil

Requisito previo para la obtención del título de Tecnólogo (a) en Contabilidad y Auditoría

Autor (a):

Juliana Nicole Zambrano Orellana

Tutor (a):

Cpa. Eduardo Enrique Vélez Miranda

Guayaquil – Ecuador

2021

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, JULIANA NICOLE ZAMBRANO ORELLANA, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnóloga En Contabilidad Y Auditoría, titulado: **“IMPLEMENTACIÓN DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA TIENDA DE ABASTO CRISTIAN UBICADA EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

.....

JULIANA NICOLE ZAMBRANO ORELLANA

C.C.: 095257214-7

Reconocimiento de firma notariado

Copia de cédula y certificado de votación

Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Yo, el Cpa. Eduardo Enrique Vélez Miranda, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnóloga En Contabilidad Y Auditoría, cuyo tema es: **“IMPLEMENTACIÓN DE UN CONTROL DE INVENTARIO PARA LA TIENDA DE ABASTO CRISTIAN UBICADA EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**, fue elaborado por la Srta. JULIANA NICOLE ZAMBRANO ORELLANA, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

.....

Cpa. Eduardo Enrique Vélez Miranda

C.I. 0922057815

Tutor del Trabajo de Titulación

Dedicatoria

Deseo expresar que dedico esta tesis en primer lugar a Dios, por darme fuerza y salud para continuar con mis estudios.

A mis padres, hermanos, esposo y amigos que siempre estuvieron apoyándome emocionalmente, consolándome y teniendo me paciencia durante el tiempo que duró este proceso de tesis.

A mis maestros quienes tuvieron sabiduría para enseñarme, guiarme y compartir todos sus conocimientos que he adquirido durante mi carrera, especialmente a mi Tutor por su gran paciencia, entrega y dedicación que me presto para finalizar este trabajo exitosamente.

A todos aquellos que de una forma u otra me apoyaron para escribir y concluir el presente trabajo de investigación.

Para todos ellos es esta dedicatoria de tesis, por su apoyo incondicional les tengo un gran cariño y aprecio por no dejarme sola ningún momento y por aguantar todo mi llanto y desmotivación gracias por ser mi fuerza.

Gracias a todos

Agradecimiento

Primero agradezco a Dios por bendecirme con vida y salud, por guiarme al camino correcto, apoyarme y darme fortaleza en los momentos que se me ponía difícil seguir adelante.

Gracias a mis padres y hermanos por ser las mejores personas por darme apoyo para iniciar esta carrera y cumplir con mis sueños, agradezco a ellos por confiar en mí y creer en que cualquier tormenta no me doy por vencida, por darme consejos, y sobre todo darme valores que es lo principal para ser un profesional.

Agradezco también a los empleados del Instituto Superior Tecnológico-Formación Profesional Administrativa y Comercial, por haber transmitido sus conocimientos, sus experiencias a lo largo del tiempo que me estaba preparando por ser un profesional.

Índice general

Introducción	1
Antecedentes	1
Planteamiento y formulación del problema	1
Objetivo general	1
CAPÍTULO I	2
FUNDAMENTACIÓN	2
1.1 Marco Histórico	2
1.1.1 Evolución del inventario	2
1.1.2 Tienda de abasto Cristian	2
1.2 Marco Teórico	3
1.2.1 Tienda de abasto	3
1.2.2 Inventario	3
1.2.3 Control de inventario	4
1.2.4 Método de Inventario	4
1.2.5 Métodos de valoración de inventarios	4
1.2.6 Método PEPS (Primeras entradas primeras salidas)	4
1.2.7 Método del promedio ponderado	5
1.3 Marco Conceptual	6
1.4 Marco Jurídico	7
1.4.1 Constitución Política de la República del Ecuador	7
1.4.2 Plan Nacional de Desarrollo 2017 -2021	8

1.4.3 Ley ARCSA	9
1.4.4 Código orgánico de la producción, comercio e inversiones	10
1.4.5 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios	11
1.4.6 Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas	11
1.4.7 Ley orgánica de régimen tributario interno (LORTI)	12
1.4.8 Servicio Nacional de Derechos Intelectuales SENIP	13
CAPITULO II	15
2.1 Metodología Empleada	15
2.1.1 Enfoque metodológico mixto	15
2.1.2 Tipo de Investigación Inductivo – Deductivo	16
2.1.3 Entrevista	16
2.2 Método Estadístico	16
2.2.1 Encuesta	16
2.2.2 Población y Muestra	16
2.2.3 Análisis del resultado	18
2.3 Resultados obtenidos	18
2.3.1 Dueña del negocio	18
2.3.2 Hijo de la dueña	18
2.3.3 Ayudante del negocio	18
2.3.4 Tabulación de encuesta	19
2.3.5 Herramientas de análisis	23

2.3.5.1	Análisis PEST	23
2.3.5.2	Análisis de FODA	24
2.3.5.3	Análisis CAPA	24
CAPÍTULO III		26
DESARROLLO DE LA PROPUESTA		26
3.1	Título de la Propuesta.	26
3.2	Objetivo de la Propuesta.	26
3.3	Descripción de la Propuesta.	26
3.4	Factibilidad de Aplicación	26
3.4.1	Factibilidad operativa	26
3.4.2	Factibilidad económica	26
3.4.3	Factibilidad legal	27
3.4.4	Facilidad Ecológica	27
3.4.5	Desarrollo de la propuesta	27
3.5	Inventario Aplicado	28
3.6	Control de inventario	29
3.7	¿Por qué utilizar el método PEPS?	29
3.8	Ventajas del Método PEPS	29
3.9	Desventaja del Método PEPS	30
3.10	Datos a tener en cuenta en el método PEPS	30
3.11	¿Qué negocios deben utilizar el PEPS?	31

3.12 Sistema de inventario	31
3.13 Sistema de Inventario Periódico o Físico.	31
3.13.1 Funcionamiento del sistema periódico	32
3.14 Sistema de Inventario Permanente o perpetuo.	32
3.15 Etapa 1 implementación del sistema de inventario basado en el método FIFO	33
3.16 Etapa 2 Aplicación del control de inventario seleccionado	33
3.17 Etapa 3 Documentación y control del inventario	34
3.17.1 Stock de inventario o Tarjeta de Kardex.	34
3.18 Propuesta	34
3.18.1 Resultados Esperados en la Aplicación de la Propuesta.	35
Conclusiones	36
Recomendaciones	37
Bibliografía	38
Anexos	42
Anexo N°1. Ficha de observación.	42
Anexo N°2. Encuesta	42
Anexo N°3. Control de inventario	44
Anexo N°4. Presupuesto	46
Anexo N°5. Cronograma	47
Anexo N°6. Software Dora	47

Índice de figuras

Figura 1. Cadena de suministro – Tienda de abasto

28

Índice de tablas

Tabla 1. Porcentaje del nivel de confianza

50

Informe de Urkund

Resumen

En el presente trabajo de titulación se expone que tras realizar estudios y métodos de análisis, se aplicaron conocimientos que favorecieran al mejoramiento de las operaciones de inventario en la tienda “Cristian”, la cual necesitaba adaptarse a las necesidades de un mercado cada vez más exigente, por ello, se enfatiza el fortalecimiento de técnicas que abarcan la captación de productos, control de inventarios, aseguramiento de la distribución, manejo de rotación, atención y afianzamiento de clientes nuevos y recurrentes.

Con el estudio de caso realizado, se logró establecer que se tracen objetivos más amplios que el mero hecho de lograr altas ventas, se definieron el aseguramiento de un correcto manejo de inventario físico, evitando existencias excesivas, almacenaje de productos caducados, entre otros.

Como se indica en el libro de fundamentos y gestión de inventarios: “Siempre tenemos demasiado de lo que no se vende o consume, y muchos agotados de los productos que más rotan” (Vidal, 2010, pág. 15), por ello la principal problemática en el negocio estudiado fue la búsqueda de sistemas eficientes para el control de inventario, una estructura que ayudó a cimentar bases que han servido a grandes empresas para aumentar o disminuir su stock de manera efectiva y con la finalidad de obtener beneficios a corto-largo plazo.

Luego de aplicar metodologías de análisis y actividades prácticas, se logró un alto impacto en el control de entradas y salidas de mercadería, facilitando una tendencia de altas ventas brutas, una parte fundamental para lograr dicho objetivo fue el establecimiento de días específicos para el análisis de inventario, con el fin de determinar lo que hace falta, cuando y cuanto comprar.

Palabras clave: Inventario, rotación, stock, control, mercadería.

Abstract

In this degree work it is stated that after carrying out studies and analysis methods, knowledge was applied that would favor the improvement of inventory operations in the "Cristian" store, which needs to be adapted to the needs of an increasingly market Demanding, therefore, the strengthening of techniques is emphasized that encompass product acquisition, inventory control, distribution assurance, rotation management, service and consolidation of new and recurring customers.

With the case study carried out, it was possible to establish that broader objectives are drawn than the mere fact of achieving high sales, the assurance of a correct physical inventory management was defined, avoiding excessive stocks, storage of expired products, among others.

As indicated in the book on fundamentals and inventory management: "We always have too much of what is not sold or consumed, and many are exhausted from the products that rotate the most" (Vidal, 2010), therefore the main the problem in the business studied was the search for efficient systems for inventory control, a structure that helped to lay foundations that have served large companies to increase or decrease their stock effectively and in order to obtain short-long benefits term.

After applying analysis methodologies and practical activities, a high impact was achieved in controlling the entry and exit of merchandise, facilitating a trend of high gross sales, a fundamental part to achieve this objective was the establishment of specific days for the analysis of inventory, in order to determine what is needed, when and how much to buy.

Keywords: Inventory, rotation, stock, control, merchandise.

Introducción

Antecedentes

La tienda de abasto “Cristian” se inauguró en 1997, establecida en el sector de sauces 8 en el norte de la ciudad de Guayaquil, inició con la venta de productos básicos de consumo masivo y vegetales en general, el negocio dio frutos durante varios meses; pero el año siguiente, al no poder sustentar costos de arriendo y tras haber sido víctimas de varios robos, conllevo que sus propietarios tuviesen que mudarse al cantón vecino Durán.

Ya en su nuevo domicilio, en el año 1998, el sector del recreo en su 5ta etapa, fue testigo del inicio de un nuevo emprendimiento; una heladería que propició la generación de ingresos suficiente para que sus propietarios, meses más tarde impulsara la venta de productos de primera necesidad, llegando al punto de permitir ampliar su stock.

En la actualidad, por efectos de la crisis mundial producida por la pandemia de las variantes de Coronavirus “Covid-19”, el negocio ha presentado pérdidas importantes en su variedad de productos, llegando a tener ventas brutas diarias de cincuenta dólares y una baja rotación por mercadería retenida en perchas.

Hoy en día la implementación de un control de inventario es muy importante, ya que permite lograr metas y objetivos trazados por las organizaciones; para ello en la mayoría de las microempresas, se llevan a cabo actividades que favorezcan la aplicación de métodos y técnicas para el registro y control de existencias.

Se observa que, a medida que transcurre el tiempo se han desarrollado innovaciones gracias la aplicación de las tecnologías de la información (TICS), las cuales sirven de base para mejorar las actividades relacionadas a la gestión de inventarios favoreciendo a una toma de decisiones rápidas y eficientes.

Planteamiento y formulación del problema

¿Cómo un control de inventario reducirá pérdidas de mercadería y facilitar la búsqueda de un producto en la tienda de abasto Cristian?

Objetivo general

Implementar un control de inventario en la tienda de abasto Cristian ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN

1.1 Marco Histórico

1.1.1 Evolución del inventario

En tiempos inmemorables, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, almacenaban grandes cantidades de alimentos para tener un mejor control logístico en épocas de escasez.

En los años 70, se evidenció una estructura de inventario suficiente como para gestionar procesos y controlar stock, mostraba altos márgenes de rentabilidad, denotando además dos elementos claves; el primero el alto índice de inflación y el segundo la restricción a las importaciones.

En la década de los 80 se calculaba el índice de rotación de inventario usando la siguiente fórmula: $(\text{venta (consumo)} / \text{valor inventario promedio})$. La cual servía para tener un flujo de inventario completo, además se popularizó, el uso de diversos tipos de tablas dinámicas.

Mas tarde, **en la década de los 90**, se estableció un sistema de compras y control de índices que favoreció a mantener tasas de inflación bajas, algunas empresas inclusive subieron sus niveles de inventario, llegando a tener problemas por productos retenidos en bodega.

En el 2017, en Ecuador, la ley orgánica de transparencia y acceso a la información pública (LOTAIP), emitió el reglamento general para la administración, utilización, manejo y control de los bienes e inventarios del sector público, en el cual se definió al inventario como: Activos identificados como materiales o suministros consumibles durante el proceso de producción, en la prestación de servicios o conservados para la venta o distribución, en el curso ordinario de las operaciones. Para ser considerados inventarios deberán tener las siguientes características: a) Ser consumibles, es decir, ¿poseer una vida corta menor a un año; y, b) Ser utilizados para el consumo en la producción de bienes, prestación de servicios y ser susceptibles de ser almacenados (LOTAIP, 2017, pág. 6).

1.1.2 Tienda de abasto Cristian

En la Tienda de abasto Cristian, se evidenció en sus primeros años que, gracias a una inyección de capital continuo y progresivo, se logró mantener márgenes de ganancia fluctuantes tanto altos y como bajos, como en la mayoría de emprendimientos tuvieron que pasar un par de años para empezar a ver una rentabilidad aceptable.

Finalmente, con la aparición de la estación de autobuses de la línea 84 en el sector y la implementación de una sucursal del Banco del barrio a inicios del 2020, se afianzó la clientela

logrando establecerse como un referente para los pobladores cercanos, favoreciendo alcanzar un mayor margen de ventas y por consecuencia una expansión en el stock disponible.

De esta manera queda definido que el inventario o stock, son aquellos bienes que responden a una cadena de recepción y entrega para satisfacer necesidades de consumo o como materia prima para cadenas de producción, por ello la solución integral que se plantea es la integración de un software contable que aplique los métodos que se hayan elegido tras el análisis de la información.

Quedará entonces establecido un mejor sistema de control para el inventario y las ventas del negocio, afianzando así el mejoramiento de la atención a los clientes y el aumento progresivo del rédito obtenido, ya que se espera que, a una mejor atención, aumente el impacto que el negocio tendrá hacia su clientela.

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Tienda de abasto

Se denomina abasto a un canal de suministros de productos preferiblemente de consumo masivo, como se establece que:

Tiene la misión de disponer de productos ante cualquier necesidad de consumo, por lo que la reposición de perchas se la debe mantener en unidades, ya que en la mayoría de ocasiones, los pedidos de venta no llegan a completar las presentaciones en cajas, sin embargo, la frecuencia de reposición es en donde se debe ajustar para evitar el desabastecimiento y el sobrecosto por la distribución (Rodríguez, 2015, pág. 41).

Partiendo de esta definición se marcó un hito en los conceptos referentes al negocio analizado y el alcance que el mismo ofreció para la presente propuesta.

1.2.2 Inventario

El término de inventario “Se puede definir como el registro documental de los bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización” (Durán, 2014). Es decir que, implica no solo el almacenaje de productos terminados, sino también a materias primas, entre otros.

Como se ha señalado el conteo de existencias será denominado como inventario, pero de manera específica se enmarca que “el inventario real, es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se hace una lista detallada y valoradas de las existencias”

(López, 2014, pág. 40). El concepto señalado, deja por sentado que el almacenaje de existencias comerciales para el presente estudio, corresponde a un inventario del tipo físico.

1.2.3 Control de inventario

El control de inventarios es una herramienta fundamental, en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, de todos los métodos existentes para dicho fin, expertos recomiendan un sistema de tipo reactivo, ya que “La facilidad de controlar los niveles de inventario. Se pueden llevar, de manera más sencilla, los registros de entrada o salida de productos” (Céspedes Trujillo, Paz Rodríguez, Jimenez Figueredo, Pérez Molina, & Pérez Mayedo , 2017). Por ello un modelo de este tipo fue necesario en la presente propuesta, por su alta desenvolvura en la gestión del inventario.

1.2.4 Método de Inventario

En la mayoría de negocios el concretar ventas más frecuentes, propicia a que los dueños amplíen su stock, por ello, el inventario es el elemento más importante de la cadena de abastecimiento; pero fue necesario establecer un método a utilizar para gestionar el inventario “En este contexto, es importante considerar el aporte de la logística para crear valor añadido en el servicio, a través de la atribución o asignación de valor adicional que hace el consumidor o usuario, como reacción a la presencia dentro de la oferta de elementos de satisfacción que no están directamente relacionados con el producto en sí” (Veloz & Parada, 2017). Por lo tanto, para el caso analizado se debió aplicar métodos y técnicas de inventario que no solo beneficien a la organización del negocio sino también a la percepción que tiene el público.

1.2.5 Métodos de valoración de inventarios

Los métodos de valoración de inventarios permiten determinar el «valor» de las unidades que están almacenadas. Existen varios métodos, pero los más usados y aceptados son los siguientes:

1.2.6 Método PEPS (Primeras entradas primeras salidas)

El método de primero en entrar, primero en salir (PEPS), también conocido como FIFO, consiste en identificar los primeros artículos en entrar al almacén para que sean los primeros en ser vendidos o utilizados en la producción, como definen los autores:

Esta fórmula asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente” Así se evita, por ejemplo, que

productos perecederos caduquen, ya que tendrán un movimiento constante y oportuno (Samaniego, 2016).

Siendo este método el más apegado a las necesidades del negocio, ya que ha sido desde un principio en la tienda de abasto Cristian, por el motivo de que la mayoría de productos recién llegados (vegetales y lácteos) se despachan primero.

1.2.7 Método del promedio ponderado

Este método consiste en hallar el costo promedio de cada uno de los artículos que hay en el inventario final cuando las unidades son idénticas en apariencia, pero no en el precio de adquisición, como se detalla a continuación:

La salida de los inventarios se enfoca hacia el precio unitario; de tal razón se obtiene dividiendo el coste total de los inventarios entre el número total de artículos disponibles para la venta; Se aplica este método cuando se encuentra con inestabilidad de precios; porque los cambios de precios de compra en el mercado sobre los materiales específicos; componen fluctuaciones dentro de cuotas respectivamente cercanas (Vera, 2016).

Para fijar el valor del costo de la mercancía por este método se toma el valor de la mercancía del inventario inicial y se le suman las compras del periodo, después se divide por la cantidad de unidades del inventario inicial más las compradas en el periodo.

1.3 Marco Conceptual

Inventario:

El inventario es aquel registro documental de los bienes y demás objetos pertenecientes a una persona física, una empresa, una dependencia pública, entre otros, y que se encuentra realizado a partir de mucha precisión y prolijidad en la plasmación de los datos.

Abasto:

Suministro de cosas necesarias, especialmente las más básicas. Su plural es abastos.

Productos terminados: Todos los productos que el departamento de producción nos envía para su almacenamiento y constituyen todos los artículos que están a la venta (Meana, 2017).

Heurística: Dado que el presente trabajo, partió desde una indagación previa para definir los procesos o técnicas aplicables se tomó como referencia un término que se presente como “un método de evaluación de usabilidad por inspección que debe ser llevado a cabo por evaluadores expertos a partir de unos principios (denominados “heurísticos”) previamente establecidos” (González, Pascual, & Lorés, 2001). Luego del estudio realizado, se pudo establecer mediante heurística qué camino tomar para lograr los objetivos trazados mediante la presente propuesta.

Lote: Un lote es un grupo de activos normalizado en el que se invierte, el mismo tiene gran importancia dentro del proceso de inventario, ya que “intenta optimizar el tamaño del lote de compra o de producción al minimizar el resultado de combinar dos costos importantes en la gestión” (Valencia, 2014).

Microempresa: Se puede decir que las microempresas no son el eslabón débil del capitalismo global, ni los lugares de máxima explotación, sino que su existencia representa la presencia de nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día van cobrando mayor fuerza (Tunal, 2003).

Rentabilidad: La contabilidad de costos permite a la dirección de la empresa elaborar información para la toma de decisiones respecto de la valoración de los inventarios, del control

de costos, la medición de los ingresos-costos-beneficios y analizar la rentabilidad de los productos y mercados (Pérez, Hernández, & Martínez, 2006)

Control

Control es un mecanismo del proceso administrativo creado para verificar que los protocolos y objetivos de una empresa, departamento o producto cumplen con las normas y las reglas fijadas. El control tiene como objetivo evitar irregularidades y corregir aquello que frena la productividad y eficiencia del sistema como, por ejemplo, los mecanismos de control de calidad.

1.4 Marco Jurídico

1.4.1 Constitución Política de la República del Ecuador

Para el presente trabajo de titulación se consultó la Constitución Política de la República del Ecuador, dicha carta magna, en Registro Oficial 449, menciona en la sección octava del capítulo primero, los principios fundamentales del trabajo y seguridad social, donde se establece:

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas. El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo (Constitución de la República del Ecuador, 2015)

De la misma manera, en la sección quinta, en referencia al régimen tributario interno se deja establecido que:

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria

promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

Art. 301.- Sólo por iniciativa de la Función Ejecutiva y mediante ley sancionada por la Asamblea Nacional se podrá establecer, modificar, exonerar o extinguir impuestos. Sólo por acto normativo de órgano competente se podrán establecer, modificar, exonerar y extinguir tasas y contribuciones. Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley (Constitución de la República del Ecuador, 2015).

En cuanto al trabajo y medios de producción que sustentan a negocios como el analizado en el presente trabajo, la legislación ecuatoriana establece que las formas de organización de la producción y su gestión.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social (Constitución de la República del Ecuador, 2015).

También es necesario mencionar la sección quinta, la cual refiere a los intercambios económicos y comercio justo, en donde se establece que:

Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley (Constitución de la República del Ecuador, 2015).

1.4.2 Plan Nacional de Desarrollo 2017 -2021

De acuerdo al actual plan de desarrollo inclusivo, promovido por el gobierno ecuatoriano, de debe aplicar la igualdad en el acceso al trabajo en sus diferentes formas, siempre en

condiciones dignas y justas. Siendo el mismo documento quien cita a otra legislación, la cual dictamina que:

El empleador público o privado, que cuente con un número mínimo de veinticinco trabajadores, está obligado a contratar, al menos, a una persona con discapacidad, en labores permanentes que se consideren apropiadas en relación con sus conocimientos, condición física y aptitudes individuales (Asamblea nacional de la República del Ecuador, 2012).

De esta forma, el trabajo quedó definido como un derecho humano y fuente de realización individual y colectiva, por lo que se rechaza cualquier posibilidad de precarización laboral. A su vez, se debe orientar los esfuerzos hacia la generación de empleo juvenil y el cierre de brechas laborales por género, posición social y etnia, otorgando los mismos derechos y oportunidades para todos, sin descuidar particularidades como las discapacidades, y promoviendo la corresponsabilidad en la organización social de trabajo y el cuidado.

1.4.3 Ley ARCSA

La legislación ecuatoriana, dentro de su reglamento para el funcionamiento de establecimientos sujetos control sanitario, concretamente en el capítulo dos, establece los siguientes artículos sobre los permisos de funcionamiento a establecimientos como el del presente estudio:

Reglamento funcionamiento establecimientos

Sujetos control sanitario

Última modificación: 16-oct.-2015

Capítulo II

Del permiso de funcionamiento

Art. 7.- El Certificado de Permiso de Funcionamiento contendrá la información que se detalla a continuación: -Categoría del establecimiento. -Código del establecimiento. - Número del Permiso de Funcionamiento. -Nombre o razón social del establecimiento. -Nombre del propietario o representante legal. -Nombre del responsable técnico, cuando corresponda. - Actividad del establecimiento. -Tipo del riesgo. -Dirección exacta del establecimiento. -Fecha de expedición. -Fecha de vencimiento. -Firma de la autoridad competente -La categoría o calificación de empresas, medianas y pequeñas empresas, micro empresas (ARCSA, 2017).

De esta forma se comprobó que el negocio estudiado cumpliera con todos los requisitos que la legislación ecuatoriana solicita, además se evidencio el cumplimiento con la resolución acerca del almacenamiento, distribución, transporte y comercialización, el cual reza que:

Resolución arcsa-de-xxx-2017-jcgo

**La dirección ejecutiva de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia
sanitaria**

Almacenamiento, distribución, transporte y comercialización

Art. 139.- Condiciones de exhibición del producto. - La comercialización o expendio de alimentos deberá realizarse en condiciones que garanticen la conservación y protección de los mismos, para ello:

- b. Se dispondrá de los equipos necesarios para la conservación, como neveras y congeladores adecuados, para aquellos alimentos que requieran condiciones especiales de refrigeración o congelación;
- c. El propietario o representante legal del establecimiento de comercialización, es el responsable del mantenimiento de las condiciones sanitarias exigidas por el alimento para su conservación (ARCSA, 2017).

De esta manera se sustentó de manera legal el presente trabajo de titulación, teniendo en cuenta que, desde la constitución ecuatoriana hasta los decretos emitidos por diferentes organismos de control, el negocio estudiado presentara todas las regulaciones necesarias para su funcionamiento y futuro crecimiento.

1.4.4 Código orgánico de la producción, comercio e inversiones

Código orgánico de la producción, comercio e inversiones

Ley s/n (segundo suplemento del registro oficial 056, 12-VIII-2013).

Capítulo I

Del fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (mi pymes)

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento

1.4.5 Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios

Objetivo: Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Finalidad: Es revelar información en los estados financieros

- Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado;
- El importe total en libros de los inventarios, y los importes parciales según la clasificación que resulte apropiada para la entidad;
- El importe en libros de los inventarios que se llevan al valor razonable menos los costos de venta;
- El importe de los inventarios reconocido como gasto durante el periodo;
- El importe de las rebajas de valor de los inventarios que se ha reconocido como gasto en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34;
- El importe de las reversiones en las rebajas de valor anteriores, que se ha reconocido como una reducción en la cuantía del gasto por inventarios en el periodo, de acuerdo con el párrafo 34;
- Las circunstancias o eventos que hayan producido la reversión de las rebajas de valor, de acuerdo con el referido párrafo 34; y
- El importe en libros de los inventarios pignorados en garantía del cumplimiento de deudas.

1.4.6 Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas

Las Normas Internacional de información Financiera para Pequeñas y Medianas conocido como NIIF para las PYMES tienen una sección que habla sobre inventario es la sección 13 pagina 81 a 85.

Esta sección establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios. Los inventarios son activos: poseídos para ser vendidos en el curso normal del negocio; en

proceso de producción con vistas a esa venta; o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

También habla específicamente sobre costo de los inventarios que es “una entidad incluirá en el costo de los inventarios todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos incurridos para darles su condición y ubicación actuales” costo de adquisición “Los costos de adquisición de los inventarios comprenderán el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables)”, costo de transformación, distribución de los costos indirectos de producción, producción conjunta y subproductos, otros costos incluidos en el inventarios, costo excluidos de los inventarios costos de los inventarios para un prestador de servicios, Técnicas de medición del costo, tales como el costo estándar, el método de los minoristas y el precio de compra más reciente, Fórmulas de cálculo del costo, Deterioro del valor de los inventarios, Reconocimiento como un gasto.

1.4.7 Ley orgánica de régimen tributario interno (LORTI)

Capítulo V

De La Contabilidad

Sección I

Contabilidad Y Estados Financieros

Art. 41.- Emisión de Comprobantes de Venta. - Los sujetos pasivos deberán emitir y entregar comprobantes de venta en todas las transferencias de bienes y en la prestación de servicios que efectúen, independientemente de su valor y de los contratos celebrados.

Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, aún cuando dichas transferencias o prestaciones se realicen a título gratuito, no se encuentren sujetas a tributos o estén sometidas a tarifa cero por ciento del IVA, independientemente de las condiciones de pago.

No obstante, las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, deberán emitir comprobantes de venta cuando sus transacciones excedan del valor establecido en el Reglamento de

Comprobantes de Venta y de Retención.

Sin embargo, en transacciones de menor valor, las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, a petición del adquirente del bien o servicio, están obligadas a emitir y entregar comprobantes de venta.

Los contribuyentes no obligados a llevar contabilidad, por la suma de todas sus transacciones inferiores al límite establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y

de Retención, al final de cada día emitirán una sola nota de venta cuyo original y copia conservarán en su poder.

En todos los demás aspectos, se estará a lo dispuesto en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.

Capítulo III

De Los Deberes Formales

Art. 253.11.- Deberes formales. - Los contribuyentes que se acojan a este régimen cumplirán los siguientes deberes formales:

1. Emitir comprobantes de venta de conformidad con lo dispuesto en este título y demás normativa vigente;
2. Llevar contabilidad o un registro de ingresos y gastos según corresponda;
3. Presentación de declaraciones;
4. Presentación de anexos de información cuando corresponda; y
5. Los demás deberes formales señalados en el Código Tributario.

Art. 253.12.- Comprobantes de venta. - Los contribuyentes sujetos al Régimen Impositivo para

Microempresas deberán emitir las facturas, liquidaciones de compra de bienes y servicios; así como los comprobantes de retención en los casos que proceda.

Los comprobantes de venta y documentos complementarios deberán cumplir los requisitos y condiciones establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos

Complementarios y las normas para la emisión, entrega y transmisión de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios expedidos por sujetos autorizados, mediante el esquema de comprobantes electrónicos cuando corresponda; e incluirán la Leyenda Contribuyente Régimen Microempresas.

1.4.8 Servicio Nacional de Derechos Intelectuales SENIP

¿Qué es nombre comercial?

Es el rótulo o enseña comercial que identifica un local comercial y las actividades que desarrolla.

¿Cuánto cuesta registrar un nombre comercial en el Ecuador, y cuánto tiempo dura la protección?

El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Nombre Comercial \$ 208,00 USD. La protección del nombre comercial tiene una duración de 10 años, y siendo

renovables indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento.

¿Qué es un lema comercial?

Es la frase publicitaria que acompaña a una marca.

¿Cuánto cuesta registrar un lema comercial en el Ecuador, y cuánto tiempo dura la protección?

El Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Lema Comercial \$ 208,00 USD. La protección del lema comercial tiene una duración de 10 años, y siendo renovables indefinidamente, la renovación se la puede realizar entre los seis meses antes y seis meses de la fecha de vencimiento.

CAPITULO II

2.1 Metodología Empleada

2.1.1 Enfoque metodológico mixto

En el proyecto investigativo se analizaron los procesos realizados en la tienda de Abasto Cristian, con la finalidad de integrar un control de inventario eficiente que y fiable para con la información del negocio, dicho enfoque propicio la utilización de definiciones tales como:

Formular el planteamiento del problema con mayor claridad, así como las maneras más apropiadas para estudiar y teorizar los problemas de investigación; producir datos más ricos y variados mediante la multiplicidad de observaciones, ya que se consideran diversas fuentes y tipos de datos, contextos o ambientes y análisis; potenciar la creatividad teórica por medio de suficientes procedimientos críticos de valoración; efectuar indagaciones más dinámicas, apoyar con mayor solidez las inferencias científicas (Cedeño, 2012).

Por lo tanto, el enfoque de la investigación es mixta, quiere decir se utilizaron características cualitativas y cuantitativas. los diferentes tipos de investigación, se describe a continuación: En el caso del enfoque cualitativo se debe hablar de entendimiento en profundidad en lugar de exactitud, ya que “se orienta a la producción de datos descriptivos, como son las palabras y los discursos de las personas, quienes los expresan de forma hablada y escrita, además, de la conducta observable” (Casilimas, 1996). En definitiva, se trata de obtener un entendimiento lo más profundo posible.

El enfoque de investigación cuantitativa es un modelo de investigación que tiene como propósito la determinación de leyes universales que expliquen el objeto de estudio, “La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables” (Fernández, 2002). Razón por la cual se fundamenta en la observación directa, la comprobación y la experimentación o experiencia que pretende generar datos numéricos, cuantificables y verificables.

La tienda de abastos, ha mantenido una estructura de captación – preparación – venta – re abastecimiento lineal, los cambios aplicados han estado enfocados en negociación con nuevos proveedores, remodelación del espacio, mejoramiento de aforo, entre otros; pero, este proyecto a permitido que, por primera vez que se apliquen reformas operativas técnicas, abarcando incluso la utilización de una plataforma tecnológica contable.

En relación al caso expuesto, se aplicará este enfoque, dado que, se realizará la recolección de información directamente de la fuente y se aplicarán las técnicas que se definan con el análisis de los datos, además de eso se realizará una retroalimentación con el fin de establecer

la efectividad de las soluciones aplicadas a la “Tienda de abastos Cristian”. Es decir que, no queda planteada únicamente la teoría, también se monitorearán los resultados y mejoras obtenidas con el tiempo.

2.1.2 Tipo de Investigación Inductivo – Deductivo

Según la investigación de Alexis López. Este es un método de inferencia basado en la lógica y relacionando con el estudio de hechos particulares, “El razonamiento inductivo que comienza con la observación de casos específicos, el cual tiene por objeto establecer principalmente generalizaciones; y el razonamiento deductivo que comienza con las generalizaciones, tratando de ver si estas generalizaciones se aplican a casos específicos” (Abreu, 2014). Dado que el enfoque del presente trabajo es mixto, se adaptó este tipo de investigación para complementar la información analizada.

2.1.3 Entrevista

Como parte del método deductivo, se aplicó la entrevista, como medio de intercambio de ideas mediante una conversación con la dueña del negocio, ya que “exige mucho más que el mero intercambio verbal y la mera interacción personal” (Acevedo, 2004). Para la aplicación del presente estudio, la responsable de la tesina cumplió el rol de entrevistador y los miembros del negocio el rol de entrevistados.

2.2 Método Estadístico

2.2.1 Encuesta

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar preguntas a realizar, ya que “utiliza cuestionarios básicamente con preguntas abiertas; recoge información objetiva o sobre hechos (no opiniones ni actitudes), recurre a informantes y utiliza censos o muestras intencionadas” (Alvira, 2011). Las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se obtenían, dando resultados mas fiables ante la aplicación de un método de inventario.

2.2.2 Población y Muestra

La población son los clientes que van a comprar en la tienda de abasto “Cristian” algunos clientes son fijos y otros solo pasan y compran lo que necesitan entonces alrededor de 35 personas van a la tienda de abasto Cristian. Para calcular la muestra usaremos la siguiente formula.

$$n = \frac{Z^2 p * q * N}{e^2 (N - 1) + Z^2 p * q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Población o universo. Es el total de posibles personas que será encuestadas que son alrededor de 25 clientes de fijos y 10 clientes que van a comprar de repente.

Z = Nivel de confianza sería el 95%

p = Probabilidad a favor se considera el 5%

q = probabilidad en contra se considera un 5%

e = error muestra, se considera el 5% = 0.05

Tabla 1. Porcentaje del nivel de confianza

Nivel de confianza	Puntuación z
80%	1.28
85%	1.44
90%	1.65
95%	1.96
99%	2.58

Tabla del nivel de confianza

Zambrano, 2021

Comenzamos a reemplazar

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 35}{0.05^2 (35 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3.8416 * 0.5 * 0.5 * 35}{0.0025 * 34 + 3.8416 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{33.614}{1.0454}$$

$$n = 32.15$$

Entonces el tamaño de la muestra es 32 clientes.

2.2.3 Análisis del resultado

Luego de tomadas las encuestas y aplicadas las fórmulas, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Aspecto 1: Algunos productos se encuentra amontonado en un cierto lugar por no tener donde ponerlas.
- Aspecto 2: El espacio físico de la tienda es muy pequeña necesitara ampliar la tienda para la comodidad el cliente y exhibir mejor los productos.
- Aspecto 3: Los productos que están bodega se dividen en 2 grupos el primero es aseo y limpieza y el segundo son cajas de productos procesados.
- Aspecto 4: No tienen mucho conocimiento lo que hay en bodega por el motivo que no llevan un control por eso el producto al punto de caducarse.
- Aspecto 5: No llevan un control sobre la mercadería.

2.3 Resultados obtenidos

2.3.1 Dueña del negocio

De acuerdo a las entrevistas realizadas a la dueña y a la ayudante del negocio, se obtiene la siguiente información: la dueña del negocio, al tener varios años manejando sus operaciones de manera convencional, le resulta complicado el poder adaptarse a un método de gestión más tecnológico, ya que no suele utilizar dispositivos móviles o computadoras.

Las actividades de pedidos, inventario y despacho, generan una gran cantidad de información, por ello, se entiende que los responsables del negocio, no puedan memorizar todo el flujo de datos generado, volviendo algo alejado de la realidad, la cantidad de productos en stock, así como la rotación exacta de la mercadería más vendida, además de existencias a punto de caducarse.

2.3.2 Hijo de la dueña

El Señor Cristián Remache hijo de la dueña de la tienda, tiene un alto grado de conocimiento del stock y mercadería, dado que se ha empapado del giro de negocio y se ha adaptado a la tecnología. Demostró ser el más interesado de implantar un control de inventario para que sea más fácil la gestión que realiza su madre y permita tener más control sobre el stock.

2.3.3 Ayudante del negocio

Hace aproximadamente 8 meses, una persona ha trabajado como ayudante en la tienda, ha aportado con el hecho de establecer una base de conocimientos sobre los productos, evaluando cuales tienen una rotación más alta.

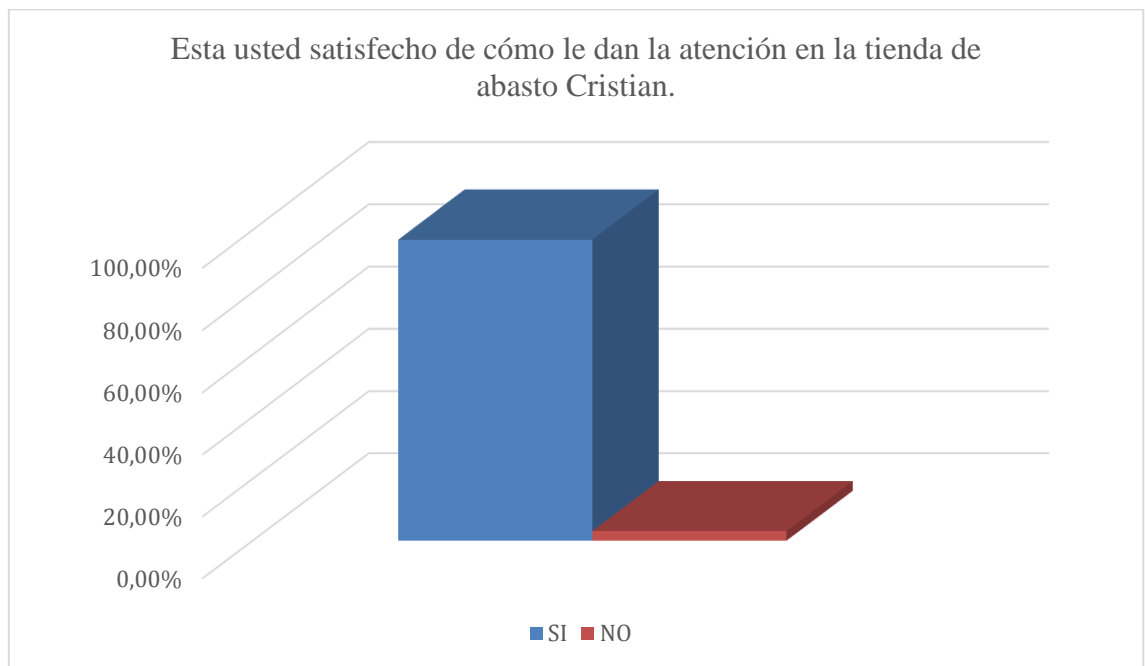
Dado que los clientes hablan directamente con ella, se ha empapado mucho del negocio, logrando solucionar problemas relacionados con ciertos productos, el único inconveniente encontrado es que el ayudante no está todo el día.

2.3.4 Tabulación de encuesta

Encuesta realizada a clientes:

1. Esta usted satisfecho de cómo le dan la atención en la tienda de abasto Cristian.

<i>Respuesta</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>SI</i>	31	96.88%
<i>NO</i>	1	3.12%
<i>TOTAL</i>	32	100%

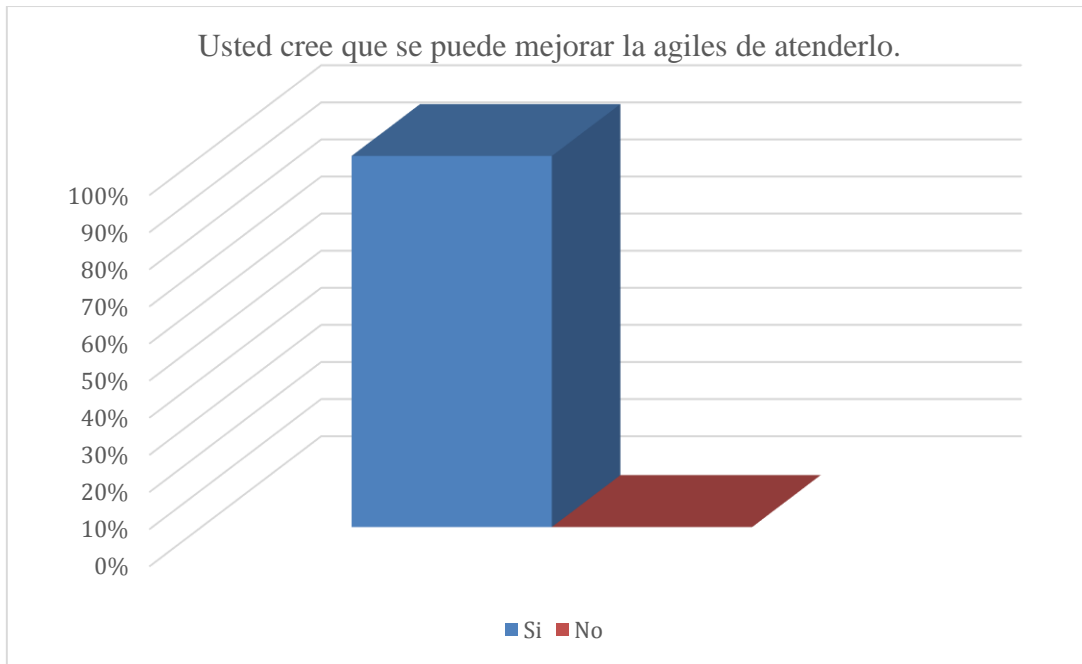


Interpretación: Un 96,88% está satisfecho con la atención que le dan en la tienda, pero un 3,12% todavía no se sienten satisfecho con la atención que le dan.

Análisis: Es un porcentaje mínimo de no tener una satisfacción al servicio del cliente lo que refleja que todavía falta mejor, aparte por falta de productos los clientes no se sienten satisfecho.

2. Usted cree que se puede mejorar la agiles de atenderlo.

<i>Respuesta</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>SI</i>	32	100%
<i>NO</i>	0	
<i>TOTAL</i>	32	100%



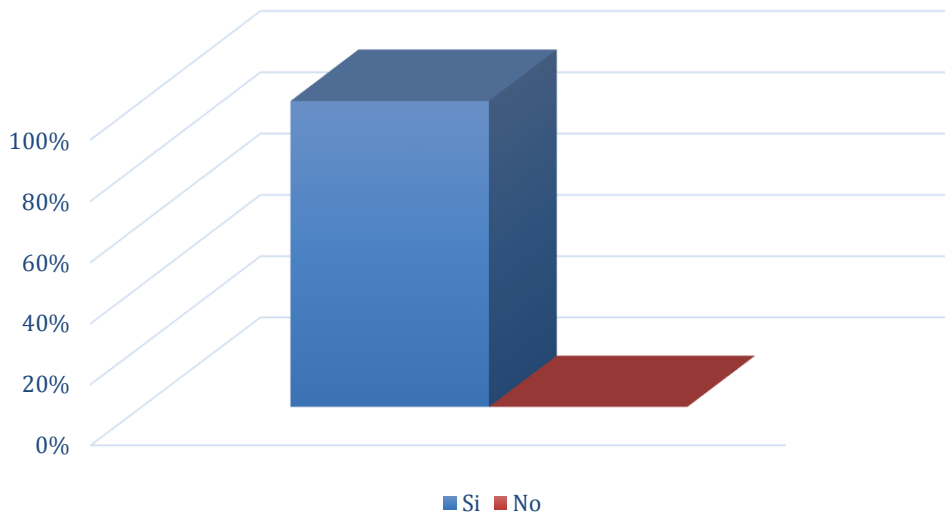
Interpretación: los 32 clientes que hicieron las encuestas si creen que se puede mejorar la agiles de atenderlo.

Análisis: Los clientes buscan más agiles por motivo de falta de tiempo, pero a veces le toca esperar para que puedan buscar el producto que están solicitando.

3. Está de acuerdo en que la tienda de abasto Cristian aumente más la variedad de productos.

<i>Respuesta</i>	Cantidad	Porcentaje
<i>SI</i>	32	100%
<i>NO</i>	0	
<i>TOTAL</i>	32	100%

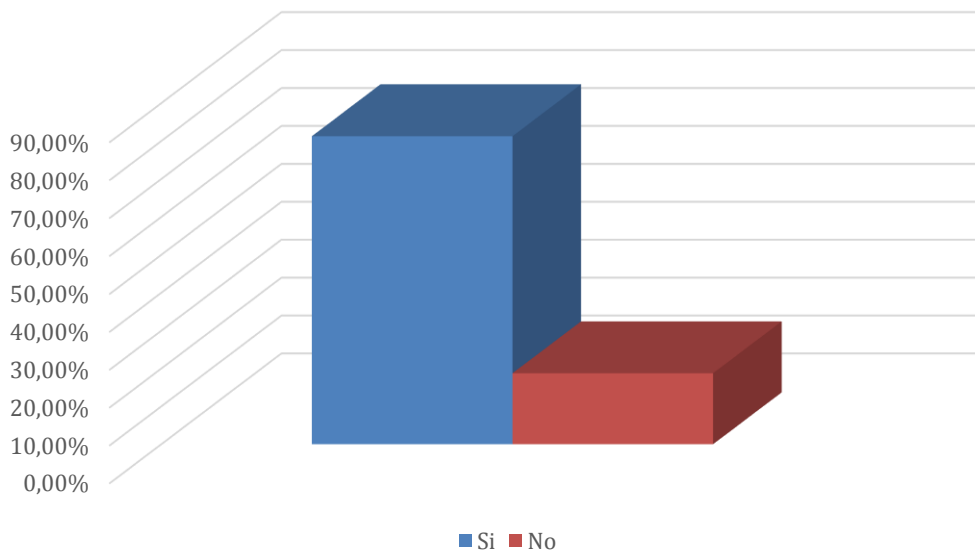
Esta de acuerdo en que la tienda de abasto Cristian aumente más la variedad de productos.



4. Cada que va a la tienda si encuentra el producto que busca.

Repuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	26	81.25%
NO	6	18.75%
TOTAL	32	100%

Cada que va a la tienda si encuentra el producto que busca.

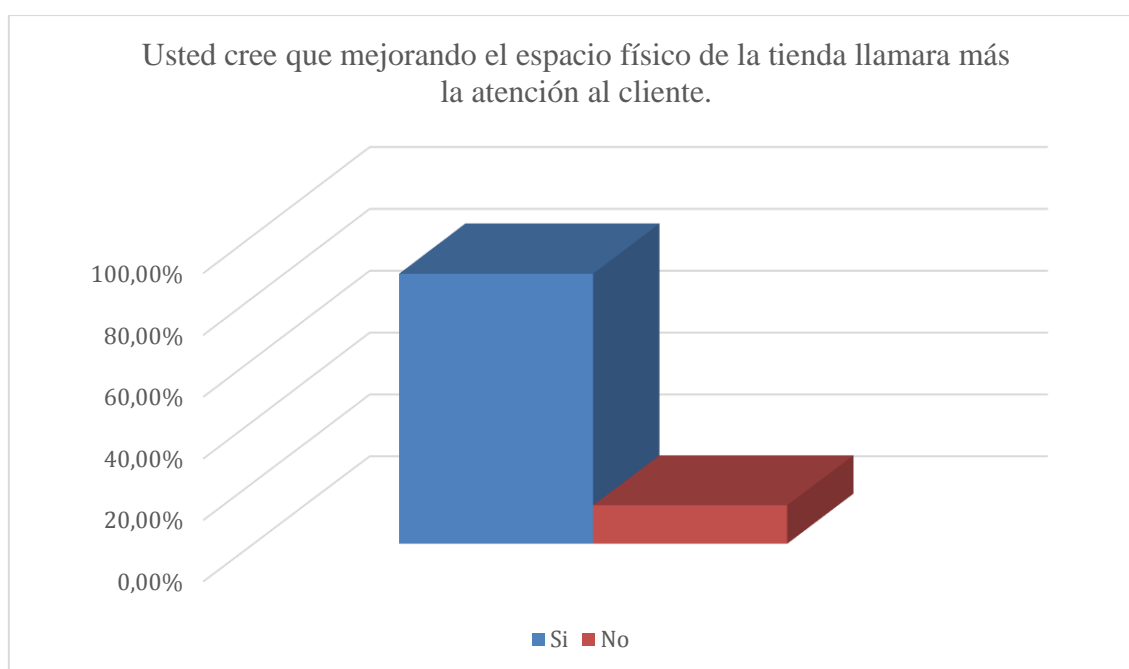


Interpretación: Se tiene un porcentaje de 81,25% que dijeron que sí encuentra el producto que busca y otro porcentaje de 18,75% dijeron que no.

Análisis: De las 32 personas, 26 personas si encuentran el producto que buscan, pero el restante todavía no encuentra lo que requieren. Por falta de control de inventario.

5. Usted cree que mejorando el espacio físico de la tienda llamara más la atención al cliente

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	28	87.5%
NO	4	12.5%
TOTAL	32	100%



Interpretación: las encuestas que se hicieron a los clientes un porcentaje de 87.5% dijeron que si creen que ampliando el espacio llamara más la atención al cliente y el restante es de 12.5% que dijeron no.

Análisis: Por apariencia la tienda debería ampliar para tener ms espacio y aumentar la variedad de los productos.

2.3.5 Herramientas de análisis

Para poder ejecutar la propuesta del proyecto investigativo se utilizará las siguientes herramientas de análisis son análisis PEST, matriz FODA y modelo CAPA

2.3.5.1 Análisis PEST

Político Legal

- Modificación en aranceles o imposiciones a productos.
- Variación en costo de vida.
- Créditos ofertados para negocios.

Económica

- Dependencia del nivel adquisitivo de sus clientes.
- Variación en costos de operación fruto de nuevas políticas gubernamentales.
- Poca fluidez de circulante.

Social

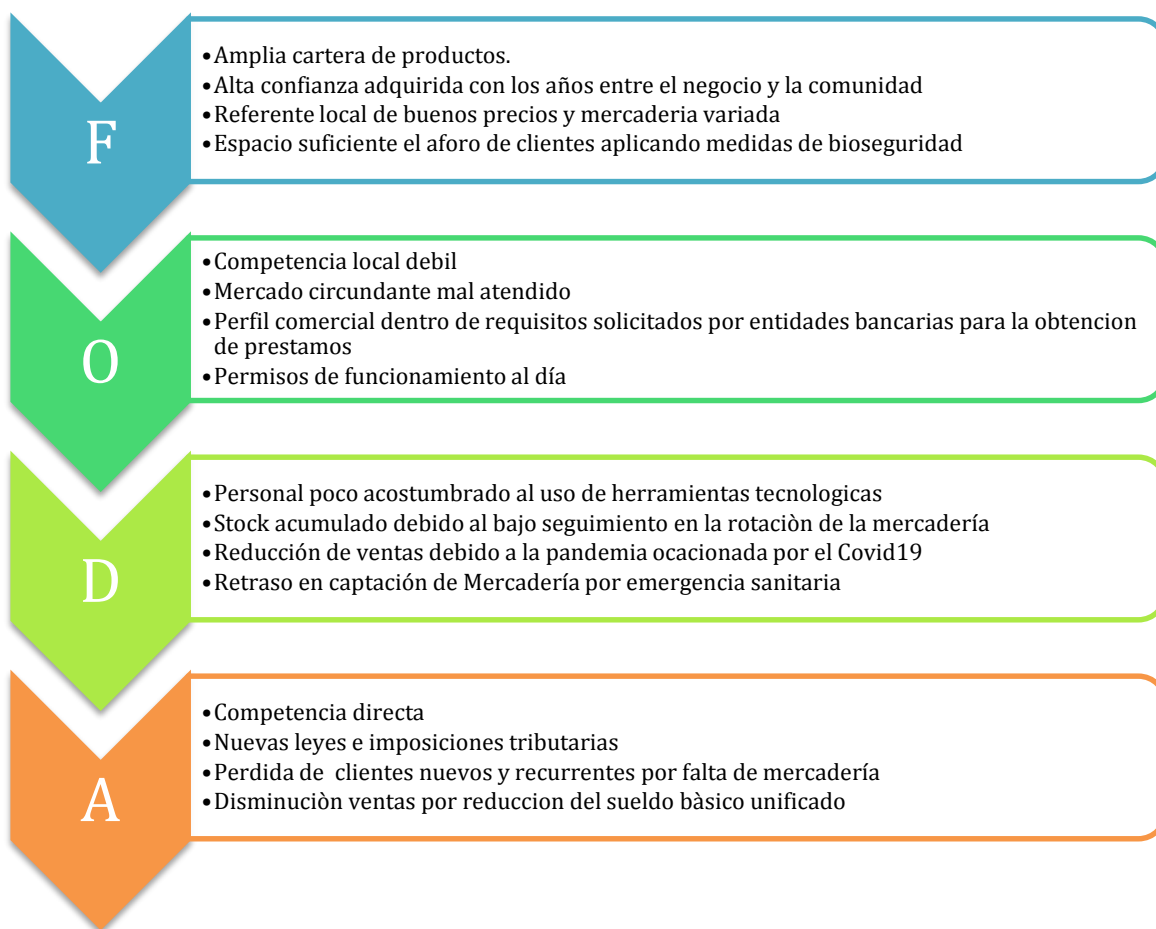
- Ubicación popular para la comunidad por cercanía con estación de buses.
- Confianza de los moradores del sector por los años que lleva establecido el negocio.
- Ubicación afianzada por parte de los proveedores.

Tecnológico

- Expansión en el uso de tecnologías en línea para aumentar alcance del negocio.
- Generalización del uso de herramientas tecnológicas para la gestión de negocios.
- Gran cantidad de herramientas contables a disposición.

Elaborado por: Juliana Zambrano

2.3.5.2 Análisis de FODA



Elaborado por: Juliana Zambrano.

2.3.5.3 Análisis CAPA

Corregir Debilidades	Afrontar Amenazas
<p>Capacitar a miembros del negocio en la herramienta implementada y otros programas esenciales para el control del negocio.</p> <p>Realizar pedidos con anticipación a los proveedores</p> <p>Ser más exhaustivo en la búsqueda de productos que más roten</p> <p>Tomar y hacer respetar todas las disposiciones del COE nacional.</p>	<p>Estar informado sobre las disposiciones del gobierno, en lo que se refiere a política tributaria.</p> <p>Realizar mas publicidad o estrategias marketing, para aumentar la afluencia de clientes.</p> <p>Mantenerse en contacto con proveedores y refrescar existencias según rotación observada.</p>
Potenciar fortalezas	Aprovechar Oportunidades

<p>Fortalecer la relación con los consumidores fijos, definidos tras el estudio realizado, son quienes más consumen en la tienda.</p>	<p>Revisar cada producto para informar que ya están a punto de caducarse y pedir cambio del producto.</p> <p>Se debe ofrecer la mejor atención al cliente, ya que los clientes recurrentes son quienes ayudan a mantener las operaciones</p>
---	--

Elaborado por: Juliana Zambrano

CAPÍTULO III

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1 Título de la Propuesta.

Implementación de un control de inventario para la tienda de abasto Cristian ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil.

3.2 Objetivo de la Propuesta.

Implementar un control de inventario para evitar que los productos se queden en stock y no se caduquen.

3.3 Descripción de la Propuesta.

La propuesta que a continuación se desarrollara, consiste en implementar un sistema de control de inventario en la tienda de abasto Cristian se llevará a cabo procedimientos de ingreso y egreso de la mercadería con el fin de corregir las falencias que existen en las mercaderías generando en algunas ocasiones perdidas en ventas por falte productos requeridos, los procedimientos que se usan no son los correcto y por eso existe productos que están por caducarse o productos faltante no tienen una buena rotación los productos por no llevar un registro existe pérdida en los productos.

La implementación de un control de inventario de los productos, estará enfocado primordialmente en el establecimiento de políticas y procedimientos, para un eficiente abastecimiento de dichos productos en la tienda, cuantificando sus existencias con la finalidad de evitar excesos, deterioro o desabastecimiento de los mismos, cubriendo las necesidades de los clientes que acuden a la tienda de abasto Cristian.

3.4 Factibilidad de Aplicación

3.4.1 Factibilidad operativa

La implementación de la propuesta se encuentra a un nivel operativo de media dificultad, ya que tienen conocimientos empíricos y experiencia en el negocio, además la cantidad de clientes no es tan grande.

3.4.2 Factibilidad económica

Esta propuesta no requiere de mucha inversión en sus fases iniciales, ya que la implementación de Dora (Software contable elegido para este proyecto) al principio es gratuito, pero en las fases finales se deberá invertir en la adquisición de los módulos necesarios para que el negocio quede totalmente operativo en lo que a sistema de inventario y facturación respecta.

3.4.3 Factibilidad legal

Se logra cumplir con lo dispuesto ya que el estudio está amparado por las leyes descritas en detalle tales como la Constitución de la República del Ecuador, la ley de régimen de registro tributario, la ley sanitaria ARCSA, el plan Nacional de Desarrollo.

3.4.4 Facilidad Ecológica

A nivel ecológico se evita la contaminación con el correcto manejo de fundas ecológicas, vidrios y plásticos buscan la manera de reciclar para tener un mejor ambiente laboral.

3.4.5 Desarrollo de la propuesta

Para ejecutar la presente investigación primero se realizará un diagnóstico de la situación real de la tienda, recolectando información que contribuya a este objetivo, para lo cual se deberán clasificar los tipos de productos que se vende en la tienda para definir un control de inventario.

Luego de la obtención de la información se encontraron los siguientes problemas que explican el porqué de la elaboración de esta investigación.

En la tienda de abasto Cristian no se encuentran archivos específicos de la entrada y salida del producto, existen facturas y notas de ventas, pero no todas se las registran al momento por falta de tiempo y pasando los días los documentos se pierden y no tienen conocimiento que producto entró en el día y cuánto invirtieron por eso no tienen conocimiento lo que ganan al día en las ventas de los productos por motivo de no tener organizado el inventario.

La tienda de abasto Cristian recibe productos todos los días pero los diferentes proveedores entran en los momentos cuando se están atendiendo al cliente y no están pendientes cuando entra el producto por motivo de atender al cliente, el proveedor deja los productos en desorden y hace que el trabajo de los ayudantes sea más complicado, teniendo en cuenta que cada producto tiene su fecha de caducidad y tienes que poner primero lo productos que ya están por expirar y al final los que recién llegan, para evitar tener productos caducados.

En la actualidad están recibiendo un fuerte golpe en la economía por la pandemia que está sufriendo el mundo, pero más Ecuador en la ciudad de Guayaquil, las ventas han bajado hasta llegar un punto de donde casi la mayoría de los productos se han dañado, debido a que no se ha tenido un control de inventario y existen productos estancados en la bodega por motivo de que ha subido todo de precio y hay escasez, no pueden conseguir las mercancías e incluso algunos productos de primera necesidad.

La realidad actual en las tiendas de abastos muestra que no poseen metodología de estimación de la demanda de sus productos obteniendo así un alto nivel de inventario de

productos de baja rotación y bajo nivel de inventario de los de alta rotación teniendo resultado productos caducados y productos faltantes.

Estos tipos de negocios, en su mayoría, no disponen de elevados recursos económicos que permita realizar una inversión en inventarios para llenar las perchas en sus tiendas, por lo que es importante brindar una solución que garantice la disponibilidad de producto. Esto conlleva al reto de trabajar con una gran cantidad de negocios de víveres y abastos, ya que la empresa desea tener una política de mantener una oferta de esta magnitud, entonces el manejo de los inventarios se transforma en una aplicación masiva que requiere la administración de inventarios de cada uno de ellos.

El control de inventario ayudará a la microempresa a tener en cuenta los productos que son más rotativos y cuáles son los productos que están en bodega para que no tenga un exceso de productos que no son tan vendibles, para poder reducir los costos se debe tener un control en el inventario.

Mediante esta investigación se estará examinando medidas factibles para el control y rotación de la mercadería, así también llevar las cuentas utilizando la contabilidad, aprovechando que la autora de tesina tiene el conocimiento necesario para realizarlo, de esta manera podrán conocer si la empresa está creciendo o no, esto ayudará a tener un punto de equilibrio, pero para eso se debe tener un control de inventario para después saber cuánto venden y cuanto compran. Cabe recalcar que se realizarán pruebas del sistema para la tienda de abasto Cristian para que sea ideal en el funcionamiento de la microempresa.

La propuesta se encuentra determina en función al control de inventario, la misma que puede ser de manera operativo basada en el control contable con la ayuda de un programa Excel que determine la consistencia y rapidez del mismo se va a llevar a cabo mediante 4 etapas las cuales se deben cumplir en el tiempo establecido.

3.5 Inventario Aplicado

Determinar un tipo de inventario ayudará que el proceso del control de inventario sea más factible por el ingreso y salida de los productos tiene que ser algo fácil en usarlo la tienda de abasto Cristian tendrá transparencia sus informes para evitar tener productos en stock.

De lo que se ha presentado en la tienda no tienen un sistema de inventario por eso los que trabajan en la tienda no todos tienen conocimientos que productos están en bodega.

Para tener una idea clara de qué tipo de sistema de inventario se va a revisar diferentes tipos de inventario para elegir el adecuado y procesarlo.

3.6 Control de inventario

Para la investigación se tomó en cuenta el siguiente modelo para el control de inventario el Método PEPS:

Según (Pacheco, 2019) en el ámbito comercial, es común el famoso método PEPS, este es una especie de sistema que facilita la salida de toda la mercancía que ha entrado al negocio de manera actualizada, permitiendo llevar un mejor control en el inventario. Las siglas PEPS significan “primeras en entrar, primeras en salir”.

Es muy útil para todas las empresas hasta las más pequeña a la más grande para sí sacar todos los productos que tienen en venta y no se acumulen y evitar perdida por eso se utiliza el PEPS, el cual permite la constante renovación de inventario y ofrece muchas ventajas en el ámbito económico y contable.

3.7 ¿Por qué utilizar el método PEPS?

Las empresas que utilizan el sistema PEPS notarán que las ganancias netas o las ganancias totales son mucho mayor, por consiguiente, la capital del negocio irá incrementando con el paso de las ventas y la renovación del inventario. Permite a los contadores, administradores y encargados de la mercancía llevar un orden en cuanto a lo existente, sabiendo cuales deben salir primero y cuales vender más rápido. (Pacheco)

3.8 Ventajas del Método PEPS

Son muchas las ventajas que tiene un negocio o empresa al trabajar con este método, este viene siendo uno de los más utilizados y recomendados entre todos los comerciantes, sobre todo si trabajan con alimentos perecederos. (Pacheco)

- La empresa tendrá un constante movimiento en torno a sus productos, sin dejar almacenados, ya que todos saldrán a la venta. (Pacheco)
- Los ingresos finales son mucho mayores ya que el precio de la mercancía se irá actualizando de acuerdo a los costos actuales de compra, por lo tanto, los productos más viejos podrán tener el mismo precio que los actuales. (Pacheco)
- En los libros contables se registra cuál es el último precio de adquisición de la mercancía, por lo tanto, el producto inicial de compra no interfiere en el registro contable ni en las entradas de dinero. (Pacheco)

- Con el orden en el inventario, se tendrá mayor conocimiento en cuanto a los productos aún existentes, las ventas realizadas y el costo actual. (Pacheco)
- Si existe una devolución por parte de un cliente, el producto se reingresa al sistema con el monto actual de compra, no con el que tuvo en una primera instancia. (Pacheco)
- Este método permite que los asistentes tengan más conocimiento acerca de las transacciones realizadas, evaluar de forma correcta los productos y llevar el correcto proceso de compra y venta. (Pacheco)
- Con el PEPS la mercancía no sufrirá una devaluación.

Y si en un caso existe una inflación en la economía, este método ayudará a los comerciantes, ya que permitirá que ellos no sufran pérdidas en cuanto a los productos, y puedan volver a comprar mercancía sin la necesidad de buscar dinero extra, es decir, se irá actualizando los precios a medida del incremento de este en los productos antiguos.

3.9 Desventaja del Método PEPS

La única desventaja que tiene este sistema es el incremento de los impuestos, ya que, a mayor ingreso de capital por venta de mercancía, mayor es la cifra a pagar en los entes gubernamentales. Si la empresa tiene mucho movimiento de facturación e incremento de precios en los productos, inmediatamente los impuestos subirán gracias a las utilidades. (Pacheco)

Es posible que, en un momento de inflación, los productos puedan subir de precio exageradamente, causando cierta molestia en el público. En esos casos se debe saber manejar de forma correcta la situación para así no perder clientela mediante las subidas de los productos. (Pacheco)

3.10 Datos a tener en cuenta en el método PEPS

Cuando la empresa utiliza el PEPS, debe tener su correcto registro de datos de mercancía y las compras y ventas en los libros contables. Los datos de mayor importancia para tener un buen proceso comercial son (Pacheco):

- Fecha: la fecha de entrada del producto al negocio o empresa. En el caso de los alimentos, se anotará la fecha de vencimiento de cada producto para saber cuál es el tiempo máximo de venta. (Pacheco)
- Cantidad: la cantidad de mercancía que acaba de entrar al inventario. (Pacheco)

- Detalle: saber qué tipo de producto es y cómo debe ser vendido. (Pacheco)
- Costo: se debe conocer tanto el costo total como el costo de cada producto, para sacar el precio unitario final. (Pacheco)

3.11 ¿Qué negocios deben utilizar el PEPS?

Es recomendable que los negocios de venta de ropa, artículos de belleza, alimentos, medicinas y artículos de primera necesidad manejen sus ventas mediante el PEPS, ya que son productos que pueden vencerse rápidamente o deteriorarse al estar almacenados. (Pacheco)

Los alimentos perecederos como frutas, lácteos, charcutería y carnes se deben ir vendiendo por el método PEPS, para ir saliendo de aquellos más cercanos a su fecha de vencimiento. (Pacheco)

Si una empresa quiere llevar sus ganancias al tope, el PEPS le permite obtener un mayor ingreso y mayor movimiento en todas sus mercancías, para ir poco a poco actualizando el negocio y poder invertirle mayor capital en cuanto a productos, para que así los comerciantes puedan llenar todas sus expectativas sin llegar a un punto de desorden y falta de mercancía. Esto les permite llevar un buen negocio o empresa, teniendo un buen proceso de compra y venta. (Pacheco)

3.12 Sistema de inventario

Un sistema de inventarios es un conjunto de normas, métodos y procedimientos aplicados de manera sistemática para planificar y controlar los materiales y productos que se emplean en una organización. Este sistema puede ser manual o automatizado. Para el control de los costos, elemento clave de la administración de cualquier empresa, existen sistemas que permiten estimar los costos de las mercancías que son adquiridas y luego procesadas o vendidas. EL sistema de inventario puede ser periódico o físico y permanente o perpetuo. (Empresarial, s.f.)

3.13 Sistema de Inventario Periódico o Físico.

La base del sistema de inventario periódico es el conteo físico de las mercancías disponibles al final del periodo. Este procedimiento, llamados toma de inventario físico, es inconveniente y costoso. Por tanto, un inventario físico por lo general se toma solo al final del año.

De este modo, el sistema de inventario periódico se ajusta a la preparación de estados financieros anuales, pero no a la preparación de estados correspondientes a periodos contables más cortos, como meses o trimestres.

3.13.1 Funcionamiento del sistema periódico

1.- Se toma un inventario físico al final del año para determinar el Inventario Final. Este conteo físico también determina el Inventario Inicial debido a que el inventario final del año anterior es el inventario inicial del año en curso.

2.- las compras de mercancías durante el año se asientan en los registros contables.

3.- El inventario inicial se suma a las compras netas para determinar el costo de las mercancías disponibles para la venta durante el periodo.

4.- El costo del inventario final se resta del costo de mercancía disponible para la venta. La cifra resultante representa el costo de las mercancías vendidas durante el periodo.

El cálculo de costos de las mercancías vendidas es un concepto muy importante que requiere de una cuidadosa atención. Para tener un conocimiento completo de este concepto, se requiere considerar la naturaleza de las cuentas y de los procedimientos contables utilizados para determinar el costo de las mercancías vendidas.

3.14 Sistema de Inventario Permanente o perpetuo.

Bajo el sistema de inventario permanente, la cuenta inventario se mantiene continuamente actualizada; de allí el nombre del sistema de inventario permanente. También se mantiene una cuenta de mayor para mostrar el costo de la mercancía vendida durante el periodo. La cuenta Inventario se debita por cualquier compra de mercancía. Cuando se vende mercancía, se hacen dos asientos: El primero registra el ingreso por ventas (Débito a efectivo o cuentas por cobrar, crédito a Ventas). Y el segundo reduce el saldo de la cuenta de inventario y registra el costo de la mercancía vendida (débito a la cuenta Costo de mercancías vendidas, crédito a inventario).

El sistema de inventario permanente ha sido utilizado tradicionalmente por empresas que venden artículos de valor unitario alto, como automóviles, computadoras o muebles, estas empresas realizan relativamente pocas transacciones de ventas en el día; por tanto, el registro del costo de cada venta es un asunto fácil.

En una empresa que vende grandes cantidades de mercancía a bajo costo, el registro del costo de cada transacción de venta no es factible sin un sistema computarizado. Por tanto, las empresas como almacenes de víveres, almacenes por departamentos y la mayoría de comerciantes pequeños han usado tradicionalmente el sistema de inventario periódico. Sin embargo, actualmente los terminales de computadora en el punto de venta hacen posible para la casi totalidad de negocios comerciales mantener un sistema de inventario permanente.

3.15 Etapa 1 implementación del sistema de inventario basado en el método FIFO

Se obtuvo un manejo estricto sobre el inventario, priorizando los productos en el método PEPS, ya que se registra los primeros productos que entrega y los primero que sale, ayudando tener un mejor orden y saber qué cantidad pedir y conservar un inventario desde el punto de vista monetario.

3.16 Etapa 2 Aplicación del control de inventario seleccionado

A continuación, se detalla todas las actividades con respecto al inventario que se implementará en la empresa.

Toma de inventario

Responsables:

La vendedora y la jefa

Definiciones de procedimientos

Conteo físico. - Anotar en los papeles de trabajo, la cantidad que ingresa.

Primer Conteo General. - Realizar el conteo físico de los artículos que se encuentra en perchas y en bodega; esas cantidades contadas deberán ser comparadas con los saldos contables en Kardex.

Segundo Conteo. - Este segundo conteo es para verificar si ahí faltante o sobrante y evitar error en el primer conteo y establecer un resultado en base al conteo físico por eso es obligatorio re-contar.

Faltante. - cuando el saldo contable en Kardex es mayor a la cantidad que se contó físicamente.

Sobrante. - cuando el saldo contable en Kardex es menor a la cantidad que se contó físicamente.

Fechas de realización de inventario

4 domingos al mes y fin de mes.

Pedidos y abastecimiento de los productos en el local.

- El pedido lo realizara la dueña o la ayudante, lunes a sábado según las necesidades del local y el espacio físico que posee la bodega.
- El horario para realizar los pedidos será desde 7:00 am a 14:00 pm.
- Se deberá tener en consideración los días de feriados, durante esos días las ventas se disminuyen y no es recomendable tener productos estancados.
- La ayudante deberá: aceptar, rechazar o indicar alguna novedad en el pedido, por ejemplo: faltantes, sobrantes, producto caducado, entre otros.
- Una vez que se acepte el pedido se debe registrarlo en el sistema para estar consiente que el pedido entro al local y está disponible para los clientes.

Ventas

Análisis cuantitativo de los productos más comercializados durante cada semana.

- Coca-Cola
- Atún Van Camps
- Pollo
- Leche

3.17 Etapa 3 Documentación y control del inventario

Se deberá establecer estrategias para el control y garantizar la verificación de forma periódica sobre los stocks del inventario, por eso se debe implementar un método más factible para la dueña y la ayudante de la tienda, por ello, se presentará el método que se usará para un mejor control inventario.

3.17.1 Stock de inventario o Tarjeta de Kardex.

Este documento se usa para aplicar el método PEPS y otros tipos de inventarios se registran los datos de entrada, salida y saldos existencia, anteriormente se utilizaban unas fichas o tarjetas las cuales han sido reemplazadas por los programas o software que facilita su proceso de control.

3.18 Propuesta

Plan para mejorar el sistema de control de inventario en la tienda de abasto Cristian.

DESCRIPCIÓN	ACCIONES	RESPONSABLE	TIEMPO ESTABLECIDO
Toma de inventario	Solo lo hará personas asignada se deberá tener un orden en los productos y localización específica	Dueña ayudante	Cada domingo
Control y análisis semanal del inventario	Se debe realizar semanalmente la comparación del inventario físico con el del sistema	Dueña	Cada lunes
Ventas	Tener conocimiento de los productos que están a punto de caducar. Ajustar los saldos obtenidos semanalmente	Ayudante	Todos los días

Implementación de software Dora	Se creará una cuenta en el software contable Dora, que servirá como herramienta tecnológica para el control contable y de inventario del negocio	Responsable del proyecto	1 semana (incluida la capacitación a personal del negocio)
---------------------------------	--	--------------------------	--

Elaborado por: Juliana Zambrano.

3.18.1 Resultados Esperados en la Aplicación de la Propuesta.

Eficaz control de ingreso y/o egresos de los productos con la implementación de las plantillas de control de inventario.

Disminución de las pérdidas de ventas por falta de stock, con el control de inventarios utilizando el método PEPS.

Conclusiones

Se concluye que la tienda de abastos Cristian es un negocio de alta acogida local, y gracias al trabajo aplicado se logro crear un sistema de inventario bien cimentado, la percepción de los dueños de negocio cambio y los clientes se afianzaron más, ya que existe un mejor control de existencias.

La utilización de herramientas tecnológicas en microempresas ayuda al crecimiento masivo del negocio, pero, siempre debe existir un estudio previo y una socialización de los nuevos métodos a implementar.

Recomendaciones

Se recomienda seguir adelante con el control del inventario y no descuidar la información generada, ya que es la base más importante para conocer y gestionar de manera efectiva cualquier negocio.

Se recomienda también ampliar el uso de herramientas tecnológicas que integren servicios en línea y almacenamiento en la nube, de manera tal que se vuelva un negocio dinámico, acorde a las necesidades del mercado.

Bibliografía

- Abreu, J. L. (2014). El método de la Investigación. *Dacna*, 195-204. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Acevedo, A. (2004). *El proceso de la entrevista: conceptos y modelos*. Lima: Editorial Limusa. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=V-Wi4_aHmKAC&pg=PA7&dq=entrevista&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjf896hrLbuAhWhuVkkHTspCVwQ6AEwAHoECAIQAg#v=onepage&q=entrevista&f=false
- Alvira, F. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. CIS. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=GbZ5JO-IoDEC&dq=encuesta&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- ARCSA. (2017). *Estatuto orgánico de agencia de regulación y vigilancia sanitaria*. Quito: Registro Oficial. Obtenido de https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/07/ARCSA-DE-016-2017-JCGO_ESTATUTO-ORGANICO-ARCSA.pdf
- Asamblea nacional de la República del Ecuador. (2012). *Ley orgánica de discapacidades*. Quito: Gobierno de la República del Ecuador. Obtenido de https://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/ley_organica_discapacidades.pdf
- Barbeyto, K., Castillo, G., & Moreira, F. (2015). *El método UEPS en la toma de decisiones gerenciales en las empresas comercializadoras de máquinas agrícolas del distrito de Ate Vitarte*. Perú: Universidad nacional del Callao. Obtenido de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/2753/Barbeyto%2c%20Castillo%20y%20Moreira_TESIS_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Casilimas, C. (1996). Investigación cualitativa. *ICFES*. Obtenido de https://www.academia.edu/download/37062622/INVESTIGACION_CUALITATIVA_Carlos_Sandoval.pdf
- Cedeño, N. (2012). La investigación mixta, estrategia andragónica fundamental para fortalecer las capacidades intelectuales superiores. *RES NON VERBA*, 17-35. Obtenido de http://biblio.ecotec.edu.ec/revista/edicion2/revista_completa.pdf#page=18
- Céspedes Trujillo, N., Paz Rodríguez, J., Jimenez Figueredo, F., Pérez Molina, L., & Pérez Mayedo, Y. (2017). La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo. *Boletín virtual*, 196-214. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6145627.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (2015). *Registro oficial*. Quito: Registro oficial. Obtenido de <https://www.registroficial.gob.ec/index.php/registro-oficial-web/publicaciones/registro-oficial/item/1225-registro-oficial-no-449.html>
- Durán, E. (2014). *Estudio del proceso de sistemas administrativos y comerciales, en función de la creación de una aplicación tecnológica para administrar inventarios en microempresas*. Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3119/1/T-UCSG-PRE-ART-IPM-69.pdf>
- Fernández, P. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. *Complejo Hospitalario Universitario Juan Canalejo*, 76-78. Obtenido de http://www.fisterra.com/gestor/upload/guias/cuanti_cuali2.pdf
- González, M., Pascual, A., & Lorés, J. (2001). *Evaluación heurística*. AIPO. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56797831/Evaluacion-Heuristica.pdf?1529010900=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEvaluacion_Heuristica.pdf&Expires=16115425

55&Signature=TXyfFuEQYimqBOEtgsQqvwgYRLNySH-

PRpGyyiScr1a98yCE93l2QXm0MzUoD8pMi

Instituto Nacional de contadores Públicos. (1993). *Decreto 2650*. Colombia: Código de comercio. Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/legislativa/2650.pdf>

López, J. (2014). *Gestión de inventarios*. España: Elearning. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=DHpXDwAAQBAJ&dq=que+es+inventario+libro&hl=es&source=gbs_navlinks_s

LOTAIP. (2017). *Reglamento general para la administración, utilización, manejo y control de los bienes e inventarios del sector público*. Ecuador: Registro Oficial Ecuatoriano. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2017/DIJU/diciembre/LA2_OCT_DIJU_RegSustBienesSecPub.pdf

Meana, P. P. (2017). *Gestión de inventarios*. México: Ediciones Paraninfo S.A. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Ml5IDgAAQBAJ&dq=que+es+inventario+libro&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Moreno, J., Rivas, J., & Villareal, F. (2014). Inflación y crecimiento económico. *Investigación económica*, 2-23. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185166715300060>

Pérez, D., Hernández, S., & Martínez, F. (2006). La contabilidad de costos y rentabilidad en la Pyme. *Contaduría y administración*, 39-59. Obtenido de <https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/480/ccr.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodríguez, W. (2015). *Propuesta de modelo de gestión de inventarios para tiendas de abasto por parte de una empresa de aceites comestibles*. Quito: UDLA. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/4778/1/UDLA-EC-TMDOP-2015-13.pdf>

- Samaniego, I. (2016). *Sistema de costos por procesos según el método PEPS y la preparación del informe de producción*. Machala: UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/9343/1/ECUACE-2016-CA-DE00339.pdf>
- Secretaría Jurídica Distrital. (1993). *DECRETO 2649*. Colombia: Alcaldía Mayor de Bogotá. Obtenido de <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=9863>
- Tunal, S. (2003). El problema de la clasificación de las microempresas. *Actualidad contable faces*, 78-91. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700707.pdf>
- Valencia, J. (2014). Modelo analítico para determinar lotes óptimos de producción considerando diversos factores productivos y logísticos. *DYNA*, 62-70. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/496/49630405009.pdf>
- Veloz, C., & Parada, O. (2017). Métodos para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones en la gestión de inventarios. *Revista Ciencia UNEMI*, 29-38. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6151210>
- Vera, M. (2016). *El método promedio ponderado como herramienta para el control de inventarios registrados en la tarjeta kardex y libro diario*. Machala: UTMACH. Obtenido de <http://186.3.32.121/bitstream/48000/7977/1/ECUACE-2016-AE-CD00088.pdf>
- Vidal, C. (2010). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Colombia: Programa editorial Universidad del Valle. Obtenido de https://www.academia.edu/39266025/FUNDAMENTOS_DE_CONTROL_Y_GESTI%C3%93N_DE_INVENTARIOS

Anexos

Anexo N°1. Ficha de observación.

FICHA DE OBSERVACIÓN		
Fecha:	Lugar: Guayaquil	
Hora:	Dirección: Copo. Unión Cívica 2	
Elaborado por: Juliana Nicole Zambrano Orellana		
Objetivo:		
N°	ASPECTOS A OBSERVAR	OBSERVACIONES
1	¿Tienen los elementos adecuados para exhibir el producto?	
2	¿El espacio físico está adecuado para la tienda?	
3	¿Los productos que están en bodega están clasificado?	
4	¿Llevan un control sobre la mercadería que entra y sale de la tienda?	
5	¿Tienen conocimiento que producto está en bodega?	

Anexo N°2. Encuesta

Esta usted satisfecho de cómo le dan la atención en la tienda de abasto Cristian

Si

No

Usted cree que se puede mejorar la agiles de atenderlo.

Si

No

Está de acuerdo en que la tienda de abasto Cristian aumente más la variedad de productos.

Si

No

Cada de que va a la tienda si encuentra el producto que busca.

Si

No

Usted cree que mejorando el espacio físico de la tienda llamara más la atención al cliente.

Si

No

Anexo N°3. Control de inventario

REGISTRO DE CONTROL DE INVENTARIO									
ARTICULO:	Coca-Cola E 1250 GRB						Del 05 de Enero 2020 hasta 31 de Enero 2020		
PROVEEDOR :	Arcacontinental					PERIODO:	Enero 2020		
METODO:	PEPS								
	compras			ventas			Existencias		
fecha	unidades	precio	total	unidades	precio	total	unidades	precio	total
05/01/2020							2	0,65 \$	1,31 \$
06/01/2020	12	0,65 \$	7,85 \$				14		9,16 \$
09/01/2020	12	0,65 \$	7,85 \$				26		17,00 \$
12/01/2020				25	0,65 \$	16,35 \$	1		0,65 \$
13/01/2020	12	0,65 \$	7,85 \$				13		8,50 \$
16/01/2020	12	0,65 \$	7,85 \$				25		16,35 \$
19/01/2020				24	0,65 \$	15,70 \$	1		0,65 \$
23/01/2020	24	0,65 \$	15,70 \$				25		16,35 \$
26/01/2020				25	0,65 \$	16,35 \$	0		- \$
27/01/2020	24	0,65 \$	15,70 \$				24		15,70 \$
31/01/2020				21	0,65 \$	13,73 \$	3		1,96 \$
	62,78 \$			95		62,13 \$			

Cantidad Vendida
95
Precio de Venta
0,75 \$

Estado de Resultados	
Método PEPS	
Ventas Brutas	71
- Costo de Ventas	62
Utilidad Bruta en Ventas	9

REGISTRO DE CONTROL DE INVENTARIO									
ARTICULO:	Coca Sin Azucar 300			PERIOD			Del 05 de enero 2020		
PROVEEDOR:	Arcacontinental			O:			hasta 27 de diciembre 2020		
METODO:	PEPS								
	compras			ventas			Existencias		
fecha	unidades	precio	total	unidades	precio	total	unidades	precio	total
05/01/2020							4	0,31 \$	1,25 \$
06/01/2020	12	0,31 \$	3,74 \$				16		4,99 \$
12/01/2020				3	0,31 \$	0,94 \$	13		4,06 \$
26/01/2020				6	0,31 \$	1,87 \$	7		2,18 \$
23/02/2020				5	0,31 \$	1,56 \$	2		0,62 \$
27/02/2020	12	0,31 \$	3,74 \$				14		4,37 \$
10/05/2020				3	0,31 \$	0,94 \$	11		3,43 \$
21/06/2020				6	0,31 \$	1,87 \$	5		1,56 \$
16/08/2020				4	0,31 \$	1,25 \$	1		0,31 \$
18/08/2020	12	0,31 \$	3,74 \$				13		4,06 \$
06/09/2020				2	0,31 \$	0,62 \$	11		3,43 \$
13/09/2020				8	0,31 \$	2,50 \$	3		0,94 \$
15/09/2020	12	0,29 \$	3,49 \$				15		4,43 \$
04/10/2020				3	0,31 \$	0,94 \$	12		3,49 \$
11/10/2020				6	0,29 \$	1,75 \$	6		1,75 \$
25/10/2020				4	0,29 \$	1,16 \$	2		0,58 \$
30/10/2020	12	0,31 \$	3,74 \$				14		4,33 \$
08/11/2020				2	0,29 \$	0,58 \$	12		3,74 \$
29/11/2020				6	0,31 \$	1,87 \$	6		1,87 \$
05/12/2020	12	0,31 \$	3,74 \$				18		5,62 \$
13/12/2020				8	0,31 \$	2,50 \$	10		3,12 \$

27/12/2020				4	0,31 \$	1,25 \$	6		1,87 \$
	22,21 \$			70		21,59 \$			

Cantidad Vendida
70
Precio de Venta
0,35

Estado de Resultados	
Método PEPS	
Ventas Brutas	25
- Costo de Ventas	22
Utilidad Bruta en Ventas	3

Anexo N°4. Presupuesto

A continuación, se detalla el presupuesto estimado necesario durante la realización del proyecto.

Rubro	Costo
Electricidad	\$ 36,00
Internet	\$90,00
Impresiones	\$15,00
Otros gastos	\$60,00
Dora (plan empresarial)	\$50,00
TOTAL	\$251,00

Anexo N°5. Cronograma

	➔ Tarea	Duración	Inicio	Fin
1	Levantamiento de información	35 días	01.03.21	04.04.21
2	Busqueda y software contable	35 días	01.03.21	04.04.21
3	Comparación y selección de herramientas	1 día	04.02.21	05.02.21
4	Integración de herramienta contable	2 días	05.03.10	06.04.21
5	Actualización de inventarios y lista de proveedores	1 día	07.03.21	08.03.21
6	Registro de datos de proveedores y clientes en BD	3 días	10.03.21	13.03.21
7	Pruebas de generación de informes	27 días	14.03.21	15.04.21
8	Actualización de pedidos según rotación observada	1 día	16.04.21	17.04.21
9	Registro de inventario y existencias disponibles	20 días	18.04.21	07.05.21
10	Generación de reportes del negocio	2 días	18.05.21	20.01.21

Anexo N°6. Software Dora

CONTABILIDAD
SRI
FACTURACIÓN
INVENTARIOS
REPORTES
SOPORTE

¡Contabilidad fácil y rápida!

Dedica pocas horas de la semana al manejo de tus datos y enfoca tus esfuerzos, en hacer crecer tu empresa:

- Genera los asientos contables correspondientes a cada transacción.
- Accede a tu contabilidad desde una computadora, teléfono o tablet.
- **Multiusuario:** Crea accesos para ti, tu equipo financiero y asesores contables.



[SOLICITA UNA DEMOSTRACIÓN](#)

Fuente: (Internet)

Ilustración Planes de software Dora

Gratis	Automático	Empresarial	Premium	Corporativo
	\$19 Por RUC al mes, incluye IVA.	\$39 Por RUC al mes, incluye IVA.	\$69 Por RUC al mes, incluye IVA.	¡Contáctanos! Consulta el precio con nuestros asesores.
500 Transacciones al mes 500MB de ArchivaDora Soporte por email 1 Usuario	Incluye todos los beneficios del Plan Gratis, más: Compras del SRI 200 Facturas electrónicas Soporte por chat directo Capacitaciones recurrente Roles de pago para 5 empleados 1GB de ArchivaDora 2 Usuarios	Incluye todos los beneficios del Plan Automático, más: Transacciones ilimitadas Facturas Electrónicas ilimitadas Manejo de inventario y órdenes de compra Roles de pago para 25 empleados Ecommerce y cotizaciones 2GB de ArchivaDora 5 Usuarios	Incluye todos los beneficios del Plan Empresarial, más: Total control de inventarios y producción Costeo por proyecto Punto de venta Control de permisos por usuario Roles de pago para 50 empleados 5GB de ArchivaDora 15 Usuarios	Incluye todos los beneficios de Plan Premium, más: Múltiples locales y franquicias Usuarios a convenir Trazabilidad de cambios Servidor dedicado Respaldos asincrónicos Múltiples locaciones para seguridad de información Agente de soporte personalizado

Fuente: (Internet)