



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa "XYZ" durante los periodos 2023-2024

**ARMIJOS PALADINES ALEX ANDRES
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ORTEGA ZHUNLAULA ERICK ROLANDO
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2025**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas
en la empresa "XYZ" durante los periodos 2023-2024**

**ARMIJOS PALADINES ALEX ANDRES
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ORTEGA ZHUNLAULA ERICK ROLANDO
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2025**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

**Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas
en la empresa "XYZ" durante los periodos 2023-2024**

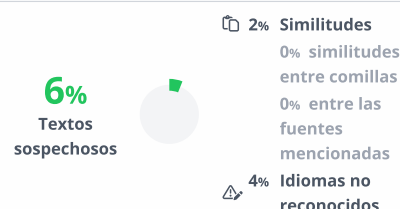
**ARMIJOS PALADINES ALEX ANDRES
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ORTEGA ZHUNLAULA ERICK ROLANDO
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

ZUÑIGA REYES GLADYS NARCISA

**MACHALA
2025**

Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa "XYZ" durante los periodos 2023-2024



Nombre del documento: Análisis de caso Armijos Alex - Ortega

Erick.pdf

ID del documento: 84a1b5f3cf2396e0d46ca5a7c83f7609dad5f618

Tamaño del documento original: 474,71 kB

Autores: Alex Andres Armijos Paladines, Erick Rolando Ortega Zhunaula

Depositante: GLADYS NARCISA ZUÑIGA REYES

Fecha de depósito: 12/7/2025

Tipo de carga: interface

fecha de fin de análisis: 13/7/2025

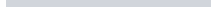
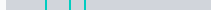
Número de palabras: 10.589

Número de caracteres: 78.046

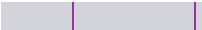
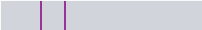
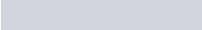
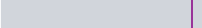
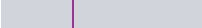
Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 opuntiabrava.ult.edu.cu https://opuntiabrava.ult.edu.cu/index.php/opuntiabrava/article/view/1632 1 fuente similar	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (31 palabras)
2	 dspace.utb.edu.ec Rentabilidad de la empresa Best-Quality-Fruit S.A. de la ciud... http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/17127	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (33 palabras)
3	 doi.org La enseñanza de las ciencias sociales mediante el método deductivo https://doi.org/10.62697/rmiej.v2i2.50	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (22 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 www.espirituemprendedortes.com https://www.espirituemprendedortes.com/index.php/revista/article/view/397	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (30 palabras)
2	 fastercapital.com Activos totales Activos totales la base del ROA y su comparaci... https://fastercapital.com/es/contenido/Activos-totales-Activos-totales-la-base-del-ROA-y-su-c-...	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (26 palabras)
3	 repositorioacademico.upc.edu.pe https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/10757/668445/17/Chambergro_CJ.pdf	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (15 palabras)
4	 repositorio.ucv.edu.pe Aplicación de pronóstico de ventas para mejorar la gest... https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/115449	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)
5	 repositorio.uniremington.edu.co Desafíos éticos y responsabilidades del cont... https://repositorio.uniremington.edu.co/handle/123456789/4426	< 1%		 Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- 1  <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/15385>
- 2  <http://hdl.handle.net/10757/668445>
- 3  <https://orcid.org/0000-0003-0098-7805>
- 4  <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2546>
- 5  <https://doi.org/10.17605/osf.io/hetw2>

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, ARMIJOS PALADINES ALEX ANDRES y ORTEGA ZHUNAULA ERICK ROLANDO, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa "XYZ" durante los periodos 2023-2024, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

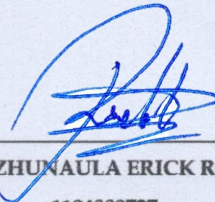
Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



ARMIJOS PALADINES ALEX ANDRES

0706470382



ORTEGA ZHUNAULA ERICK ROLANDO

1104880727

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, a Dios, fuente infinita de sabiduría y amor, porque con Él todo es posible. En cada paso que di, en cada obstáculo superado, sentí Su guía y Su presencia fortaleciendo mi espíritu. Él iluminó mi camino cuando las fuerzas flaqueaban y me dio el valor necesario para continuar y alcanzar esta meta tan anhelada.

A mi amada madre, Mirian Olga Paladines Enríquez, con todo mi amor, mi admiración y mi gratitud eterna. Eres y siempre serás el motor de mi vida, la razón por la que no me he rendido, incluso en los días más duros. Gracias por tu sacrificio silencioso, por tu trabajo incansable, por tu apoyo incondicional y por estar presente en cada momento de mi vida, celebrando mis triunfos y levantándome cuando caía. Has sido madre, amiga, consejera y ejemplo. Esta tesis es tanto tuya como mía, porque sin tu dedicación, tus enseñanzas y tu amor, este sueño no habría sido posible. Todo lo que soy y todo lo que he logrado tiene como base el esfuerzo y los valores que me transmitiste. Gracias por darlo todo por mí, sin esperar nada a cambio.

A mi abuela, María Pineda, quien desde siempre sembró en mí los valores que hoy guían mis decisiones. Con su cariño, sus enseñanzas y su ejemplo, me mostró la importancia de actuar con humildad, respeto y bondad. Su deseo de que yo alcance lo mejor ha sido una luz constante en mi vida.

A mis amigos Erick Ortega, Melany Salinas y Karen Chipre, con quienes compartí risas, desafíos, desvelos y aprendizajes a lo largo de esta etapa universitaria. Gracias por su amistad sincera, por estar presentes en los momentos difíciles y por hacer de esta experiencia algo inolvidable. Su compañía fue clave en este camino.

Alex Andres Armijos Paladines

Dios, origen de toda luz, agradezco la gracia de sostenerme cuando las fuerzas menguaban, de mostrarme el norte en los días oscuros, y de recordarme, aún en silencio, que todo esfuerzo noble tiene su recompensa. A Él le confío mis logros, mi camino y lo que aún falta por recorrer. A ti, madre mía, señora Maritza Zhunaula, te rindo el más profundo de los homenajes, porque si este hijo tuyo ha llegado hasta aquí, ha sido por tu fe incansable, por tu esfuerzo inquebrantable y por ese amor que no conoce descanso. Fuiste sustento cuando escaseaba el pan, palabra de aliento cuando dudaba, y escudo cuando el mundo se volvía áspero. Has sido faro y abrigo, y por ti, por tus desvelos y tus silencios llenos de entrega, esta victoria también es tuya.

A mi padre, Rolando Balzano, hombre sabio y de palabra oportuna, gracias por ser presencia constante y corazón firme en cada etapa de mi vida. Tus consejos han sido guía en momentos de duda, tus gestos sencillos una muestra silenciosa de grandeza. Eres un ser maravilloso, cuya nobleza se expresa en los actos cotidianos, en la serenidad con la que sostienes nuestro hogar, y en la capacidad que tienes para dar paz cuando más se necesita. Tu ejemplo ha dejado una huella profunda en mi formación, no sólo como profesional, sino como ser humano.

A mis hermanos, Edison y Alessandro, mis compañeros de vida, mi reflejo y mi impulso. A Edison, que con su ejemplo fue brújula y empuje, inspiración constante para superarme. Y a mi pequeño Alessandro, que, con su ternura, ocurrencias y ayuda diaria, llenó de alegría cada jornada. Juntos hemos sido columna, muralla y cimiento; Dios me dio más que hermanos: me dio cómplices del alma.

A mis abuelos, Ernesto Zhunaula y Esterfilia Alvarado, quienes, como segundos padres, me han enseñado el valor del arraigo, la bondad del consejo pausado y la ternura que sólo los años saben entregar. Su amor, su historia y sus enseñanzas han moldeado mi carácter. Su presencia constante ha sido consuelo y certeza. A ustedes, mi eterno agradecimiento.

A mis amigos y compañeros de carrera, Alex, Karen y Melany, quienes empezaron siendo nombres en una lista y se convirtieron en parte vital de esta aventura. Gracias por sus risas, su paciencia, su apoyo, y por ser esa familia que la vida me regaló dentro del aula. A ustedes les entrego un pedacito de mi corazón, pues en el viaje universitario no hubo mejor tripulación que ustedes.

Y por último y no menos importante me doy gracias a mí, por no haberme rendido cuando las madrugadas me encontraban con el alma cansada y los ojos encendidos de sueño. Por cada página escrita con más esperanza que certezas, por cada paso que di, aunque las fuerzas flaquearan. Por confiar, por seguir, por resistir. A ti, Erick, gracias por levantarte una y otra vez, por creer en el propósito, por no abandonar tu sueño incluso cuando parecía cuesta arriba. Porque, aunque nadie más lo viera, tú sabías que lo estabas logrando.

Este logro no es sólo un título; es la prueba viva de que el amor, el esfuerzo y la fe hacen posible lo que un día parecía inalcanzable.

“Cuando quieres realmente una cosa, todo el universo conspira para ayudarte a conseguirla.”

Paulo Coelho

Con todo mi amor y dedicación.

Erick Rolando Ortega Zhunaula

Resumen

La presente investigación analiza la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa “XYZ”, durante los periodos 2023-2024, en el contexto de la provincia de El Oro. Se identificó que una inadecuada gestión de inventarios, sumada a métodos empíricos para estimar las ventas, ha generado desviaciones significativas en la planificación financiera, afectando directamente la rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa. El estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental y alcance correlacional, utilizando técnicas como la revisión documental, entrevistas y análisis de indicadores financieros como la rotación de inventarios, edad promedio de stock.

Los resultados evidencian que, aunque la empresa presenta niveles aceptables de rotación de inventarios, la falta de herramientas técnicas para proyectar ventas ocasiona sobreestimaciones superiores al 20% en algunos meses, generando problemas de sobrestock o desabastecimiento. Se concluye que existe una relación directa entre una planificación comercial deficiente y una gestión ineficaz del inventario, lo cual compromete el uso óptimo de los recursos financieros. Este estudio permitió identificar una serie de recomendaciones orientadas a mejorar la eficiencia financiera, entre ellas: la implementación de métodos estadísticos básicos como los promedios móviles o modelos de tendencia, la integración de sistemas contables automatizados y la adopción de controles de inventario más rigurosos. Estas sugerencias buscan aportar herramientas prácticas que fortalezcan la toma de decisiones en la empresa y sirvan de guía para organizaciones con características similares.

Palabras clave:

Rotación de inventarios, pronóstico de ventas, eficiencia financiera, indicadores contables, planificación comercial.

Abstract

This research analyzes the relationship between inventory turnover and sales forecasting in the company “XYZ” during the 2023–2024 periods, within the province of El Oro. It was identified that inadequate inventory management, combined with empirical sales estimation methods, has led to significant deviations in financial planning, directly affecting the company's profitability and operational efficiency. The study was developed using a quantitative approach, with a non-experimental and correlational design, applying techniques such as document analysis, interviews, and financial indicators like inventory turnover, average stock.

The results show that, although the company presents acceptable inventory turnover levels, the lack of technical tools for forecasting sales causes overestimations above 20% in some months, leading to issues such as overstock or stockouts. It is concluded that there is a direct relationship between poor commercial planning and ineffective inventory management, which compromises the optimal use of financial resources.

This study led to a series of recommendations aimed at improving financial efficiency. These include the implementation of basic statistical methods such as moving averages or trend models, the integration of automated accounting systems, and the adoption of more rigorous inventory controls. These suggestions are intended to provide practical tools that strengthen decision-making within the company and may serve as a reference for organizations with similar characteristics.

Keywords:

Inventory turnover, sales forecasting, financial efficiency, accounting indicators, commercial planning.

INDICE

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO	9
1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio.	9
1.1.1 Tema de investigación.	9
1.1.2 Objeto de estudio.....	9
1.1.3 Contextualización.....	9
1.2 Hecho de interés.	11
1.2.1 Árbol de Problemas:	12
1.2.2 Problemática del análisis de caso:	12
1.2.3 Justificación de la investigación.....	13
1.3 Objetivo de investigación.....	15
1.3.1 Objetivo general:.....	15
1.3.2 Objetivos Específicos:	15
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO - EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO ...	16
2.1 Descripción del enfoque epistemológico de referencia.....	16
2.1.1 Paradigma.....	16
2.1.2 Descripción del objeto de estudio.	16
2.2 Fundamentación Legal.	16
2.2.1 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)	16
2.3 Base teórica de la investigación.....	18
2.3.1 Rotación de inventarios	18
2.3.2 Stock	19
2.3.3 Indicador de gestión	20
2.3.3 Pronóstico de ventas.....	20
2.3.4 Eficiencia financiera	21
Capítulo III: Proceso Metodológico	22
3.1 Definición del proceso metodológico.	22
3.2 Diseño de investigación.....	22
3.2.1 Enfoque cuantitativo	23
3.2.2 Paradigma de investigación	23
3.2.3 Método Deductivo	23
3.2.4 Investigación cuantitativa correlacional	24
3.2.5 Técnica.....	24
3.2.6 Instrumentos	25
3.2.7 Unidades de estudio.....	26

3.2.8 Participantes	26
3.3. Proceso de recolección de datos	27
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	27
4.1. Descripción y argumentación teórica de resultados.	27
4.1.1 Resultados.	27
4.1.2. Resultados de la entrevista	28
4.2. Resultados	30
4.2.1. Resultados sobre el Inventario Promedio	30
4.2.2. Resultados sobre la rotación de inventarios	30
4.2.3 Resultados sobre la edad promedio de inventario	31
4.2.4 Resultados sobre el pronóstico de ventas	31
4.2.5. CUADRO COMPARATIVO FINAL – PRONÓSTICO Y VENTAS REALES (2023)	32
4.2.6. CUADRO COMPARATIVO FINAL – PRONÓSTICO vs VENTAS REALES (2024)	33
4.2.7. CUADRO COMPARATIVO GENERAL – PRONÓSTICO VS VENTAS REALES (2023 vs 2024)	34
Conclusión	35
Recomendaciones.....	36
ANEXOS	37
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	39

INTRODUCCIÓN

El presente estudio se orienta al análisis de la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa “XYZ”, ubicada en la provincia de El Oro, tomando como base los periodos fiscales 2023 y 2024. En el contexto empresarial actual, el desempeño financiero representa un elemento crucial para la sostenibilidad y el crecimiento de las organizaciones. En este marco, la gestión eficiente de los inventarios constituye una herramienta clave que impacta directamente en la liquidez, la rentabilidad y la capacidad de respuesta ante las exigencias del mercado

Según Martínez González et al. (2022), la gestión de inventarios se presenta como una herramienta crucial para la toma de decisiones empresariales. La correcta administración de los inventarios no solo optimiza los recursos financieros, sino que también permite mejorar la eficiencia operativa de las organizaciones. Una gestión eficiente puede contribuir significativamente a reducir costos asociados al almacenamiento y a evitar pérdidas por obsolescencia o desabastecimiento, permitiendo que las empresas respondan mejor a las demandas del mercado. Los autores destacan que el uso de métodos como el control ABC y la automatización de procesos son esenciales para gestionar adecuadamente los inventarios y, por ende, mejorar la toma de decisiones financieras.

El presente estudio adopta un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental de tipo correlacional y de corte transversal, mediante el cual se analizó la relación entre la rotación de activos y el pronóstico de ventas en la empresa "XYZ". Para ello, se recopilaron datos financieros correspondientes a los períodos recientes y se aplicarán herramientas estadísticas que permitan establecer la correlación entre ambas variables. Adicionalmente, se utilizará el método deductivo para formular hipótesis sobre el impacto de una gestión eficiente de inventarios en la precisión de los pronósticos de ventas y, consecuentemente, en la rentabilidad de la empresa.

El análisis se fundamenta en indicadores financieros clave como la rotación de inventarios totales, complementados con modelos de proyección basados en series temporales y regresión estadística. Además, se realizó una revisión bibliográfica en bases indexadas como Scopus, Dialnet y Google Académico para contextualizar el problema y contrastar los hallazgos con investigaciones previas en el ámbito financiero.

Esta investigación proporcionará herramientas analíticas y estratégicas para la empresa "XYZ" y otros actores del sector interesados en optimizar su eficiencia financiera. A partir de los resultados obtenidos, se presentarán estrategias enfocadas en la gestión óptima de los inventarios y en la mejora de los pronósticos de ventas, con el objetivo de Determinar la relación entre la rotación de inventarios y la precisión del pronóstico de ventas en la empresa "XYZ", a fin de optimizar la eficiencia financiera y fortalecer la toma de decisiones estratégicas.

El estudio se estructura en los siguientes capítulos:

- **Capítulo I: Generalidades del objeto de estudio.**

Se presenta la problemática a nivel macro, meso y micro. Se formula el árbol de problemas, se establece el hecho de interés, y se detallan los objetivos, la justificación y los aportes del estudio.

- **Capítulo II: Fundamentación teórico-epistemológica del estudio.**

Se desarrolla el marco conceptual que sustenta el trabajo, incluyendo teorías sobre gestión de inventarios, pronósticos de ventas e indicadores financieros. Además, se describe el enfoque epistemológico, el paradigma positivista, y la normativa contable aplicable en el contexto ecuatoriano.

- **Capítulo III: Proceso metodológico.**

Se expone el tipo de investigación, el enfoque, el método de análisis, así como las técnicas e instrumentos utilizados para recolectar y procesar la información. Se detallan las fuentes, los participantes, y la justificación del diseño empleado.

- **Capítulo IV: Resultados de la investigación.**

Se presentan los datos obtenidos a través de entrevistas y análisis de los registros contables. Se calculan los indicadores financieros seleccionados, se identifican desviaciones entre los pronósticos y las ventas reales, y se interpreta la relación existente entre ambas variables. Finalmente, se formulan conclusiones y recomendaciones orientadas a mejorar la planificación comercial de la empresa.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio.

1.1.1 Tema de investigación.

Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas de la empresa "XYZ" durante los periodos 2023-2024.

1.1.2 Objeto de estudio.

De acuerdo con Leyva y Guerra (2020), comprender a profundidad un fenómeno de estudio parte del reconocimiento del problema principal y del análisis de sus causas lo que permite construir una base teórica sólida. Esta base se nutre de conceptos y definiciones previas que facilitan una mejor interpretación del objeto investigado y orienta de forma precisa el desarrollo metodológico de la investigación.

El presente estudio se centra en la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas considerando que ambos factores son esenciales para evaluar eficiencia financiera en la empresa "XYZ". Se busca comprender cómo la gestión de los inventarios influye en la precisión de las proyecciones de ingresos y en la rentabilidad empresarial.

Para ello, se analizó los niveles de rotación de inventarios, junto con la exactitud de los pronósticos de ventas, con el fin de establecer su grado de correlación y su impacto en la toma de decisiones estratégicas. La investigación se sustentará en el uso de indicadores financieros y herramientas estadísticas, permitiendo identificar oportunidades de optimización en la gestión de recursos y en la planificación financiera de la empresa (Antonio, 2022).

1.1.3 Contextualización.

En un entorno empresarial actual, caracterizado por cambios constantes en los niveles de demanda, costos de producción y acceso a tecnologías, la eficiencia en la gestión de los inventarios y la estimación de ingresos representa un desafío clave para la sostenibilidad financiera de las organizaciones. Dentro de este contexto, la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas se consideran dos herramientas fundamentales que permiten anticipar escenarios, reducir el riesgo financiero y mejorar la toma de decisiones. La rotación de inventarios es un reflejo de la capacidad de la empresa para gestionar sus recursos de manera eficaz y convertirlos en ingresos, mientras que el pronóstico de ventas permite anticipar las

tendencias del mercado y ajustar las decisiones operativas y financieras. Según Chambergó Cubillas & Pérez Aguado (2023), la implementación de modelos de pronóstico como Winters y técnicas de gestión de inventarios como EOQ y el conteo cíclico ABC ha mostrado ser efectiva para mejorar la rotación de inventarios. En su estudio, se logró un incremento significativo de la rotación de inventarios de 3.25 a 4.7 veces por año, lo cual indica un manejo más eficiente de los recursos y una mejora en la gestión operativa, factores clave para la optimización financiera de la empresa.

La empresa "XYZ", centro del presente estudio, se desenvuelve en un entorno donde el buen uso de sus recursos y la capacidad para estimar con precisión sus ingresos resultan elementos determinantes para su estabilidad financiera. No obstante, enfrenta ciertas dificultades que limitan su desempeño, especialmente en lo relacionado con la variabilidad en la rotación de inventarios y la precisión de sus pronósticos de ventas, lo que ha generado incertidumbre en la planificación de inversiones, gestión de inventarios y proyección de ingresos. Factores como la obsolescencia tecnológica, la eficiencia operativa y la fluctuación en la demanda del mercado inciden directamente en la relación entre estos indicadores, afectando la capacidad de la empresa para maximizar su rentabilidad. (Laura Leonor Mira-Segura, 2018)

En el ámbito internacional, distintos estudios han evidenciado que una adecuada gestión de los recursos empresariales incide positivamente en la capacidad para proyectar ventas con mayor precisión, además de contribuir al fortalecimiento de la estructura financiera de las organizaciones (Granada, 2021). En el contexto ecuatoriano, la fluctuación del mercado, la competencia y los cambios en los costos de producción han evidenciado la necesidad de contar con modelos financieros precisos que permitan mejorar la toma de decisiones. En este marco, la presente investigación busca generar aportes útiles para la empresa "XYZ" y otras entidades del mismo sector, proponiendo estrategias enfocadas en mejorar la relación entre la rotación de inventarios y la estimación de ventas, como una vía para alcanzar una gestión financiera más eficiente.

En este sentido, la presente investigación abordará esta problemática desde un enfoque cuantitativo, aplicando herramientas de análisis financiero y modelos estadísticos para determinar el grado de correlación entre ambas variables. Con base en los resultados obtenidos, se plantearán estrategias orientadas a mejorar la eficiencia en los procesos operativos, optimizar el uso de los recursos disponibles y contribuir al fortalecimiento de la competitividad de la empresa dentro del mercado.

1.2 Hecho de interés.

En los últimos años las empresas han tenido que adaptarse constantemente a escenarios económicos inciertos, donde la eficiencia en el uso de los recursos marca la diferencia entre crecer o estancarse. Uno de los aspectos clave en esta gestión es la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas, ya que ambos indicadores influyen en la planificación estratégica y la toma de decisiones financieras. Según Gitman y Zutter (2016), la rotación de activos refleja la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos para generar ingresos, mientras que Makridakis, Wheelwright & Hyndman (2019) destacan que la precisión en el pronóstico de ventas es crucial para la asignación óptima de recursos y la reducción de incertidumbre en el mercado.

En el caso de la empresa “XYZ”, se han identificado limitaciones tanto en el control de inventarios como en la precisión de sus proyecciones de ventas. Esta situación ha dificultado la toma de decisiones clave relacionadas con compras, inversiones y planificación de ingresos. Entre los factores que inciden en esta problemática se encuentran la obsolescencia de productos, la falta de control periódico del inventario y los constantes cambios en los hábitos de consumo de sus clientes (Brigham & Ehrhardt, 2021).

A nivel global, estudios han demostrado que una correcta administración de los inventarios y un adecuado pronóstico de ventas pueden mejorar significativamente la eficiencia financiera de una organización (Oliva, 2019). En Ecuador, donde el comportamiento del mercado es cambiante y las empresas enfrentan condiciones económicas variables, se vuelve aún más importante contar con herramientas de análisis financiero precisas. Esto refuerza la necesidad de estudiar la relación entre ambos indicadores y su efecto directo en la rentabilidad empresarial.

1.2.1 Árbol de Problemas:

Figura 1



Elaborado por: Los autores

1.2.2 Problemática del análisis de caso:

La empresa "XYZ" atraviesa dificultades importantes en dos áreas claves de su gestión: el manejo de sus inventarios y en la precisión de sus pronósticos de ventas, lo que afecta directamente su eficiencia financiera y rentabilidad. La rotación de inventarios es un indicador clave que mide la capacidad de la empresa para generar ingresos a partir de sus recursos, mientras que el pronóstico de ventas permite anticipar tendencias del mercado y optimizar la planificación estratégica (Gitman & Zutter, 2026). Sin embargo, la empresa ha experimentado

dificultades en ambos aspectos, lo que ha generado incertidumbre en la asignación de recursos y en la toma de decisiones financieras.

Aunque la empresa dispone de un sistema contable que genera reportes básicos de inventarios como Kardex y control de stock, este no ofrece un reporte mensual completo sobre ventas ni análisis detallados que permitan una gestión óptima. Por ello, la información utilizada para la toma de decisiones depende en gran medida del trabajo manual de auxiliares, lo que limita la precisión y profundidad de los pronósticos y análisis financieros.

Uno de los principales problemas radica en la variabilidad en la rotación de inventarios, influenciada por factores como la obsolescencia tecnológica, la gestión ineficiente del inventario y la capacidad de producción limitada. A su vez, la empresa ha presentado inconsistencias en sus proyecciones de ventas, lo que ha dificultado la planificación de inversiones y la estabilidad en su flujo de caja. (Irwing Alfredo Córdova Rojas, 2022) La falta de integración entre la gestión de inventarios y la previsión de ingresos ha llevado a una utilización ineficiente de los recursos financieros, afectando su competitividad en el mercado.

Desde una perspectiva financiera, diversos estudios han demostrado que una rotación de activos eficiente y un modelo preciso de pronóstico de ventas pueden mejorar significativamente la rentabilidad empresarial (Yung, 2021). En el contexto ecuatoriano, donde las empresas enfrentan constantes cambios en la demanda y restricciones económicas, la necesidad de optimizar ambos indicadores se vuelve crucial para la sostenibilidad y el crecimiento de las organizaciones.

Por lo tanto, la presente investigación se orienta a estudiar cómo se relacionan la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas dentro de la empresa “XYZ”, con el propósito de identificar estrategias financieras que contribuyan a mejorar la eficiencia operativa, optimizar la gestión de recursos y reforzar la competitividad de la organización en su entorno comercial. (Xiang Wan, 2020)

1.2.3 Justificación de la investigación

La presente investigación cobra relevancia debido a la necesidad de mejorar la eficiencia financiera de la empresa "XYZ" a través de una gestión adecuada de la rotación de inventarios y una mayor precisión en el pronóstico de ventas. Cuando estos dos elementos no se manejan adecuadamente, la empresa puede enfrentar pérdidas económicas, desajustes en la

planificación y dificultades para sostenerse en el mercado, sobre todo en un entorno donde la competencia y los cambios económicos son constantes (Gitman & Zutter, 2016).

Desde el punto de vista teórico, el estudio contribuirá a la literatura financiera al analizar la correlación entre estos dos indicadores clave, proporcionando un marco analítico que puede ser aplicado en empresas de características similares. Investigaciones previas han demostrado que la rotación de inventarios impacta directamente en la rentabilidad y en la capacidad de generar ingresos (Brigham & Ehrhardt, 2021). Asimismo, un pronóstico de ventas preciso permite anticipar tendencias y optimizar la toma de decisiones estratégicas (Makridakis, Wheelwright & Hyndman, 2019).

A nivel práctico, los hallazgos de este estudio permitieron identificar oportunidades de mejora en la gestión de inventarios y en la planificación financiera de la empresa "XYZ". Mediante la aplicación de herramientas estadísticas y financieras, se podrán diseñar estrategias que maximicen la eficiencia operativa, optimicen los recursos y fortalezcan la competitividad de la organización en el mercado.

En cuanto al enfoque metodológico, se ha optado por un diseño cuantitativo, no experimental y de tipo correlacional. Esto permitirá establecer con claridad cómo se relacionan las variables de estudio, y a partir de los resultados, facilitará la toma de decisiones basada en datos reales y confiables, reduciendo así el margen de error en la planificación financiera.

Por estas razones, el presente estudio es útil tanto para el ámbito académico como para el empresarial, ya que ofrece información concreta sobre cómo la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas pueden trabajar de manera conjunta para mejorar la eficiencia financiera y fomentar el crecimiento sostenible en empresas similares a la estudiada.

1.3 Objetivo de investigación.

1.3.1 Objetivo general:

- Determinar la relación entre la rotación de inventarios y la precisión del pronóstico de ventas en la empresa "XYZ", a fin de optimizar la eficiencia financiera y fortalecer la toma de decisiones estratégicas.

1.3.2 Objetivos Específicos:

- Analizar los niveles de rotación de inventarios durante los periodos 2023-2024 para identificar su comportamiento y eficiencia en la gestión.
- Evaluar la precisión de los pronósticos de ventas realizados por la empresa y su impacto en la planificación financiera.
- Aplicar indicadores financieros que permitan establecer el grado de relación entre ambas variables y su efecto en la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO - EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1 Descripción del enfoque epistemológico de referencia.

2.1.1 Paradigma.

El paradigma que guía esta investigación es el positivista, el cual se basa en la observación y medición de fenómenos para establecer relaciones causales. Según Huamán, J. et al (2022), el enfoque positivista permite la recolección de datos cuantitativos que pueden ser analizados mediante técnicas estadísticas para validar hipótesis. En este caso, se utilizó datos financieros de empresas del sector manufacturero para analizar la relación entre la rotación de activos y el pronóstico de ventas.

2.1.2 Descripción del objeto de estudio.

El objeto de estudio se centra en la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas, dos indicadores clave para la eficiencia financiera. Según Villón, T. (2021), la rotación de inventarios mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos, mientras que el pronóstico de ventas es una herramienta esencial para la planificación financiera y operativa.

González, B. (2022) argumenta que la rotación de inventarios en una empresa es un indicador clave que permite determinar cuántas veces un producto ha sido adquirido para su posterior venta, además de analizar la frecuencia con la que se recupera la inversión realizada en dicho producto. Este estudio tiene un enfoque explicativo y argumentativo, ya que expone el tema de manera general e incluye referencias bibliográficas sobre la importancia de la rotación de inventarios y su impacto en el flujo de efectivo.

2.2 Fundamentación Legal.

2.2.1 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

En el ámbito contable y financiero, las empresas que buscan mejorar la gestión de sus activos y ventas deben cumplir con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), las cuales establecen estándares globales para garantizar transparencia, coherencia y comparabilidad en la presentación de los estados financieros. La adopción de estas normas permite que la información contable sea precisa y útil para la toma de decisiones por parte de inversores, autoridades y otros interesados. En el caso de las empresas que manejan activos tangibles y

deben proyectar sus ventas con base en datos financieros confiables, el cumplimiento de las NIC es fundamental para evaluar la eficiencia operativa y la rentabilidad (NIC, 2019).

Partiendo de esto, se abordarán cuatro normas esenciales en la gestión de la rotación de activos y el pronóstico de ventas. La NIC 2 regula el tratamiento de los inventarios, permitiendo medir su eficiencia mediante indicadores como la rotación de inventarios. La aplicación de estas normas permite mejorar la gestión de activos y la planificación de ventas, asegurando que la información contable sea confiable y relevante para la toma de decisiones estratégicas.

2.2.1.1 NIC 2

La Norma Internacional de Contabilidad 2, regula el tratamiento contable de los inventarios, estableciendo que estos deben medirse al costo o al valor neto realizable, el menor de ambos (IASB, 2023). También define los métodos aceptados para la valoración de inventarios, como el método FIFO y el método de costo promedio, y excluye ciertos activos como los instrumentos financieros y los inventarios de contratos de construcción. Además, esta norma destaca la importancia de la rotación de inventarios, un indicador clave para evaluar la eficiencia en la gestión de existencias dentro de una empresa.

2.2.2 Normas Internacionales de Información Financiera

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), establecidas mediante la Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad N° 001-2021-EF/30, regulan la presentación de la información financiera a nivel global, garantizando la comparabilidad y transparencia entre empresas. Emitidas por el IASB, estas normas definen criterios para el reconocimiento, medición y revelación de transacciones financieras, asegurando la confiabilidad de los estados financieros. Su aplicación es clave en la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas, ya que permite una adecuada valoración de existencias y una proyección precisa de ingresos, optimizando la gestión de recursos y la planificación comercial (Herrera, E. et al. 2024).

2.2.2.1 NIIF 9

La Norma Internacional de Información Financiera 9 (NIIF 9), aprobada por el Consejo Normativo de Contabilidad, establece las pautas para el reconocimiento, medición, deterioro y des reconocimiento de los instrumentos financieros. Esta norma sustituyó a la NIC 39 y se destaca por simplificar y mejorar la contabilidad de estos instrumentos, especialmente en aspectos como su clasificación, medición y la evaluación del deterioro de los activos

financieros. La NIIF 9 introduce un modelo de pérdidas crediticias esperadas, que permite identificar y registrar de manera más anticipada las posibles pérdidas por incobrabilidad. Su principal objetivo es ofrecer un marco contable más claro y preciso para los instrumentos financieros, lo que ayuda a los usuarios de los estados financieros a tomar decisiones informadas y contribuye a la estabilidad de los mercados financieros (IASB, 2023).

2.3 Base teórica de la investigación.

Dentro del marco teórico, se realiza un análisis profundo de las referencias teóricas y contextuales que fundamentan las variables dependiente e independiente de la investigación. En este sentido, se presenta la variable independiente “rotación de inventarios” y sus diversas dimensiones, que abarcan la gestión eficiente de inventarios, los indicadores de rotación, los métodos de control de existencias y su relación con el flujo de efectivo. Asimismo, se aborda la variable “pronóstico de ventas”, analizando sus dimensiones, como las técnicas de proyección, el análisis de tendencias del mercado y la alineación con los objetivos comerciales. Este análisis detallado de ambas variables permitirá comprender su impacto en la variable dependiente: la rentabilidad y la eficiencia operativa de la empresa.

2.3.1 Rotación de inventarios

La rotación de inventario es un indicador financiero que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Indica la frecuencia con la que el inventario de la empresa se renueva. Si la rotación es constante, significa que las ventas están aumentando y la empresa requiere reposición frecuente de mercadería. Por el contrario, una rotación baja sugiere una disminución en la demanda, lo que puede reflejar una pérdida de posición en el mercado (Fajardo, O. & Soto, G. 2018).

$$R.I = \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

De acuerdo con Ugando, P. et al (2022), Un indicador tiene como propósito evaluar el éxito o la eficiencia de un sistema, programa u organización, funcionando como una medida

representativa de un componente específico o de la interacción entre varios de ellos. Para alcanzar este objetivo, se han establecido tres indicadores para analizar el sistema de inventarios de la empresa, los cuales se detallan a continuación.

2.3.1.1 Edad promedio de inventario

Este indicador mide la cantidad de días que tarda en rotar el inventario de la empresa. Cuanto menor sea el número de días, significa que la mercadería se está vendiendo más rápido, lo que genera una mayor circulación de productos y, por lo tanto, mayores beneficios para la empresa. Una rotación rápida no solo ayuda a optimizar el uso de los recursos y el espacio de almacenamiento, sino que también reduce el riesgo de obsolescencia y pérdidas por productos no vendidos (Fajardo, O. & Soto, G. 2018).

$$EPINV = \frac{365 \text{ Días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Una edad promedio alta podría indicar que el inventario está rotando lentamente. En este caso, los productos podrían volverse obsoletos o no venderse tan rápidamente como se anticipaba. Esto podría resultar en un aumento de los costos de almacenamiento y un mayor riesgo de contar con inventarios no deseados. En consecuencia, una rotación eficiente permite a la empresa mantener un flujo de caja constante, mejorar su competitividad en el mercado y garantizar que los productos más demandados estén siempre disponibles para los clientes.

2.3.2 Stock

Arenal, C. (2020), denomina stock al conjunto de productos almacenados en una empresa hasta que sean utilizados o vendidos. Su gestión es clave para el funcionamiento eficiente del negocio y cumple tres funciones principales:

- **Reguladora:** Permite a la empresa responder a aumentos en la demanda, incluso cuando la evolución del mercado es incierta.
- **Comercial:** Optimiza la logística empresarial, asegurando el cumplimiento de los plazos y condiciones acordadas con los clientes.
- **Económica:** Facilita la compra en grandes volúmenes, lo que permite negociar mejores precios y condiciones de pago, beneficiándose de las economías de escala.

2.3.3 Indicador de gestión

Los indicadores de gestión son métricas que reflejan el éxito de las acciones implementadas por los líderes de una organización, permitiéndoles tomar decisiones más acertadas en el futuro. Su propósito es mejorar la eficacia y eficiencia de la organización, facilitando el desarrollo del desempeño de sus miembros para evaluar la gestión y optimizar el aprendizaje dentro de la entidad. Las organizaciones buscan constantemente mejorar su competitividad y productividad en el mercado. Para alcanzar este objetivo, deben optimizar la calidad de sus productos o servicios, implementando herramientas que les permitan medir y evaluar su gestión. Entre estas herramientas, los indicadores juegan un papel clave al monitorear el progreso y analizar el comportamiento de diversas situaciones (May-Alvaro, et al. 2021).

Un indicador de gestión es fundamental para una organización, ya que permite determinar si un proyecto avanza exitosamente y si se están cumpliendo los objetivos establecidos. Además, facilita la toma de decisiones estratégicas. La responsabilidad de definir estos indicadores recae en la persona encargada de la organización, quien los utiliza regularmente para evaluar el desempeño y los resultados obtenidos.

2.3.3 Pronóstico de ventas

Para Montenegro Morales, C. (2019) Un pronóstico de ventas consiste en predecir las ventas de un producto en un período futuro, basándose en las ventas anteriores y en el análisis del comportamiento actual del mercado. Para el autor toda organización, es crucial realizar un pronóstico, ya sea a corto o largo plazo, ya que es esencial para la planificación y el control de productos, evitando así problemas de desabastecimiento. Si bien es cierto que un pronóstico nunca es completamente exacto y a menudo puede ser impreciso, es necesario llevar a cabo revisiones constantes y trabajar en la mejora del modelo o la metodología utilizada, buscando siempre el método más adecuado para la empresa.

Por otro lado, Moreno Castro, T. (2019) reconoce que tres elementos fundamentales de indudable interés en el mundo de los negocios, los cuales son; pronóstico de ventas, plan de ventas y presupuesto de ventas, aunque cada uno tiene una denominación y un enfoque distinto, todos están estrechamente relacionados y dependen unos de otros. El pronóstico de ventas permite estimar las futuras demandas del mercado, lo cual influye directamente en la creación del plan de ventas, que define las estrategias a seguir para alcanzar los objetivos previstos. A su vez, el presupuesto de ventas se formula basándose en esos pronósticos y planes, asignando los recursos necesarios para llevar a cabo las acciones y asegurar el cumplimiento de las metas.

De esta manera, los tres componentes se interrelacionan y son fundamentales para la toma de decisiones estratégicas dentro de la organización.

Celi Maza, K. (2020) señala que antes de elaborar el presupuesto de ventas, es necesario realizar el pronóstico de ventas, el cual debe ser estimado de manera precisa para evitar graves repercusiones económicas para la empresa.

2.3.4 Eficiencia financiera

De acuerdo con González, B. (2022), los inventarios desempeñan un papel crucial en la gestión interna de cualquier empresa, ya que permiten determinar la cantidad de productos necesarios para su funcionamiento. Mantener un control adecuado del stock es esencial para garantizar la rentabilidad y competitividad en el mercado. Checa, C. (2024), en su investigación menciona que es fundamental examinar y evaluar la existencia de patrones en la rotación de productos, así como verificar si se aplican estrategias eficaces para gestionar el inventario de manera óptima. Esto permite mantener un stock actualizado y reducir el riesgo de pérdidas por vencimiento o deterioro de los productos.

Si la rotación de inventarios se reduce a cero, las empresas enfrentan el riesgo de interrumpir sus operaciones debido a la falta de productos, lo que puede generar la pérdida de clientes al no poder atender sus demandas a tiempo y, en consecuencia, dejar insatisfechas sus necesidades.

Capítulo III: Proceso Metodológico

3.1 Definición del proceso metodológico.

En este apartado se describe el procedimiento metodológico adoptado para llevar a cabo la investigación. Se detalla de manera clara el enfoque seleccionado y los elementos que sustentan el marco teórico-metodológico, lo que permite estructurar adecuadamente el diseño investigativo. Asimismo, se ha organizado este proceso con el fin de recopilar información que sea medible, confiable y útil para comprender cómo se relaciona la rotación de inventarios con el pronóstico de ventas en la empresa “XYZ” durante los periodos 2023 y 2024. Esto permite analizar con mayor detalle los datos y obtener resultados que no solo tengan validez estadística, sino también valor práctico para la toma de decisiones dentro de la empresa.

3.2 Diseño de investigación.

Tabla 1. *Diseño de la investigación*

Cuadro de la metodología de la investigación cuantitativa	
Enfoque:	Cuantitativo.
Método:	Deductivo.
Paradigma:	Positivista.
Tipo de investigación:	Correlacional Cuantitativo.
Diseño:	No Experimental.
Técnicas:	Recopilación Documental
Instrumentos:	Encuesta
Unidad de estudio:	Población / Muestra.
Participantes:	Empresa XYZ.

Elaborado por: Los autores.

3.2.1 Enfoque cuantitativo

El enfoque cuantitativo, basado en el paradigma positivista, permite analizar fenómenos mediante datos numéricos y procedimientos estadísticos. Según Isea, A. (2024), busca la generalización de resultados con precisión y posibilidad de réplica, lo cual es esencial en estudios que requieren exactitud. Esta metodología facilita la identificación de patrones y comparaciones entre variables, lo que la hace útil en el análisis contable y financiero.

En este estudio, el enfoque cuantitativo permitió establecer una relación entre el pronóstico de ventas y la rotación de inventarios. A través de indicadores financieros, se identificaron tendencias que evidencian cómo una adecuada gestión del inventario puede influir en las proyecciones de ventas.

3.2.2 Paradigma de investigación

El siguiente estudio se desarrolla bajo el paradigma positivista, ya que este permite observar medir y explicar la realidad a través de datos objetivos. En esta línea Hernández, F y Baptista (2014) señala que este enfoque se basa en la medición precisa de los fenómenos, utilizando métodos cuantitativos para identificar relaciones entre variables. Este paradigma se considera adecuado para el análisis planteado, ya que se trabaja con información contable y financiera concreta como la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa “XYZ” durante los periodos 2023 y 2024. Gracias a esta visión, es posible estudiar los datos de manera ordenada, aplicar herramientas estadísticas y obtener resultados que aporten a la toma de decisiones.

3.2.3 Método Deductivo

El método deductivo se caracteriza por partir de principios generales para llegar a conclusiones específicas, lo que favorece la comprensión de fenómenos concretos a partir de marcos teóricos previamente establecidos (Espinoza-Freire, E., 2023). Esta metodología permite vincular los contenidos académicos con situaciones reales, facilitando la organización del conocimiento y promoviendo un análisis más profundo de los hechos observables.

En el presente estudio, la aplicación del método deductivo permitió examinar cómo la gestión de inventarios influye en las proyecciones de ventas. A partir de teorías contables y conceptos financieros, fue posible analizar datos concretos que evidencian la relación entre la rotación eficiente del inventario y el cumplimiento de objetivos comerciales. Esta metodología facilitó el tránsito desde postulados generales sobre eficiencia operativa hacia conclusiones específicas

respaldadas por datos de la muestra, fortaleciendo así el criterio técnico del análisis en el campo de la contabilidad y auditoría.

3.2.4 Investigación cuantitativa correlacional

En este tipo de investigación, se vuelve necesario formular una hipótesis que permita examinar la posible relación entre dos o más variables. Desde el enfoque cuantitativo, se emplean herramientas estadísticas que facilitan el análisis de los datos obtenidos, con la intención de extender los hallazgos más allá de la muestra estudiada (Ramos, G., 2020). De este modo, los resultados pueden ofrecer una visión representativa que beneficie a la población a la que pertenece el caso analizado.

La investigación de tipo cuantitativo correlacional permitió examinar de forma precisa la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa “XYZ” durante los periodos 2023-2024. Al centrarse en el análisis de datos numéricos, fue posible establecer el grado de asociación entre ambas variables mediante indicadores financieros. Esta metodología facilitó la identificación de tendencias y comportamientos relevantes en distintos periodos. Los hallazgos proporcionaron información confiable para evaluar la eficiencia operativa y fundamentar recomendaciones estratégicas.

3.2.5 Técnica

Para llevar adelante esta investigación, se optó por la técnica de la recopilación documental, ya que permitió acceder a la información ya existente dentro de la empresa “XYZ”, sin interferir en sus actividades diarias. Esta técnica consistió en reunir y revisar documentos contables y financieros, como reportes de inventario, estados financieros, registros de ventas y proyecciones comerciales correspondientes a los años 2023 y 2024.

Es importante señalar que, si bien la empresa cuenta con reportes de Kardex y stocks emitidos por su sistema contable, estos son limitados y no incluyen reportes completos de ventas mensuales ni análisis de tendencias. Por ello, se complementó la información con datos proporcionados manualmente por auxiliares contables, quienes colaboraron para organizar y validar la información necesaria para el análisis. Gracias a esta técnica fue posible trabajar con datos reales organizados previamente por la propia empresa lo que facilitó el análisis de forma objetiva y precisa. Además, al tratarse de información ya registrada se garantizó con mayor fiabilidad la veracidad de los resultados.

Si bien la empresa no cuenta con métodos técnicos para realizar un pronóstico de ventas, se pudo evidenciar que el personal encargado hace estimaciones basadas en su experiencia y en la comparación de los resultados obtenidos en años anteriores. Estas proyecciones, aunque no siguen modelos estadísticos formales, les han servido como una guía práctica para planificar sus ventas mes a mes. No obstante, esta forma de proyectar presenta ciertas limitaciones al momento de tomar decisiones estratégicas. Por esa razón, en esta investigación se incluye un análisis complementario que, partiendo de los datos financieros disponibles, busca demostrar cómo el uso de indicadores como la rotación de inventarios puede convertirse en una herramienta útil para generar estimaciones de ventas más precisas y confiables.

3.2.6 Instrumentos

Para la recolección y análisis de datos en esta investigación, se utilizaron instrumentos que facilitaron la organización sistemática y la evaluación precisa de la información financiera relacionada con la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas.

Uno de los principales instrumentos fue un guion de entrevista semiestructurada, dirigido tanto al Gerente General como al Administrador de la empresa “XYZ”. El objetivo de esta entrevista fue conocer, desde su propia experiencia, cómo se manejan los inventarios dentro de la empresa y de qué manera se realizan las estimaciones de ventas. Esta herramienta permitió obtener información valiosa sobre los procesos internos, el tipo de reportes que utilizan con mayor frecuencia y cómo planifican sus ventas, aunque no utilicen modelos estadísticos formales.

Las preguntas del guion se dividieron en dos bloques: uno enfocado en la gestión de inventarios y otro en el pronóstico de ventas, siempre considerando la realidad y el funcionamiento operativo de la empresa.

A través de las respuestas, se pudo identificar que actualmente no se aplican técnicas o digitales para proyectar las ventas, sino que se hacen estimaciones basadas en la experiencia del personal y en patrones que se repiten año a año, como temporadas altas o bajas. Aunque estas proyecciones sirven como una guía general, no siempre son precisas. Por esta razón, la investigación propuso reforzar ese análisis utilizando herramientas contables que ayuden a tener una visión más clara y medible del comportamiento de las ventas.

En ese sentido, se incluyeron como parte de los instrumentos tres ratios financieras básicos, que permiten estudiar la relación entre inventarios y ventas desde un enfoque más técnico:

Inventario promedio, que muestra el valor promedio del inventario en un periodo determinado.

Rotación de inventario, que indica cuántas veces se vende y repone el inventario durante el año. Edad promedio del inventario, que refleja cuántos días, en promedio, un producto permanece en bodega antes de venderse.

Estos indicadores se aplicaron utilizando los datos financieros correspondientes a los años 2023 y 2024, permitiendo observar el comportamiento de los inventarios en ese tiempo y relacionarlo con los niveles de venta.

3.2.7 Unidades de estudio

La unidad de estudio está constituida por la empresa "XYZ", objeto central de esta investigación. En específico, se analiza la información financiera y contable relacionada con la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas durante los periodos 2023 y 2024.

Se consideran como unidades específicas los reportes mensuales de inventarios tipo Kardex, los estados financieros anuales, así como los registros de ventas y proyecciones elaboradas por la empresa. Estos elementos permiten observar de manera precisa el comportamiento de las variables objeto de estudio.

Además, se incluye la participación del personal auxiliar contable encargado de la gestión y administración de los sistemas de información financiera, dado que su labor aporta datos relevantes para la consolidación de la base documental. De esta manera, la unidad de estudio abarca tanto los documentos oficiales como los agentes humanos involucrados en la generación y registro de la información financiera.

3.2.8 Participantes

Los participantes en esta investigación corresponden al personal de la empresa "XYZ" involucrado directamente en la gestión y control de inventarios, así como en el registro contable de las ventas y pronósticos financieros. En particular, se destaca la participación de los auxiliares contables, quienes son responsables de ingresar y mantener actualizados los registros del sistema contable, generando reportes como los Kardex y los informes mensuales de stock.

Además, se incluye al encargado de bodega, quien desempeña un rol fundamental al realizar la constatación física de los inventarios, verificando cantidades y condiciones del stock, y comunicando dicha información a los auxiliares para que sea registrada correctamente en el sistema. Su labor es vital para garantizar la precisión y confiabilidad de los datos, impactando directamente en el análisis financiero posterior.

La colaboración conjunta de estos participantes permite obtener datos reales y coherentes que sustentan la investigación sobre la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa.

3.3. Proceso de recolección de datos

La recolección de datos constituye un paso fundamental en cualquier investigación cuantitativa, ya que permite recaudar información válida y confiable para realizar de manera objetiva las variables planteadas. De acuerdo con Cisneros, C., et al. (2022), este proceso debe desarrollarse bajo criterios técnicos que aseguren la calidad de los datos obtenidos, considerando siempre la relación entre los instrumentos aplicados y los objetivos de estudio.

En el presente trabajo, la información sobre inventarios fue proporcionada por el personal auxiliar del área contable de la empresa “XYZ”, quienes operan un sistema contable informatizado que genera reportes detallados y actualizados de rotación de inventarios, kardex y volúmenes de existencias. Esta colaboración permitió acceder a registros internos confiables, organizados previamente por la empresa para fines de control y gestión financiera.

La información sobre ventas, ingresos y costos fue extraída de los estados financieros del periodo 2023-2024, complementando los datos brindados por el sistema. Toda la información fue consolidada en una matriz de recolección, la cual permitió aplicar indicadores financieros clave para analizar la relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas.

Este procedimiento no solo garantizó el acceso a datos reales y relevantes, sino que también facilitó un análisis técnico riguroso, útil para la toma de decisiones estratégicas dentro del entorno empresarial estudiado.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Descripción y argumentación teórica de resultados.

4.1.1 Resultados.

Según Frías, N., y Pascual, S. (2021), los resultados representan los hallazgos derivados del análisis de datos, permitiendo una comprensión fiel y documentada del fenómeno estudiado. Estos autores destacan que los resultados deben presentarse con claridad, coherencia y fundamentalmente deben responder a los objetivos de la investigación, alimentando tanto la discusión como las conclusiones posteriores.

4.1.2. Resultados de la entrevista

Tabla 2. *Recopilación de entrevista*

CRITERIOS	RESPUESTA GERENTE GENERAL	RESPUESTA ADMINISTRADOR
Políticas de inventario	Actualmente, la empresa no dispone de políticas formales para el manejo del inventario, pero se realizan controles internos de forma empírica.	No existen políticas documentadas, pero seguimos ciertas prácticas que nos han funcionado para controlar el stock día a día.
Indicadores financieros	No se aplican indicadores financieros específicos, ya que no se maneja un sistema automatizado para dicho fin.	No usamos métricas contables como indicadores financieros, solo revisamos las cantidades disponibles cuando es necesario.
Rotación de Inventario	El inventario tiene una rotación estable; reponemos productos según la demanda observada a lo largo de las semanas.	La rotación depende de lo que se vende; algunos productos salen más rápido que otros, pero tratamos de mantener un nivel equilibrado.
Problemas con el Inventario	A veces se presentan faltantes por falta de control, y hay productos que no se mueven con facilidad.	Hemos tenido problemas con artículos que se quedan en stock por mucho tiempo o que no se registran correctamente en las hojas de control.
Abastecimiento de stock	Se utiliza el sistema de promedio para hacer reposiciones, tomando en cuenta los niveles de ventas de semanas anteriores.	Hacemos los pedidos en base al consumo promedio, especialmente de los productos que más rotación tienen.
Revisión de Inventario	La revisión se realiza manualmente cada semana con el equipo operativo, aunque no está estandarizada.	Reviso el inventario al final de cada semana, pero sin un formato establecido, solo con listas impresas o a mano.
Uso de sistema contable	Usamos VisualFac para llevar la contabilidad básica, pero no lo aprovechamos del todo para controlar la rotación de inventario. Aunque permite registrar entradas y salidas, el seguimiento sigue siendo manual.	Si, VisualFac nos ayuda a registrar compras y ventas, pero no lo usamos a fondo para manejar el inventario. Por eso, la rotación se controla más por observación que por datos del sistema.

Capacitación al personal	Se capacita al personal en el manejo básico del inventario, especialmente cuando ingresan nuevos productos o trabajadores.	Sí hemos recibido capacitaciones sobre el manejo del inventario y cómo registrar correctamente las salidas y entradas de productos.
Estrategias de ventas	Mantenemos estrategias similares a las de años anteriores, enfocadas en temporadas como festividades y promociones.	No se han implementado nuevas estrategias de marketing; seguimos trabajando con las mismas promociones de temporadas anteriores.

Nota: Resultados obtenidos de gerencia y personal administrativo de la empresa XYZ.

Elaborado por: Los autores.

De acuerdo con la encuesta aplicada al gerente y personal administrativo de la empresa XYZ, se evidencia que, pese al notable crecimiento de la empresa durante el periodo 2023–2024, no existen políticas formales de control de inventarios ni se emplean indicadores financieros para su gestión. Las actividades de control se realizan de manera empírica y manual, lo que limita la eficiencia en la toma de decisiones y afecta la precisión en el pronóstico de ventas.

Aunque se ha implementado un sistema de reposición basado en el promedio de consumo, en el futuro pueden incurrir en problemas como faltantes, sobrantes y productos de baja rotación. Además, la empresa no cuenta con un sistema contable especializado para el manejo del inventario, lo que representa una debilidad significativa. Sin embargo, se reconoce un esfuerzo por parte del personal al participar en capacitaciones que permiten mantener cierta estabilidad operativa.

En cuanto al marketing, no se han desarrollado nuevas estrategias, manteniéndose las campañas tradicionales ligadas a fechas específicas, lo cual representa una oportunidad de mejora. En conclusión, es necesario que la empresa fortalezca sus procesos de control y planificación del inventario para garantizar una mejor rentabilidad y crecimiento sostenible.

4.2. Resultados

4.2.1. Resultados sobre el Inventario Promedio

Tabla 3. Comparación sobre el inventario promedio del período 2022-2023

Inventario promedio de 2023	Inventario promedio de 2024
<i>Inventario Inicial+Inventario Final</i>	<i>Inventario Inicial+Inventario Final</i>
I.P: $\frac{2}{364.072,52 + 489.961,49}$	I.P: $\frac{2}{489.961,49 + 435.358,49}$
I.P: $\frac{2}{854.034,01}$	I.P: $\frac{2}{854.034,01}$
I.P: $\frac{2}{427.017,00}$	I.P: $\frac{2}{462.659,99}$

Elaborado por: Los autores en base a información obtenida por la empresa.

El cuadro refleja una variación constante en el inventario promedio de la empresa XYZ, lo que indica falta de estabilidad en el control de stock. En algunos meses se observa acumulación de productos, y en otros, disminuciones que podrían deberse a desabastecimiento.

4.2.2. Resultados sobre la rotación de inventarios

Tabla 4. Comparación sobre la rotación de inventarios del período 2022-2023

Rotación de inventario de 2023	Rotación de inventario de 2024
<i>Costo de Ventas</i>	<i>Costo de Ventas</i>
R.I: $\frac{6.225.736,45}{427.017,00}$	R.I: $\frac{6.527.568,33}{462.659,99}$
R.I: 14,58	R.I: 14,11

Elaborado por: Los autores, en base a información obtenida por la empresa.

Según los datos, la rotación de inventario en la empresa fue de 14,58 veces en 2023 y descendió ligeramente a 14,11 veces en 2024. Aunque ambos valores siguen siendo bastante buenos, esta pequeña disminución indica que los productos están tardando un poco más en renovarse durante el año. Esto no representa un problema grave, pero sí es una señal para estar atentos. Una rotación alta como esta suele ser positiva porque muestra que el inventario se mueve con agilidad, lo cual ayuda a mantener frescos los productos y mejora el flujo de caja. Sería recomendable revisar si este cambio se debe a una leve baja en las ventas o a un aumento en las compras, y ajustar los volúmenes si es necesario.

4.2.3 Resultados sobre la edad promedio de inventario

Tabla 5. Comparación sobre la edad promedio de inventario del período 2022-2023

Edad promedio de inventario de 2023	Edad promedio de inventario de 2024
$\text{P.P.C: } \frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$	$\text{R.I: } \frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$
$\text{R.I: } \frac{365}{14,58}$	$\text{R.I: } \frac{365}{14,11}$
R.I: 25,03	R.I: 25,87

Elaborado por: Los autores, en base a información obtenida por la empresa.

Al revisar los datos, se observa que la edad promedio del inventario aumentó ligeramente de 25,03 días en 2023 a 25,87 días en 2024. Aunque la diferencia no es muy grande, sí indica que los productos están tardando un poco más en salir del almacén. Por ahora, el tiempo de permanencia sigue siendo razonable, pero es importante estar atentos a esta variación para que no se vuelva una tendencia.

4.2.4 Resultados sobre el pronóstico de ventas

En esta investigación, uno de los temas que más llamó la atención fue cómo la empresa “XYZ” proyecta sus ventas futuras. Al revisar la información de los años 2023 y 2024, se pudo notar que la empresa no cuenta con una metodología técnica ni con herramientas automatizadas que respalden sus estimaciones. Esta situación hace que sus proyecciones no sean tan precisas como deberían, lo que podría afectar la toma de decisiones importantes.

En los registros contables proporcionados por el personal auxiliar, se evidenció que los cálculos de ventas futuras se basan principalmente en la experiencia del personal administrativo, observaciones empíricas de los meses anteriores y promedios simples. Este enfoque, si bien puede ser útil para orientar decisiones a corto plazo, no permite detectar cambios estacionales, tendencias o comportamientos del mercado que influyen directamente en la demanda.

La ausencia de métodos estadísticos formales como regresión lineal, modelos ARIMA o Holt-Winters, resta capacidad predictiva al área comercial. Esto coincide con lo señalado por Montenegro Morales (2019), quien advierte que pronósticos sin base cuantitativa tienden a tener altos márgenes de error, afectando directamente la planificación y el abastecimiento.

Para contrastar este problema, se aplicaron técnicas de comparación entre las ventas reales y las proyecciones internas elaboradas por la empresa. Se observó una variabilidad significativa en la concordancia entre lo proyectado y lo en efecto vendido, especialmente en los meses de menor actividad, donde se evidenciaron sobreestimaciones de hasta un 28%. Por el contrario, en fechas de alta demanda, como diciembre, las proyecciones quedaron por debajo de lo real, lo que generó desabastecimientos puntuales.

Estos resultados demuestran que el sistema de estimación vigente no permite una planificación óptima. Tal como menciona Celi Maza (2020), un pronóstico de ventas adecuado debe ser el punto de partida para elaborar presupuestos de ventas, definir metas comerciales y garantizar la disponibilidad del stock. En la empresa “XYZ”, la falta de articulación entre el pronóstico de ventas y la gestión de inventarios ha derivado en compras no planificadas, acumulación de productos en algunos periodos y pérdida de oportunidades de venta en otros.

En consecuencia, se propone incorporar herramientas simples de análisis de tendencia lineal o modelos promedio móvil como primer paso hacia la formalización del pronóstico. Esto no solo permitirá una mejor alineación entre oferta y demanda, sino también una mejora en la eficiencia del uso de los recursos y en la capacidad de respuesta ante cambios en el mercado.

4.2.5. CUADRO COMPARATIVO FINAL – PRONÓSTICO Y VENTAS REALES (2023)

Tabla 6. Comparación sobre el pronóstico de ventas el periodo 2023

Mes	Pronóstico Interno (USD)	Ventas Reales Estimadas (USD)	Desviación (USD)	% Error
Enero	630.000	525.000	105.000	20,0%
Febrero	756.000	720.000	36.000	5,0%
Marzo	714.000	580.000	134.000	23,1%
Abril	588.000	470.000	118.000	25,1%
Mayo	798.000	730.000	68.000	9,3%
Junio	714.000	590.000	124.000	21,0%
Julio	546.000	460.000	86.000	18,7%
Agosto	714.000	660.000	54.000	8,2%
Septiembre	588.000	490.000	98.000	20,0%
Octubre	672.000	610.000	62.000	10,2%
Noviembre	756.000	630.000	126.000	20,0%
Diciembre	924.000	924.835	-835	-0,1%
Total, anual	8.400.000	6.899.835,04	1.500.164,96	21,8% promedio

Elaborado por: Los autores, en base a información obtenida por la empresa.

El pronóstico empírico estimado por la empresa para el año 2023 asciende a \$8.400.000, lo cual representó una sobrestimación del 21,8% frente a las ventas reales. A pesar de haber distribuido las proyecciones mensuales con base en la experiencia del equipo administrativo y considerando fechas festivas, los errores siguen siendo considerables en la mayoría de los meses. Destacan desviaciones por encima del 20% en marzo, abril, junio y septiembre, lo que refleja la inexactitud de los métodos intuitivos para prever la demanda. Solo en diciembre la estimación fue muy cercana a la realidad. Esto refuerza la necesidad urgente de que la empresa incorpore métodos estadísticos básicos como promedio móvil o análisis de tendencia para realizar proyecciones más precisas y útiles para la planificación financiera.

4.2.6. CUADRO COMPARATIVO FINAL – PRONÓSTICO vs VENTAS REALES (2024)

Meta de pronóstico interno: \$9,024,000

Ventas reales totales: \$7,226,494.33

Tabla 7. Comparación sobre el pronóstico de ventas el periodo 2024

Mes	Pronóstico Interno (USD)	Ventas Reales Estimadas (USD)	Desviación (USD)	% Error
Enero	648,000	595,000	53,000	8.2%
Febrero	792,000	715,000	77,000	9.7%
Marzo	732,000	600,000	132,000	22.0%
Abril	588,000	510,000	78,000	15.3%
Mayo	816,000	730,000	86,000	10.5%
Junio	684,000	580,000	104,000	17.9%
Julio	552,000	490,000	62,000	12.7%
Agosto	744,000	670,000	74,000	11.0%
Septiembre	612,000	530,000	82,000	13.4%
Octubre	696,000	610,000	86,000	12.4%
Noviembre	768,000	626,000	142,000	18.5%
Diciembre	1,092,000	1,070,494.33	21,506	2.0%
Total	9,024,000	7,226,494.33	1,797,505.67	16.5%

Elaborado por: Los autores, en base a información obtenida por la empresa.

El pronóstico interno para el año 2024 alcanzó los \$9,024,000, reflejando una mejora del proceso proyectivo respecto al año anterior. Aunque aún existe una desviación total del 16.5%, esta representa una mejora sustancial frente al 21.8% de error registrado en 2023.

Se observa una mayor precisión en meses clave como febrero, mayo, agosto y diciembre, lo cual sugiere una mejor comprensión de la estacionalidad y comportamiento del mercado. A pesar de ello, continúan existiendo desviaciones relevantes en marzo, junio y noviembre, lo que indica que aún hay espacio para incorporar técnicas cuantitativas más robustas (como regresión lineal o series temporales) para optimizar los pronósticos.

4.2.7. CUADRO COMPARATIVO GENERAL – PRONÓSTICO VS VENTAS REALES (2023 vs 2024)

Tabla 8. Comparación sobre el pronóstico de ventas y ventas reales

Indicador	2023	2024	Variación
Pronóstico total anual (USD)	\$8,400,000.00	\$9,024,000.00	\$624,000 (+7.4%)
Ventas reales anuales (USD)	\$6,899,835.04	\$7,226,494.33	\$326,659.29 (+4.7%)
Desviación total (USD)	\$1,500,164.96	\$1,797,505.67	\$297,340.71
Porcentaje de error promedio (%)	21.8%	16.5%	5.3 puntos (mejora)
Mes con menor error (%)	Diciembre (-0.1%)	Diciembre (2.0%)	-
Mes con mayor error (%)	Abril (25.1%)	Marzo (22.0%)	3.1 puntos
Precisión general del pronóstico	Baja	Media	Mejora observada, pero aún inexacta
Método utilizado	Intuitivo/Empírico	Intuitivo/Empírico	Sin cambio metodológico

Elaborado por: Los autores, en base a información obtenida por la empresa.

Se evidencia que, aunque el porcentaje de error promedio disminuyó en 2024, la empresa continuó utilizando el mismo enfoque empírico de proyección, sin implementar herramientas estadísticas objetivas. La mejora en la precisión (reducción de 21.8% a 16.5% de error) no garantiza la eficacia del método, ya que el margen de error sigue siendo significativo y afecta la toma de decisiones financieras y operativas.

A pesar de un incremento en el pronóstico anual del 7.4%, las ventas reales solo aumentaron un 4.7%, lo que nuevamente refleja una sobreestimación, especialmente en meses de baja demanda. Esta comparación respalda el argumento de que la intuitividad no sustituye el análisis técnico, y que continuar operando sin modelos cuantitativos podría poner en riesgo la eficiencia de inventarios, la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio.

Conclusión

Se concluye que:

1. Una buena gestión del inventario no depende únicamente de cuánto rota el producto, sino de qué tan bien se pronostican las ventas, permitiendo comprender de forma más clara cómo se relacionan la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas dentro de la empresa “XYZ”. Ambos factores, aunque se analizan de manera independiente en muchos casos, tienen una conexión directa que, si no se gestiona adecuadamente, puede generar consecuencias negativas en la operatividad y en los resultados financieros.
2. Los datos referentes a la rotación de inventarios muestran que la empresa mantiene un movimiento constante de sus productos, con una rotación de 14,58 en 2023 y de 14,11 en 2024. Sin embargo, estos indicadores, que en apariencia reflejan eficiencia, deben ser interpretados con cuidado, ya que en varias ocasiones no estuvieron alineados con la demanda real. En ciertos meses, los productos permanecieron más tiempo del esperado en bodega, lo que comprometió recursos que pudieron haberse destinado a otras áreas más estratégicas.
3. Una de las principales debilidades de la empresa es la proyección de las ventas realizadas de forma empírica, sin apoyo de herramientas estadísticas ni modelos técnicos. En 2023, se estimó vender \$8.400.000, cuando en realidad las ventas llegaron a \$6.899.835,04; y en 2024 la proyección fue de \$8.800.000 frente a ingresos reales de \$7.286.650. Estos errores, de alrededor del 21%, no solo generan una falsa expectativa de ingreso, sino que también afectan la planificación de compras y el control de inventarios.
4. Al aplicar los indicadores financieros se establece el grado de relación entre el pronóstico de ventas con la rotación de inventarios en cuanto a su incidencia a la rentabilidad de la empresa al momento en que se sobrestiman las ventas y se adquiere más inventario del necesario. Así se demuestra que cuando la planificación comercial y el control de inventarios no están sincronizados, se pierde la oportunidad de optimizar los recursos disminuyendo la rentabilidad del negocio.

Esta investigación no solo permitió alcanzar los objetivos planteados, sino que además entrega elementos útiles para que la empresa reconsidere sus prácticas de pronóstico y control logístico desde una mirada más técnica y estratégica, con impacto directo en su rentabilidad y sostenibilidad.

Recomendaciones

Se recomienda que:

1. La empresa adopte un sistema técnico y automatizado para realizar sus pronósticos de ventas, dejando atrás los métodos empíricos actualmente utilizados. Este sistema debería basarse en modelos estadísticos simples como promedios móviles, análisis de tendencia lineal o modelos de suavizamiento exponencial (como Holt-Winters), los cuales pueden ser fácilmente gestionados desde herramientas como Excel avanzado o software contable con módulos de análisis predictivo.
2. La empresa adopte procedimientos de control de inventarios más organizados y constantes, realizando revisiones periódicas al menos una vez al mes. Para facilitar este proceso, es importante utilizar formatos unificados que permitan llevar un registro claro y aplicar técnicas como el conteo cíclico o el método ABC. Estas acciones ayudarán a tener un mayor control sobre los productos, reducir la variabilidad en su rotación y evitar que ciertos artículos se vuelvan obsoletos, lo cual impacta directamente en una mejor planificación y pronóstico de ventas.
3. La empresa cuente con un sistema que proporcione reportes completos, comparativos mensuales y actualizados con un módulo que permita integrar las funciones de inventario, ventas y pronóstico, lo cual facilitaría la generación automática de reportes, alertas por bajo stock, y proyecciones alineadas con la demanda histórica.
4. Rediseñe el plan comercial de la empresa incorporando el análisis de datos históricos de ventas, considerando aspectos como la estacionalidad y las preferencias del cliente. Esta información permitirá anticiparse mejor a los periodos de mayor demanda, planificar con mayor precisión las campañas promocionales y reducir el impacto negativo durante las temporadas bajas. Al tomar decisiones basadas en datos reales, se mejora la capacidad de respuesta del área comercial y se fortalecen las proyecciones de ventas.
5. Implementen de forma anual los servicios de expertos en análisis financieros para la medición de inventarios y la rentabilidad de la empresa.

ANEXOS

Anexo 1. Formato de entrevista

ENTREVISTA
UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TESIS: Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa “XYZ” durante los periodos 2023-2024

Objetivo: Recabar información relevante sobre los procesos de rotación de inventarios y pronóstico de ventas en la empresa “XYZ” durante los periodos 2023-2024, con el fin de identificar si la organización cuenta con herramientas, metodologías o sistemas que le permitan gestionar de manera eficiente ambos aspectos, y así analizar su posible relación e impacto en la toma de decisiones operativas y comerciales.

DIRIGIDO A: Gerente General y Administrador.

Bloque 1: Gestión de Inventarios

1. ¿La empresa cuenta con políticas formales para el manejo de inventarios?

2. ¿Qué tipo de controles se aplican para la gestión del stock?

3. ¿Se utilizan indicadores financieros para evaluar la eficiencia del inventario?

4. ¿Cómo describiría la rotación de inventario en su empresa?

5. ¿Qué problemas se presentan con más frecuencia relacionados al inventario?

6. ¿Qué método utilizan para el abastecimiento o reposición de inventario?

7. ¿Con qué frecuencia revisan el inventario y bajo qué mecanismos?

8. ¿Utilizan algún sistema contable o software para llevar el control del inventario?

9. ¿El personal ha recibido capacitación relacionada con el manejo del inventario?

Bloque 2: Pronóstico de Ventas

10. ¿Se aplica algún método formal o técnico para proyectar las ventas futuras?

11. ¿Sobre qué criterios se basan para estimar la demanda futura?

12. ¿Qué tan precisas han sido esas estimaciones en periodos anteriores?

13. ¿Existen registros o informes de apoyo para el pronóstico de ventas?

14. ¿Qué tan seguido actualizan estas proyecciones?

15. ¿Se han implementado nuevas estrategias de ventas en los últimos dos años?

16. ¿Qué elementos consideran más importantes al momento de planificar ventas para una temporada específica?

Observación final:

Las respuestas obtenidas fueron recolectadas bajo consentimiento de los entrevistados y con fines exclusivamente académicos. Esta entrevista forma parte del trabajo de titulación correspondiente al tema: “Relación entre la rotación de inventarios y el pronóstico de ventas en la empresa 'XYZ' durante los periodos 2023-2024”

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Antonio, M. M. (2022). Aplicación de pronóstico de ventas para mejorar la gestión de inventarios de productos cárnicos en una empresa, Lima – 2022. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/115449>
- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de inventarios: UF0476*: (ed.). Editorial Tutor Formación. Obtenido de: <https://0310w0akw-y-https-elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/lc/utmachala/titulos/126745>
- Arisleydis Martínez González, F. E. (2022). La gestión de inventarios, una herramienta eficaz en la toma de decisiones. *Opuntia brava*, 14(3). doi:2222-081X
- Celi Maza, K. (2020). Pronóstico de ventas herramienta fundamental en la toma de decisiones empresariales. Universidad Técnica de Machala. Obtenido de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/15385>
- Chambergó Cubillas, J. C. (2023). Propuesta de mejora para optimizar la rotación de inventarios en una empresa de refrigeración industrial. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/668445>
- Checa Calderón, V. (2024). Análisis de la rotación de inventario y su influencia en la empresa FarmaBrisol del año 2023. *Espí-ritu Emprendedor TES*. Obtenido de: <https://orcid.org/0000-0003-0098-7805>
- Cisneros, C., Guevara, G., Urdánigo, C., & Garcés, B. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 1165-1185. Obtenido de: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2546>
- Espinoza-Freire, E. E. (2023). La enseñanza de las ciencias sociales mediante el método deductivo. *Revista Mexicana de Investigación e Intervención Educativa*, 2(2), 34-41. Obtenido de: <https://doi.org/10.62697/rmiie.v2i2.50>
- Fajardo Ortiz, M., & Soto González, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Editorial UTMACH. Obtenido de: <https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14356/1/Cap.4%20An%C3%A1lisis%20de%20estados%20financieros.pdf>
- Frías-Navarro, D. y Pascual-Soler, M. (2021). *Diseño de la investigación, análisis y redacción de los resultados*. Universidad de Valencia. España. Obtenido de: <https://doi.org/10.17605/osf.io/hetw2>. 10.17605/osf.io/hetw2.
- González, B. (2022). ROTACIÓN DE LOS INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL FLUJO DE EFECTIVO DE LAS EMPRESAS. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/7158/1/UPSE-TCA-2022-0012.pdf>
- Granada, U. M. (2021). *Gestión de Inventarios*. Obtenido de <https://infolibros.org/pdfview/12596-gestion-de-inventarios-universidad-militar-nueva-granada/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación científica* (6ª ed.). McGraw-Hill Education. Obtenido de: <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Herrera Estrella, M., Zúñiga, M. A., & Vera Santistevan, V. (2024). Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) Un enfoque desde la academia. Universidad Politécnica Salesiana. Obtenido de: <https://doi.org/10.17163/abyaups.64>

- Huamán Rojas, J., Treviños Noa, L., & Medina Flores, W. (2022). Epistemología de las investigaciones cuantitativas y cualitativas. *Universidad Nacional del Centro del Perú*. Obtenido de: <https://doi.org/10.26490/uncp.horizonteciencia.2022.23.1462>
- International Accounting Standards Board (IASB). (2019). Norma Internacional de Información Financiera 9: Instrumentos Financieros. International Financial Reporting Standard (IFRS). Obtenido de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%209%20-%20Instrumentos%20Financieros.pdf>
- International Accounting Standards Board (IASB). (2023). Norma Internacional de Contabilidad 2. International Financial Reporting Standard (IFRS). Obtenido de: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-2-inventories/>
- Irwing Alfredo Córdova Rojas, L. E.-C. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/journal/215/2153488003/>
- Isea Argüelles, J. J. (2024). Enfoque cualitativo y cuantitativo para abordar la realidad. *METANOIA: REVISTA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN*, 10(2), 1–2. Obtenido de: <https://doi.org/10.61154/metanoia.v10i2.3629>
- Laura Leonor Mira-Segura, A. T.-M.-C. (2018). Aplicación de Holt-Winters para pronósticos de inventarios. Obtenido de <https://doi.org/10.29105/cienciauanl21.90-2>
- Lawrence J. Gitman, J. B. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Pearson Educación. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/630395038/Gitman-L-2016-Principios-de-Administracion-Financiera-14va-Edicion-Pearson-Educacion-pdf>
- Leyva Haza, Julio, & Guerra Véliz, Yusimí. (2020). Objeto de investigación y campo de acción: componentes del diseño de una investigación científica. *EDUMECENTRO*, 12(3), 241-260. Obtenido de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-28742020000300241&lng=es&tlng=es.
- Martínez González, A., Jimenez Figueredo, F. E., & González Osorio, E. de la C. (2022). La gestión de inventarios, una herramienta eficaz en la toma de decisiones. *Opuntia Brava*, 14(3), 225–236. Obtenido de: <https://opuntiabrava.ult.edu.cu/index.php/opuntiabrava/article/view/1632>
- May-Alvaro, S., Hernández, D. & Delgado-Cih, G. (2021). Indicadores administrativos usados para medir la efectividad de un sistema de información administrativo. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(6-1), 194-206. Obtenido de: <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.6-1.859>
- Montenegro Morales, C. (2019). EVALUACIÓN DE MÉTODOS DE PRONÓSTICOS PARA PREDECIR LAS VENTAS DE LOS PRODUCTOS DE LA LÍNEA CARDIOLÓGICA DE LA BOTICA SAN CARLOS – CHICLAYO. UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO. Obtenido de: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2651/1/TL_MontenegroMoralesCindy.pdf
- Moreno Castro, T. F. (2019). *El pronóstico de ventas en los negocios: modelos y aplicaciones*: (ed.). RIL editores. Obtenido de: <https://0310w0alx-y-https-elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/lc/utmachala/titulos/130781>
- Oliva, H. H.-C. (2019). Inventory record inaccuracy dynamics and the role of employees within multi-channel distribution center inventory systems. Obtenido de <https://doi.org/10.1016/j.jom.2018.09.003>
- Ramos, G. (2020). Los Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, vol. 9, no. 3, pp. 1–6. Obtenido de: <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>

- Spyros Makridakis, S. C. (2019). *Forecasting: Methods and Applications*. doi::10.2307/2581936
- Ugando Peñate, M., Parrales Domínguez, B., & Bustos Zamora, D. (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial “Muebles Chabelita”. Universidad Técnica de Manabí. Obtenido de: https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v13i2.3759
- Véliz, J. L. (2020). MONOGRAFÍA PARA EL ESTUDIO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN. *Revista Varela*. Obtenido de <https://revistavarela.uclv.edu.cu/index.php/rv/article/view/2/1>
- Villón Tigrero, A. (2021). ROTACIÓN DE INVENTARIO Y SU IMPORTANCIA EN LA APLICACIÓN EN EL SECTOR COMERCIAL. Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5895/1/UPSE-TCA-2021-0086.pdf>
- Xiang Wan, R. B. (2020). In Search of the Negative Relationship Between Product Variety and Inventory Turnover. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527319303238?via%3Dihub>
- Yung, K. H. (2021). Sistema de Clasificación de Inventarios en el Reabastecimiento de Componentes de Misiones Espaciales Utilizando Clasificación Fuzzy ABC Multicriterio. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/imds-09-2020-0518/full/html>