

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema: "Gestión de inventarios y la rentabilidad aplicada a la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra "

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas

AUTOR: Ruiz Gaona Josue Michael

TUTOR MSc. Quinde Sari Freddy Richard

Tulcán, 2026.

CERTIFICADO DEL TUTOR

Certifico que el estudiante Ruiz Gaona Josue Michael con el número de cédula 1004450357 ha desarrollado el Trabajo de Integración Curricular: "Gestión de inventarios y la rentabilidad aplicada a la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra".

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de la Unidad de Integración Curricular, Titulación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

MSc. Quinde Sari Freddy Richard

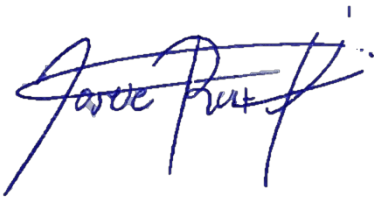
TUTOR

Tulcán, junio de 2026.

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente Trabajo de Integración Curricular constituye un requisito previo para la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Yo, Ruiz Gaona Josue Michael con cédula de identidad número 1004450357 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



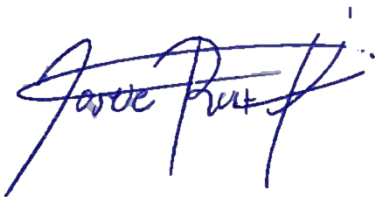
Ruiz Gaona Josue Michael

AUTOR

Tulcán, junio de 2026.

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, Ruiz Gaona Josue Michael declaro ser autor de los criterios emitidos en el Trabajo de Integración Curricular: "Gestión de inventarios y la rentabilidad aplicada a la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra "y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes de posibles reclamos o acciones legales.



Ruiz Gaona Josue Michael

AUTOR

Tulcán, junio de 2026.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, quien ha sido el pilar fundamental de mi vida y la fuente de fortaleza, sabiduría y perseverancia durante todo este proceso académico. Gracias a su guía, amor y bendiciones, fue posible superar cada desafío y culminar con éxito esta importante etapa de mi formación profesional.

Expreso mi más sincero agradecimiento a la MSc. Sonia Malquín, por su orientación, acompañamiento y valiosos conocimientos brindados durante todo el desarrollo de esta tesis. Su experiencia, compromiso y guía fueron fundamentales para alcanzar los objetivos planteados y culminar exitosamente este trabajo. Asimismo, agradezco a la empresa Sari Papelería Popular S.A. por la confianza y apertura brindadas al facilitar la información necesaria para el desarrollo de la investigación. Su colaboración permitió obtener datos relevantes para el análisis y cumplimiento de los objetivos propuestos. De igual manera, extiendo mi agradecimiento a Fernanda Martínez por su apoyo constante, asesoramiento académico, paciencia y disposición para compartir sus conocimientos durante el proceso de titulación. Sus aportes contribuyeron significativamente al fortalecimiento de esta investigación. También deseo expresar un especial agradecimiento a mi amiga Karla Sofía, quien me acompañó durante este importante camino académico, brindándome apoyo, motivación y palabras de aliento en los momentos de mayor exigencia. Su compañía fue de gran valor durante esta etapa. Finalmente, agradezco a todas las personas que, de una u otra manera, contribuyeron con su apoyo, consejos y confianza para hacer posible la realización y culminación de esta investigación.

Ruiz Gaona Josue Michael

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, con todo mi corazón, a Dios, quien ha sido el centro y la razón de cada paso dado en mi vida. Gracias por sostenerme en los momentos de dificultad, brindarme fortaleza cuando las fuerzas parecían agotarse y permitirme alcanzar esta meta. Todo esfuerzo, aprendizaje y logro alcanzado durante este proceso tiene sentido gracias a su amor, gracia y propósito.

A mis padres, Ana María Gaona y Daniel Ruiz, quienes han sido mi mayor ejemplo de esfuerzo, sacrificio y perseverancia. Gracias por cada enseñanza, consejo y apoyo incondicional brindado a lo largo de mi vida. Este logro también les pertenece a ustedes, porque con su trabajo, dedicación y amor me han permitido crecer como persona y como profesional. A mis hermanos, y de manera especial a mi hermana María José Ruiz, quien estuvo presente durante este proceso, alentándome a continuar y recordándome que no debía rendirme ante las dificultades. Su apoyo, confianza y palabras de ánimo fueron fundamentales para llegar hasta el final.

A mis amigas Fernanda Martínez y Karla Sofía, quienes me acompañaron durante esta etapa tan importante, compartiendo no solo momentos de estudio y esfuerzo, sino también risas, experiencias y palabras de motivación que hicieron más llevadero el camino. Gracias por estar presentes en los momentos de mayor desafío y por impulsarme a culminar esta meta. Finalmente, dedico este trabajo a todas aquellas personas que han formado parte de mi vida y que, de una u otra manera, contribuyeron a mi crecimiento personal, académico y profesional. Cada experiencia compartida ha dejado una huella valiosa en este camino. Con gratitud y cariño, dedico este logro a quienes creyeron en mí y me acompañaron hasta alcanzar esta importante meta.

Ruiz Gaona Josue Michael

ÍNDICE

RESUMEN	10
ABSTRACT	11
INTRODUCCIÓN	12
I. PROBLEMA	15
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3. JUSTIFICACIÓN	17
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	18
1.4.1. Objetivo general	18
1.4.2. Objetivos específicos	18
1.4.3. Preguntas de investigación	18
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	19
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	19
2.2. MARCO TEÓRICO	21
2.2.1. La gestión de inventarios según Ehrhardt y Brigham	21
2.2.2. Inventarios	22
2.2.3. Tipos de inventarios	23
2.2.4. Gestión de inventarios	25
2.2.5. La rentabilidad	31
III. METODOLOGÍA	34
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO	34
3.1.1. Enfoque mixto	34
3.1.2. Tipo de Investigación	35
3.1.3. Diseño de la investigación	36
3.2. IDEA A DEFENDER	36
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	36
3.3.1. Definición de las variables	36
3.3.2. Operacionalización de las variables	37
3.4. MÉTODOS A UTILIZAR	38
3.4.1. Método deductivo	38
3.4.2. Método histórico	38
3.4.3. Técnicas e instrumentos	38
3.5. RECURSOS	39
3.5.1. Población	39

3.5.2.	Análisis de índices y razones financieras	39
3.5.3.	Herramientas para análisis de información	40
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	41
4.1.	RESULTADOS	41
4.1.1.	Rotación del Inventario	41
4.1.2.	Costo de ventas diario	43
4.1.3.	Análisis de la gestión de inventarios	44
4.1.4.	Impacto Económico por Gestión Empírica	44
4.1.5.	Ahorro por Obsolescencia	45
4.1.6.	Nivel de Stock	46
4.1.7.	Stock Requerido	47
4.1.8.	Costos de Adquisición	48
4.1.9.	Costos de Pedido	49
4.1.10.	Pronóstico de Ventas.....	49
4.1.11.	Margen Bruto	50
4.1.12.	Margen Operacional.....	50
4.1.13.	Rentabilidad Neta de Ventas.....	51
4.1.14.	Margen Neto	52
4.1.15.	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	53
4.1.16.	Rotación de Ventas	53
4.1.17.	Cálculo relación Beneficio Costo B/C	54
4.1.18.	Beneficios/Costos	55
4.2.	DISCUSIÓN	57
4.3.	PROPUESTA	63
4.3.1.	Tema de la propuesta	63
4.3.2.	Justificación	63
4.3.3.	Objetivos de la propuesta.....	65
4.3.4.	Desarrollo de la propuesta.....	65
4.3.5.	Evaluación de la propuesta	81
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
5.1.	CONCLUSIONES	95
5.2.	RECOMENDACIONES	96
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
VII.	ANEXOS	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Matriz de operacionalización de variables	37
Tabla 2	Análisis de rotación de inventarios	42
Tabla 3	Análisis de costo de ventas diario.....	43
Tabla 4	Análisis de la gestión de inventarios	44
Tabla 5	Análisis impacto económico por gestión empírica	45

Tabla 6 Análisis ahorro por obsolescencia.....	46
Tabla 7 Análisis nivel de stock.....	47
Tabla 8 Análisis stock requerido	48
Tabla 9 Análisis costo de adquisición	48
Tabla 10 Análisis de costo de pedido	49
Tabla 11 Análisis pronóstico de ventas.....	49
Tabla 12 Análisi de margen bruto	50
Tabla 13 Análisis margen operacional	51
Tabla 14 Análisis rentabilidad neta de ventas.....	52
Tabla 15 Análisis margen neto.....	52
Tabla 16 Análisis rentabilidad operacional del patrimonio	53
Tabla 17 Análisis rotación de ventas	54
Tabla 18 Cálculo relación Beneficio Costo B/C	56
Tabla 19 Requisición de compras de la empresa Sari Popular	67
Tabla 20 Guía de llenado de la requisición de compras	68
Tabla 21 Orden de compra para adquisición de mercadería.....	70
Tabla 22 Formato de devolución de mercadería a proveedores	74
Tabla 23 Tarjeta de inventario físico para control de existencias.....	77
Tabla 24 Kardex de materiales para control de movimientos de inventario.....	79
Tabla 25 Diagrama de control de inventarios.....	80
Tabla 26 Evaluación de la propuesta	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama de la empresa.....	66
Figura 2 Distribución de la mercadería	76
Figura 3 Organigrama del control interno	85

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Acta de la sustentación de Predefensa del TIC	103
Anexo 2 Certificado del abstract por parte de idiomas	104
Anexo 3 Estados financieros de la empresa.....	105

RESUMEN

Esta investigación analiza la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra, partiendo de la necesidad de defender la implementación de una propuesta de mejora en los procesos de control de inventarios. El problema central se origina en la ausencia de lineamientos claros para la administración del stock, lo cual genera desorganización, baja rotación de productos y decisiones poco oportunas, afectando el desempeño económico de la empresa. El estudio se desarrolló bajo un enfoque mixto, con predominio cualitativo, integrando alcances descriptivo y exploratorio, apoyados en fundamentos teóricos de la gestión administrativa y financiera planteados por autores como Ehrhardt y Brigham (2007), Castro y Salas (2022) y Borbor y López (2024). Se aplicaron métodos deductivos, documental y de campo. La recolección de información se realizó mediante entrevistas, observación directa, encuestas y análisis de estados financieros de los periodos 2023 y 2024, con el fin de sustentar y evaluar la propuesta planteada. Los resultados permitieron evidenciar que la implementación de un sistema de gestión de inventarios contribuye a mejorar la organización del stock, el control de costos y la toma de decisiones. En conclusión, la propuesta defendida demuestra que una adecuada gestión de inventarios es un factor estratégico para fortalecer la rentabilidad y la sostenibilidad financiera de la empresa.

Palabras clave: Gestión de inventarios, Rentabilidad, Propuesta de mejora, Control de stock, Toma de decisiones.

ABSTRACT

This research analyzes the relationship between inventory management and profitability in Sari Popular Company in the City of Ibarra, based on the need to support the implementation of an improvement proposal in inventory processes. The central problem arises from the absence of clear guidelines for stock management, which leads to disorganization, low product turnover, and untimely decision-making, ultimately affecting the company's economic performance. The study was conducted using a mixed-method approach with a predominance of qualitative analysis, integrating descriptive and exploratory scopes supported by theoretical foundations in administrative and financial management proposed by authors such as Ehrhardt and Birgham (2007), and Castro and Salas (2022), and Borbor and López (2004). Deductive, documentary, and field research methods were applied. Data collection was carried out through interviews, direct observation, surveys, and the analysis of financial statements from the 2023 and 2024 periods to support and evaluate the proposed improvement plan. The results revealed that the implementation of an inventory management system contributes to improving stock organization, cost control, and decision-making processes. In conclusion, the proposal developed in this study demonstrates that effective inventory management is a strategic factor in strengthening the company's profitability and financial sustainability.

Key words: Inventory management, Profitability, Improvement proposal, Stock control, Decision-making.

INTRODUCCIÓN

La administración de empresas se ha consolidado como una disciplina fundamental para el desarrollo y sostenibilidad de las organizaciones en un entorno cada vez más competitivo y cambiante. Dentro de esta rama, la gestión eficiente de los recursos se vuelve un elemento clave para garantizar la rentabilidad y permanencia de las empresas en el mercado. En este contexto, la adecuada planificación, organización y control de los procesos administrativos permite a las organizaciones tomar decisiones oportunas, alineadas a sus objetivos estratégicos y a las necesidades reales del entorno económico y social.

El presente trabajo de investigación se desarrolla en un escenario caracterizado por constantes transformaciones en los mercados, avances tecnológicos y mayores exigencias por parte de los consumidores, lo que obliga a las empresas a optimizar sus procesos internos. Diversos autores como Chiavenato (2020) y Robbins y Coulter (2022) señalan que una gestión administrativa eficiente no solo impacta en el desempeño financiero, sino también en la capacidad de adaptación y competitividad organizacional. Desde esta perspectiva, la investigación busca analizar cómo los procesos administrativos influyen en el desempeño empresarial, considerando tanto aspectos financieros como operativos y humanos.

En el capítulo I se expone el planteamiento del problema, donde se identifica la necesidad de fortalecer los procesos administrativos dentro de la organización objeto de estudio, debido a debilidades en la planificación y control que afectan la eficiencia y toma de decisiones. Este análisis se fundamenta en estudios previos de autores como Koontz, Weihrich y Cannice (2021) y Mintzberg (2019), quienes destacan la importancia de una administración integral para mejorar el rendimiento organizacional. Asimismo, se establecen los objetivos generales y específicos, junto con las preguntas de investigación que orientan el desarrollo del estudio.

El capítulo II corresponde al marco teórico, en el cual se abordan conceptos esenciales de la administración de empresas, tales como planificación, organización, dirección y control, así como su relación con la eficiencia y efectividad empresarial.

Autores como Fayol (1916), cuyas teorías siguen vigentes, y enfoques más actuales como los de Daft (2021) permiten comprender la evolución de la administración y su

aplicación práctica en las organizaciones modernas, resaltando el papel del talento humano como eje central de los procesos administrativos.

En el capítulo III se describe la metodología de la investigación, la cual adopta un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental de tipo descriptivo y correlacional. Se emplean técnicas e instrumentos como encuestas estructuradas y escalas de medición tipo Likert, que permiten recolectar información relevante sobre las variables de estudio. El análisis de datos se realiza mediante herramientas estadísticas, facilitando la identificación de relaciones significativas entre los procesos administrativos y el desempeño empresarial.

El capítulo IV presenta los resultados obtenidos, los cuales evidencian la incidencia de una adecuada gestión administrativa en la mejora de la eficiencia y rentabilidad de la empresa analizada. Estos resultados son contrastados con investigaciones previas como las de Drucker (2018), Chiavenato (2020) y Robbins y Coulter (2022), quienes resaltan que una administración bien estructurada contribuye al logro de los objetivos organizacionales y al fortalecimiento de la toma de decisiones.

Además, es importante considerar que la gestión administrativa no solo se limita al cumplimiento de funciones técnicas, sino que también involucra una dimensión estratégica orientada a la generación de valor sostenible en las organizaciones. En este sentido, la integración de herramientas modernas de gestión, junto con el desarrollo de capacidades en el talento humano, permite a las empresas enfrentar de manera más efectiva los desafíos del entorno globalizado. De esta forma, la administración se consolida como un eje transversal que articula los recursos, procesos y personas, contribuyendo significativamente al logro de ventajas competitivas y al fortalecimiento institucional a largo plazo.

Finalmente, en el capítulo V se exponen las conclusiones del estudio, destacando la relevancia de fortalecer los procesos administrativos como base para el crecimiento sostenible de las empresas. Asimismo, se plantean recomendaciones orientadas a mejorar la gestión administrativa de la organización objeto de estudio, promoviendo prácticas más eficientes, humanas y alineadas con las exigencias actuales del entorno empresarial.

I. PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A nivel global la gestión de inventarios se ha establecido como función compleja en las organizaciones, esto se ha visto reflejado en los registros contables, debido que en las pequeñas y medianas empresas no mantienen un stock adecuado y en el momento oportuno; esto ha incidido que estas organizaciones no optimicen sus beneficios y afecte a su rentabilidad; por esta razón, se ha identificado que las organizaciones pequeñas no cuentan con una adecuada gestión de inventarios que contribuya en mejorar la rentabilidad de las empresa; puesto que las Pymes no tienen mayores oportunidades competitivas en los diferentes mercados, especialmente por los diferente cambios sobre el incremento de productos nuevos y la alta competencia (Ramírez, 2022).

En virtud de ello, en el contexto ecuatoriano las organizaciones se han tenido que enfrentar a grandes desafíos, siendo el desequilibrio del inventario el principal problema, puesto que en muchas ocasiones pueden existir productos que no cumple con los requerimientos de la empresa o su comercialización es limitada; esto ha ocasionado que existe una escasa disponibilidad de los productos con mayor demanda, ocasionando pérdidas en los almacenes. Desde esta perspectiva, un problema frecuente en las organizaciones son las fallas comunes en la gestión de inventarios, especialmente por el espacio escaso en el almacén, además de no llevar a cabo un orden, esto ha incidido directamente en la pérdida de tiempo e imposibilitando que las empresas puedan garantizar un suministro continuo (Rolón, 2024).

Desde esta perspectiva, la deficiente gestión de inventarios ha ocasionado un escaso control de las unidades valorizadas, desperdicios de los recursos humanos, roturas en stock, esto es ocasionado por un inventario mal gestionado; siendo un problema común en las pequeñas organizaciones, puesto que carecen del control de inventarios; esto ha incidido en la satisfacción del cliente por el retraso en el envío de

productos al consumidor final; más aún, cuando el inventarios de mercadería se ha caracterizado por ser una fuente de ingresos en las empresas.

En este sentido, el manejo deficiente del inventarios ha tenido un impacto financiero negativos, debido que la rentabilidad ha sido limitada.

En este contexto, Sari Popular de la ciudad de Ibarra es una empresa dedicada a la distribución al por mayor y menor, atendiendo a alrededor de 217,469 usuarios entre su matriz y sucursal, ofrece una amplia gama de productos, incluyendo útiles escolares, artículos de oficina, productos de bazar, arte, papelería, tecnología y librería; sin embargo, la deficiente gestión de inventarios en esta organización ha incidido en su rentabilidad, debido que esta organización realiza una compra excesiva de productos resulta una rotación ineficiente del inventario, también por la eliminación de productos dañados o caducados sin el registro adecuado provoca discrepancias entre el inventario físico y la información contable, y el uso ineficiente del espacio de almacenamiento genera problemas logísticos, siendo los afectados directos la empresa Sari Popular debido que carece de un sistema de inventario eficiente que ha afectado en su rentabilidad, ocasionando pérdidas por su débil planificación; mientras tanto, los afectos indirectos son los clientes quienes presentan retrasos en sus pedidos.

Por lo tanto, la deficiente gestión de inventarios ocasiona la perdida de las ventas, especialmente durante el desabastecimiento, además no permite llevar a cabo un registro de todos los productos o bienes de la organización que puede ser costos, esto puede suscitarse en operaciones ineficientes que con cumplan con los resultados de la organización, por tal motivo, esta organización no cuenta con un manejo adecuado de los inventarios, esto ha ocasionado retraso en sus actividades comerciales, puesto que en muchas ocasiones la rotación de inventarios no se realiza de forma adecuado, debido que se maneja un proceso empírico, esto ha reflejado en la rentabilidad de la organización, puesto que desconoce las existencias total por la inexistencia de un sistema de inventarios, esto ha retrasado los posteriores procesos de comercialización.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la deficiente gestión de inventarios impacta en la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra?

1.3. JUSTIFICACIÓN

Actualmente la gestión de inventarios se ha convertido en una herramienta de suma importancia en las organizaciones puesto que permite llevar a cabo un orden y control del almacén para incrementar su rentabilidad, por esta razón, el propósito de este estudio fue proponer un sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra; para ello, la ejecución de esta propuesta fue significativa debido que actualmente esta organización presenta debilidades en la gestión de inventarios.

Desde esta perspectiva, la importancia de esta investigación radica en Desarrollar un plan de mejora basado en las mejores prácticas disponibles para optimizar la gestión de inventarios y aumentar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra; para ello, se partió del diagnóstica sobre la situación actual de este empresa, además identificación de los componentes clave de la gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en esta organización; de hecho, los resultados de esta investigación contribuirán a la comunidad científica, siendo un antecedente sobre la búsqueda de soluciones al problema planteado.

Por esta razón, la propuesta de esta investigación es significativa, debido que mediante la aplicación del modelo de inventarios ABC en la empresa Sari Popular permitirá optimiza la gestión del stock clasificándolo en tres categorías (A, B, C) según su valor y rotación, priorizando los productos de mayor impacto económico. Sus principales ventajas incluyen la reducción de costos de almacenamiento, optimización del capital de trabajo, mayor control en artículos críticos y una mejor productividad operativa.

Cabe mencionar que esta investigación se sustenta mediante los Objetivos de Desarrollo Sostenible en su objetivo 9 sobre la industria, innovación e infraestructura que permite la construcción de infraestructuras para fermentar la innovación y promover la industrialización; de hecho, el impacto de esta investigación será de carácter organización, puesto que se pretende mejorar los procesos logísticos en la empresa sujeto de estudio, y de esta manera incrementar la rentabilidad.

De hecho, este estudio sigue la línea investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi sobre la gestión logística en la cadena de suministros.

En este contexto, diversos estudios como los de Heizer y Render (2020) y Chase y Jacobs (2021) destacan que una gestión eficiente de inventarios permite equilibrar la

oferta y la demanda, reduciendo pérdidas por sobrestock o desabastecimiento en las organizaciones. Asimismo, la implementación de sistemas estructurados de control contribuye a mejorar la toma de decisiones gerenciales mediante información oportuna y confiable sobre los niveles de inventario y su rotación. De esta manera, la propuesta planteada no solo responde a una necesidad operativa de la empresa, sino que también fortalece su capacidad competitiva en el mercado local, generando valor económico y sostenibilidad organizacional a largo plazo.

La implementación de un sistema automatizado permitirá registrar cada movimiento de mercancía en tiempo real, facilitando la toma de decisiones estratégicas basadas en datos precisos sobre el flujo operativo interno. Esta modernización tecnológica reduce drásticamente el margen de error humano en los conteos físicos

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo general

Proponer un sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.

1.4.2. Objetivos específicos

- Analizar el procedimiento vigente para la gestión de inventarios de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.
- Identificar los componentes clave de la gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.
- Desarrollar un plan de mejora basado en las mejores prácticas disponibles para optimizar la gestión de inventarios y aumentar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.

1.4.3. Preguntas de investigación

¿Cuál es el procedimiento vigente para la gestión de inventarios en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra?

¿Cuáles son los componentes clave de la gestión de inventarios del modelo ABC para la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra??

¿Cuál es la relación entre los componentes clave de la gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Como soporte teórico del presente estudio fue puntual utilizaron previas investigaciones relacionadas con la gestión de inventarios y la rentabilidad, respaldando los resultados de esta investigación, por tal motivo, a continuación, se exhiben los siguientes antecedentes investigativos:

La investigación de Moreno (2023), en su estudio de la Revista Ciencias Sociales y Humanidades titulada: "Administración del Inventario y la rentabilidad; siendo el propósito de esta investigación analizar la administración del inventario y la rentabilidad en las organizaciones comercializadoras de consumo masivo. La metodología de este estudio fue cuantitativo, los tipos de investigación descriptivo, de campo y transversal mediante una modalidad analítica-sintética y un nivel correlacional; para la recolección de información se utilizó una muestra de 293 Pymes que comercializan productos de primera necesidad; por tal motivo, los resultados de esta investigación muestran que el 57% de las pequeñas organizaciones presentan problemas en la gestión de inventarios, de estas el 35% es por el desconocimiento y la inexistencia de un sistema de inventarios; obteniendo que la gestión de inventarios incide sobre un 74% en el contexto financiero de las organizaciones; obteniendo como conclusión que es necesario evaluar las competencias de la organización e implementar un sistema de control de inventarios.

Ramírez (2022) llevó a cabo un estudio en la Universidad Autónoma de Perú titulada: "la gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de una empresa en el distrito de Surco; para ello, el propósito de este estudio fue determinar la relación existente entre la gestión del inventario y la rentabilidad en un empresa del distrito de Surco; siendo su metodología de carácter cuantitativo, mediante los tipos de investigación bibliográfica, transversal, de campo y descriptiva; esto mediante una modalidad deductiva y analítica sintética; para la obtención de información se utilizó una encuesta conformada por un cuestionario estructurado, siendo una muestra de 18 empleados de una organización.

Por tal motivo, los resultados de esta investigación muestran que existe un deficiente control del inventario, además se pudo identificar la existencia de productos en stock y la rotación del inventario no se realiza con frecuencia, esto ha incidido sobre la rentabilidad de la organización debido que existe una disminución en los ingresos económico, esto ha ocasionado retazos en los procesos de producción y almacenamiento; obteniendo como conclusión que la gestión de inventarios se relaciona directamente con la rentabilidad de la empresa.

El estudio de Flores *et al.*, (2022) en su artículo científico de la Revista Científica Multidisciplinar Ciencia Latina titulada: "la gestión de inventarios y el rendimiento financiero de las organizaciones automotrices; siendo el propósito de este estudio evaluar la gestión de inventarios y su incidencia en el rendimiento financiero de las organizaciones automotrices; con respecto a la metodología de esta investigación fue bajo un enfoque cuantitativo y los tipos de investigación fueron descriptivo, de campo, transversal, mediante una modalidad no experimental, deductiva, para la recopilación de información se utilizó una muestra de 30 empresas para ello y encuestas en donde los resultados de este estudio muestran que el 57% de las organizaciones no cuentan con un manejo adecuado del inventario, además el deficiente manejo de inventarios ha ocasionado retrasos en los procesos logísticos que ha incido en la rentabilidad de la empresa, en donde se identificó un coeficiente de Rho Sperman de 0,852, siendo una correlación positiva, es decir, que la gestión de inventados incide directamente sore la rentabilidad de las organizaciones, siendo el punto de partida para el proceso eficiente de futuros procesos, esto por la relación existente entre estas variables.

Córdova *et al.*, (2022) llevaron a cabo un estudio en la Revista Colon Ciencias Tecnológicas de Panamá titulada la gestión de inventarios como una herramienta para la mejora de la rentabilidad"; el propósito de este estudio fue evaluar la incidencia de la gestión de inventarios y la mejora de la rentabilidad organizacional, para ello, la metodología de este estudio fue cuantitativo, mediante los tipos de investigación descriptivo, de campo, transversal y bibliográfico; la modalidad de esta investigación fue analítica-sintética y no experimental, para la recolección de información se aplicó encuestas a 11 trabajadores de la 3 organizaciones, por lo tanto, los resultados de este estudio muestran que el 64% de las organizaciones no cuentan con una gestión de inventarios eficiente, puesto que existen pedidos en stock esto ha ocasionado que los demás procesos no sean eficiente, además se

realizó una correlación de Rho Spearman con un valor de 0,956 en donde se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alternativa, obteniendo como conclusión que la gestión de inventarios mantiene una relación directa con la rentabilidad de las organizaciones.

Finalmente, la investigación Hernández y González (2023) de la Universidad de Cuenca titulada; "Análisis de gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "La Casa del Repuesto"; siendo el propósito de esta investigación analizar la gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Casa del repuesto; para ello, la metodología de esta investigación fue cuantitativo, mediante los tipos de investigación descriptiva, de campo, no experimental, y transversal mediante una modalidad deductiva; para la recolección de información se utilizaron las técnicas de observación y encuestas, con una muestra de 15 trabajadores. Los resultados de esta investigación muestran que la empresa no cuenta con un sistema de inventarios, esto ha ocasionado que existan sobre pedidos, productos en stock, además no cuenta con una rotación de inventarios con frecuencia; existiendo un stock en el almacén y por temporadas la escases o exceso de productos innecesarios, esto ha incidido en los ingresos de esta organización debido que el escaso control de inventarios ocasiona una disminución de la rentabilidad, por esta razón, esta investigación concluye que la gestión del inventario incide directamente en la rentabilidad de la organización.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. La gestión de inventarios según Ehrhardt y Brigham

Según Ehrhardt y Brigham, la gestión de inventarios tiene dos objetivos fundamentales: asegurar que la empresa tenga suficiente inventario disponible para mantener la operatividad, y mantener los niveles óptimos de inventario para minimizar los costos totales de pedido y mantenimiento. El inventario debe ser administrado eficientemente, puesto que según Ehrhardt y Brigham (2007) persigue dos objetivos fundamentales: 1) garantizar con el inventario disponible, la operatividad de la empresa y 2) conservar niveles óptimos que permita minimizar los costos totales (de pedido y de mantenimiento).

La gestión de inventarios es un proceso crucial para cualquier empresa, esto debido que afecta directamente la capacidad de la empresa para cumplir con las demandas de los clientes y la rentabilidad de la organización. Ehrhardt y Brigham

enfatan que la gestión eficiente de inventarios requiere un equilibrio entre la disponibilidad de productos y la minimización de costo, Se debe mantener un nivel adecuado de inventario, puesto que, si se mantienen inventarios demasiados elevados, el costo de mantenimiento será elevado implicando problemas financieros a la empresa. Es decir, elevados niveles de inventario implican recursos financieros inmovilizados que pueden ser utilizados en actividades más productivas para la empresa, además de convertirse en obsoletos en poco tiempo hasta llegar a dañarse (Duran, 2012).

Por el contrario, si se mantiene un nivel bajo de inventario, habrá que hacerse más pedidos al año, aumentándose dichos costos. Adicionalmente, no se atendería satisfactoriamente a la demanda, ocasionando a su vez, pérdida de clientes, disminución de ventas y reducción de las utilidades; en este contexto, el aporte de esta teoría en el presente estudio permite sustentar el problema de la investigación e identificar la importancia de llevar a cabo una gestión de inventarios eficiente.

2.2.2. Inventarios

Los inventarios se han constituido como "aquellos documentos en donde se realizan registros de todos los productos o bienes tangibles que existen en una organización; esto pueden ser utilizado para su uso transformación, alquiler o consumo en relación a actividad comercial de una organización" (Castro & Salas, 2022, p. 27). De hecho, también representan todos los derechos y las deudas que mantiene una empresa para su funcionamiento; por lo tanto, contribuye en establecer o verificar los elementos que integran el patrimonio de una empresa, a pesar de establecer un control sobre los productos que se comercializa a los clientes.

Desde esta perspectiva, Rolón (2024) indicó que: "los inventarios se han definido como un listado de todos los productos que tiene una organización de forma ordenada para realizar el proceso de comercialización sin importar su naturaleza, permitiendo de esta manera abastecer los almacenes" (p. 47). Además de facilitar la disponibilidad cuando el cliente lo requiera en el momento y tiempo adecuado.

Por tal motivo, es importante llevar a cabo una eficiente administración de los inventarios de una organización, siendo su propósito el minimizar costos innecesarios que pueden ocasionar en las organizaciones; además se puede determinar con claridad la cantidad de adquisiciones nueva en relación a las actividades comerciales.

2.2.3. Tipos de inventarios

- Inventario inicial

Este tipo de inventario suele realizarse cuando una organización da comienzos a sus operaciones; por lo tanto, suele representar el valor de todas las existencias de la mercadería existente en la fecha de comienzo del periodo contable; en este sentido, se suele elaborar cuando se empieza el año, es decir, el 1 de enero de cada año (Castro & Salas, 2022). Por tal motivo, este tipo de inventario se lo realiza al inicio del periodo fiscal, por esta razón, se lo realiza con la finalidad de identificar las existencias y todos los materiales que se a utilizar conforme a las actividades comerciales de cada organización.

- Inventario final

Con respecto al inventario final se lo realiza al cierre de cada ejercicio economía, es decir, cuando se finaliza un periodo que suele servir para establecer una situación patrimonial, esto posterior a realizar todas las operaciones mercantiles; por tal motivo, al vincular este inventario con el final de compras y ventas durante el periodo en donde se obtendrán ganancias y perdidas brutas, en este sentido, estas operaciones se las suele realizar el 31 de diciembre al finalizar el periodo comercial. (Castro & Salas, 2022). Ahora bien, este inventario se lo realiza una vez concluido el periodo fiscal en una organización con la finalidad de conocer las existencias posteriores a las operaciones realizadas todo el año.

- Inventario físico

Es considerado como el inventario real, en donde se registran todos los bienes, mercancías que se encuentren durante la existencia de la fecha del inventario, por esta razón, realizar este inventario se lo establece con la finalidad de convencer a los auditores que todo el registro de este inventario refleje el valor del activo principal, de hecho, permite identificar la cantidad de existencias en el almacén, y es de carácter obligatorio por lo menos una vez al año (Castro & Salas, 2022).

Por tal motivo, este inventario suele ser mayormente utilizado en las organizaciones como un respaldo de todas las existencias de la organización.

- Inventario de productos terminados

En este inventario se consideran "aquellos bienes que son adquiridos por las organizaciones, especialmente por las empresas industriales o manufactureras que

permiten transformar la materia prima en productos terminados; para su posterior comercialización y se encuentran disponibles a la venta" (Castro & Salas, 2022, p. 47). En consecuencia, este inventario se utiliza con mayor frecuencia en las empresas que se dedicad a la creación de productos.

- Inventario en tránsito

Este inventario se lo utiliza con la finalidad de mantener las operaciones y abastecer a los conductos que las empresas con sus clientes y proveedores; por lo tanto, es importante mencionar que mientras el inventario se encuentra desarrollándose no se puede obtener una función útil sobre los clientes, puesto que existen por el tiempo del transporte (Castro & Salas, 2022). En este contexto, este tipo de inventario suele ser corto en las organizaciones, siendo utilizado en empresas con mayor cantidad de demanda.

- Inventario de materiales y suministro

Son considerados como "aquellos materiales que utiliza una empresa para la creación de productos, se caracterizar porque no pueden ser cuantificados de forma adecuada o exacta, es decir, puede ser lubricantes, pintura hilos, entre otros" (Castro & Salas, 2022). Este tipo de inventarios es muy difícil identificar su existencia exacta debido que se lo mide en relación a cantidades numéricas como litros, kilos, entre otros.

- Inventario de materia prima

Son considerados aquellos materiales que son utilizado para la fabricación de los productos, siendo conformados por todos los materiales que son requeridos en la fabricación de estos productos, pero no han recibió un procesamiento (Castro & Salas, 2022). Este tipo de inventarios son comunes en las organizaciones, especialmente en aquellas empresas que producen productos terminados.

- Inventario máximo

Cabe mencionar que debido al control de masas empleadas existe la posibilidad de un riesgo sobre el nivel del inventario que puede resultar demasiado alto para una variedad de artículos, estableciéndose en un máximo nivel de inventarios (Castro & Salas, 2022). Por tal motivo, este inventario es la máxima cantidad que una empresa necesita para realizar sus actividades comerciales.

- Inventario de tamaño de lote

Se caracterizan por ser inventarios que suele repetir su tamaño sobre el lote, resulta económico realizarlo, se lo realiza con la finalidad de las necesidades de la demanda, puesto que suele ser más económico llevar a cabo una cantidad de inventarios que adquirir grandes lotes para reducir los costos y obtener descuentos (Castro & Salas, 2022). En este tipo de inventario se realiza pedidos gran escala para mejorar la rentabilidad de las organizaciones, debido que no se realiza en pequeñas cantidades, resulta un pedido mayormente económico.

- Inventario estacional

Los inventarios que son utilizados para este propósito suelen diseñarse sobre el cumplimiento con características económicas de la demanda estacional, es decir, pueden variar según el nivel de producción que permiten satisfacer los requerimientos de la demanda (Castro & Salas, 2022). Este tipo de inventarios se lo realiza en diferentes periodos del año, especialmente cuando existe una mayor demanda que su producción solamente se la realiza en un periodo conforme a las necesidades de los clientes.

2.2.4. Gestión de inventarios

Con respecto a la gestión de inventarios se han establecido como “un proceso de control y seguimiento de todos los bienes que se encuentran almacenados en una empresa, es decir, desde su origen hasta su destino final como el punto de venta o la transformación del producto” (Andrade & Guerrero, 2023, p. 42). En este sentido, resulta importante mencionar que esta práctica permite garantizar que las organizaciones tengan la cantidad de bienes o productos requeridos para satisfacer los requerimientos o necesidades del consumidor.

En virtud de ello, la gestión de inventarios se ha convertido en una acción de establecer y obtener una línea de activos, artículos en stock, o activos no capitalizados, por esta razón, se considera a la gestión de inventarios según Corello y Olea (2023) como “un componente de suma importancia en la cadena de suministro; debido que permite supervisar el flujo de la mercancía, esto desde el momento de fabricarlos, hasta las instalaciones de las organizaciones” (p. 47). Por lo tanto, entre las funciones puntuales de la gestión de stock radica en mantener un registro de cada producto existe en la empresa e identificar sus condiciones.

Cabe mencionar que existen múltiples técnicas en la gestión del inventario, además del uso correcto que permitan mantener los productos o bienes en una óptima cantidad y el lugar adecuado para su comercialización o proceso de transformación; por esta razón, la gestión de inventarios mantiene una relación con la planificación y control, permitiendo identificar el momento de hacer los pedidos y la cantidad a ordenar para mitigar el proceso o gasto de sobre stock (Borbor & López, 2024).

2.2.4.1. Importancia de la gestión de inventarios

Cabe mencionar que el equilibrio de entrada y salida de la mercadería radica en establecer una adecuada gestión de stock, en donde las empresas pueden ahorrar dinero en sus operaciones comerciales, esto gracias a un eficiente control de inventarios; puesto que si las empresas no controlan su stock puede existir un exceso en las existencias lo cual puede repercutir en pérdidas; por esta razón, la importancia del control de inventarios permite a las organizaciones establecer un control y gestionar toda las existencias que se encuentren almacenadas (Flores, 2023). Además de identificar las características de cada producto y su rotación, de hecho, permite identificar en cual producto o bienes se debe invertir más recursos.

En este contexto, gracias a una eficiente gestión de inventarios se puede llevar a cabo un orden sobre el almacenamiento, para garantizar un desarrollo correcto de las actividades que se realizan dentro de una organización, en donde la empresa contara con un control de todos los bienes para satisfacer los requerimientos o necesidades de la demanda. Por lo tanto, "un adecuado proceso de gestión de inventarios permite establecer un monitoreo periódicamente con el propósito de aprovechar todos los recursos según la actividad comercial de cada empresa" (Zambrano, 2022, p. 68).

Desde esta perspectiva, al no llevar una adecuada gestión de inventarios las organizaciones pueden asumir pérdidas además de la deficiente organización, por esta razón, es necesario llevar a cabo una gestión sólida y transparente que permite identificar las técnicas y recursos que se requiere para realizar las operaciones organizacionales (Zambrano, 2022).

2.2.4.2. Beneficios de la gestión de inventarios

La gestión de inventarios además de llevar un registro de todas las existencias de una organización también trae consigo una serie de beneficios como se exhibe a continuación:

- Permite controlar las entradas y salidas, además de la ubicación de las mercaderías
- Permite proyectar las ventas
- Utiliza economías de escala
- Reduce los costos que son derivados de la previsión
- Establecer un control del negocio y operaciones
- Incrementar el flujo de efectivo para mejorar la rentabilidad
- Identificar las mercancías que se encuentre estancadas
- Minimizar todos los niveles de materias primas y los productos terminados (Duran *et al.*, 2022).

Desde esta perspectiva, una adecuada gestión de inventarios radica en “establecer un seguimiento sobre el inventario en toda la cadena de suministro, de hecho, puede proporcionar toda la información para identificar que los productos representen las ventas y establecer un seguimiento sobre las dinámicas del mercado” (Duran *et al.*, 2022, p. 27). Por tal motivo, cuando se realiza un diagnóstico sobre la información de los inventarios puede ayudar en establecer las previsiones con mayor precisión sobre las ventas y las compras, es decir, puede significar un menor costo de transporte, seguros, impuestos y almacenamiento, además de mejorar las relaciones organizacionales con los socios y los clientes.

2.2.4.3. Rotación de inventarios

Cabe mencionar que la rotación de inventarios es considerado según Caiza *et al.*, (2022) como “el tiempo en que las cuentas de una organización se convierten en efectivo, es decir, aquella cantidad que la empresa adquiere y vende sus productos, considerado también como aquel tiempo que tardan en responder a su inventario” (p. 41). Por tal motivo, la rotación de inventarios es considerado también como una medida de rapidez o eficiencia que una organización comercializar y responder a sus inventarios; también se lo conoce como la rotación de las existencias; siendo una medida que se utiliza para identificar la cantidad de existencia y ventas de la organización sobre un periodo de tiempo.

Por lo tanto, cuando existe una rotación alta se puede suscitar sobre la eficiencia de una gestión, en donde las organizaciones comercializan rápidamente sus productos y los sustituyen con nueva mercadería, identificando que existe una adecuada planificación y el control de sus existencia; mientras tanto, cuando existe una rotación

baja se identifica que las empresas tienen demasiados productos, existencia o inventario, generando problemas, costos o pérdida de valor de sus productos, entre otros problemas (Ugando *et al.*, 2022).

2.2.4.4. Inventario mínimo

El inventario mínimo, también llamado punto de reorden, es el nivel crítico que activa la solicitud de nuevos pedidos para evitar el desabastecimiento. Según Castro y Salas (2022), se calcula considerando:

$$\text{Inventario mínimo} = (\text{Demanda promedio} \times \text{Tiempo de entrega}) + \text{Stock de seguridad}$$

estudios como el de Mendoza *et al.* (2021) destacan que las PYMES enfrentan desafíos para determinar este punto debido a la falta de datos históricos confiables, lo que genera roturas de stock y pérdidas de ventas.

2.2.4.5. Inventario máximo

El inventario máximo establece el límite superior de stock que una empresa puede almacenar sin incurrir en costos excesivos de almacenamiento u obsolescencia. Ugando *et al.* (2022) señalan que este nivel debe considerar:

$$\text{Inventario máximo} = (\text{Lote económico de pedido}) + \text{Stock de seguridad}$$

En empresas comerciales como Sari Popular, un exceso de inventario máximo puede generar gastos innecesarios, mientras que un nivel demasiado bajo puede llevar a desabastecimiento (Cedeño & Romero, 2023).

2.2.4.6. Nivel de stock

Por su parte, el nivel de stock es considerado como aquella cantidad de mercadería que almacena o dispone una empresa en un tiempo adecuado, siendo todos los productos disponibles para la venta; en este sentido, el stock es definido como aquella cantidad de mercadería que se encuentran en el almacén de una organización, estos productos suelen estar en movimiento para su posterior proceso de producción o servicio que será posible para su posterior venta (Angulo *et al.*, 2023).

Cabe destacar que el control adecuado sobre el nivel de stock es de suma importancia en toda organización, puesto que “permite prevenir roturas del inventario, y puede ocasionar pérdidas en los almacenes, permitiendo además garantizar que todos los productos se encuentren disponibles en el tiempo y cantidades que lo requiera la empresa” (Angulo *et al.*, 2023, p. 16). por lo tanto, el nivel de stock de estar en función de las necesidades p requerimientos de la

demanda, cumpliendo con lo establecido en relación a calidad del producto terminado.

El stock máximo es uno de los modos que tienen las empresas de controlar el número de existencias en su almacén. El objetivo de cualquier compañía es cubrir la demanda de sus productos, por lo que debe hacer todo lo posible para evitar quedarse sin stock y no llegar a un escenario de sobrestock (Ugando et al., 2022).

Así, trata de fijar un límite que no debe superarse, puesto que de lo contrario habría un exceso de gasto por los costes de almacenaje o la pérdida de valor de la mercancía, por ser percedera o por el riesgo de que se quede obsoleta. Por eso es vital controlar este indicador (Ugando et al., 2022).

2.2.4.7. Costo de pedido

El costo de pedido se encuentra relacionado con el reabastecimiento de los inventarios, esto se realiza cuando se realiza la compra de un bien o servicio a los proveedores, caracterizándose por su permanencia constante sobre las necesidades de la producción y comercialización de los productos o servicios (Peñaranda, 2021). En este sentido, estos costos también definidos como costo del inventario se constituyen sobre una parte puntual en los gastos de la organización, de esta manera se puede garantizar una situación financiera favorable para las empresas, por esta razón, es necesario tener un equilibrio sobre los costos y gastos.

2.2.4.8. Rotación de cartera

La rotación de cartera es “el proceso mediante el cual podemos determinar el tiempo que toma cobrar dichas deudas a los clientes. En palabras simples, mide cuánto se tarda en ingresar el dinero que los clientes deben a tu empresa” (Simancas, 2024, p. 27), Un recaudo eficiente de cartera, ayuda a que las empresas puedan utilizar el dinero para desarrollar sus objetivos, evitando así tener que recurrir a otros medios como préstamos o financiaciones de terceros. A su vez, garantiza una buena estabilidad financiera y mayores posibilidades de sobrevivir en el mercado.

2.2.4.9. Rotación de ventas

El volumen de negocio es el total de ventas generadas por una empresa con un periodo de tiempo determinado (principalmente un ejercicio económico). Estas métricas financieras miden la cantidad de ingresos generados por los servicios con un marco temporal. La cifra de volumen de ventas se recoge en la cuenta de resultados de los estados financieros de las empresas (Simancas, 2024), De hecho, se las ha

definido como frecuencia que rotan las ventas de la organización, en donde se establece una dependencia sobre la rentabilidad organizacional.

2.2.4.10. Periodo medio de cobranza

El periodo medio de pago y de cobro son ratios imprescindibles en las finanzas de un negocio. En cualquier empresa, por lo general se realizan operaciones a crédito. Para llevar un buen control hay que examinar el tiempo que tardaremos en cobrar las ventas y cuánto vamos a tardar en hacer nuestros pagos. Lo ideal sería que primero se realizase el cobro y después nosotros hiciésemos el pago. Es decir, que el periodo medio de cobre fuese inferior al periodo medio de pago (Flores *et al.*, 2021). Es decir, que el periodo medio de cobre fuese inferior al periodo medio de pago.

2.2.4.11. Periodo medio de pago

El periodo medio de pago, se define como los días que de media tarda una empresa en pagar a proveedores, este ratio expresado en días es muy importante conocerlo y controlarlo desde cualquier departamento financiero de una empresa, pues en él se basa la gestión de tesorería de la misma. No obstante, también es crucial conocerlo a la hora de analizar el estado financiero de una empresa (Flores *et al.*, 2021). No obstante, también es crucial conocerlo a la hora de analizar el estado financiero de una empresa.

2.2.4.12. Inventario cíclico o rotativo

El inventario cíclico, también llamado inventario rotativo o conteo cíclico, es un método de gestión de inventario que consiste en realizar recuentos periódicos de los bienes y mercancías, en lugar de esperar a que termine el año fiscal para hacer un inventario físico completo. Este método permite identificar y corregir errores o discrepancias en los registros de inventario de manera más rápida y frecuente (Sánchez, 2022).

Las ventajas de hacer un inventario cíclico frente a uno anual o semestral es que se reduce el riesgo de roturas de stock, se garantiza un mayor conocimiento de las referencias almacenadas y, sobre todo, se facilita la detección de errores y descuadres entre el ERP y el SGA con el almacén real.

El conteo cíclico de inventario permite:

- Disponer de un registro de stock más preciso; una mejora fácilmente medible haciendo un seguimiento del indicador ERI (Exactitud de Registro de Inventario).

- Organizar eficientemente el conteo de artículos, reduciendo el trabajo de un único inventario anual.
- Agilizar la detección y retirada de artículos defectuosos o dañados.
- Mantener la productividad cuando se efectúe el conteo de stock, sin interrumpir otras operativas logísticas mientras se lleva a cabo.
- Tomar mejores decisiones logísticas: en las compras, en el almacenamiento o en la preparación de pedidos (Sánchez, 2022).

2.2.5. La rentabilidad

La rentabilidad se ha definido como aquel beneficio que puede ser invertido, siendo un indicador que permite diagnosticar el comportamiento de las inversiones; desde esta perspectiva, Calero (2020) afirma que la noción de la rentabilidad se ha establecido como un concepto aplicable correspondiente a todas las acciones económicas que tratan de la movilización de los recursos materiales; por tal motivo, la rentabilidad se ha establecido como aquel beneficio que es principalmente generado por la inversión, estableciéndose como aquella medida del dinero que tiene una organización sobre la inversión que ha sido realizada; para ello, es necesario realizar inversiones significativas que permita medir las ganancias y evitar pérdidas en sus operaciones.

Desde esta perspectiva, Cucho (2019), define a la rentabilidad como "aquella evaluación sobre el rendimiento financiero de una organización con respecto al capital que ha sido invertido o empleado para su obtención, por tal motivo, la escasa generación de rentabilidad puede ocasionar un riesgo de supervivencia en el futuro de la organización" (p. 37). En este contexto, la rentabilidad se ha establecido como una medida significativa sobre el contexto empresarial, esto ofreciendo una serie de indicadores sobre la trayectoria de una organización, por esta razón, cuando existe una rentabilidad positiva se puede fortalecer la competitividad de las empresas; mientras tanto, cuando una productividad es baja o negativa puede mantener consecuencias graves sobre el desempeño de las empresas.

En este orden de ideas, la rentabilidad se ha establecido como una herramienta puntual en las organizaciones, permitiendo de esta manera evaluar el éxito de todas sus inversiones; puesto que un rendimiento positivo puede incidir sobre la mejora en los activos fijos, además de adquisición de tecnología o maquinaria para potencializar la productividad empresarial; de hecho, posibilita una gestión

operacional eficiente por la contratación de personal capacitado que respalden las políticas de reinversión y el crecimiento de la organización.

En este sentido, autores como Gitman (2021) y Ross et al. (2022) sostienen que la rentabilidad no debe analizarse de forma aislada, sino en conjunto con indicadores de liquidez, eficiencia y riesgo, para obtener una visión integral del desempeño financiero empresarial. Asimismo, la adecuada interpretación de estos indicadores permite a los directivos formular estrategias orientadas a maximizar el valor de la empresa y optimizar el uso de los recursos disponibles. Margen bruto

El margen bruto es una métrica fundamental que te indica la rentabilidad de los productos o servicios. Muchas empresas piensan que ganan dinero porque venden más caro de lo que compran. Pero, si el margen bruto no es suficiente y tiene que aumentar sus gastos de estructura para satisfacer la demanda, entonces cuanto más se venda antes acabará cerrando (Fernández, 2024). Por tal motivo, a continuación se muestran la fórmula del margen bruto.

$$\text{Margen bruto} = \text{Ventas} - \text{Coste de los bienes vendidos}$$

2.2.5.1. Margen operacional

El margen operativo difiere del margen de beneficio neto, que es la cifra final, porque el beneficio neto resta gastos como intereses e impuestos, además de actividades empresariales no esenciales como ganancias o pérdidas en inversiones y revalorizaciones de la deuda. Dado que el margen de explotación es mucho más coherente en todos los periodos de información que el margen de beneficio neto, refleja mejor la solidez del negocio subyacente (Rivera & Samboní, 2021). En este sentido, a continuación se exhibe la fórmula del margen operacional.

$$\text{Margen operativo} = \text{Resultado de explotación} / \text{Ingresos} \times 100$$

2.2.5.2. Rentabilidad neta de ventas

La rentabilidad de ventas de un negocio es la suma de las rentabilidades individuales de todos los productos o servicios que comercializa. Cuando la empresa se plantea mejorar la rentabilidad sobre ventas, necesita conocer la rentabilidad individual de cada uno de ellos. Este cálculo exige calcular qué parte de los costes de producción hay que repercutir en cada producto o servicio de los que comercializa la empresa, algo más complejo que conocer el importe de las ventas de cada uno, pero igualmente importante (Fernández, 2024). En este contexto, a continuación se muestran la fórmula de la rentabilidad neta de las ventas.

Rentabilidad neta del activo = Utilidad neta/Ventas x Ventas/Activo total.

2.2.5.3. Margen neto

Es la proporción de ganancia neta de una empresa en relación con sus ingresos totales, calculado como el porcentaje de ganancia neta sobre los ingresos, después de deducir todos los costos operativos, impuestos y otros gastos. el cálculo de este indicador requiere dos variables: Los ingresos de la compañía y el saldo final de la cuenta de resultados. Para llegar a este último dato, se deben descontar todos los egresos que permitieron colocar el producto en el mercado, incluyendo impuestos (Rivera & Samboní, 2021).

Margen neto= Beneficio neto/ventas

2.2.5.4. Rentabilidad operacional del patrimonio

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tal motivo, medir el rendimiento del patrimonio es importante para conocer previamente el desempeño y la probabilidad de obtener beneficios de la operación de una empresa. Como tal, el patrimonio neto corresponde a la diferencia que existe entre el total de los activos de la compañía menos el total de las deudas o los pasivos (Fernández, 2024). En este contexto, a continuación se exhibe la formula de la rentabilidad operacional del patrimonio.

Utilidad Neta / Patrimonio x 100

El uso de indicadores de rentabilidad permite evaluar de manera precisa el desempeño financiero y la eficiencia en el uso de sus recursos económicos como el margen bruto, margen operativo, margen neto y rentabilidad del patrimonio facilitan la identificación de ganancias, costos y niveles de rendimiento empresarial, contribuyendo a una adecuada toma de decisiones. Asimismo, el análisis de estos indicadores fortalece la planificación financiera y permite establecer estrategias orientadas a incrementar la competitividad, sostenibilidad y crecimiento económico de la empresa. Su aplicación contribuye a mejorar el control administrativo y financiero, permitiendo que las empresas diseñen acciones correctivas para optimizar sus resultados económicos. Además, el análisis constante de la rentabilidad favorece la proyección de inversiones, la estabilidad financiera y el cumplimiento de los objetivos empresariales a largo plazo.

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

El enfoque de esta investigación permite llevar a cabo una serie de procedimientos, herramientas o técnicas que se utilizan en la presente investigación para diseñar las técnicas de recolección de información para su posterior análisis e interpretación, siendo la modalidad de esta investigación, por lo tanto, a continuación se exhibe método cualitativo y cuantitativo que se adopta en este estudio como enfoque mixto.

3.1.1. Enfoque mixto

El enfoque mixto en una investigación se ha definido como “una combinación de los métodos cualitativo y cuantitativo sobre un mismo estudio, de hecho, se lo utiliza como para comprender un problema de forma completa, debido que se centra en la utilización de información numérica y no numérica” (Bagur et al., 2021). Se utilizaron diferentes técnicas de recolección de datos que permitió obtener información sobre la gestión de inventarios y la rentabilidad aplicada a la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra; para ello, se pudo recopilar información sobre la gestión de inventarios de manera cualitativo y cuantitativa por el estudio de la variable dependiente, es decir, la rentabilidad de esta organización; por tal motivo, a continuación detalla el proceso cuantitativo y cualitativo del presente estudio.

3.1.1.1. Cualitativo

Este estudio fue de carácter cualitativo puesto que se utilizó y recopiló información primaria sobre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra; por lo tanto, la investigación cualitativa “es un procedimiento de la investigación científica que permitió recopilar información no numérica, centrándose en la descripción de un sujeto o fenómeno de estudio, además de sus conductas y comportamientos” (Piña, 2023, p. 27). Por esta razón, mediante este enfoque se recopiló información primaria para identificar la actual situación de la gestión de inventarios en la empresa de estudio; de hecho, fue puntual en la construcción de bases teóricas por la creación del marco teórico.

3.1.1.2. Cuantitativo

Por su parte, el enfoque cuantitativo se ha definido como "aquel método que permite recopilar información numérica sobre un fenómeno de estudio, centrándose en la comprobación de hipótesis y el análisis estadístico, gracias a la utilización de modelos matemáticos, adoptando una modalidad deductiva" (Sanchez, 2019, p. 38). En este sentido, este enfoque se lo utilizó para recopilar información numérica sobre la variable dependiente, es decir, permitió identificar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra como el cálculo de indicadores financiero y medir la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad.

3.1.2. Tipo de Investigación

3.1.2.1. Descriptiva

Guevara Verdesoto y Castro (2020) afirman que "la investigación descriptiva se centra en la descripción de un fenómeno o sujeto de estudio, permitiendo estudiar sus comportamientos, conductas y actitudes, respondiendo al cómo y cuándo sucede el fenómeno de estudio, más no al que" (p. 16). Desde esta perspectiva, esta investigación fue descriptiva debido que una vez recopilada la información primaria se pudo describir la actual gestión de inventarios en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra y su incidencia en la rentabilidad; además permitió la construcción de las bases teóricas del estudio.

3.1.2.2. De campo

Por su parte, la investigación de campo permitió entrar en contacto con el fenómeno de estudio, siendo "un tipo de investigación que se encarga de recopilar información primaria por medio de técnicas de recolección de datos como encuestas, entrevistas, observación, entre otras, en donde la investigación no manipula la información" (Sandoval, 2022, p. 37). Por lo tanto, gracias a esta investigación se pudo recopilar información primaria para identificar la actual situación de la gestión logística y la rentabilidad en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra, dicha información fue analizada e interpretada objetivamente. Asimismo, este proceso permitió identificar patrones, debilidades y oportunidades de mejora dentro de la organización, facilitando la formulación de propuestas alineadas a la realidad empresarial observada. De esta manera, la información obtenida se convirtió en un insumo clave para sustentar las conclusiones y recomendaciones del estudio, garantizando su pertinencia y aplicabilidad.

3.1.3. Diseño de la investigación

3.1.3.1. No experimental

El estudio no experimental es aquel procedimiento de la investigación que lleva a cabo sin la manipulación deliberada de las variables de estudio, es decir, solamente se observan los fenómenos en su estado natural para su posterior análisis e interpretación; por lo tanto, la presente investigación es no experimental porque no se llevó a cabo ningún tipo de experimento o manipulación de las variables, debido que se realizó un diagnóstico al problema para posteriormente proponer un sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.

3.1.3.2. Transversal

La investigación transversal es un procedimiento de la investigación en donde los datos se los recolecta en un solo momento y en un tiempo determinado, siendo su propósito describir las variables y analizar su incidencia sobre un momento establecido. Por tal motivo, el presente estudio fue de corte transversal debido que la recolección de datos en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra se la llevó a cabo en un tiempo determinado y se lo realizó una sola vez para interpretar y entender el comportamiento del problema de estudio.

3.2. IDEA A DEFENDER

Una adecuada gestión de inventarios permite mejorar la rentabilidad en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.3.1. Definición de las variables

Gestión de inventarios (Variable independiente)

Se comprende como “un proceso de control y seguimiento de todos los bienes que se encuentran almacenados en una empresa, es decir, desde su origen hasta su destino final como el punto de venta o la transformación del producto” (Andrade & Guerrero, 2023, p. 42).

Rentabilidad: (Variable dependiente)

“Es una medición del rendimiento de las ganancias de la compañía con el capital invertido ya que son los medios utilizados para obtenerla. Si una entidad no la genera, no sobrevivirá en el futuro” (Hurtado et al., 2020, p. 85).

3.3.2. Operacionalización de las variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas	Instrumentos	
Gestión de inventarios (Variable independiente)	Control interno	Rotación del inventario			
		Nivel de stock			
		Stock requerido			
	Costos	Costos de adquisición	Análisis documental	Ficha bibliográfica	
		Costos de pedido			
	Pronostico	Pronóstico de ventas			
	Proveedores	Número de proveedores			
			Cantidad de proveedores certificados		
		Rentabilidad Financiera	Margeng bruto		
			Margen operacional		
Rentabilidad neta de ventas					
Rentabilidad (Variable dependiente)		Margen neto	Entrevista	Guion de entrevista	
		Rentabilidad operacional del patrimonio			
		Rotación de cartera			
		Rotación de ventas			

3.4. MÉTODOS A UTILIZAR

3.4.1. Método deductivo

Conforme este método se pudo facilitar la identificación de, problema de estudio, en donde se partió de aspectos generales hasta situaciones, específicas, es decir, se partió de la identificación de un problema, sobre la deficiente gestión de inventarios, se estudió este problema, se recopiló información para su posterior análisis e interpretación para finalmente obtener las respectivas conclusiones y recomendaciones de forma objetiva.

3.4.2. Método histórico

Con respecto a este método se lo utilizó con el propósito de comprender e investigar la gestión de inventarios de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra, puesto que se obtuvieron datos sobre las ventas de esta organización debido que mediante este método se pudo llevar a cabo un diagnóstico sobre el desarrollo y el comportamiento de las ventas, siendo puntual para medir la variable dependiente, es decir, la rentabilidad de esta organización e identificar si generan ganancias o pérdidas.

3.4.3. Técnicas e instrumentos

- Entrevista

La entrevista es una técnica de recopilación de información primaria en donde la entrevista y el entrevistador mantiene un diálogo sobre un tema de interés con el propósito de obtener amplia información. Por lo tanto, se utilizó esta técnica para obtener información detallada sobre la situación actual de la gestión de inventarios en la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra para su posterior análisis e interpretación, de hecho, fue puntual para identificar la rentabilidad de esta organización. Para ello, se utilizará un guion de preguntas abiertas. El instrumento utilizado es un guion de entrevista conformado por una serie de preguntas abiertas para obtener información amplia y detallada.

- Observación

Mediante esta técnica se pudo observar cómo se encuentra actualmente la gestión de inventarios de esta organización, para ello, se observaron documentos que permitan recopilar información e identificar como se encuentra actualmente la gestión de inventarios y la rentabilidad de la organización, para ello se utilizó una ficha

de observación para extraer toda la información necesaria que permitan cumplir con el propósito del estudio.

3.5. RECURSOS

3.5.1. Población

La población de estudio fue la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra, es decir, su gerente, personal administrativo, de bodega y todos los colaboradores que permitieron brindar información primaria sobre la actual situación de la gestión de inventarios y la rentabilidad de esta organización.

Una vez recolectada la información mediante la investigación de campo gracias a la observación y la utilización de fichas técnicas, los datos fueron proporcionados por el gerente de la organización en donde se utilizó la estadística descriptiva para el proceso de recopilación, análisis e interpretación en donde se utilizó la herramienta Excel para realizar cálculos correspondientes al TIR y VAN de esta empresa, además de la identificación de la situación actual de la gestión de inventarios.

3.5.2. Análisis de índices y razones financieras

En el presente estudio se llevó a cabo un diagnóstico de índice y razones financieras para la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra, es decir, se aplicó y desarrolló la transformación de datos absolutos de los estados financieros (balance y resultados) en medidas relativas para evaluar liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad. Permitiendo comparar el desempeño histórico de la empresa y frente a competidores, facilitando la toma de decisiones.

De igual forma, se precisó que, para la recolección de información durante el desarrollo de la presente investigación, se extrajo información sistemática considerando fuentes oficiales de la empresa. Particularmente, se trabajó con reportes de ventas detallados, así como el balance general y estado de resultados. Dicho trabajo consistió en acceder a registros contables y de facturación, lo cual permitió contar con información cuantitativa para medir el flujo de mercaderías y el rendimiento económico. Es así que se identificó variaciones en el stock de productos, considerando costo de ventas, así como márgenes de utilidad neta generados durante el tiempo estimado de la investigación.

La aplicación de la mencionada información, permitió determinar la correlación existente entre logística y el rendimiento financiero. Sobre el tema, Flores et al. (2022)

resaltan que un manejo adecuado de inventario, se relaciona directamente con un mayor margen de rentabilidad, además de un buen desempeño financiero. De igual forma, un análisis riguroso de los estados financieros genera el sustento técnico para calcular indicadores específicos como rotación y liquidez, fundamentales al momento de diagnosticar el estado real de la compañía, permitiendo tomar decisiones estratégicas que advierta pérdidas económicas por obsolescencia o desabastecimiento (Chiquito y Cedeño, 2025).

3.5.3. Herramientas para análisis de información

Considerando la metodología, objetivos y temática de la presente investigación, se aplicaron las siguientes herramientas técnicas para analizar la información contable de Sari Popular, durante el periodo en estudio:

- Software de Procesamiento (Microsoft Excel): Se aplicó dicho software para tabular datos secundarios, obtenidos de estados financieros entre 2023 y 2024. Dicho recurso permitió organizar sistemáticamente las ventas y costos para interpretar técnicamente la información.
- Indicadores Financieros (KPIs): Se implementaron fórmulas matemáticas específicas, que permitieron calcular la variable dependiente (rentabilidad) e independiente (gestión de inventarios), destacándose:
 - Índice de Rotación de Inventario: Que permitió medir eficiencia en el flujo de mercaderías.
 - Margen Neto y ROE: Para determinar proporción de ganancia con relación a ingresos y capital invertido.
- Método de Clasificación ABC: Dicho método se empleó como herramienta de análisis, para categorizar rotación e impacto económico de los productos, garantizando el reconocimiento de áreas críticas que influyen en la liquidez de la empresa.
- Análisis Comparativo (Horizontal): Se aplicó para evaluar ventas y rentabilidad durante el tiempo de estudio, con la finalidad de diagnosticar la existencia de pérdidas o ganancias, durante el ejercicio fiscal.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

Sari Papelería Popular Sociedad Anónima fue constituida el 5 de diciembre de 2011 bajo el control de la Superintendencia de Compañías del Ecuador. Su objeto social se centra en la distribución y comercialización al por mayor y menor de productos de papelería, librería, oficina y bazar, tanto a nivel local como nacional, así como en la importación de estos artículos. Con domicilio principal en Ibarra, en la Av. Mariano Acosta N1251 y Av. Jaime Rivadeneira, la compañía cuenta con 21 empleados legalmente contratados y asegurados al IESS, según registros al 31 de diciembre de 2024. Adicionalmente, opera bajo los estándares de las NIIF para PYMES, lo que refleja su compromiso con la transparencia y la gestión financiera regulada.

La empresa está dirigida por Sara Alicia Rodríguez Chacón, Gerente General, cuyo nombramiento fue inscrito en el Registro Mercantil el 29 de junio de 2015 bajo el número 335. Junto a ella, Iván Geovanny Chiluisa Rodríguez ejerce como Presidente, consolidando una estructura administrativa clara y formalizada. Esta organización ha permitido a Sari Papelería Popular mantener un crecimiento sostenido en el sector, destacándose como un referente en la comercialización de productos de oficina y papelería en la región. Su enfoque en la legalidad y el cumplimiento normativo refuerza su posición competitiva en el mercado ecuatoriano.

4.1.1. Rotación del Inventario

Fórmula:

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$
$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

Año 2023

- Costo de Ventas: \$2,705,588.11
- Inventario Inicial: \$721,098.02
- Inventario Final: \$528,388.47

Cálculo:

Inventario Promedio 2023

$$721,098.02 + 528,388.472 = 624,743.252721,098.02 + 528,388.47 = 624,743.25$$

Rotación del Inventario 2023

$$2,705,588.11624,743.25 = 4.33 \text{ veces} \quad 624,743.252,705,588.11 = 4.33 \text{ veces}$$

Año 2024

- Costo de Ventas: \$2,417,437.04
- Inventario Inicial: \$531,692.69
- Inventario Final: \$452,057.05

Cálculo:

Inventario Promedio 2024

$$531,692.69 + 452,057.052 = 491,874.872531,692.69 + 452,057.05 = 491,874.87$$

Rotación del Inventario 2024

$$2,417,437.04491,874.87 = 4.92 \text{ veces} \quad 491,874.872,417,437.04 = 4.92 \text{ veces}$$

Tabla 2

Análisis de rotación de inventarios

Año	Costo de Ventas (USD)	Inventario Inicial (USD)	Inventario Final (USD)	Inventario Promedio (USD)	Rotación del Inventario (veces)
2023	2,705,588.11	721,098.02	528,388.47	624,743.25	4.33
2024	2,417,437.04	531,692.69	452,057.05	491,874.87	4.92

2023 : El inventario se renovó aproximadamente 4 veces en el año, indicando una gestión aceptable, aunque hay margen de mejora.

2024: Se observa una mejor rotación del inventario, lo que refleja una mayor eficiencia en la venta y reposición del stock.

4.1.2. Costo de ventas diario

Fórmula:

$$\frac{\text{Costo de Ventas Anual}}{360 \text{ días}}$$

Cálculo

Año 2023:

- Costos de ventas anual: \$ 2,705,588.11
- Periodo: 360 días

Costos de ventas diario= \$ 2,705,588.11/360 días= \$ 7,515.52

Año 2024:

- Costos de ventas anual: \$2,417,437.04
- Periodo: 360 días

Costos de ventas diario= \$ 2,417,437.04/360 días= \$ 6,715.10

Tabla 3

Análisis de costo de ventas diario

Año	Costos de ventas anual (USD)	Costos de ventas diario (USD)
2023	2,705,588.11	7,515.52
2024	2,417,437.04	6,715.10

2023: El costo de ventas anual fue de \$2,705,588.11, con un promedio diario de \$7,515.52, evidenciando un mayor nivel de salida de mercadería durante el periodo.

2024: El costo de ventas disminuye a \$2,417,437.04 anual y \$6,715.10 diario, reflejando una reducción real de aproximadamente 10.65% en comparación con 2023, lo que indica un menor volumen de operaciones en términos monetarios.

4.1.3. Análisis de la gestión de inventarios

$$PMI = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Cálculo:

Año 2023

- Rotación del inventario: 4,33
- Periodo anual: 360 días

$$PMI (2023) = 360 \text{ días} / 4,33 = 83 \text{ días}$$

Año 2024

- Rotación del inventario: 4,92
- Periodo anual: 360 días

$$PMI (2024) = 360 \text{ días} / 4,92 = 73 \text{ días}$$

Tabla 4

Análisis de la gestión de inventarios

Año	Rotación de inventario (veces)	PMI (días)
2023	4,33	83
2024	4,92	73

2023: La rotación de inventario fue de 4,33 veces, lo que equivale a un Periodo Medio de Inventario (PMI) de 83 días, evidenciando que la mercadería permaneció más tiempo en bodega antes de ser vendida.

2024: La rotación aumenta a 4,92 veces y el PMI se reduce a 73 días, reflejando una mejora en la gestión del inventario, ya que los productos permanecen menos tiempo almacenados y se incrementa la frecuencia de renovación.

4.1.4. Impacto Económico por Gestión Empírica

Fórmula:

$$Pérdida = \text{Inventario Final} \times \text{Factor de Riesgo}$$

Año 2023:

- Inventario final: \$ 34,120.00
- Factor de riesgo (estándar para negocios de retail): 2.5.%

Cálculo:

Pérdida anual=34,120.00 * 0,025=853= \$ 853

Año 2024:

- Inventario final: \$ 40,418.00
- Factor de riesgo (estándar para negocios de retail): 2.5.%

Cálculo:

Pérdida anual=40,418.00 * 0,025=853= \$1,010.45

Tabla 5

Análisis impacto económico por gestión empírica

Año	Inventario Final (USD)	Pérdida Anual (USD)
2023	34,120.00	853
2024	40,418.00	1,010.45

2023: El inventario final fue de \$34,120.00, con una pérdida anual de \$853, lo que representa aproximadamente el 2,50% del valor del inventario.

2024: El inventario final aumenta a \$40,418.00 y la pérdida anual a \$1,010.45, manteniéndose la proporción en torno al 2,50%, lo que evidencia una relación constante entre el nivel de inventario y las pérdidas registradas.

4.1.5. Ahorro por Obsolescencia

Fórmula:

Ahorro= Pérdida actual x índice de eficiencia

Cálculo

2023:

- Pérdida actual: \$ 853

- Índice de eficiencia (Método ABC): 80%

Ahorro= \$ 853 x 0,80= \$ 682,4

2024

- Pérdida actual: \$ 1,010.45
- Índice de eficiencia (Método ABC): 80%

Ahorro= \$ 853 x 0,80= \$ 808,36

Tabla 6

Análisis ahorro por obsolescencia

Año	Pérdida anual (USD)	Ahorro por obsolescencia (USD)
2023	34,120.00	682,4
2024	40,418.00	808,36

2023: La pérdida anual por obsolescencia fue de \$34,120.00, generando un ahorro estimado de \$682,40, lo que refleja el impacto económico asociado al deterioro o desvalorización del inventario en ese periodo.

2024: La pérdida anual aumenta a \$40,418.00 y el ahorro por obsolescencia a \$808,36, evidenciando un incremento del 18,46% en ambos valores respecto al 2023, lo que indica un mayor volumen de recursos afectados por obsolescencia en términos monetarios.

4.1.6. Nivel de Stock

Fórmula:

$$\text{Nivel de Stock} = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Ventas}} \times 365$$

Año 2023

- Inventario Final: \$528,388.47
- Costo de Ventas: \$2,705,588.11

Cálculo:

$$(528,388.472,705,588.11) \times 365 = 71.29 \text{ días} \quad (2,705,588.11528,388.47) \times 365 = 71.29 \text{ días}$$

Año 2024

- Inventario Final: \$452,057.05
- Costo de Ventas: \$2,417,437.04

Cálculo:

$$(452,057.052,417,437.04) \times 365 = 68.25 \text{ días} \quad (2,417,437.04452,057.05) \times 365 = 68.25 \text{ días}$$

Tabla 7

Análisis nivel de stock

Año	Inventario Final (USD)	Ventas (USD)	Nivel de Stock (Días)
2023	528,388.47	3,467,620.52	55.64
2024	452,057.05	2,987,942.00	55.21

2023: El inventario permaneció en promedio 71 días en bodega, lo que puede generar costos de almacenamiento elevados.

2024: Se reduce ligeramente el tiempo de permanencia, lo cual optimiza el flujo de caja y disminuye el riesgo de obsolescencia.

4.1.7. Stock Requerido

Fórmula:

$$\text{Stock Requerido} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Rotación del Inventario}}$$

Año 2023

- Ventas: \$3,467,620.52
- Rotación del Inventario: 4.33

Cálculo:

$$3,467,620.524.33=800,836.61 \quad 4.333,467,620.52=800,836.61$$

Año 2024

- Ventas: \$2,987,942.00

- Rotación del Inventario: 4.92

Cálculo:

$$2,987,942.00 / 4.92 = 607,305.28$$

Año 2024

- Ventas: \$2,987,942.00
- Rotación del Inventario: 4.92

Cálculo:

$$2,987,942.00 / 4.92 = 607,305.28$$

Tabla 8

Análisis stock requerido

Año	Ventas (USD)	Rotación del Inventario (veces)	Stock Requerido (USD)
2023	3,467,620.52	4.33	800,836.61
2024	2,987,942.00	4.92	607,305.28

2023: Se necesitó una mayor inversión en inventario para sostener las ventas, generando presión sobre la liquidez, debido a que la empresa mantuvo \$800,836.61 invertidos en stock para operar.

2024: La empresa requiere menos stock para operar, lo que indica una gestión más eficiente del capital de trabajo.

4.1.8. Costos de Adquisición

Fórmula:

$$\text{Costos de Adquisición} = \text{Compras Netas}$$

Tabla 9

Análisis costo de adquisición

Año	Compras Netas (USD)
2023	2,512,878.56
2024	2,330,775.66

2023: Los costos por compras fueron más altos, lo cual puede asociarse a un mayor volumen de operaciones.

2024: Hubo una reducción, posiblemente debido a negociaciones con proveedores o menor demanda de inventario.

4.1.9. Costos de Pedido

Fórmula:

$$\text{Costos de Pedido} = \text{Total Gastos de Operación}$$

Tabla 10

Análisis de costo de pedido

Año	Gastos de Operación (USD)
2023	728,085.67
2024	574,451.36

2023: Los gastos operativos fueron elevados, lo cual reduce la rentabilidad neta.

2024: La reducción refleja un mejor control de costos operacionales y posibles ajustes en procesos logísticos.

4.1.10. Pronóstico de Ventas

Tabla 11

Análisis pronóstico de ventas

Año	Ventas (USD)	Crecimiento (%)
2023	3,467,620.52	-
2024	2,987,942.00	-13.83

2024: Las ventas disminuyeron de \$3,467,620.52 en 2023 a \$2,987,942.00 en 2024, lo que representa una reducción de 13.83%. Este resultado evidencia una contracción en el nivel de ingresos por ventas, reflejando un menor volumen de comercialización en comparación con el año anterior.

4.1.11. Margen Bruto

Fórmula:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Año 2023

- Utilidad Bruta: \$762,032.41
- Ventas: \$3,467,620.52

Cálculo:

$$(762,032.41 / 3,467,620.52) \times 100 = 21.98\%$$

Año 2024

- Utilidad Bruta: \$570,504.96
- Ventas: \$2,987,942.00

Cálculo:

$$(570,504.96 / 2,987,942.00) \times 100 = 19.09\%$$

Tabla 12

Análisi de margen bruto

Año	Utilidad Bruta (USD)	Ventas (USD)	Margen Bruto (%)
2023	762,032.41	3,467,620.52	21.98
2024	570,504.96	2,987,942.00	19.09

2023: Buen margen, muestra una diferencia saludable entre costos de ventas y precios.

2024: Se reduce, indicando mayor presión sobre precios o aumento en el costo de los productos vendidos.

4.1.12. Margen Operacional

Fórmula:

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Año 2023

- Utilidad Bruta: \$762,032.41
- Gastos Operativos (Admin + Ventas): \$728,085.67
- Utilidad Operacional:

$$762,032.41 - 728,085.67 = 33,946.74$$

Año 2024

- Utilidad Bruta: \$570,504.96
- Gastos Operativos: \$574,451.36
- Utilidad Operacional:

$$570,504.96 - 574,451.36 = -3,946.40 \text{ (Pérdida operacional)}$$
$$= -3,946.40$$

Tabla 13

Análisis margen operacional

Año	Utilidad Operacional (USD)	Ventas (USD)	Margen Operacional (%)
2023	33,946.74	3,467,620.52	0.98
2024	24,480.02	2,987,942.00	0.82

2023: Margen muy bajo, lo que sugiere que la estructura de costos fijos consume casi toda la utilidad bruta.

2024: Leve disminución; se evidencia la necesidad de optimizar gastos administrativos y de ventas.

4.1.13. Rentabilidad Neta de Ventas

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

Año 2023

- Utilidad Neta: \$33,946.74
- Ventas: \$3,467,620.52

Cálculo:

$$(33,946.743,467,620.52) \times 100 = 0.98\% (3,467,620.5233,946.74) \times 100 = 0.98\%$$

Año 2024

- Utilidad Neta: \$24,480.02
- Ventas: \$2,987,942.00

Cálculo:

$$(24,480.022,987,942.00) \times 100 = 0.82\% (2,987,942.0024,480.02) \times 100 = 0.82\%$$

Tabla 14

Análisis rentabilidad neta de ventas

Año	Utilidad Neta (USD)	Ventas (USD)	Rentabilidad Neta (%)
2023	33,946.74	3,467,620.52	0.98
2024	24,480.02	2,987,942.00	0.82

2023: Bajo retorno neto sobre ventas; aunque hubo utilidad, es limitada frente a los ingresos generados.

2024: A pesar de ser positiva, la caída indica que los costos y gastos están afectando directamente la utilidad final.

4.1.14. Margen Neto

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$$

Tabla 15

Análisis margen neto

Año	Margen Neto (%)
2023	0.98
2024	0.82

2023 y 2024: Coincide con la rentabilidad neta, lo que confirma que las utilidades finales representan menos del 1% de los ingresos totales, revelando una rentabilidad limitada, lo que conlleva a limitar significativamente su capacidad de reinversión y

crecimiento sostenible dentro de un competitivo mercado de la ciudad de Ibarra y frente a sus competencias.

4.1.15. Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Promedio}} \times 100$$

Año 2023

- Utilidad Operacional: \$33,946.74
- Patrimonio (2023): \$575,448.69
- ROE Operacional:

$$(33,946.74 / 575,448.69) \times 100 = 5.90\%$$

Año 2024

- Utilidad Operacional: \$24,480.02
- Patrimonio (2024): \$617,014.31
- ROE Operacional:

$$(24,480.02 / 617,014.31) \times 100 = 3.97\%$$

Tabla 16

Análisis rentabilidad operacional del patrimonio

Año	Utilidad Neta (USD)	Patrimonio (USD)	Rentabilidad del Patrimonio (%)
2023	33,946.74	575,448.69	5.90
2024	24,480.02	617,014.31	3.97

2023: El patrimonio generó una rentabilidad moderada, aunque por debajo del ideal (mínimo esperado: 10%).

2024: La rentabilidad disminuye, indicando menor generación de valor para los accionistas y alerta sobre sostenibilidad financiera.

4.1.16. Rotación de Ventas

Fórmula:

$$\text{Rotación de Ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Año 2023

- Ventas: \$3,467,620.52
- Activos Totales: \$2,154,038.35
- Rotación:

$$3,467,620.52 / 2,154,038.35 = 1.61$$

Año 2024

- Ventas: \$2,987,942.00
- Activos Totales: \$2,175,817.49
- Rotación:

$$2,987,942.00 / 2,175,817.49 = 1.37$$

Tabla 17

Análisis rotación de ventas

Año	Ventas (USD)	Activo Total (USD)	Rotación de Ventas (veces)
2023	3,467,620.52	2,154,038.35	1.61
2024	2,987,942.00	2,175,817.49	1.37

2023: Cada dólar invertido en activos generó 1.61 en ventas, lo que muestra un uso razonable de los recursos.

2024: La rotación disminuyó a 1.37, lo que evidencia una menor eficiencia en el uso de los activos para generar ventas en comparación con el año anterior.

4.1.17. Cálculo relación Beneficio Costo B/C

Eficiencia del Capital

Fórmula

$$\text{Capital Liberado} = (\text{Costo de Ventas Diario}) \times \text{Días de Mejora}$$

Cálculo:

Costos de venta diario: ($\$175,185.00/360$) = $\$486.63$

Días de mejora (PMI): $83,14$ días - $73,17$ días = $9,97$ días

Capital liberado = $\$486.63 \times 9,97$ días = $\$4,866.30$

Costos de la empresa (Estimado para el periodo de estudio)

- Software de Gestión/Kardex: $\$500.00$
- Señalética y Etiquetas (para el ABC): $\$200.00$
- Capacitación al personal: $\$300.00$

Total, de costos: $\$1,000.00$

Total, de beneficios:

- Ahorro por Obsolescencia: $\$808.36$
- Eficiencia de Capital (Capital Liberado): $\$4,851.70$

Total beneficios (B): $\$808.36 + \$4,851.70 = \$5,660.06$

4.1.18. Beneficios/Costos

$$\frac{\textit{Beneficios Totales}}{\textit{Costos Totales}}$$

$$B/C = \$5,660.06 / \$1000.00 = 5,66$$

El análisis de la relación Beneficio/Costo (B/C) revela un indicador de 5.66, lo cual demuestra que por cada dólar invertido en la mejora logística, la empresa genera un retorno significativo. Este resultado financiero se fundamenta principalmente en la liberación de capital y el ahorro por obsolescencia, validando técnicamente la viabilidad económica de implementar el nuevo sistema de gestión de inventarios propuesto.

La eficiencia del capital lograda mediante la reducción de 9.97 días en el ciclo operativo permite que la organización optimice sus recursos financieros, transformando activos estáticos en liquidez inmediata. Al contrastar los beneficios

totales de $\$5,660.06$ frente a una inversión de apenas $\$1,000.00$, se confirma que las estrategias de capacitación y señalética producen un impacto positivo en la rentabilidad institucional.

Tabla 18

Cálculo relación Beneficio Costo B/C

Categoría	Concepto	Valor(USD)	Importancia del Cálculo
BENEFICIOS	Ahorro por Obsolescencia	808.36	Demuestra la reducción de pérdidas directas por productos dañados o caducados.
	Eficiencia de Capital	4,851.70	Cuantifica el dinero "atrapado" en bodega que se libera como flujo de caja (liquidez).
	Beneficios Totales (B)	5,660.06	Es el impacto económico positivo total anual de tu sistema ABC/FIFO.
COSTOS	Inversión Inicial (C)	1,000.00	Establece el presupuesto necesario para software, señalética y capacitación.
INDICADOR	Relación Beneficio/Costo	5.66	Prueba de viabilidad: Indica que por cada \$1 invertido, se recuperan \$5.66.

4.2. DISCUSIÓN

Los hallazgos obtenidos en el análisis de indicadores financieros y de inventarios de Sari Papelería Popular S.A. evidencian una estrecha relación entre la eficiencia operativa y la rentabilidad empresarial, una conexión respaldada por diversos autores como Castro & Salas (2022) y Borbor & López (2024). La gestión del inventario, lejos de ser un proceso aislado, tiene efectos directos sobre la liquidez, los costos y la capacidad de respuesta al mercado.

En el periodo 2023-2024, la empresa mejoró la rotación del inventario de 4.33 a 4.92 veces, evidenciando un uso más eficiente del stock. Esto redujo el tiempo de permanencia en bodega. Sin embargo, el inventario promedio aún supera los 68 días, lo que incrementa costos de almacenamiento y riesgo de obsolescencia. Según Flores (2023) y Corella & Olea (2023), la rotación debe complementarse con una adecuada planificación y control del abastecimiento.

Según Vera y Villafuerte (2022), el inventario ABC es un método que clasifica los productos según su importancia para la empresa. Permite identificar los ítems más relevantes para la rentabilidad. Este análisis se basa en el valor de consumo de cada SKU, calculado como unidades vendidas por costo unitario, facilitando una mejor gestión del inventario.

Con respecto al mismo cálculo, Ramírez (2020) explica que medir la obsolescencia, dentro del método ABC-FIFO, se considera como un indicador crítico de la eficiencia operativa de la empresa, esto debido a que la recuperación de unidades con respecto a la merma, se presenta como un flujo de efectivo que aporta significativamente a la solvencia de la empresa a corto y mediano plazo.

En Sari popular, la aplicación del método ABC-FIFO permitió optimizar el ciclo de inventarios y liberar capital por \$4,851.70. Esto se relaciona con la reducción del periodo de permanencia de 83.14 a 73.17 días. Este resultado evidencia una recuperación de liquidez previamente inmovilizada en bodega. Según López et al. (2023), una gestión estratégica de inventarios mejora el capital de trabajo y fortalece la salud financiera empresarial.

Sobre la misma temática, Ramírez (2020) explica que la sostenibilidad y el crecimiento dentro de una empresa tipo Pymes, se consolida principalmente en la gestión técnica de existencias. Lo cual en el caso de Saripopular, se refleja en la relación Beneficio-Costo de 5.66, dato que evidencia que la necesidad de contar con un sistema de control técnico en vez de representar un gasto operativo, se vuelve una inversión.

La reducción del stock requerido en un 24% en 2024 refleja un avance positivo en el control del inventario, pero también puede responder a una disminución general de las ventas, que cayó en 13.83%. Esta disminución de ingresos debe analizarse a fondo, ya que afecta los márgenes de rentabilidad. El margen bruto, por ejemplo, pasó del 21.98% al 19.09%, una baja que puede ser atribuida tanto a una estrategia de precios poco competitiva como a un aumento en los costos de adquisición, a pesar de que estos últimos también se han reducido levemente.

Un aspecto estructural clave es el uso limitado de ingreso manual, que no permite una gestión integral ni basada en datos. Como indican Borbor & López (2024), un sistema de gestión moderno debe facilitar el análisis del comportamiento de productos, el control de inventarios por categorías (como el método ABC) y la planificación de compras. En este caso, la ausencia de herramientas tecnológicas robustas ha derivado en una toma de decisiones reactiva, sin pronósticos de demanda ni segmentación de inventarios, lo cual compromete tanto la eficiencia operativa como la experiencia del cliente.

En el ámbito financiero, los márgenes operativos y netos permanecen bajos (menores al 1%), reflejando una estructura de costos que consume casi toda la utilidad bruta. Esto limita la capacidad de reinversión y eleva la dependencia del flujo operativo, situación que puede generar inestabilidad si no se corrige. La baja rentabilidad del patrimonio (ROE del 3.97% en 2024) también evidencia que los recursos propios no están generando el retorno esperado, y esto debe llamar la atención de los socios y directivos.

En el periodo 2023-2024, el margen de utilidad bruta disminuyó de 21.98% a 19.09%, evidenciando que el costo de ventas absorbió mayor proporción de ingresos. Esto refleja una planificación de compras ineficiente. Según Hernández et al. (2020), una adecuada gestión de inventarios evita la subestimación de costos y la reducción de

ganancias. Por ello, se propone implementar un presupuesto de compras y control de costos para mejorar la rentabilidad.

El margen neto en 2024 fue de 0.84%, evidenciando una rentabilidad mínima y vulnerable ante incrementos en gastos operativos y pérdidas de inventario. Esto limita la capacidad financiera de la empresa. Según Marchena (2023), una gestión deficiente de inventarios eleva costos de mantenimiento y reduce la eficiencia económica. Por ello, se propone optimizar procesos logísticos para disminuir gastos y mejorar la rentabilidad.

En 2024, el ROE fue de 3.97%, reflejando un bajo retorno del capital invertido y problemas en la rotación de activos. Esto se asocia a inventarios inmovilizados que limitan la generación de valor. Según Pulla (2025), una adecuada gestión del capital mejora la rentabilidad en PYMES. Por ello, se propone aplicar el método ABC y control de existencias para liberar capital y fortalecer la sostenibilidad.

En 2023-2024, la rotación de inventario disminuyó de 5.67 a 5.23 veces, evidenciando menor circulación de mercadería. Esto refleja acumulación de stock no alineado con la demanda. Según Ugando et al. (2022), una baja rotación indica ineficiencia administrativa y riesgo de obsolescencia. Por ello, se propone un sistema de máximos y mínimos para optimizar el abastecimiento.

En 2023-2024, el periodo medio de permanencia aumentó de 63.51 a 68.80 días, afectando la liquidez de la empresa. Esto evidencia mayor tiempo de inmovilización del inventario. Según Zambrano (2022), el exceso de días eleva costos operativos y financieros. Por ello, se propone aplicar clasificación ABC para identificar productos de baja rotación y mejorar el flujo de caja.

Asimismo, se debe considerar que mientras la rotación cae, los márgenes de utilidad también se ven afectados, evidenciando que Sari Popular opera bajo un modelo empírico de reposición. Peralta (2024), explica que la gestión de inventarios es una estrategia de sostenibilidad financiera, que depende directamente de la velocidad de movimiento del stock en relación con la capacidad de crecimiento de la empresa. Dicho contraste refuerza la importancia de contar con una propuesta técnica, enfocada en la automatización del control de existencias, para disminuir los tiempos de permanencia y optimizar el retorno sobre la inversión de la empresa.

En Sari Popular, una parte importante del capital de trabajo se encuentra inmovilizada en inventarios de baja rotación. El promedio de 68.80 días reduce la liquidez disponible. Según Mora (2021), este capital representa un “costo invisible” que afecta el flujo de caja. Por ello, se propone depurar inventarios obsoletos para dinamizar el capital de trabajo.

Concomitante al indicador anterior, se incluye el costo de oportunidad derivado. El cual derivado de una gestión de inventarios deficiente, evidencia la incapacidad de invertir en nuevas líneas de productos o implementar mejoras tecnológicas. Considerando la realidad de Sari Popular de tener recursos bloqueados en bodega, dejando de percibir beneficios, si existiese inversión en activos con mayor rendimiento financiero. Para, Pérez y Ramírez (2023) la eficiencia en la gestión de activos corrientes garantiza que las empresas aprovechen descuentos por pronto pago con proveedores y temporadas de alta demanda.

Lo expuesto anteriormente expone la necesidad de optimizar dentro de la empresa el ciclo de conversión de efectivo como método de mejora de rentabilidad sin necesidad de financiamiento externo costoso.

En relación a lo expuesto previamente, se debe referir que las mermas y gastos de mantenimiento relacionados con un exceso de stock ahonda la pérdida económica de la organización. Se debe considerar que un inventario abultado produce gastos adicionales de espacio, además de riesgo de deterioro, pérdida, además de inmovilizar el capital. García (2022) explica que existe una relación inversa entre el volumen excesivo de existencias y la salud financiera neta; a mayor tiempo de almacenamiento, menor es el valor real recuperable del producto. Dicha relación destaca la pertinencia de contar con un sistema de control, que reduzca niveles de stock innecesarios, garantizando que lo invertido en inventario, produzca el máximo retorno posible para la empresa.

De igual forma, se identificó indicios de una lenta recuperación de cuentas por cobrar, lo cual merma el flujo de caja, pudiendo generar una mayor dependencia del crédito a proveedores. Para Simancas (2024) este tipo de deficiencias en el ciclo operativo influyen negativamente en la capacidad de invertir en áreas estratégicas de la empresa, tales como mercadeo o digitalización.

Igualmente, al considerar que Sari Popular cuenta con una red extensa de proveedores (186, muchos sin certificación), se debe precisar que dicha pudiese incrementar riesgos logísticos y de calidad. Sobre el tema Corella y Olea (2023) destacan que dentro de la base de proveedores, se debe priorizar aquellos con certificaciones que los avalen, por ejemplo, contar con ISO 900, que permite generar relaciones estables y con estándares de calidad definidos.

Por su parte al referir la correlación existente entre las variables evaluadas dentro de la investigación, se identificaron las siguientes observancias. En primer término, se determinó una correlación negativa entre los días de permanencia del inventario y el margen de utilidad neta. La información prevista de Sari Popular señala que mientras el tiempo de almacenamiento aumentó de 63 a 68 días, la rentabilidad neta sufrió una contracción, situándose por debajo del 1%. Para García et al. (2021) una relación inversa, se genera cuando el incremento del ciclo de conversión de inventarios disminuye la capacidad de generar beneficios, gracias a una acumulación de costos operativos y financieros. Dicha relación inversa evidencia la necesidad de rotar la mercadería con mayor frecuencia, para liberar el margen de ganancia.

Asimismo, en relación a los resultados obtenidos, se reconoció una correlación positiva entre el índice de rotación y el rendimiento sobre el patrimonio (ROE). Al reducir la rotación de 5.67 a 5.23 veces al año, se mermó el retorno para accionistas, logrando apenas un 3.97% en 2024. Ramírez (2022) explica que la eficiencia logística multiplica la rentabilidad, es así que una alta rotación logra la reinversión del capital con mayor frecuencia, maximizando el valor de la empresa. Para Sari Popular, una baja correlación de dichas variables, determinó un estancamiento del capital, hecho que evidencia la necesidad de implementar un modelo de gestión que sincronice las compras con el ritmo real de ventas.

Concomitante a lo anterior, se precisa que la triangulación de resultados estableció que la gestión de inventarios determina liquidez y solvencia en Sari Popular. De igual forma al referir escaso control técnico, se asume al inventario como una carga financiera, en lugar de ser un activo generador de valor. En concordancia con López (2024) optimizar activos corrientes mediante herramientas digitales es un recurso efectivo para mejorar la salud financiera de las PYMES sin precisar de endeudamiento

externo. Es así que con la finalidad de transformar la bodega en un centro de eficiencia que impulse directamente los indicadores de rentabilidad de la organización, se precisa la inclusión de recursos digitales que optimicen el manejo de inventarios.

Por último, el análisis de los resultados obtenidos en la presente investigación, permitió identificar fallas críticas en los procesos de registro y control de existencias, resultado de un manejo empírico y manual de la información. Es así que, al no contar con una actualización automática del inventario en tiempo real, se originan discrepancias entre el stock físico y los reportes contables, lo cual genera errores humanos reiterativos durante la constatación física de inventarios. Sobre dicha temática Tello (2022) explica que la falta de herramientas digitales pudiese generar una "invisibilidad del stock", lo cual influye en una gestión transparente, pues genera la ocurrencia de mermas no detectadas.

Se identificó una deficiencia en la planificación de compras en Sari Popular, basada en intuición y ofertas de proveedores. Esto genera acumulación de productos y quiebres de inventario. Según Sánchez y Martínez (2023), una mala planificación afecta la rentabilidad y eleva costos. Por ello, se propone un modelo de compras basado en historial de ventas y rotación real.

Las fallas en el registro y la planificación han generado ineficiencia logística, afectando la rentabilidad de Sari Popular. La falta de normas claras impide identificar productos obsoletos y mantiene el capital inmovilizado. Según Vargas et al. (2024), estas fallas provocan estancamiento financiero en pequeñas empresas. Por ello, se propone capacitar al personal y aplicar procesos estandarizados para mejorar el control de inventarios.

En este contexto, la implementación sistemática de controles internos permite que la empresa Sari Popular mantenga un flujo de información veraz sobre el estado físico de sus activos en bodega. Esta precisión en los registros contables facilita la detección temprana de posibles mermas o errores operativos, asegurando que la disponibilidad de los productos críticos se alinee con la demanda proyectada. Por consiguiente, la disciplina administrativa en el manejo de existencias se convierte en una ventaja competitiva que optimiza la inversión de capital y garantiza la sostenibilidad financiera de la organización.

4.3. PROPUESTA

4.3.1. Tema de la propuesta

Sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra.

4.3.2. Justificación

Actualmente la gestión de inventarios se ha constituido como una herramienta puntual en las organizaciones, debido que permite optimizar su rentabilidad y mejorar la eficiencia, de esta manera se puede asegurar la existencia del stock que le permite satisfacer las necesidades de la demanda, esto permite limitar los costos innecesarios o incluso que pueden ser excesivos. Por tal motivo, el propósito de la presente propuesta fue desarrollar un plan de mejora basado en las mejores prácticas disponibles para optimizar la gestión de inventarios y aumentar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra; esto con la finalidad de llevar consigo un control adecuado sobre los bienes que le permite mejorar y cumplir con las necesidades de la demanda, permitiendo garantizar la disponibilidad de todo los productos y la reducción en los tiempos de espera.

Por esta razón, se ha identificado que la empresa Sari Popular de Ibarra no cuenta con un inventario eficiente, esto debido que para el año 2023 obtuvo una rotación de 1,61, mientras que para el año 2024 se puede observar una leve disminución, es decir, disminuyó en 1.37, por tal motivo, se puede identificar que se requiere de un modelo de inventarios que permita clasificar los productos, especialmente por la cantidad de activos totales que para el año 2024 fue de \$ 2,175,817.49. al no contar con un sistema de inventarios eficiente la empresa desconoce los productos con mayor permanencia en stock, incidiendo directamente en su rentabilidad.

En consideración de lo expuesto previamente se determinó la necesidad de contar con un sistema de Clasificación ABC, el cual permitirá jerarquizar los productos de Sari Popular de acuerdo al valor de inversión y frecuencia de ventas. Refiriendo que el capital inmovilizado permanece en bodega por un aproximado de 68 días.

La mencionada herramienta de control se enfoca en priorizar un estricto control de artículos A, hecho que produce una mayor rentabilidad. Lo anterior se corrobora con el aporte de Pulla (2025) quien destaca que una estratificación de existencias bajo el método ABC optimiza los recursos administrativos al enfocarse en activos de mayor impacto económico.

De igual forma se considera la inclusión de un Modelo de Gestión por Punto de Reorden y Stock de Seguridad, orientado a optimizar la gestión de compras. Según Ugando et al. (2022) la definición de niveles mínimos y máximos de existencias previene tanto el exceso de inventario como el quiebre de stock, garantizando que la empresa mantenga solo lo necesario para satisfacer la demanda. Lo cual significa para la empresa una disminución de costos de mantenimiento, así como mejorar el índice de rotación, considerando objetivos de rentabilidad financiera, planteados por Sari Popular.

Por último, considerar que la implementación de un modelo de gestión depende de un proceso de digitalización de registros y capacitación del personal que optimice recursos. De igual forma, se debe considerar el uso de software contable o una hoja de control automatizada garantiza la integridad de los datos y permite obtener reportes de rentabilidad en tiempo real. Sobre el tema Tello (2022) indica que la automatización de la bodega proporciona una base informativa suficiente para garantizar decisiones estratégicas con respecto al manejo contable de la empresa. Al integrar dichos recursos en la presente propuesta se busca garantizar un adecuado funcionamiento del inventario, incluyéndose como un activo productivo y no como una carga financiera.

Para ello, en la siguiente propuesta se ha desarrollado varios modelos que les permite registrar su mercadería, entre estas aquellos productos que no cumple con las necesidades de la demanda o la organización, por esta razón, se ha identificado que actualmente la organización no lleva a cabo un registro de su mercadería de manera eficiente, puesto que lo realiza en libros diarios sin ningún tipo de respaldo, por esta razón, surge la necesidad de realizar esta propuesta con la finalidad de mejorar la rentabilidad de la organización.

El desarrollo de esta propuesta es significativa debido que contribuye en mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular, para ello, esta organización contara con todos los recursos necesarios para llevar un registro de toda la mercadería que proviene de los proveedores, esto con el propósito de mantener un control óptimo en los almacenes y limitar posibles alteraciones o el inadecuado manejo de los espacios físicos, también permite identificar la rotación de cada producto y tomar decisiones asertivas que les permita disminuir posibles errores para mejorar la rentabilidad de esta organización, por esta razón, el desarrollo de esta propuesta es significativa, debido que contribuye en mejorar la eficiencia del inventario, siendo los beneficiados

directos los propietarios de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra; y los beneficiados indirectos la demanda de productos de papelería.

Además, la implementación de un sistema de gestión de inventarios permitirá a la empresa Sari Popular fortalecer sus procesos administrativos y financieros, debido que la información obtenida mediante el control y seguimiento de la mercadería facilitará la toma de decisiones estratégicas. Esto contribuirá a mantener una adecuada planificación de compras, evitar acumulación innecesaria de productos y mejorar la disponibilidad de artículos con mayor demanda. Asimismo, la aplicación de herramientas de control permitirá reducir riesgos relacionados con pérdidas económicas, faltantes o deterioro de productos, fortaleciendo la eficiencia operativa de la empresa.

4.3.3. Objetivos de la propuesta

Optimizar la gestión de inventarios de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra a para reducir costos, evitar quiebres de stock y sobre inventarios, y mejorar la rentabilidad del negocio

4.3.3.1. Objetivos específicos

- Reducir capital inmovilizado en inventarios.
- Incrementar la rotación de productos de alta demanda.
- Minimizar pérdidas por obsolescencia y deterioro.
- Asegurar disponibilidad oportuna de productos clave.
- Mejorar la toma de decisiones de compra.

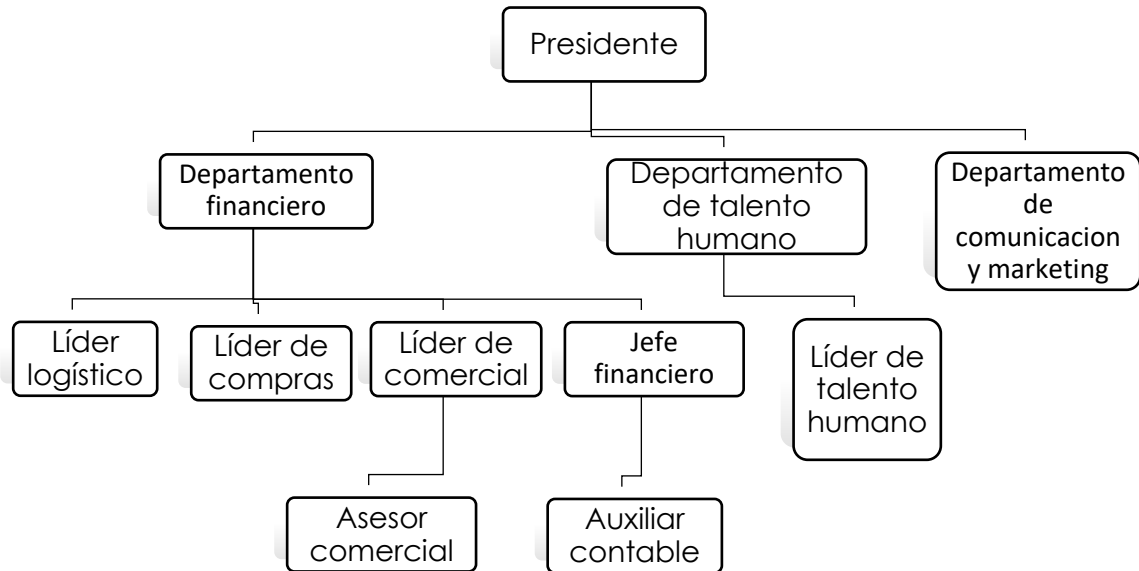
4.3.4. Desarrollo de la propuesta

4.3.4.1. Identificación de los artículos requeridos

Es importante mantener un adecuado control de los inventarios dentro de la empresa, debido que esto permite conocer de manera precisa las existencias disponibles, evitar pérdidas por deterioro, obsolescencia o faltantes y mejorar la rentabilidad organizacional. Para ello, es necesario llevar a cabo una clasificación de los inventarios en relación con su naturaleza y función dentro de la empresa, permitiendo una mejor organización y control de los productos. En este sentido, se ha tomado como referencia las diferentes áreas de la empresa Sari Popular, las cuales intervienen de manera directa en el proceso de recepción, almacenamiento, control y despacho de la mercadería, como se muestran en la siguiente figura.

Figura 1

Organigrama de la empresa



4.3.4.2. Abastecimiento de mercadería

Revisión del inventario e información

- El personal encargado de la bodega debe llevar a cabo revisiones de todos los productos que se encuentren en Stock y aquellos que requieran una reposición inmediata
- Posteriormente se debe entregar un reporte de manera detallada sobre la administración en donde se pueda evidenciar las existencias de los productos para su posterior revisión y adquisición.
- El gerente se encarga de llevar a cabo un proceso de revisión con respecto a toda la información y de esta manera poder validar con las existencias del sistema contable
- Es necesario solicitar una proforma a los proveedores

- Guía para el llenado de la cotización

Fecha: Se describe la fecha en la cual se lleva a cabo la cotización.

Empresa: Se describe el nombre de la empresa de la cotización.

Atención: En este apartado se muestra el nombre de la persona a quien se dirige con la cotización.

Código: Se coloca el código del producto.

Concepto: Se describe el nombre del producto.

Medida: Se detalla la unidad de medida, puede ser en docenas o en unidades.

Total: Es el valor de los productos previo a los impuestos.

Sumas: La sumatoria de aquellos valores que se encuentran detalladas en el total.

IVA: Impuestos del 15%.

Total: La sumatoria del subtotal más todos los impuestos.

Son: Es el valor que se lo escribe en letras del total.

Nota: Se describe cualquier observación que se presente en la cotización.

Firma: Firma del gerente de ventas.

Es importante considerar que este formulario depende del éxito en la negociación, para ello, es necesario tomar como referencia que los proveedores que son seleccionados sean de total confianza; además de establecer criterios de evaluación para seleccionar al mejor postulante y de esta manera poder obtener un ciclo de compras mayormente eficiente. Por tal motivo, es necesario tomar como referencia los siguientes procedimientos.

El jefe o encargado de las compras debe diseñar registros en donde consten los proveedores que se encuentren aprobados por la gerencia, esto con la descripción de todos los productos que cada uno cuenta.

Se recomienda tener un listado de los precios de manera actualizado.

Es necesario comprender e informar a todos los proveedores mediante un sistema de calidad que cuenta la organización.

Determinar varias condiciones que sean aceptables en función a los tiempos de entrega de toda la mercadería.

- Guía del llenado en el orden de compra

Fecha de emisión: Se coloca la fecha con día, mes y año del orden de la compra.

Proveedor: Nombre de la persona o de la organización dirigido el pedido.

Condiciones del crédito: Demuestra si la compra se la va a realizar a crédito o al contado.

Cantidad: La cantidad de productos que se requiere.

Descripción: Nombre del producto que se está solicitando.

Unidad de medida: Es la medida que se puede evaluar a la mercadería que puede ser en docena, unidades o incluso bultos.

Precio unitario: Representa el valor por cada unidad.

Valor neto: Representa el valor de los productos con la inclusión de los impuestos.

IVA: Es el desglose de todos los impuestos.

Total: Es el valor de cada producto en donde se incluyen los impuestos.

TOTAL: Se describe la sumatoria de todos los valores.

Observaciones: Se puede describir las observaciones en función de las compras del producto.

Firma: Se coloca la rúbrica de los encargados de la compra, también de la aceptación del gerente.

Cabe considerar que en el proceso de la adquisición de los inventarios la negociación es un proceso puntual, puesto que se integran varios factores sobre la distribución de los productos, entre ellos se destacan los siguientes:

- Cantidad
- Fijación de precios
- Calidad
- Lugar de entrega
- Fecha de entrega
- Formas y fechas de pago

- Adquisición

Cuando se realizan todos los procesos en la selección de los proveedores se lleva a cabo el proceso de compra al proveedor que ha sido seleccionado, estos deben cumplir con varios parámetros en función de los intereses y las necesidades de la empresa, para ello, es necesario la entrega de una copia al vendedor sobre la compra de entrega. Esto debido que la adquisición de los inventarios es de gran importancia, permitiendo de esta manera mantener el stock sobre los productos con la finalidad de satisfacer las necesidades de la demanda; para lo cual es necesario establecer varias políticas de compra como se demuestra a continuación.

4.3.4.4. Políticas de compra

- Todo proceso o tramite que se realiza en la compra será responsable solamente el personal que designe el gerente.
- Dar a conocer a los proveedores que aquellas órdenes de compra que no se lleven a cabo en el tiempo y según las normas establecidas por la empresa serán canceladas.
- Es necesario tener como respaldo mínimo tres cotizaciones en el proceso de compra.
- Se aceptará la mercadería únicamente con los proveedores que cumpla con las normativas y exigencias de la empresa.
- La mercadería que llegue al almacén debe estar sustentada con la autorización de compra correspondiente.
- Todos los productos que llegue a la organización deben estar detallado en un documento pertinente
- Determinar las negociaciones a tiempo según los volúmenes de compra
- Identificar un documento en donde se establecen los volúmenes máximos y mínimos de cada producto
- Los plazos en los pagos a crédito de las compras deben estar establecidos de acuerdo a las negociaciones
- Las compras se las debe realizar en relación del presupuesto conforme a la adquisición necesaria
- Control de los documentos como un respaldo de compra.

4.3.4.5. Control de inventarios

Actualmente la empresa Sari popular no tiene claramente definido un control de inventarios ordenado de manera física, por lo tanto, es necesario llevar un procedimiento que le permita controlar las existencias; para ello, es necesario mantener este control con la finalidad que la empresa pueda adquirir un óptimo equilibrio sobre la disponibilidad de todos sus productos; además de la reducción de los costos que se encuentran asociados en el almacenamiento que puede ser por la falta de stock o el almacenamiento excesivo. Para ello, la empresa Sari Popular debe llevar a cabo los siguientes procedimientos:

Normas para mantener un stock adecuado

- Contar con un registro eficiente y ordenado de todos los ingresos y los egresos en la mercadería.
- Determinar los mínimos y máximos por cada producto con el propósito de limitar la escasez.
- Llevar a cabo un seguimiento de todos los pedidos que se han realizado a los proveedores.
- Revisar de manera oportuna de todos los materiales que no se encuentren en buen estado u obsoletos, esto con propósito de realizar posibles devoluciones a tiempo.
- Establecer los espacios adecuados en la bodega.
- Seleccionar a personas responsables para realizar cada actividad.

Control de inventarios para artículos dañados no solicitados

También es recomendable tomar como referencia todos los productos que pueden ser inservibles dentro de la organización; para ello, es importante llevar a cabo una revisión frecuente de estos productos, siendo necesario establecer chequeos en el momento de la recepción. Por tal motivo, a continuación, se enlista una serie de normativas, esto con el propósito de evitar pérdidas valiosas.

- Seleccionar al personal encargado como bodeguera
- Identificar y clasificar los productos para su respectiva revisión
- El personal encargado de la bodega debe llevar informes de los productos recibidos y aquellos productos que no encuentren vinculados a la orden de compra.

- Guía de llenado devolución a proveedores

Proveedor: Se coloca el nombre del proveedor a quien se va a dirigir la devolución.

Fecha de elaboración: Fecha de elaboración del documento de devolución.

Número: Enumeras los ítems que se desean devolver.

Código: Código de los productos que se encuentran en la factura.

Descripción: Nombre de los productos que se devuelve al proveedor.

Cantidad: Detalles monetarios sobre los valores de compras y la devolución de los productos.

Costo unitario: Valor unitario de cada producto.

Costo total: Valor total, obtenido de la multiplicación de la cantidad de ítems por el costo unitario.

Observaciones: Detalle del porque se realizan las devoluciones de los productos o información relevante en devolución.

Firma de autorización: Rubrica y aceptación.

- Control y manejo de ubicación de todos los materiales

Para el manejo y control en la ubicación de los materiales se debe tomar en consideración el almacenaje, especialmente en la ubicación de las perchas para exhibir los productos, este almacenamiento siempre debe contar con un stock adecuado y enfocado en satisfacer las necesidades de los consumidores, por esta razón, es necesario mantener un control sobre la ubicación de todos los materiales, esto permitirá llevar a cabo un almacén ordenado.

- Almacenaje

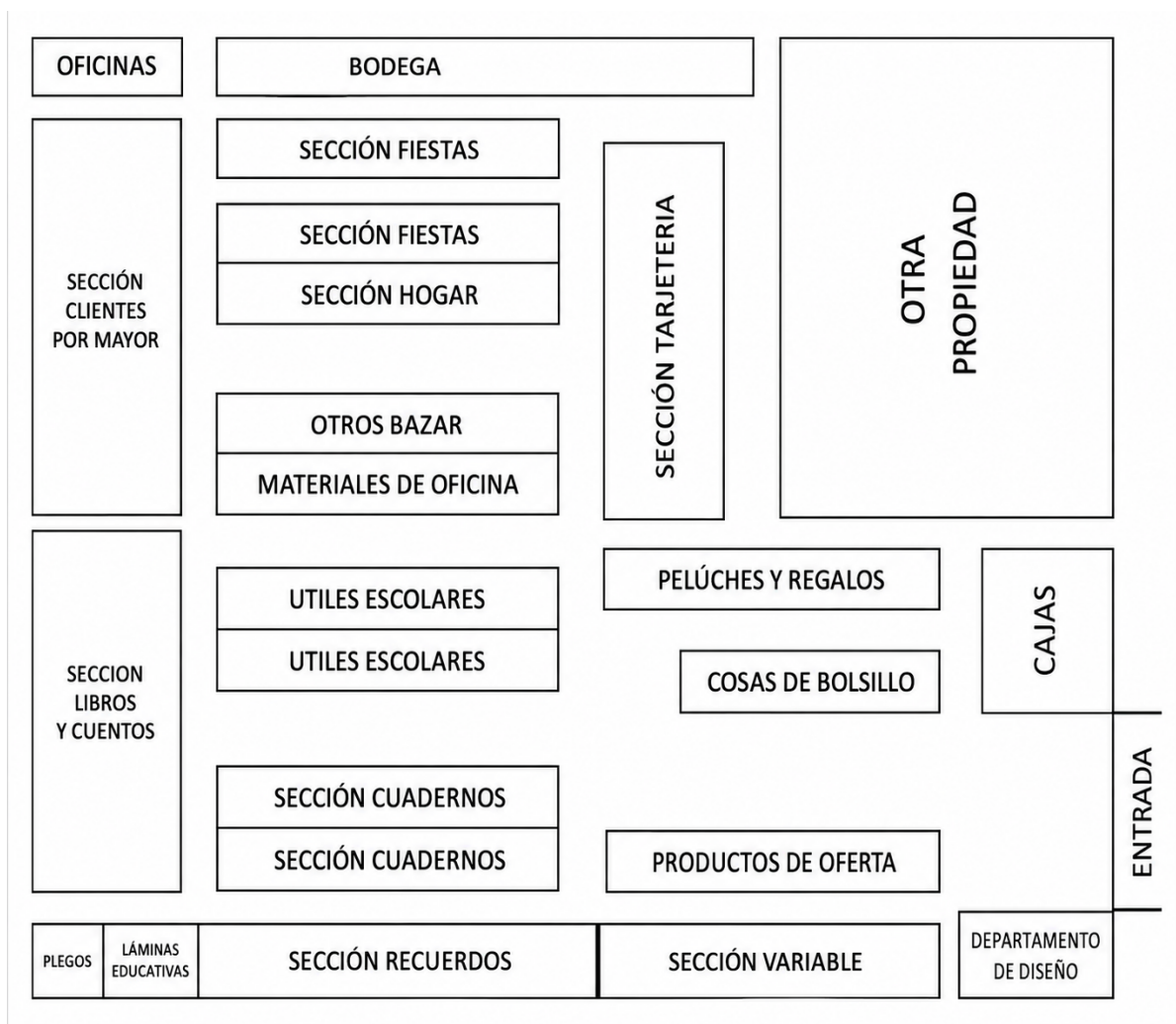
En este apartado se muestra directamente la ubicación de la mercadería, especialmente en las ideas de la organización, lo cual depende del stock suficiente para su comercialización, para ello, el jefe de bodega es la persona encargada de controlar todas las transferencias de la mercadería, es decir, la bodega o almacén, el cual debe presentar varios reportes, cuando se realicen las actividades, para ello, debe de mantener un orden sobre la bodegas en donde se deben determinar los siguientes parámetros:

- Todos los productos deben estar marcados y distribuidos según la utilidad que estos posean
- Es necesario mantener un orden sobre la movilidad en bodega
- El personal encargado de la bodega puede llevar a cabo reposiciones sobre la mercadería en el almacén, esto bajo un orden.
- Limitar posibles productos innecesarios que ocupen un espacio en la bodega
- Tomar como preferencia aquellos productos que puedan presentar un pronto deterioro
- Ubicar todos los productos de manera estratégica
- Llevar a cabo la petición sobre la reposición de la mercadería a tiempo, esto con el propósito de no quedar sin el stock suficiente.

Distribución de la mercadería en el almacén

Figura 2

Distribución de la mercadería



- Guía de llenado de la tarjeta del inventario físico

Bodega: Se detalla el lugar en donde se realiza el conteo de forma manual

Nro. Permite describir y mantener un orden de todas las tarjetas

Fecha del inventario: En este apartado se muestran la fecha que se lleva a cabo el conteo físico

Código: Se coloca el código de cada producto que ha sido revisado

Descripción: Nombre del producto que se encuentra revisado

Presentación: Forma en la cual se exhibe la venta de cada artículo

Existencia física: Es el total del conteo en cada ítem

Existencias del sistema de inventario: Es considerado como aquel valor que se extrae del sistema automático de los inventarios, puede incluso anexarse luego del conteo físico.

Diferencias: Valor que difiere entre las existencias del sistema y físicas, también se lo obtiene luego de haber tomado el control físico.

Elaboro: Se describe el nombre de la persona o el encargado de realizar el conteo físico.

Reviso: Nombre de la persona que revisa los documentos

- Hoja Kardex

La Hoja Kardex constituye un instrumento administrativo esencial para el control de inventarios, siendo utilizada primordialmente por el personal responsable de la bodega para registrar minuciosamente cada movimiento de mercadería. Este documento operativo permite documentar de forma cronológica tanto las adquisiciones como las ventas efectuadas por la organización, facilitando un seguimiento detallado sobre las existencias reales disponibles en el almacén. Al mantener un registro manual actualizado, la empresa asegura una trazabilidad clara de sus activos, lo cual resulta indispensable para la toma de decisiones estratégicas relacionadas con el reabastecimiento y la gestión logística.

Tabla 24

Kardex de materiales para control de movimientos de inventario.

Empresa Sari Popular								
KARDEX DE MATERIALES								
Nombre del producto								
Fecha	Nro.	Tipo de movimiento	Movimientos			Valores		
			Entradas	Salidas	Saldo	Entrada	Salida	Saldo
.....								
Bodeguero								

- Guia para llenar el Kardex

Nombre del producto: Por cada producto se debe realizar un Kardex, describiendo su nombre

Fecha: Se coloca la fecha en la cual se realiza la transacción

Nro: Es el número de la factura o del documento

Tipo de movimiento: Se detalla el tipo de transacción de cada movimiento (Venta, compra)

Movimientos

Entradas: Cantidad de productos recibidos

Salidas: Cantidad de productos despachados

Saldo: Total posterior a la sumatoria y descuento de los movimientos

Valores

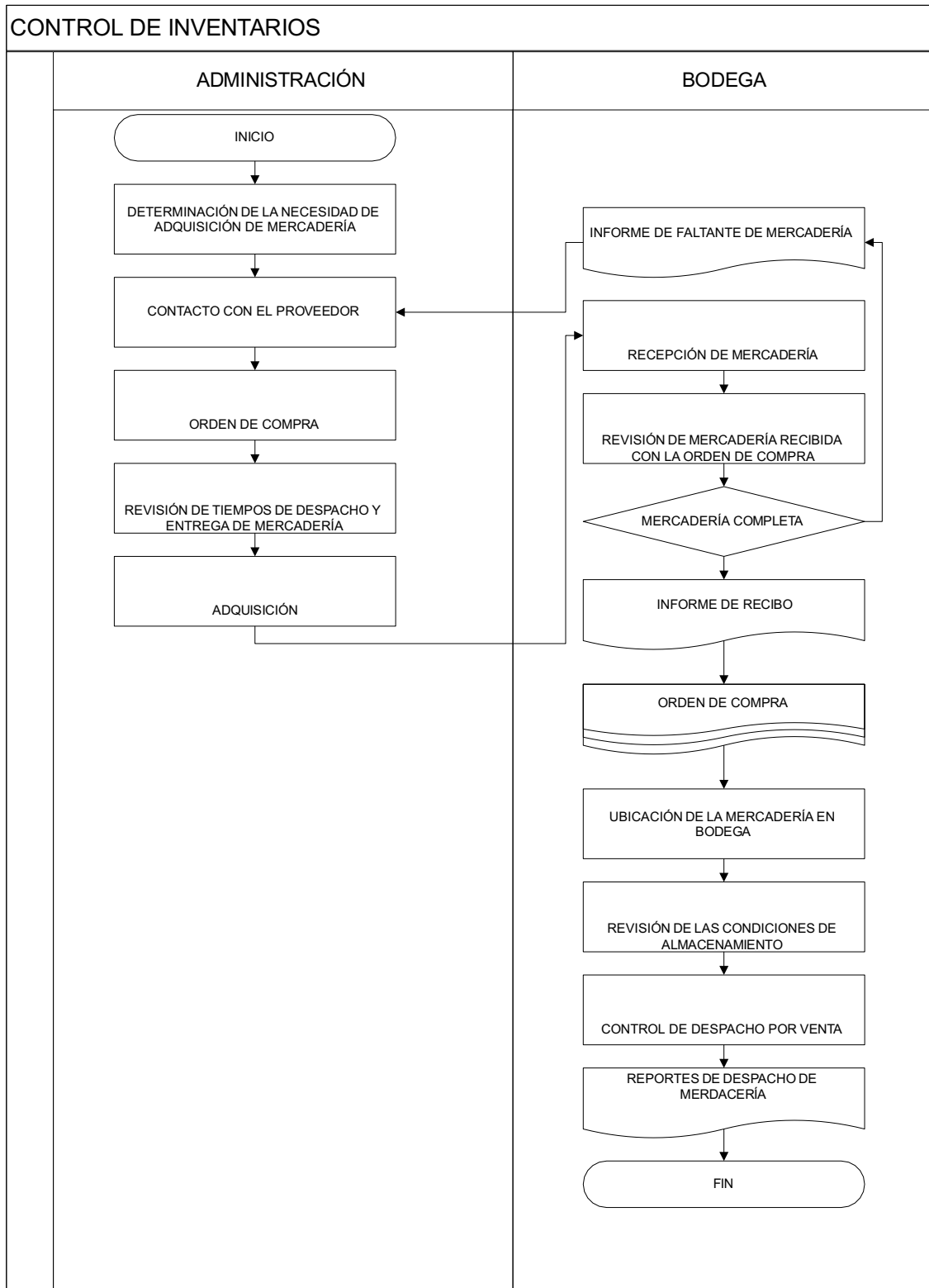
Entradas: Cantidad de dinero en los inventarios

Salidas: Precio o cantidad del despacho

Saldo: Precio final de los productos

Tabla 25

Diagrama de control de inventarios



4.3.5. Evaluación de la propuesta

Tabla 26

Evaluación de la propuesta

Objetivo de la propuesta	Nivel			Criterio
	Alto	Medio	Bajo	
Plan de mejora basado en las mejores prácticas disponibles para optimizar la gestión de inventarios y aumentar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra	Impacto social	X		Esta propuesta tiene un alto impacto social debido que mediante la gestión eficiente del inventario se contribuirá con las necesidades y la satisfacción de la demanda de la empresa Sari Popular
	Impacto Académico	X		Desde el punto de vista académico esta propuesta enriquece el conocimiento de los investigadores y determinar la importancia de llevar una gestión de inventarios eficiente
	Rentabilidad	X		Con respecto a la rentabilidad se puede mejorar los ingresos de la organización, debido que mediante esta propuesta les permite llevar a cabo registros que les permita identificar con exactitud la cantidad de pedidos en relación del almacenamiento y las necesidades de la demanda

Área	Compras	Empresa Sari Popular
Organización:	Sari Popular	



Manual de procedimientos para el área de compras de mercadería

DIRIGIDO A:

Gerencia
 Departamento e bodega
 Departamento contable

Elaborado por	Aprobado por	Fecha de elaboración

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Empresa Sari Popular	Pág.2.
Área	Compras		
Proceso	Compra de la mercadería		

ÍNDICE

1. INTRODUCCION
2. OBJETIVO Y ALCANCE
3. MARCO LEGAL
4. DIAGRAMA DE AREAS RELACIONADAS
5. CONTROL INTERNO
6. PROCEDIMIENTO
7. DIAGRAMA DE FLUJO

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Empresa Sari Popular	Pág.3.
Área	Compras		
INTRODUCCIÓN			
<p>I. INTRODUCCIÓN</p> <p>La empresa Sari Popular requiere de un manual de procedimientos que le permita llevar a cabo un proceso de compras que tiene un impacto de crecimiento sobre su desarrollo, por tal motivo, este manual le permite mejorar el control de todas las actividades o funciones de todos los trabajadores que prestan sus servicios en esta organización.</p> <p>Cabe considerar que el manual de procedimientos adquiere una fortaleza y carácter administrativo para la empresa Sari Popular, lo cual brindara todas las herramientas que son necesarias para que se lleven a cabo las actividades en la compra de mercadería y de esta manera ser mayormente efectivas e incrementar la relación con los principales proveedores.</p> <p>Para ello, se procede a la implementación de varios reportes que fueron elaborados en Excel, esto con la finalidad de facilitar el desarrollo de todas las funciones que adquieren una función de suma importancia sobre el proceso de las compras, también por todos los reportes en función de las cantidades de los productos que se encuentra en el almacenamiento y la cantidad de todos los productos que provienen de todos los proveedores.</p> <p>II. ALCANCE</p> <p>Este manual los pondrá en marcha de manera diaria en todos los departamentos destinados a las compras o adquisición de los productos, es decir, desde la alta gerencia financiera hasta el personal que se encuentra en la bodega, también se realizan actividades que se encuentren relacionadas sobre estos departamentos.</p> <p>III. OBJETIVO GENERAL</p> <p>Optimizar y estandarizar la adquisición de todos los bienes de la empresa Sari Popular que permite asegurar los productos conforme a la cantidad y calidad en los tiempos y precios adecuados mediante procesos transparentes y eficientes que permita controlar los beneficios de las operaciones basado en los propósitos de la organización.</p>			

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Empresa Sari Popular	Pág.5.
Área	Compras		
Marco legal			

IV. MARCO LEGAL

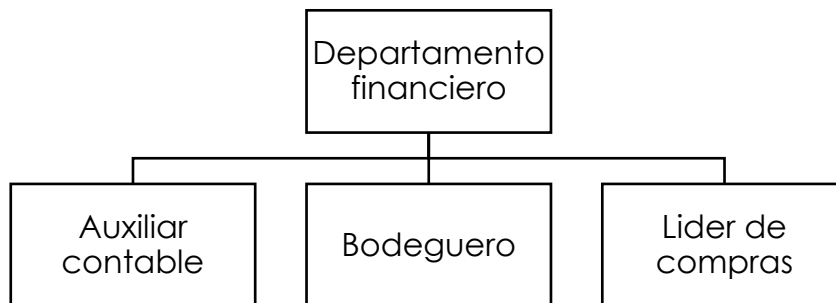
La empresa Sari popular es una persona jurídica debido que es una entidad legal separada (empresa, sociedad) creada por una o más personas, que tiene sus propios derechos y obligaciones, es una sociedad anónima; se rige por estas normas fundamentales Ley de Compañías y Código de Comercio (Ecuador): para su constitución, funcionamiento, juntas generales, administradores y disolución.

V. CONTROL INTERNO

Acontinuación se lustra la estructura jerárquica del sistema de control interno, situando al Departamento Financiero como el organismo superior responsable de la supervisión administrativa. Bajo esta dirección, se articulan de manera coordinada las funciones operativas desempeñadas por el Auxiliar Contable, el Bodeguero y el Líder de Compras. Esta organización funcional permite una segregación de tareas efectiva, garantizando que cada proceso de gestión de inventarios cuente con la vigilancia técnica necesaria para asegurar la transparencia institucional.

Figura 3

Organigrama del control interno



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Empresa Sari Popular	Pág.7.
Área	Compras		
Marco legal			

V. CONTROL INTERNO

El jefe del departamento financiero mensualmente debe participar en la toma de inventario físico, su responsabilidad será observador, en donde puede revisar e identificar un conteo de la mercadería e identifica las diferencias que se puedan presentar. Por lo tanto, el jefe financiero desarrolla planes a corto y largo plazo, esto con el propósito de evaluar las inversiones, y de esta manera alinear las finanzas según los objetivos estratégicos de la organización; también define el presupuesto de las compras y analiza la rentabilidad y los costos de rotación y mantenimiento.

Las siguientes fórmulas deberán aplicarse utilizando información de consumo histórico y tiempos de reposición de proveedores. Los resultados obtenidos servirán como parámetros obligatorios para la toma de decisiones en compras y control de inventarios.

Cálculo de la Existencia Mínima (Em)

Nivel mínimo de inventario que permite cubrir la demanda durante el tiempo máximo de reposición del proveedor.

Fórmula:

$$Em = \frac{CM \times TM}{30}$$

CM = Consumo máximo

TM = Tiempo máximo de reemplazo o de reposición

Procedimiento operativo:

- Identificar el consumo máximo mensual del producto.
- Determinar el tiempo máximo de reposición del proveedor (en días).
- Aplicar la fórmula establecida.
- Registrar el resultado como punto obligatorio de reposición.

Cálculo de la Existencia Máxima (EM)

Cantidad máxima permitida de inventario sin generar sobrecostos de almacenamiento o inmovilización de capital.

Fórmula:

$$EM = Em - \frac{Cm \times Tm}{30} + Le$$

Cm = Consumo mínimo

Tm = Tiempo mínimo de reemplazo o de reposición

Procedimiento operativo:

- Tomar como base la existencia mínima calculada.
- Identificar el consumo mínimo mensual.
- Determinar el tiempo mínimo de reposición.
- Incorporar el lote económico de compra.
- Registrar el valor como límite máximo autorizado en bodega.

Cálculo de la Existencia Crítica (Ec)

Nivel de inventario que indica riesgo inminente de desabastecimiento.

Fórmula:

$$Ec = Em - \frac{Cp \times Tp}{30}$$

Cp = Consumo promedio

Procedimiento operativo:

- Calcular el consumo promedio mensual del producto.
- Determinar el tiempo promedio de reposición del proveedor.
- Aplicar la fórmula correspondiente.
- Activar el proceso de compra urgente cuando se alcance este nivel.

Procedimiento para el control y aplicación del Lote Económico de Compra (Le)

El Lote Económico de Compra (Le) deberá controlarse mediante un procedimiento sistemático que permita seleccionar la cantidad óptima de adquisición, minimizando los costos totales asociados a la compra, transporte y aseguramiento del inventario.

Identificación de alternativas de compra

- Definir posibles tamaños de lote (ej.: 500, 1.000, 1.500 unidades).
- Considerar únicamente cantidades viables según capacidad financiera y de almacenamiento.

Identificación de los costos unitarios por concepto

Para cada alternativa de lote, se deberán identificar los siguientes costos unitarios:

- Precio en fábrica o proveedor.
- Costo unitario de flete.
- Costo unitario de seguro o transporte.

Elaboración de la tabla de costos unitarios

Tabla X. Costos unitarios por alternativa de lote

Lote (unidades)	Precio unitario	Flete unitario	Seguro unitario

La estructura de la tabla presentada permite desglosar los costos individuales asociados a diferentes alternativas de adquisición de inventarios para la empresa sujeta al presente estudio técnico. Este formato facilita la identificación de variables críticas como el precio de compra, el transporte y la protección de la mercancía, asegurando una evaluación financiera precisa de cada lote. Mediante esta organización de datos, la administración puede comparar escenarios operativos distintos para seleccionar la opción que optimice los recursos económicos institucionales y maximice el margen de rentabilidad.

Cálculo de los costos totales por alternativa

Tabla Y. Costos totales por alternativa de lote

Concepto	Lote 1	Lote 2	Lote 3
Precio total			
Flete total			
Seguro total			
Costo total			

La matriz proyectada en permite consolidar los gastos integrales derivados de tres alternativas de adquisición de mercancía, facilitando una comparación directa entre los diferentes volúmenes de lotes evaluados. Este análisis detallado integra rubros fundamentales como el precio total, fletes y seguros para determinar el desembolso final que la organización deberá realizar según la variante logística seleccionada para su operación. Mediante esta estructura de datos, la administración puede identificar con precisión la opción que minimice el costo total

acumulado, asegurando así una gestión eficiente de los recursos financieros disponibles.

Determinación del Lote Económico (Le)

1. Comparar los costos totales de cada alternativa.
2. Identificar el menor costo total.
3. Seleccionar el lote correspondiente como Lote Económico de Compra (Le).
4. Registrar el (Le) aprobado en el Kardex o sistema de inventarios.

Aplicación y control del Lote Económico

El Lote Económico deberá utilizarse obligatoriamente para:

- El cálculo de la Existencia Máxima (EM).
- La planificación de compras periódicas.
- La estandarización de pedidos a proveedores.

Revisión y actualización del Lote Económico

1. Revisar el (Le) cada seis meses o cuando existan variaciones significativas en precios, fletes o demanda.
2. Actualizar las tablas de costos.
3. Documentar la revisión mediante informe administrativo.

Calcular la existencia mínima, máxima y crítica utilizando el LOTE ECONÓMICO

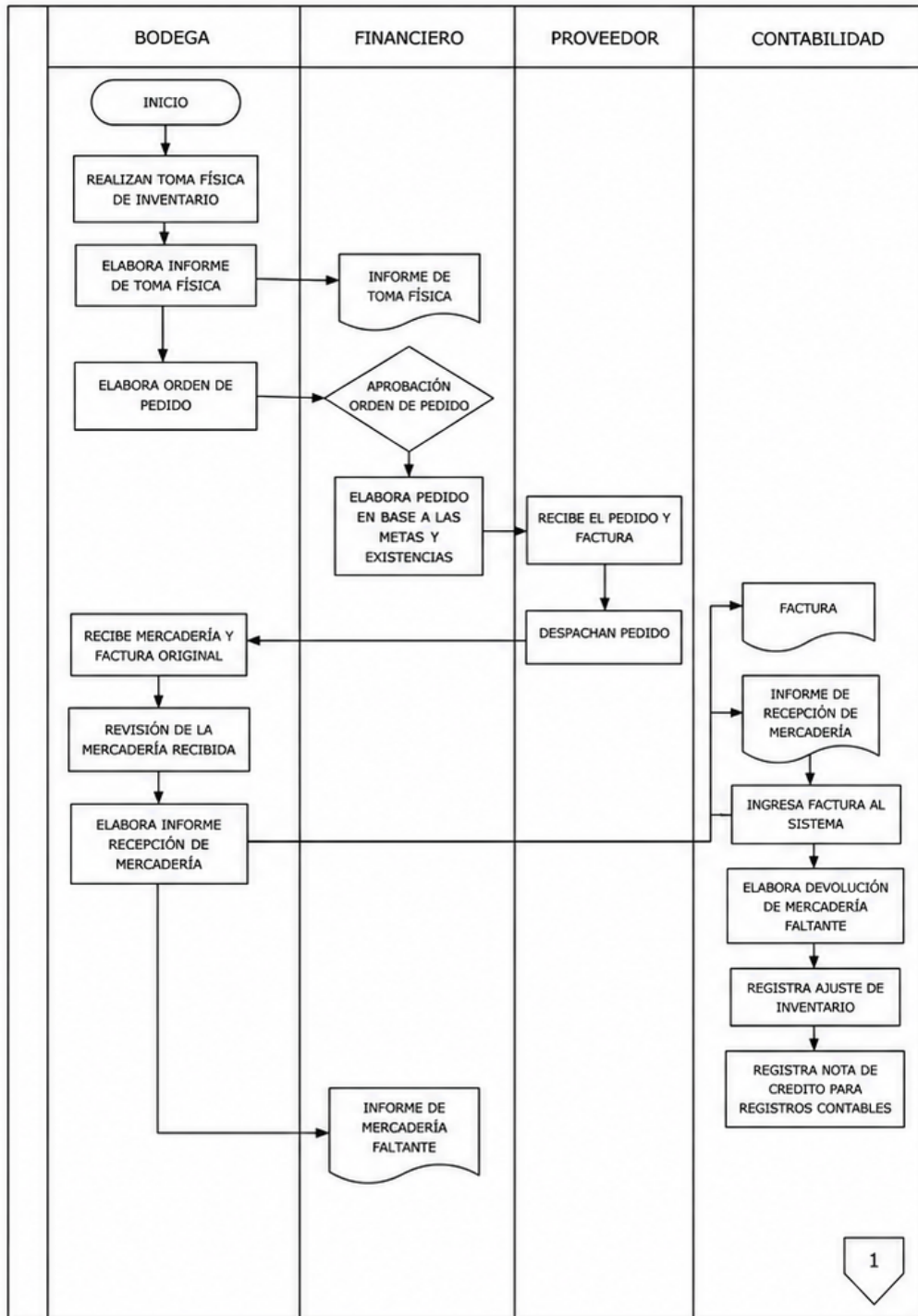
4. El acceso a las bodegas debe estar restringido y solamente el personal autorizado por el bodeguero puede entrar.
5. Es necesario realizar varios cortes de documenta de las compras de manera mensual, esto con el propósito de verificar la existencia de un control secuencial, también es necesario contar con un control en función de las metas establecidas por la compra o adquisición de la mercadería.
6. Programar conteos cíclicos de la mercadería de forma aleatoria para contrastar las existencias físicas contra los registros del sistema, asegurando la integridad del inventario.
7. Monitorear mensualmente el índice de rotación de inventarios y el costo de almacenamiento para evaluar la eficiencia del Lote Económico (Le) aplicado.
8. Analizar periódicamente el cumplimiento de los tiempos de entrega (Lead Time) y la calidad de los pedidos recibidos, ya que cualquier variación afecta directamente el cálculo de la existencia mínima y crítica.

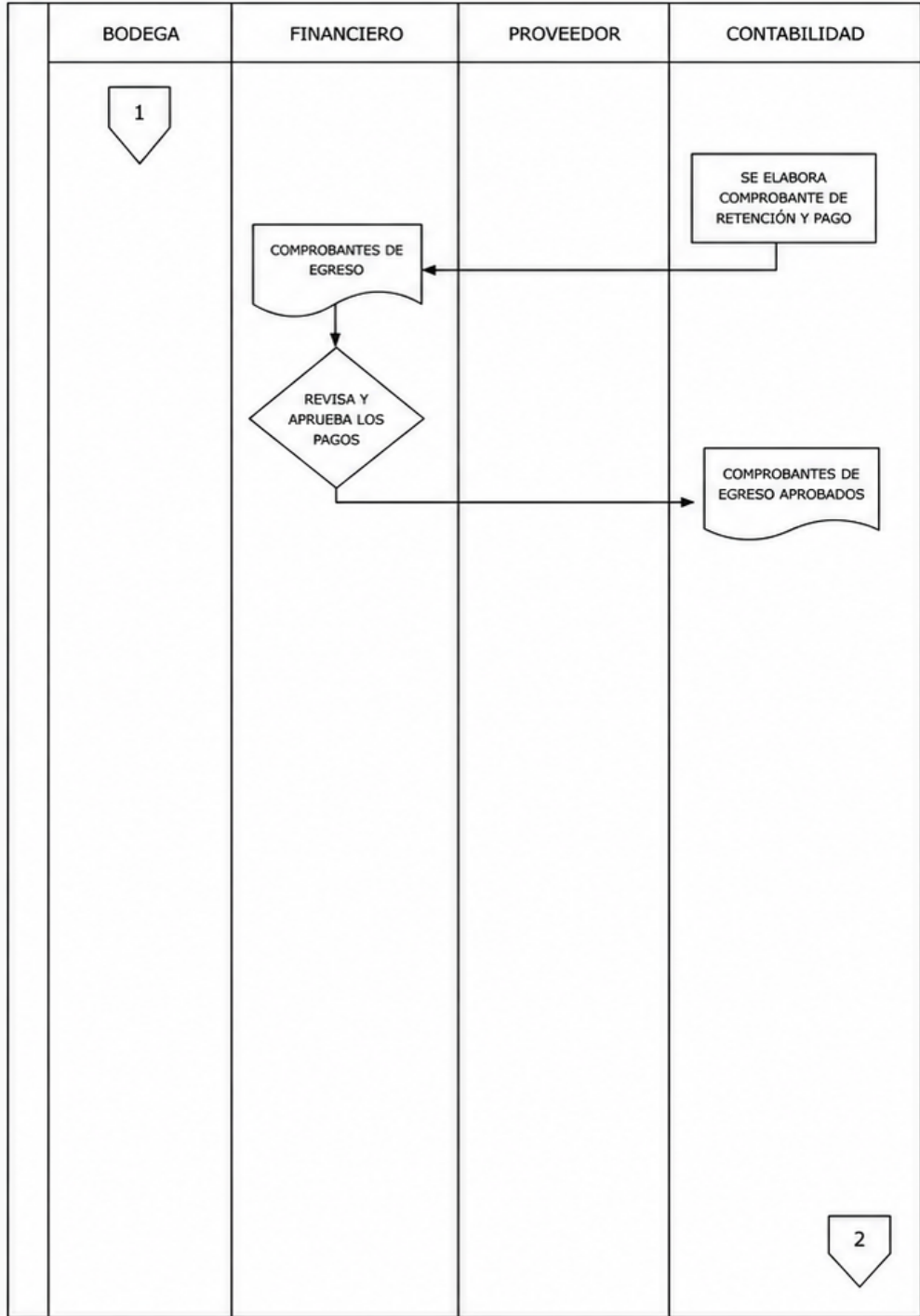
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Empresa Sari Popular	Pág.8.
Área	Compras		
Procedimiento			
<p>Objetivo</p> <p>Determinar los procedimientos necesarios para llevar a cabo las compras, recepción y el pago de toda la mercadería que permita cumplir con todas las políticas de la organización.</p> <p>Alcance</p> <p>Todos los procedimientos descritos en este documento tienen un alcance a todos los proveedores, el área de bodega, la gerencia financiera, y la contabilidad de la empresa Sari Popular</p> <p>Responsabilidades y funciones</p> <p>Jefe de bodega</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo una toma física del inventario • Recibir los productos o la mercadería • Ejecutar ordenes de pedido <p>Gerente financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento y gestión de inventarios • Revisión de los informes de manera física • Aprueba las ordenes de pedido • Emite órdenes de compra de la mercadería • Aprueba los pagos a los proveedores <p>Proveedor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se encarga de despachar toda la mercancía solicitada • Tiene la función de emitir notas de crédito por mercadería faltante <p>Contabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingresar en el sistema contable facturas de compras • Diseñar la devolución de la mercadería • Cancelar todas las cuentas por pagar a todos los proveedores • Ingresar todas las notas de crédito al sistema de la empresa 			

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS		Empresa Sari Popular	Pag.9.
Área	Compras		
Procedimiento			
Descripción			
<ol style="list-style-type: none"> 1. El encargado o jefe de la bodega debe de llevar a cabo todos los días viernes la toma física en los inventarios, esto con la finalidad de obtener un stock sobre las existencias en la bodega 2. El jefe del departamento contable cualquier día viernes puede participar como observador sobre la toma física que la gestiona el jefe de bodega 3. Emitir los informes de la mercadería que se encuentran enlistados en el stock anual, para ello, es necesario entregar copiar al área financiera y al contable, mientras que el informe original permanecerá en el departamento de bodega. 4. Con la presencia del informe de la toma física el jefe de la bodega debe diseñar un orden de pedido, el cual se lo puede realizar en Excel que sea aprobado por los proveedores. 5. La orden del pedido será enviada a la gerencia financiera, esto mediante un correo electrónico. 6. El gerente de finanzas es la persona responsable de revisar todo el orden del pedido, con la finalidad de identificar que todas las cantidades de los productos sean adecuados. 7. La gerencia financiera tiene la función de imprimir la orden y firmar para su respectiva aprobación. 8. El proveedor debe realizar los despachos en los mercados, en lo posible los días sábados en la mañana 9. La mercadería será recibida por el personal que se encuentra en bodega, por tal motivo, el jefe de la bodega debe revisar conjuntamente con los proveedores, la calidad, cantidad y el estado de los productos recibidos, identificando productos que no se encuentren en buen estado. Cuando exista una devolución o faltante el jefe de la bodega deberá detallar en las facturas copias y originales la mercadería que no ha sido despachada. 10. El jefe de la bodega debe realizar informes en donde conste la cantidad de la recepción de los productos que se destinaran al área financiera y de contabilidad, esto con un respaldo, es decir, una factura original. 			

11. El área de bodega tiene que entregar la factura original que es emitida por los proveedores destinado al departamento contable.
12. El área de contabilidad debe ingresar las facturas en el sistema contable, para ello, tiene que tener en consideración las observaciones de cada factura, si existe algún tipo de mercadería facturada y que no se encuentre despachada, el área de contabilidad debe registrar en el sistema su devolución.
13. El área de contabilidad debe elaborar solicitudes de la devolución de mercadería, esto por el stock que ha sido no despachado y facturado.
14. Cuando los proveedores reciben la nota de crédito, la contadora debe llevar a cabo el ajuste contable correspondiente sin ningún tipo de afectación en el Kardex.
15. Cuando es ingresado al sistema contable la factura y debe diseñar un comprobante sobre el comprobante de los egresos y la retención de la fuente.
16. La gerencia financiera debe recibir todos los comprobantes de egreso, tiene que revisarlos y aprobarlos, por lo tanto, su aprobación se evidencia en los pagos al proveedor.
17. El proveedor debe firmar los comprobantes de egreso.
18. El departamento contable debe archivar el comprobante de egreso.
19. El jefe de bodega debe mantener actualizado el Kardex de manera diaria, registrando todas las entradas y salidas de mercadería con la finalidad de mantener un control adecuado del inventario disponible.
20. El área financiera y contable debe realizar conciliaciones mensuales entre el inventario físico y el registrado en el sistema contable, con el propósito de identificar diferencias o inconsistencias.
21. El personal de bodega debe clasificar los productos de acuerdo con su tipo, fecha de ingreso y rotación, permitiendo una mejor organización y evitando pérdidas por obsolescencia o caducidad.
22. El jefe de bodega debe verificar periódicamente las condiciones de almacenamiento de la mercadería, garantizando que los productos se mantengan en óptimas condiciones de higiene, seguridad y conservación.
23. La gerencia financiera y el departamento contable deben elaborar reportes mensuales sobre los movimientos de inventario, compras y devoluciones, con la finalidad de evaluar el comportamiento del stock.

Diagrama de Flujo





V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- Este estudio propuso un sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra, debido que actualmente existen pérdidas por deterioro u obsolescencia, lo cual ha incrementado los costos del almacenamiento y la falta de liquidez, lo cual ha ocasionado que exista un deficiente manejo de las existencias reales de la empresa e incluso retraso en las entregas a la demanda
- Actualmente el proceso para la operación de inventarios de la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra tiene varios procesos empezando por la recepción de la mercadería, el almacenamiento, seguimiento, control de Stock, sin embargo, se ha podido identificar que esta empresa no cuenta con un software de gestión que le permita llevar a cabo un sistema de inventario para identificar las existencias reales en el almacén, lo cual ha ocasionado pérdida económica para la organización, por el deficiente control de los inventarios.
- Los componentes clave de la gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de la empresa Sari Popular es el control de las entradas y salida de la mercadería, además las proyecciones en ventas y los costos del almacenamiento, también la tasa de rotación del inventario que mantienen un impacto directo con la rentabilidad de la empresa, esto debido que al momento de reducir los costos operativos se puede evitar pérdidas en las ventas, por esta razón, estos componentes son puntuales en la rentabilidad económica de esta empresa.
- El plan de mejora desarrollado mediante un sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa Sari Popular permite a la empresa llevar a cabo un proceso de inventarios que cumpla con las necesidades de esta organización, para ello, se propuso un sistema de gestión de inventarios ABC con la finalidad de optimizar la gestión de inventarios, de esta manera la empresa puede clasificar los productos en relación de su importancia económica y rotación, enfocando en productos estratégicos que permita reducir los costos.

5.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los propietarios de la empresa Sari Popular tomar como referencia la propuesta de esta investigación, es decir, es necesario llevar a cabo un control de inventarios mediante el método ABC de esta manera la organización podrá clasificar a los productos en relación de su importancia y de esta manera tomar decisiones para mejorar su rentabilidad e identificar la rotación de los inventarios.
- Es necesario que la empresa Sari Popular organice la información de los almacenes y la gestión de los inventarios, con la finalidad de tomar decisiones precisas y realizar los pedidos con mayor rotación, además de clasificar todos los productos con baja rotación, esto le permitirá mejorar su rentabilidad y mantener organizado el almacén.
- Es necesario capacitar al personal que se encuentra en el almacenamiento sobre la importancia de la gestión de inventarios y su proceso, esto con la finalidad de controlar de manera eficiente todos los productos de la empresa y asegurar que la cantidad y el estado de los productos según su rotación que permita satisfacer la demanda e incrementar la rentabilidad de la empresa.
- Se recomienda a la empresa Sari Popular optimizar todos sus procesos logísticos y medir KPI de control continuo de esta manera puede manejar los costos de almacenamiento y aprovisionamiento con el propósito de maximizar sus ganancias y una mayor satisfacción al cliente y de esta manera mejorar su rentabilidad.
- Se recomienda a la empresa Sari Popular implementar un software de gestión de inventarios integrado con el área contable y financiera, con la finalidad de mantener información actualizada en tiempo real sobre las existencias, entradas y salidas de mercadería, permitiendo reducir errores operativos, optimizar el control del stock y mejorar la toma de decisiones relacionadas con la rentabilidad y liquidez de la empresa.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade Clavijo, B. P., & Guerrero Cepeda, M. J. (2023). Evaluación de la gestión de inventarios y facturación en el almacén Peregrine Falcón. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(2), 3328-3348. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i2.5576
- Angulo Murillo, N. G., Zambrano Zambrano, M. M., & Sánchez Arteaga, A. A. (2023). Gestión de inventario para mejorar la rentabilidad del sector farmacéutico en la ciudad de Manta. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria De Ciencias Contables, Auditoría Y Tributación: CORPORATUM 360 - ISSN: 2737-6443.*, 6(11), 2-12. <https://doi.org/10.56124/corporatum-360.v6i11.0055>
- Bagur Pons, S., Rosselló Ramon, M. R., Paz Lourido, B., & Verger, S. (2021). El Enfoque integrador de la metodología mixta en la investigación educativa. *RELIEVE - Revista Electrónica De Investigación Y Evaluación Educativa*, 27(1), 75-89. <https://doi.org/10.30827/relieve.v27i1.21053>
- Borbor Alvarado, A. & López Vera, J. (2024). Estrategias de control de inventario de suministros para la mejora de la rentabilidad de una compañía agrícola-minera. *Revista InveCom / ISSN En línea: 2739-0063*, 4(2), 1-13. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10841323>
- Caiza Pastuña, E. C., Mena Vasconez, M. D. J., & Acosta Camino, D. F. (2022). Estudio de factores incidentes sobre la gestión de inventarios-caso Pyme-Cibersegura. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(5), 5789-5807. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.5055
- Calero-Mayorga, D. E., Gamboa-Salinas, J. M., & Mancheno-Saá , M. J. (2020). Organización logística, diagnóstico competitivo en almacenes comerciales de la zona 3 del Ecuador. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X . *Polo De Capacitación, Investigación Y Publicación (POCAIP)*, 5(5), 158-181. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.190>

- Castro, J., & Salas Fariño, C. (2022). La gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir: Goods management from a clothing inventory Perspective. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 9(2), 77–98. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.92.650>
- Cedeño, M., & Romero, L. (2023). Optimización de inventarios en agroexportadoras ecuatorianas: Caso Guayaquil. *Revista Latinoamericana de Logística*, *15*(2), 45-60.
- Chiquito Tigua, G. P., & Cedeño Muñoz, G. L. (2025). *Gestión de inventarios y la eficiencia operativa de Lubrirepuestos Navarrete*. *Ciencia y Desarrollo*, 28(1).
- Codina, L. (2020). Cómo hacer revisiones bibliográficas tradicionales o sistemáticas utilizando bases de datos académicasoma de conducto auditivo externo: estudio de una serie de casos. *Revista ORL*, 11(2), 139-157. <https://dx.doi.org/10.14201/orl.22977>
- Córdova Rojas, I. A., Manguinuri Manihuari, L. E., Farfán Peña, S. A., & Romero Carazas, R. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. *Revista Colón Ciencias, Tecnología Y Negocios*, 9(2), 32–48. Recuperado a partir de https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista_colon_ctn/article/view/3105
- Corella Parra, L. M. & Olea Miranda, J. (2023). Desarrollo de un sistema de control de inventario para una empresa comercializadora de sistemas de riego. *Ingeniería, investigación y tecnología*, 24(1), 125-147. <https://doi.org/10.22201/fi.25940732e.2023.24.1.006>
- Cucho Vizcardo, C., Mejía Flores, E.I., Rubio Pinedo, W. A. (2019) *Propuesta de sistemas y el enfoque sistémico en las investigaciones científicas*. *Revista Cubana de Educación Superior*, 37(2), 31-44. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0257-43142018000200003&lng=es&tlng=es.
- Durán Acosta, M. Calles Montijo, F. & Zolano Sánchez, M. (2022). Gestión y control de inventario en pequeñas y medianas empresas (pymes) como herramienta de información para la toma de decisiones en tiempos de crisis. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria De Ciencias Económicas*, (37) 5, 156-179. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi37.468>

- Durán, Y., (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial*, (1), 55-78. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Fernández, J. (03 de octubre de 2024). ¿Cómo se calcula el margen bruto?. Sage. <https://www.sage.com/es-es/blog/como-calcular-el-margen-bruto/>
- Flores Tananta, D. C. A., Arévalo Arévalo, M. J. G., Pérez Hidalgo, M. J., & Escalante Torres, M. J. A. (2022). Gestión del inventario y el rendimiento financiero en las empresas automotrices, Tarapoto, 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(1), 2007-2027. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1631
- Flores Tapia, C. (2023). Optimización de inventarios aplicando Investigación de Operaciones. *RECAI Revista De Estudios En Contaduría, Administración E Informática*, 12(34), 1-15. doi:10.36677/recai.v12i34.19628
- Flores, J., et al. (2022). *Impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las empresas del sector farmacéutico*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Freitas D. (2021). Valoración de activos intangibles basados en la metodología de opciones reales para evaluar inversiones tecnológicas. *Actualidad Contable Faces*, 24(42), 36-94.
- García, A., et al. (2021). *La gestión de inventarios y su relación con la liquidez en las empresas comerciales*. *Revista de Investigación Contable*, 5(2), 45-58.
- Gómez, R., Pérez, M., & Torres, L. (2021). Impacto de la gestión técnica de inventarios en la rentabilidad de las PyMEs comerciales. *Revista de Ciencias Administrativas y Económicas*, 11(21), 89-105. <https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.06>
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E., & Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173. <https://doi.org/10.26820/>
- Hernández, R., et al. (2020). *Control de inventarios y rentabilidad: Un análisis en el sector minorista*. *Journal of Business & Economics*, 12(3), 112-125.
- Jiménez, L., Morales, R., & Castro, A. (2023). La gestión de inventarios como factor clave en la competitividad de las PyMEs del sector retail. *Revista*

Latinoamericana de Administración y Economía, 15(1), 74-92.
<https://doi.org/10.46502/issn.1856-7575-2023-15-1-4>

López, J., Castro, M., & Vaca, R. (2023). Estrategias de optimización de inventarios y su impacto en la rentabilidad operativa de pequeñas empresas comerciales. *Revista de Gestión y Estrategia Financiera*, 12(2), 45-60.
<https://doi.org/10.37811/rgf.v12i2.4560>

Marchena, E. (2023). Optimización de la cadena de suministro y su efecto en el margen neto de las PYMES. *Gestión y Estrategia*, 15(1), 22-34.

Marchena, O. (2023). Las ratios financieras y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables Y De Administración*, 14(1), 39-65. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>

Márquez Díaz. & Castro F. (2019). Uso del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Relación Beneficio-Costo en la Evaluación Financiera de un Programa de Vacunación de Fiebre Aftosa en el estado Yaracuy, Venezuela. *Revista de la Facultad de Ciencias Veterinarias*, 56(1), 052-057.
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-65762015000100008&lng=es&tlng=es.

Martínez, P., & Solís, D. (2022). Optimización de almacenes mediante la integración de la clasificación ABC y el método FIFO. *Journal of Business and Logistics*, 14(3), 210-228. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8543210>

Mendoza, J., Ortiz, P., & Sánchez, R. (2021). Gestión de stock de seguridad en manufacturas de Quito. Universidad Andina Simón Bolívar.

Moreno Chávez, M. A., Guanotásig Umajinga, M. A., & Moreno Gavilanes, K. A. (2023). Inventory management and business profitability: an approach to mass consumption trading companies. *Religación*, 8(37), e2301063.
<https://doi.org/10.46652/rgn.v8i37.1063>

Peñaranda Ortega, M. González Sala, F. & Osca Lluch, J. (2021). Estimación de los costes de publicación en revistas científicas indexadas en JCR en 2017 y 2018: el caso de la Psicología. *Revista Española De Documentación Científica*, 44(4), e311. <https://doi.org/10.3989/redc.2021.4.1819>

- Pérez, M., & Ramírez, J. (2021). Modelos de gestión de inventarios y su impacto en el capital de trabajo. *Journal of Business and Operational Strategy*, 9(2), 115-130. <https://redalyc.org/articulo.oa?id=jbos20210902>
- Piña, L. (2023). El enfoque cualitativo: Una alternativa compleja dentro del mundo de la investigación. *Revista Interdisciplinaria Arbitrada Koinonía*, 8 (15), 1-3. 2023. <https://doi.org/10.35381/rkv8i15.2440>
- Pulla, D. (2025). *Modelos de planificación y gestión de capital en las PYMES del Ecuador*. Editorial Académica Universitaria.
- Ramírez, C. (2020). Gestión de inventarios y su incidencia en la liquidez de las empresas comerciales. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 188-210. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.697>
- Ramírez, J. (2023). *La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de una empresa de ferretería del distrito de Surco, 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Perú], Lima-Perú. https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2144/11-24-2022_204531431_RamirezYanaricoJuanDiego.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rivera Godoy, J.A. & Samboní Chilito, L.M. (2021). Desempeño financiero del sector de elaboración de productos lácteos en Colombia (2014-2019). *Entramado*, 17 (2), 90-108. <https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.2.7699>
- Rolón Ramírez, D. A. (2024). Transformación Tecnológica en el Modelo de Gestión de Inventarios en las Mipymes, Revisión Bibliográfica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 3551-3566. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.9701
- Salvador Oliván, J. A.; Marco Cuenca, G.; Arquero Avilés, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44 (2), e295. <https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>
- Sánchez, A., & Martínez, K. (2021). El método FIFO como herramienta de gestión de calidad y control de mermas en el sector retail. *Journal of Business and Economics Research*, 8(1), 112-128. <https://redalyc.org/articulo.oa?id=jber20210801>

- Sánchez, C. (11 de abril de 2022). *¿En qué consiste un inventario cíclico?*. V.10. <https://grupov10.com/inventario-ciclico/>
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. <https://dx.doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Simancas Guardo, I. (2024). La gestión de cartera como pilar de sostenibilidad financiera: un camino para el crecimiento y la resiliencia a largo plazo. *Revista Científica Anfibios*, 7(1), 37-49. <https://doi.org/10.37979/afb.2024v7n1.146>
- Ugando Peñate, M., Parrales Domínguez, B. A., & Bustos Zamora, D. T. (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial "Muebles Chabelita". *ECA Sinergia*, 13(2), 83-94. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v13i2.3759
- Ugando Peñate, M., Parrales Domínguez, B. A., & Bustos Zamora, D. T. (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial "Muebles Chabellita". *ECA Sinergia*, *13*(2), 83-94.
- Ugando Peñate, M., Parrales Domínguez, BA, & Bustos Zamora, DT (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial "Muebles Chabelita". *ECA Sinergia*, 13 (2), 83-94. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v13i2.3759
- Ugando Peñate, M., Parrales Domínguez, BA, & Bustos Zamora, DT (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial "Muebles Chabelita". *ECA Sinergia*, 13 (2), 83-94. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v13i2.3759
- Zambrano Bravo, E. A. (2022). *Gestión de inventarios en empresas públicas fusionadas*. *Dominio De Las Ciencias*, 8(2), 387–401. <https://doi.org/10.23857/dc.v8i2.265>

VII. ANEXOS

Anexo 1

Acta de la sustentación de Predefensa del TIC

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN ORAL DE LA PREDEFENSA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR CON ENFOQUE EN INVESTIGACIÓN

ESTUDIANTE:	Ruiz Gaona Josue Michael	CÉDULA DE IDENTIDAD:	1004450357
PERIODO ACADÉMICO:	2023B		
PRESIDENTE TRIBUNAL	Viveros Almeida Luis Homero	DOCENTE TUTOR:	Quinde Sari Freddy Richard
DOCENTE:	Carvajal Pérez Luis Alfredo		
TEMA DEL TIC:	"Gestión de inventarios y la rentabilidad aplicada a la empresa Sari Popular de la ciudad de Ibarra"		
No.	CATEGORÍA	Evaluación cuantitativa	OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES
1	PROBLEMA - OBJETIVOS	7,00	Mejorar la exposición del problema
2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7,00	Profundizar en la gestión integral de la gestión de inventarios
3	METODOLOGÍA	7,00	Mejorar la explicación del enfoque y su alcance
4	RESULTADOS	7,00	Integrar la gestión de inventarios en todo su alcance (FIFO, LIFO, Etc) análisis de relación beneficio-costo.
5	DISCUSIÓN	7,00	Mejorar e incluir revisión de literatura y resultados comparados entre sí y la teoría
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	7,00	Mejorara según corrección del trabajo
7	DEFENSA, ARGUMENTACIÓN Y VOCABULARIO PROFESIONAL	7,00	Mejorar su argumentación y presentación
8	FORMATO, ORGANIZACIÓN Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN	7,00	Mejorar la presentación y el formato según observaciones.

Conociendo una nota de: 7,00 Por lo tanto, **APRUEBA** ; debiendo el o los investigadores acatar el siguiente artículo:

Art. 66.- De la aprobación de la pre defensa del informe final de TIC.- El estudiante deberá obtener una nota mínima de 7/10; al finalizar el proceso de pre-defensa se procederá a levantar el acta correspondiente. En el caso de aprobar con observaciones el estudiante deberá adjuntar el informe final de cumplimiento de observaciones y recomendaciones emitido por el Tribunal previo a la defensa final en un término máximo de 10 días.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el martes, 27 de enero de 2026

Viveros Almeida Luis Homero
PRESIDENTE TRIBUNAL

Carvajal Pérez Luis Alfredo
DOCENTE

Quinde Sari Freddy Richard
DOCENTE TUTOR



Anexo 2

Certificado del abstract por parte de idiomas



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI- FOREIGN AND NATIVE LANGUAGES CENTER

Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

Autor: Ruiz Gaona Josué Michael

Fecha de recepción del abstract: 3 de febrero de 2026

Fecha de entrega del informe: Viernes, 6 de febrero de 2026

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma Inglés. Según la rúbrica de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9; por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente




MA. Martha Viveros
RESPONSABLE CIDEIN

Anexo 3

Estados financieros de la empresa

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	SARI PAPELERIA POPULAR S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIANO ACOSTA Y AV. JAIME RIVADENEIRA No. 1251 BARRIO: LA
	EXPEDIENTE	144815
	RUC	1091737236001
	AÑO	2023
	FORMULARIO	SCV.NIIF.144815.2023.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		14/04/2025
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)
ACTIVO	1	2154036.35
ACTIVO CORRIENTE	101	1124937.41
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	4140.22
CAJA	1010101	4140.22
INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS	1010102	0.00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	564063.68
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201	0.00
RENTA VARIABLE	101020101	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	10102010101	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	10102010102	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	10102010103	0.00
UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	10102010104	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	10102010105	0.00
OTROS	10102010106	0.00
RENTA FIJA	101020102	0.00
AVALES	10102010201	0.00
BONOS DEL ESTADO	10102010202	0.00
BONOS DE PRENDA	10102010203	0.00
CÉDULAS HIPOTECARIAS	10102010204	0.00
CERTIFICADOS FINANCIEROS	10102010205	0.00
CERTIFICADOS DE INVERSIÓN	10102010206	0.00
CERTIFICADOS DE TESORERÍA	10102010207	0.00
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO	10102010208	0.00
CUPONES	10102010209	0.00
DEPÓSITOS A PLAZO	10102010210	0.00
LETRAS DE CAMBIO	10102010211	0.00
NOTAS DE CRÉDITO	10102010212	0.00
OBLIGACIONES	10102010213	0.00
FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES	10102010214	0.00
OVERNIGHTS	10102010215	0.00
OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES	10102010216	0.00
PAPEL COMERCIAL	10102010217	0.00
PAGARÉS	10102010218	0.00
PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN	10102010219	0.00
TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL	10102010220	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN	10102010221	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	10102010222	0.00
OTROS	10102010223	0.00
DERIVADOS	101020103	0.00
FORWARD	10102010301	0.00
FUTUROS	10102010302	0.00
OPCIONES	10102010303	0.00
OTROS	10102010304	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	1010202	0.00
RENTA VARIABLE	101020201	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	10102020101	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	10102020102	0.00

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	SARI PAPELERIA POPULAR S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIANO ACOSTA Y AV. JAIME RIVADENEIRA No. 1251 BARRIO: LA FERROVIARIA
	EXPEDIENTE	144815
	RUC	1091737236001
	AÑO	2024
	FORMULARIO	SCV.NIIF.144815.2024.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAA)		Apr 14, 20
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)
ACTIVO	1	2175817.49
ACTIVO CORRIENTE	101	1139005.22
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	10101	17749.89
CAJA	1010101	17749.89
INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS	1010102	0.00
INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	1010103	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS	10102	474617.8
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS	1010201	0.00
RENTA VARIABLE	101020101	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	10102010101	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	10102010102	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN DE PARTICIPACIÓN	10102010103	0.00
UNIDADES DE PARTICIPACIÓN	10102010104	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	10102010105	0.00
OTROS	10102010106	0.00
RENTA FIJA	101020102	0.00
AVALES	10102010201	0.00
BONOS DEL ESTADO	10102010202	0.00
BONOS DE PRENDA	10102010203	0.00
CÉDULAS HIPOTECARIAS	10102010204	0.00
CERTIFICADOS FINANCIEROS	10102010205	0.00
CERTIFICADOS DE INVERSIÓN	10102010206	0.00
CERTIFICADOS DE TESORERÍA	10102010207	0.00
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO	10102010208	0.00
CUPONES	10102010209	0.00
DEPÓSITOS A PLAZO	10102010210	0.00
LETRAS DE CAMBIO	10102010211	0.00
NOTAS DE CRÉDITO	10102010212	0.00
OBLIGACIONES	10102010213	0.00
FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES	10102010214	0.00
OVERNIGHTS	10102010215	0.00
OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES	10102010216	0.00
PAPEL COMERCIAL	10102010217	0.00
PAGARÉS	10102010218	0.00
PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN	10102010219	0.00
TÍTULOS DEL BANCO CENTRAL	10102010220	0.00
VALORES DE TITULARIZACIÓN	10102010221	0.00
INVERSIONES EN EL EXTERIOR	10102010222	0.00
OTROS	10102010223	0.00
DERIVADOS	101020103	0.00
FORWARD	10102010301	0.00
FUTUROS	10102010302	0.00
OPCIONES	10102010303	0.00
OTROS	10102010304	0.00
ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL	1010202	0.00
RENTA VARIABLE	101020201	0.00
ACCIONES Y PARTICIPACIONES	10102020101	0.00
CUOTAS DE FONDOS COLECTIVOS	10102020102	0.00





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS


RAZÓN SOCIAL	SARI PAPELERIA POPULAR S.A.
DIRECCIÓN	AV. MARIANO ACOSTA Y AV. JAIME RIVADENEIRA No. 1251 BARRIO: LA FERROVIARIA
EXPEDIENTE	144815
RUC	1091737236001
AÑO	2024
FORMULARIO	SCV.NIIF.144815.2024.1

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	401	2987942
VENTA DE BIENES	40101	2987942
PRESTACION DE SERVICIOS	40102	0.00
INGRESOS POR ASESORÍA	4010201	0.00
INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES	4010202	0.00
INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS	4010203	0.00
OTROS	4010204	0.00
CONTRATOS DE CONSTRUCCION	40103	0.00
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	40104	0.00
REGALÍAS	40105	0.00
INTERESES	40106	0.00
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CREDITO	4010601	0.00
INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS	4010602	0.00
OTROS INTERESES GENERADOS	4010603	0.00
DIVIDENDOS	40107	0.00
GANANCIA POR MEDICION A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	40108	0.00
INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	40109	0.00
COMISIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES	4010901	0.00
POR OPERACIONES BURSÁTILES	401090101	0.00
POR CONTRATOS DE UNDERWRITING	401090103	0.00
POR COMISIÓN EN OPERACIONES	401090104	0.00
POR INSCRIPCIONES	401090105	0.00
POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCIÓN	401090106	0.00
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO	4010902	0.00
PORTAFOLIO DE TERCEROS	401090201	0.00
FONDOS ADMINISTRADOS	401090202	0.00
FONDOS COLECTIVOS	401090203	0.00
TITULARIZACIÓN	401090204	0.00
FIDEICOMISOS MERCANTILES	401090205	0.00
ENCARGOS FIDUCIARIOS	401090206	0.00
POR CALIFICACION DE RIESGO	401090207	0.00
POR REPRESENTACION DE OBLIGACIONISTAS	401090208	0.00
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	4010903	0.00
CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS	401090301	0.00
CUSTODIA VALORES DESMATERIALIZADOS	401090302	0.00
COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES	401090303	0.00
OTROS	401090304	0.00
INGRESOS FINANCIEROS	40110	0.00
DIVIDENDOS	4011001	0.00
INTERESES FINANCIEROS	4011002	0.00
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4011003	0.00
VALUACION DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4011004	0.00
GANANCIA EN VENTA DE TITULOS VALORES	4011005	0.00
OTROS INGRESOS FINANCIEROS	4011006	0.00
(-) DESCUENTO EN VENTAS	40112	0.00
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	40113	0.00
(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	40114	0.00
(-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES	40115	0.00
UTILIDAD EN CAMBIO	40116	0.00

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	SARI PAPELERIA POPULAR S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIANO ACOSTA Y AV. JAIME RIVADENEIRA No. 1251 BARRIO: LA
	EXPEDIENTE	144815
	RUC	1091737236001
	AÑO	2023
	FORMULARIO	SCV.NIIF.144815.2023.1
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR (En USDS)
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	401	3467620.52
VENTA DE BIENES	40101	3467620.52
PRESTACION DE SERVICIOS	40102	0.00
INGRESOS POR ASESORIA	4010201	0.00
INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES	4010202	0.00
INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS	4010203	0.00
OTROS	4010204	0.00
CONTRATOS DE CONSTRUCCION	40103	0.00
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	40104	0.00
REGALÍAS	40105	0.00
INTERESES	40106	0.00
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CREDITO	4010601	0.00
INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS	4010602	0.00
OTROS INTERESES GENERADOS	4010603	0.00
DIVIDENDOS	40107	0.00
GANANCIA POR MEDICION A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	40108	0.00
INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	40109	0.00
COMISIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES	4010901	0.00
POR OPERACIONES BURSATILES	401090101	0.00
POR CONTRATOS DE UNDERWRITING	401090103	0.00
POR COMISIÓN EN OPERACIONES	401090104	0.00
POR INSCRIPCIONES	401090105	0.00
POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCIÓN	401090106	0.00
POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO	4010902	0.00
PORTAFOLIO DE TERCEROS	401090201	0.00
FONDOS ADMINISTRADOS	401090202	0.00
FONDOS COLECTIVOS	401090203	0.00
TITULARIZACIÓN	401090204	0.00
FIDEICOMISOS MERCANTILES	401090205	0.00
ENCARGOS FIDUCIARIOS	401090206	0.00
POR CALIFICACION DE RIESGO	401090207	0.00
POR REPRESENTACION DE OBLIGACIONISTAS	401090208	0.00
CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN	4010903	0.00
CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS	401090301	0.00
CUSTODIA VALORES DESMATERIALIZADOS	401090302	0.00
COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES	401090303	0.00
OTROS	401090304	0.00
INGRESOS FINANCIEROS	40110	0.00
DIVIDENDOS	4011001	0.00
INTERESES FINANCIEROS	4011002	0.00
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4011003	0.00
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4011004	0.00
GANANCIA EN VENTA DE TITULOS VALORES	4011005	0.00
OTROS INGRESOS FINANCIEROS	4011006	0.00
(-) DESCUENTO EN VENTAS	40112	0.00
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	40113	0.00
(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	40114	0.00
(-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES	40115	0.00
UTILIDAD EN CAMBIO	40116	0.00

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	SARI PAPELERIA POPULAR S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIANO ACOSTA Y AV. JAIME RIVADENEIRA No. 1251 BARRIO: LA FERROVIARIA
	EXPEDIENTE	144815
	RUC	1091737236001
	AÑO	2024
	FORMULARIO	SCV.NIIF.144815.2024.1
ESTADO DE FLUJO EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO		
CUENTA	CÓDIGO	SALDOS BALANCE (En USDS)
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS	95	47183.25
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	9501	-22789.75
Clases de cobros por actividades de operación	950101	1065231.31
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	95010101	1065231.31
Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias	95010102	0.00
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos de intermediación o para negociar	95010103	0.00
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas	95010104	0.00
Otros cobros por actividades de operación	95010105	0.00
Clases de pagos por actividades de operación	950102	-1053553.81
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	95010201	-612354.04
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociar	95010202	0.00
Pagos a y por cuenta de los empleados	95010203	-9675.45
Pagos por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	95010204	0.00
Otros pagos por actividades de operación	95010205	-431524.32
Dividendos pagados	950103	0.00
Dividendos recibidos	950104	0.00
Intereses pagados	950105	0.00
Intereses recibidos	950106	0.00
Impuestos a las ganancias pagados	950107	0.00
Otras entradas (salidas) de efectivo	950108	-34467.25
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	9502	87534.68
Efectivo procedentes de la venta de acciones en subsidiarias u otros negocios	950201	0.00
Efectivo utilizado para adquirir acciones en subsidiarias u otros negocios para tener el control	950202	0.00
Efectivo utilizado en la compra de participaciones no controladoras	950203	0.00
Otros cobros por la venta de acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	950204	0.00
Otros pagos para adquirir acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	950205	0.00
Otros cobros por la venta de participaciones en negocios conjuntos	950206	0.00
Otros pagos para adquirir participaciones en negocios conjuntos	950207	0.00
Importes procedentes por la venta de propiedades, planta y equipo	950208	0.00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	950209	-12465.32
Importes procedentes de ventas de activos intangibles	950210	0.00
Compras de activos intangibles	950211	0.00
Importes procedentes de otros activos a largo plazo	950212	0.00
Compras de otros activos a largo plazo	950213	0.00
Importes procedentes de subvenciones del gobierno	950214	0.00
Anticipos de efectivo efectuados a terceros	950215	0.00
Cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos concedidos a terceros	950216	0.00
Pagos derivados de contratos de futuro, a término, de opciones y de permuta financiera	950217	0.00
Cobros procedentes de contratos de futuro, a término, de opciones y de permuta financiera	950218	0.00
Dividendos recibidos	950219	0.00
Intereses recibidos	950220	100000
Otras entradas (salidas) de efectivo	950221	0.00
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	9503	-17561.68
Aporte en efectivo por aumento de capital	950301	0.00
Financiamiento por emisión de títulos valores	950302	0.00
Pagos por adquirir o rescatar las acciones de la entidad	950303	0.00
Financiación por préstamos a largo plazo	950304	14852.1
Pagos de préstamos	950305	0.00
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	950306	0.00

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS	RAZÓN SOCIAL	SARI PAPELERIA POPULAR S.A.
	DIRECCIÓN	AV. MARIANO ACOSTA Y AV. JAIME RIVADENEIRA No. 1251 BARRIO: LA
	EXPEDIENTE	144815
	RUC	1091737236001
	AÑO	2023
	FORMULARIO	SCV.NIIF.144815.2023.1
ESTADO DE FLUJO EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO		
CUENTA	CÓDIGO	SALDOS BALANCE (En
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS	95	44714.96
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	9501	-28570.71
Clases de cobros por actividades de operación	950101	1064231.20
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	95010101	1064231.20
Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias	95010102	0.00
Cobros procedentes de contratos mantenidos con propósitos de intermediación o para negociar	95010103	0.00
Cobros procedentes de primas y prestaciones, anualidades y otros beneficios de pólizas suscritas	95010104	0.00
Otros cobros por actividades de operación	95010105	0.00
Clases de pagos por actividades de operación	950102	-1058334.66
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	95010201	-568008
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociar	95010202	0.00
Pagos a y por cuenta de los empleados	95010203	-9675.45
Pagos por primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas	95010204	0.00
Otros pagos por actividades de operación	95010205	-480651.21
Dividendos pagados	950103	0.00
Dividendos recibidos	950104	0.00
Intereses pagados	950105	0.00
Intereses recibidos	950106	0.00
Impuestos a las ganancias pagados	950107	0.00
Otras entradas (salidas) de efectivo	950108	-34467.25
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	9502	90847.35
Efectivo procedentes de la venta de acciones en subsidiarias u otros negocios	950201	0.00
Efectivo utilizado para adquirir acciones en subsidiarias u otros negocios para tener el control	950202	0.00
Efectivo utilizado en la compra de participaciones no controladoras	950203	0.00
Otros cobros por la venta de acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	950204	0.00
Otros pagos para adquirir acciones o instrumentos de deuda de otras entidades	950205	0.00
Otros cobros por la venta de participaciones en negocios conjuntos	950206	0.00
Otros pagos para adquirir participaciones en negocios conjuntos	950207	0.00
Importes procedentes por la venta de propiedades, planta y equipo	950208	0.00
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	950209	-9152.65
Importes procedentes de ventas de activos intangibles	950210	0.00
Compras de activos intangibles	950211	0.00
Importes procedentes de otros activos a largo plazo	950212	0.00
Compras de otros activos a largo plazo	950213	0.00
Importes procedentes de subvenciones del gobierno	950214	0.00
Anticipos de efectivo efectuados a terceros	950215	0.00
Cobros procedentes del reembolso de anticipos y préstamos concedidos a terceros	950216	0.00
Pagos derivados de contratos de futuro, a término, de opciones y de permuta financiera	950217	0.00
Cobros procedentes de contratos de futuro, a término, de opciones y de permuta financiera	950218	0.00
Dividendos recibidos	950219	0.00
Intereses recibidos	950220	100000
Otras entradas (salidas) de efectivo	950221	0.00
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	9503	-17561.68
Aporte en efectivo por aumento de capital	950301	0.00
Financiamiento por emisión de títulos valores	950302	0.00
Pagos por adquirir o rescatar las acciones de la entidad	950303	0.00
Financiación por préstamos a largo plazo	950304	14652.1
Pagos de préstamos	950305	0.00
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	950306	0.00