



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE  
ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA  
PROCESO DE TITULACIÓN  
DICIEMBRE 2022– ABRIL 2023**

**EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE CARÁCTER  
COMPLEXIVO**

**EXAMEN PRÁCTICA**

**COMERCIO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN  
COMERCIO**

**TEMA:**

**GESTIÓN DE INVENTARIO DEL COMERCIAL “CARRION” DEL  
CANTON PUEBLO VIEJO PERIODO 2022**

**EGRESADO:**

**BOBADILLA VEGA DANIEL SEBASTIÁN**

**TUTOR:**

**EC. JOSÉ FABIÁN FONSECA VÁSCONEZ, PhD**

**AÑO LECTIVO**

**2023**

## Contenido

Planteamiento del problema.....	3
Objetivos.....	6
Línea de investigación.....	6
Marco conceptual.....	7
Marco metodológico.....	15
Tipos de investigación y métodos.....	15
Resultados.....	16
Discusión de resultados.....	22
Conclusiones.....	23
Recomendaciones.....	24
Bibliografía.....	25
Anexos.....	27

## **Planteamiento del problema**

Con el propósito de mejorar las condiciones económicas y necesidades primordiales surge comercial “Carrión” el cual se encuentra ubicada en la provincia de Los Ríos del canto cantón Pueblo Viejo Parroquia Pueblo Viejo av. Fermín Chávez, intersección Miguel Suarez Seminario, cuenta con 12 años en el mercado, su propietario es Paredes Peñafiel Petra Esperanza, cuyo Registro Único del Contribuyente (R.U.C) tiene la numeración 1204168858001.

Esta empresa se especializa en compra y venta al por menor de balanceados alimentos para mascotas y animales de ganadería, como también productos veterinarios, dirigida específicamente a las mascotas y sus derivados las cuales requieren de la presencia de estos medicamentos, los productos que comercializa esta organización son utilizados para las diferentes etapas de vida de las mascotas como animales: Parto y posparto, Nacimiento y control de crecimiento. Dichos productos están etiquetados con precios accesibles de acuerdo al costo, beneficiando tanto al cliente como a la empresa.

En tal razón, esta empresa tiene una alta movilidad de mercadería por la variada oferta de productos que posee, destacándose que laboran 7 personas todos poli funcionales, los mismos que en ocasiones tiene problemas con los clientes por demora en el tiempo de despacho de los productos demandados, lo cual surge porque hay desconocimiento del personal operativo sobre la disponibilidad y ubicación del producto demandado, falencia de proceso de venta que afecta a la imagen de la empresa.

En este ámbito, el comercial Carrión, las actividades que se realiza son ejecutadas por costumbre o por creatividad del personal, desatándose además que el propietario tiene limitados conocimientos de gestión empresarial, conllevando a falencias en el ámbito financiero, administrativo, logístico, y de distribución acorde a la actividad económica determinándose

que los productos en ocasiones no están en lugares correctos y adecuados en el momento que se les requiere.

En este sentido, hay dificultades en saber cuándo se debe hacer los pedidos, cuánto se debe pedir y dónde almacenar las existencias, cuando la mercadería ingresa o cuando egresa del local, por tanto, no se cuenta con un dato exacto ¿cuánto pedir?, y es donde se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda y perjudicar las operaciones de la empresa.

Por tanto, en comercial Carrión se percibe falencias en la organización, problemática que tiende a ser neurálgica porque influye en el ámbito financiero y la insatisfacción de los clientes, es decir producto de la desorganizada contabilidad y distribución de existencias de todo lo que hay almacenado imposibilita tener estados financieros fidedignos lo cuales orienten a una política para reducir los costes y prevenir los posibles fraudes.

Sin embargo, prevalece la inacción sobre la generación de tener una línea los activos no capitalizados, y artículos de stock, por tal razón en ocasiones se rompe la cadena de suministro y de flujo de mercancías desde los proveedores hasta el almacén y desde estas instalaciones hasta el punto de venta.

En tal razón, un punto estratégico de toda organización como comercial Carrión que maneja surtidos productos entre perecibles y no perecibles requiere de tareas relacionadas a estas tareas, métodos de registros en todo el proceso de la cadena de suministro, pero para comprender todo este conjunto de problemáticas visualizadas de forma deductiva es necesario hacer análisis inductivos que permitan tener una real valoración de problemas para promover posibles soluciones.

## **Justificación**

A través de la presente investigación se procura demostrar lo importante que es los procesos de gestión de inventario en las empresas ya que en la actualidad es de suma importancia tener conocimientos de gestión de inventario que logren que una empresa se posicione y se mantengan dentro de un mercado brindando una atención de calidad.

Al implementar sistemas de control de inventario y métodos de almacenamiento se promueve procesos para captar mayor número de clientes ya que el orden y la logística adecuada promueve procesos eficientes y eficaces lo cuales generan productividad para competir en el mercado ante un mundo globalizado altamente exigente.

Es viable porque se dispone de la colaboración del propietario de los clientes, fuentes de información primaria y secundaria la misma que permita realizar análisis para lograr el objetivo planteado en esta investigación.

Es factible el presente trabajo porque posee utilidad social considerando que permitirá ofrecer un mejor servicio y atención al cliente el mismo que lograra mejorar su bienestar porque se está aportando a satisfacer sus necesidades.

Este trabajo de utilidad administrativa porque toda la información que se recabe de este estudio servirá de ayuda para que el dueño del establecimiento resuelva las problemáticas que se le presenten y así pueda efectuar una adecuada gestión de inventario en el comercial.

El trabajo es inédito por ser el primer estudio de esta caracteriza que se implementa en el comercial Carrión, el mismo que es de mi autoría, ya que me enfocado en realizar análisis partiendo de percepciones generales de las problemáticas existentes.

## **Objetivos**

### **Objetivo General:**

Evaluar la gestión de inventario del comercial “Carrión” para determinar las principales falencias y promover procesos productivos eficientes.

### **Objetivos específicos:**

- Identificar la percepción de los colaboradores del comercial “Carrión” entorno al sistema de gestión de inventario vigente en la empresa.
- Interpretar la visión gerencial institucional referente a la gestión de inventario que se aplica en la empresa.
- Valorar estratégicamente el proceso de gestión de inventario instaurada en el comercial “Carrión” el año 2022

### **Línea de investigación**

El estudio de caso titulado Gestión de inventario en el Comercial Carrión del cantón Pueblo Viejo es un diagnóstico de la situación de inventario, con el que se buscó hacer una evaluación de los técnicas y procedimientos de se aplican en un proceso inventario, que es la acción primordial que representa el hecho generador de ingresos, este trabajo dada su naturaleza se relaciona con la línea de investigación: Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y se enmarca en la sub línea gestión financiera tributaria y compromiso social, debido a las razones que a continuación se detallan:

Existe una relación directa entre las actividades propias del Comercial “Carrión” del cantón Pueblo Viejo y la línea de investigación: Gestión financiera, administrativa, tributar auditoría y control, debido a que es un comercial que se dedica exclusivamente a la compra y venta de productos balanceados y veterinarios, cuyo mercado está conformado por toda la comunidad ya

que no existen restricciones de público para la adquisición de estos productos; en este contexto se distingue la gestión de Inventario que es la que permite el cumplimiento de las metas, consignadas en los presupuestos de ventas.

Este caso de estudio se enmarca dentro de la sublínea gestión financiera tributaria y compromiso social, debido a que la variable a estudiar es la gestión de inventario, así mismo dentro del comercial en referencia se involucra una serie de políticas y procedimientos que sirven de guía para poder realizar toda esta serie de acciones; las mismas que se plantearán en forma de recomendaciones en este documento.

### **Marco conceptual**

La gestión de inventario es una actividad que se debe de realizar en las empresas con la finalidad de tener una cadena de suministros que permita tener un control adecuado de los productos que ingresan y de los que salen; tiene ventajas tener inventarios pequeños porque se facilita la contabilidad y cuando estos son grandes es más difícil el control porque el costo de almacenarlo y asegurarlo, y el riesgo de deterioro, robo y daños, coincidiendo con el criterio de Cruz Fernández (2018)

El Inventario es un listado ordenado de todos los productos que se encuentran en una empresa, detallado y valorado de los bienes de una empresa. Los bienes de la empresa se encuentran ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se deben expresar en valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa (págs. 6-7).

Benítez López (2020) manifiesta que los inventarios, son todos los productos y materias primas que posee la empresa y que son dedicados exclusivamente para la venta

en un determinado período, en el caso de las materias primas son aquellas que sufren una transformación para la creación de un producto destinado para la venta, debe existir la cantidad exacta dentro del almacén para cumplir con objetividad la demanda de los productos, y no haya situaciones en donde el inventario este agotado o exista el inventario en exceso (pág. 21).

El control interno sobre los inventarios es un sistema que permite realizar una gestión de las existencias de la empresa, de la entrada y salida de mercadería, lo cual está enfocado principalmente a proteger el valor de los activos, por eso es que, en cualquier empresa el seguimiento eficaz de inventarios adquiere gran importancia para el control de costos y la planificación. Para Collazos (2017, como se citó en Bolaños Alvarado & Gallegos Rivas (2019), pág. 4)

Arenal Laza (2020) expresa que es necesario que las empresas lleven algún control de sus inventarios ya que es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización para asegurar la continuidad del procesos productivo, pero un control excesivo de todos y cada uno de los artículos tendría un coste excesivo, por lo que es necesario determinar qué control se establece para evitar este sobrecoste (pág. 8).

Para Juca y otros (2019) la importancia de la gestión de inventario radica en la posibilidad de acortar los tiempos con el menor costo posible en el total de las operaciones, a efectos de lograr un equilibrio óptimo entre el stock disponible para cubrir las necesidades de los clientes y la inversión eficiente de los recursos económicos de la empresa. Cabe mencionar que no existe una mejor o peor técnica de gestión de inventarios, pues cada empresa es responsable de decidir qué técnica se adecua a sus necesidades y a las dinámicas del escenario comercial donde opera (pág. 21)

Para organizar la mercadería y ubicar en el almacén se siguen diferentes criterios, que pueden aplicarse de manera complementaria, las que normalmente están basados en razones de seguridad para las personas, la mercadería y en las necesidades específicas de cada producto y las que representan su salida del almacén. Cabe recordar que todos los movimientos de las mercancías han de quedar reflejados en el sistema de gestión de las existencias del almacén, ya sea manual o informatizado para poder controlarlas, es decir, saber cuáles son y dónde se encuentran. Según Flamarique (2019) Estos criterios son:

Entre los tipos de inventario que se clasifican según la naturaleza de los bienes almacenados son los siguientes: Barrera Doblado (2022):

**Materias primas:** Son todos los materiales que no han recibido procesamiento alguno y que sirven como fuente para elaborar productos.

**Productos acabados:** Se trata de aquellos bienes que ya han recibido un procesamiento de transformación industrial y pasan a convertirse en productos elaborados aptos para ser vendidos.

**Productos semielaborados:** Lo integran todos aquellos bienes que se encuentran todavía en proceso de manufactura, es decir, materiales no terminados, los cuáles son almacenados para un posterior proceso de transformación.

**Recambios y suministros:** Lo conforman materiales con los que se elaboran los productos, también llamados materiales auxiliares, ya que no se trata de componentes de un producto, pero se requieren para su proceso de elaboración y transformación (pág. 111).

Cruz Fernández (2018) afirma que las variables a tener en cuenta en la gestión de inventario son, entre otras:

**Demanda:** Tener prevista la demanda futura del producto hace que la gestión del inventario y la disponibilidad del mismo sea más eficiente y rentable. La demanda tiene una serie de características propias como son su variación con relación al entorno y el volumen en el que esté comercializado el producto (kilos, unidades, litros, etc.), en relación a su implicación con el tiempo (homogéneo o heterogéneo) y en relación con la disponibilidad del producto (diferida o perpetua).

**Tiempo:** Teniendo en cuenta el concepto de tiempo de entrega, que es el tiempo desde que se necesita la mercancía hasta que llega a la empresa. Esta cuantificación se basa en el tiempo de entrega del proveedor, tiempo de realización del pedido y el tiempo de recepción en el almacén, entre otros.

**Costes:** La gestión y tenencia de un inventario en la empresa lleva consigo asociados una serie de gastos en los que se pueden destacar entre otros (págs. 12-13)

**Nivel de servicio:** La gestión de stock influye en el servicio al cliente. Si a causa de una rotura de stock, parte de la demanda queda insatisfecha, es probable que esos consumidores busquen ese mismo producto en la competencia. Al hablar de nivel de servicio nos referimos a la satisfacción que proporciona la empresa a sus clientes. Tener un buen nivel de servicio significa que los clientes encuentran el artículo que buscan en el momento en que lo buscan. La fórmula para el cálculo es: Nivel de servicio (%) =  $(\text{Ventas}/\text{Demanda}) \times 100$

Un nivel de servicio del 85% indica que de 100 artículos que demandan los clientes, 15 no son encontrados. Es lo mismo que tener una rotura del 15%. La decisión

de qué nivel de servicio dar estará en función de la imagen que pretenda tener la empresa, es obvio que un nivel de servicio alto conlleva unos mayores costes de almacenamiento y de pedidos. (Ladrón de Guevara, 2020, págs. 13-14)

Logística de transporte es una demanda de transporte de bienes surge del hecho de que los bienes típicamente no se producen y consumen en el mismo lugar. El transporte de bienes, mercancías o productos es la actividad económica más importante entre los componentes de la logística empresarial. El concepto de logística de transporte lo constituye la planificación de varias funciones y subunidades en un sistema de movimiento de mercancías con el fin de minimizar el costo y maximizar el servicio para los clientes. Aunque varias partes, eslabones de la cadena, pueden ser responsables de la gestión logística de transporte, todos comparten el mismo objetivo común: reducir los costos de transporte cumpliendo con las normativas y satisfaciendo los niveles de servicio y expectativas requeridas por el cliente (Eslava Sarmiento, 2022, págs. 24-25).

Díaz Madero (2022) Entre los metodos de control de inventario, tenemos el inventario ABC, que es un método de clasificación de inventarios que permite asociar a cada artículo con una clase o categoría de productos con respecto a su importancia para la empresa. El inventario ABC ayuda a las organizaciones a identificar qué productos son críticos para el éxito y rentabilidad del negocio. El inventario ABC se basa en el principio de Pareto de que el 80% de los resultados provienen del 20% de los esfuerzos, mientras que el 20% de los resultados provienen del 80% de los esfuerzos, con el objetivo de identificar el 20% de los productos que genera aproximadamente el 80% de los resultados económicos y los categoriza como productos Clase A, al siguiente 30%

de productos los clasifica como productos Clase B y al 50% restante como productos Clase C.

Cuevas Rueda (2022) indica que el término FIFO es el acrónimo de la expresión inglesa First In, First Out, cuya traducción es primera entrada, primera salida, por lo que también se puede denominar PEPS. Según este criterio, la valoración de las entradas al almacén se realiza a precio de coste, de las más antiguas a las más nuevas. Las salidas se efectúan considerando que la primera unidad que sale es la primera que entró, aunque puede que en unidades físicas esto no suceda (puesto que todas son iguales) se considera de este modo a efectos de su valoración. Cuando se produzca una devolución de mercaderías por los clientes, se anotará como una entrada al mismo precio al que se la dio salida del almacén. El Plan General Contable indica que la empresa puede optar por el método FIFO si tiene algún motivo para ello. Uno de los principales motivos es la caducidad de la mercancía. En industrias en la que la mercancía tiene una fecha de caducidad corta es muy útil este medio de valoración, ya que en la práctica también saldrán las primeras unidades en entrar (pág. 233).

Just In Time se refiere a un sistema de producción en el cual los materiales llegan justamente en las cantidades y momentos que se requieren de acuerdo a un programa de producción. La demanda del mercado motiva y jalona la adquisición de los materiales necesarios y una entrega inmediata elimina los tiempos de espera y la necesidad de mantener inventarios de los mismos. Esto solo se puede lograr a través de una muy cuidadosa planeación de los procesos de manufactura. La mayoría de las empresas que implementan metodologías JIT también implantan lo que se conoce como compras JIT, es decir, la adquisición de materiales en forma tal que su entrega preceda a su uso o su

demanda; los gerentes de plantas JIT exigen a sus proveedores la entrega de partes o materia prima libre de defectos, para esto deben establecer sus propias rutinas de inspección y aceptación de los materiales antes de que lleguen al lugar que se emplearán (Toro López, 2023, págs. 290-292).

Sistemas de inventario es un proceso determinado de normas y métodos con procedimientos que se utiliza para poder tener una excelente planificación y poder controlar los productos o instrumentos que se utilizan en las empresas

Inventario perpetuo Dávila Giraldo y otros (2021) a través del sistema de inventario permanente las empresas conocen el costo de la mercancía vendida en cualquier momento, ya que cada vez que se registra una venta se contabilizan tanto el ingreso como el costo asociado. Otra ventaja que presenta este sistema es que permite llevar el control del inventario existente en la empresa, al conocer en todo momento las existencias, tanto en unidades físicas como en unidades monetarias (según el método de valoración). Bajo el sistema permanente, en la NIC 2 se permiten 2 métodos el promedio ponderado y el de primeras en entrar, primeras en salir (PEPS o FIFO en inglés). Como política contable, la entidad elegirá acorde a las características del inventario el método que más le convenga (pág. 71).

Inventario periódico Consiste en practicar un inventario físico periódicamente con el propósito de determinar el valor del inventario final y el costo de ventas. Dado que al emplear este sistema la compañía no lleva un registro detallado de sus existencias, el único momento en que se sabe con razonable certeza cuánto de inventario se posee es cuando se practica un inventario físico. En el sistema periódico de inventarios, la cuenta mercaderías o equivalentes no es debitada por las compras que se realizan durante el

periodo. Esto es así porque, de producirse algún débito a esa cuenta, el saldo de la misma estaría sobrevaluado, ya que no se producirá crédito alguno por la salida de mercadería por venta a esa cuenta sino hasta el final del periodo cuando se realiza el inventario físico y se determina su valor. Por ello, se utiliza la cuenta transitoria “compras” para registrar las adquisiciones del periodo (Chong, Quevedo, Chávez, & Bravo, 2021, pág. 192).

De acuerdo al autor Arenal Laza (2020) un modelo determinístico es un modelo matemático donde las mismas entradas producirán invariablemente las mismas salidas, no contemplándose la existencia del azar ni el principio de incertidumbre. Se dice que un modelo es determinista cuando se parte de la base de que el modelo es capaz de expresar de forma única la evolución del sistema. Es decir, que conocido el modelo de un sistema y las condiciones iniciales de las que parte, así como la evolución de las entradas (en el caso de sistemas no autónomos), el sistema siempre evoluciona de la misma forma. Es difícil idear un modelo general de inventarios que tome en cuenta todas las variaciones de los sistemas reales, incluso, aun si puede ser formulado un modelo lo suficientemente general tal vez no sea posible su resolución analítica, por consiguiente estos modelos tratan de ser ilustrativos de algunos sistemas de inventario (págs. 19-20).

Betancourt (2018) indica que un inventario estocástico o probabilístico presenta una demanda o tiempo de entrega desconocido (es aleatorio), por lo que esta demanda o tiempo es expresado a través de una variable aleatoria. Por lo tanto, un modelo de inventario probabilístico hace uso de una distribución de probabilidad para especificar el valor de la demanda o de otra variable desconocida. Este es precisamente el aporte de la estadística. Partiendo de esto, se han creado diversos modelos de inventario probabilísticos multiperiodos clasificados según la forma en que se revisa el inventario,

modelos en los cuales la variación se debe a la incertidumbre y no a causas predecibles.

La clasificación propone distinguir entre modelos de revisión continua y revisión periódica.

## **Marco Metodológico**

### **Tipos de investigación y métodos**

Entre el método de investigación se aplicó el método descriptivo, este método se basa en la recopilación de información describiendo y analizando cuidadosamente los factores que afectan al inventario del comercial “Carrión” para corroborar la fiabilidad de la investigación realizada, a los trabajadores de la empresa se encuestó, al propietario una entrevista y se generó un Cuadro de Hallazgo enfocado en el inventario.

### **Técnicas**

La Encuesta se utilizó para extraer información sobre los factores de riesgos que presenta un incorrecto manejo inventario, realizada a los trabajadores.

La Entrevista es el proceso de obtención de información directamente del gestor y propietario de la empresa, cuyo punto de vista es valioso en la valoración del sistema de inventario que se realiza en la empresa comercial “Carrión”.

Control de inventario mediante la matriz de hallazgo es un proceso de control de inventario que se aplica en este estudio adaptando la metodología de auditoría de control.

### **Instrumentos**

El Cuestionario de encuesta es un instrumento que fue utilizado para la encuestar a los trabajadores del comercial “Carrión”, mediante diez preguntas para dar a conocer al propietario las falencias de un incorrecto control de inventario que se está ejecutando.

Guía de entrevista, es el documento en el cual constan preguntas orientadas a conocer la perspectiva del dueño de la empresa y para recabar información sobre manejo del sistema de inventario que utilizaba comercial “Carrión”.

Cuestionario de análisis tipo Hallazgo, está conformado por diez preguntas directrices vinculadas al control de inventario las mismas que permitirá hacer una valoración cuantitativa.

### **Población y Muestra**

Se considera una población a todos los 10 trabajadores de comercial Carrión, lo cual por ser una población bien finita la muestra será igual a la población.

## **RESULTADOS**

La evaluar la gestión de inventario del comercial “Carrión” para determinar las principales falencias y promover procesos productivos eficientes, parte de identificar la percepción de los colaboradores, tal como se muestra en la en los siguientes cuadros.

**Tabla #1 Distribución de los materiales en el área del comercial “Carrión”**

<b>Opciones</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	7	70%
<b>En desacuerdo</b>	1	10%
<b>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</b>	1	10%
<b>Totalmente de acuerdo</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial “Carrión”*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla#2 El sistema de inventario utilizado en el comercial “Carrión”.

Opciones	Frecuencia	%
<b>Incorrecto</b>	5	50%
<b>Desconozco</b>	2	20%
<b>Normal</b>	2	20%
<b>Correcto</b>	1	10%
<b>Nunca</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial “Carrión”*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla #3Tiempo de respuesta al realizar el inventario en el comercial.

Opciones	Frecuencia	%
<b>Mala</b>	5	50%
<b>Regular</b>	3	30%
<b>Bueno</b>	2	20%
<b>Muy bueno</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores comercial “Carrión”*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla#4 Inconvenientes más comunes a la hora de inspeccionar un inventario

Opciones	Frecuencia	%
<b>Poco conocimiento sobre la mercancía que se maneja</b>	6	60%
<b>Productos en mal estado</b>	2	20%
<b>Producto en ambiente incorrecto</b>	2	20%
<b>Todas las anteriores</b>	0	0%
<b>Total</b>	30	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial “Carrión”*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla#5 Se han visto afectados por la falta de insumos

<b>Opciones</b>	<b>frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Siempre</b>	5	50%
<b>Ocasionalmente</b>	3	30%
<b>Cada vez</b>	1	10%
<b>Nunca</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial Carrión*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla#6 Ubicación y el orden de los productos dentro del comercial

<b>Opciones</b>	<b>frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Insatisfecho</b>	5	50%
<b>Satisfecho</b>	2	20%
<b>Poco satisfecho</b>	2	20%
<b>Muy satisfecho</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial "Carrión"*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla #7Control de inventario dentro del Comercial

<b>Opciones</b>	<b>frecuencia</b>	<b>%</b>
<b>Muy importante</b>	5	50%
<b>Importante</b>	2	20%
<b>Neutral</b>	2	20%
<b>Poco importante</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial "Carrión"*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla #8 Cursos de capacitación para la implementación de un control de inventario correcto

Opciones	frecuencia	%
<b>Totalmente de acuerdo</b>	5	50%
<b>De acuerdo</b>	2	20%
<b>En desacuerdo</b>	2	20%
<b>Totalmente en desacuerdo</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial "Carrión"*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla #9 Perdidas de clientes por el incorrecto manejo del inventario

Opciones	frecuencia	%
<b>Muy probable</b>	6	60%
<b>Probable</b>	2	20%
<b>Improbable</b>	2	20%
<b>Muy improbable</b>	0	0%
<b>Extremadamente probable</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial "Carrión"*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

Tabla #10 Comercial aplique el método FIFO

Opciones	Frecuencia	%
<b>Totalmente de acuerdo</b>	5	50%
<b>De acuerdo</b>	3	30%
<b>Probable</b>	0	0%
<b>Desacuerdo</b>	0	0%
<b>Algo probable</b>	2	20%
<b>Nada</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

*Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores del comercial "Carrión"*

*Elaborado por: Daniel Sebastián Bobadilla Vega*

En este mismo ámbito, es fundamental interpretar la visión gerencial institucional referente a la gestión de inventario que se aplica en la empresa tal como se muestra a continuación.

**Cuadro#1 Entrevista dirigida al propietario del comercial “Carrión”**

N°	Preguntas	Repuestas	Análisis
1	¿El comercial cuenta con un sistema de computarización que le permita a la gestión de inventario?	No cuenta con ningún sistema computarizado pero si se realizara una compra de un computador.	Hay la predisposición para la implementación de tecnología pero todavía los registros son manuales.
2	¿Considera usted como propietario que el comercial debe llevar un debido control del inventario para aumentar las ventas?	Si lo considero porque en los últimos meses hemos tenido pérdidas de productos y de clientes.	El control deficiente genera pérdidas de clientes, de productos y de rentabilidad.
3	¿Considera usted que es necesario que en el comercial exista una clasificación codificada para cada artículo que llega a la empresa?	Si para poder identificar cada producto en perchas y bodegas, sin tener problemas de productos en stock.	Se reconoce la importancia de las TICs pero no se aplica para el desarrollo empresarial.
4	¿Ha realizado capacitaciones para su propio conocimiento sobre la gestión de inventario durante?	No eh realizado por mi falta de tiempo, mi tiempo laboral en el comercial es lunes a domingo.	No existe un plan de capacitación empresarial
5	¿Cuáles cree usted que son los factores que afectan al inventario algún periodo?	No contar con una bodega amplia en el establecimiento además de la demanda cambiante.	Las instalaciones son limitadas

*Fuente: Entrevista aplicada a la propietaria del comercial “Carrión”*

*Elaborado por: Bobadilla Vega Daniel Sebastián*

El proceso de la evaluación del inventario concluye con la valoración estratégicamente el proceso de gestión de inventario instaurada en el comercial “Carrión” el año 2022

**Cuadro#2 Matriz de hallazgo al proceso de gestión de inventario**

PREGUNTA	RESPUESTA		PONDERACIÓN		ANÁLISIS	
	SI	NO	CT	PT		
¿Se ha diseñado una planificación de control de para disminuir perdidas?		X	0	10	No existe planificación, todo el movimiento de la mercadería no responde a procesos validados	
¿Se proyectan objetivos para cambiar el sistema de control de inventario?	X		6	10	Existe la predisposición de cambio en el sistema de control de inventario en el mediano y largo plazo	
¿La forma como se maneja actualmente el inventario cumple eficientemente con los clientes y proveedores?	X		5	10	EL desconocer de la disponibilidad del producto para la compra y para la venta genera en ocasiones conflictos	
¿Entre los propietarios se reúne con el propósito de iniciar procesos de mejora y disminuir perdidas?	X		5	10	No hay reuniones programadas solo se realizan cuando la problemática es grave.	
¿Realizan controles comparativos de los registros de inventario para determinar perdidas?		X	0	10	No hay análisis comparativos con información histórica solo se trabaja día a día según la necesidad social e institucional	
	TOTAL			16	50	

*Fuente: Check list de política de control interno dirigido al propietario.*

*Autor: Bobadilla Vega Daniel Sebastián*

CT= Calificación Total

PT= Ponderación Total

$$CT \times 100$$

Nivel de confianza = -----

P

Aplicando los resultados en la ecuación de control se determina: el nivel de confianza en el manejo de inventario es del treinta y dos por ciento (32%) y el de riesgo es del sesenta y ocho por ciento (68%).

### **Discusión de resultados**

La percepción de los trabajadores entorno a la forma como se lleva el manejo del sistema de inventario genero diversos resultados de lo cual se puede destacar que; el 56,7% están de acuerdo que requieren capacitación para la implementación de recursos y técnicas para promover procesos de almacenamiento eficientes evitando perdidas de productos por caducidad lo cual es un problema común en la empresa, así mismo se identifica que

De la misma forma más del 70% de los trabajadores considera que la distribución de la mercadería no es la correcta por lo cual tienen problemas al momento de hacer entregas o pedidos, igualmente más del 50% de los trabajadores considera que el sistema de inventario es ambiguo y todos los trabajadores consideran importante la existencia de un proceso de control de inventario.

El propietario de la empresa tiene la predisposición para la implementación de nuevos sistemas de inventario y uso de TICs, porque considera que el sistema que actualmente maneja le genera pérdidas económicas y de productos, además de ello se reconoce la importancia de la capacitación a los empleados, reconociendo además el limitado tamaño del negocio.

Por el mal manejo de los inventarios existe un 68% de riesgo, porque todo el movimiento de la mercadería no responde a procesos validados, debilidad que es reconocida por los problemas que se genera problemas con los proveedores, clientes y entre trabajadores, pero no se le da prioridad para el propietario en el corto plazo, igualmente el riesgo alto en el manejo de inventario radica en que todas las actividades se realizan por costumbre y no responden a análisis comparativos con información histórica solo se trabaja día a día según la necesidad social e institucional

### **Conclusiones**

Los Trabajadores y el propietario del comercial “Carrión” reconocen que el manejo del control de inventario es deficiente, desconocimiento técnico que genera constantes pérdidas económicas, destacándose que sobre la base de los errores cometidos se promueve cambios vinculados al almacenamiento, la distribución, requerimiento y stock de productos, decisiones que funcionan en el corto plazo, y generalmente promueven el surgimiento de nuevos problemas internos y externos, en el mediano y largo plazo.

Institucionalmente se reconoce el sistema ineficaz en el manejo de inventario, el cual generalmente es organizado de forma manual, pero es destacable la predisposición del propietario de la empresa para implementar un sistema tecnificado el cual permita generar mayor productividad bajando costos y tiempos, cuyo efecto final sea en el bienestar a trabajadores, proveedores y clientes, lo cual también se sienta reflejado en el incremento de utilidades para la empresa y constante crecimiento.

En la empresa desde su creación siempre se ha trabajado de forma empírica, por lo cual no existe un proceso administrativo adecuado el cual permita planificar, organizar dirigir, ejecutar controlar y evaluar, por esa razón el manejo de inventario en la empresa es altamente riesgoso, lo

cual implica la falta de análisis comparativos año a año para tomar decisiones de mejora continua y esta falta de valoración ha impedido al propietario conocer realmente las pérdidas, desconocimiento que ha llevado a tener el manejo de inventario en segundo plano y no como parte de las prioridades pro desarrollo.

### **Recomendaciones**

Crear un plan de capacitación y actualización en gestión lo cual permitirá tener una visión gerencial para la toma de decisiones y generación de políticas sostenibles de constante crecimiento, el mismo plan también debe de tener un proceso de capacitación técnica en el manejo de inventario, el cual esté relacionado al tipo de productos que se comercializa, necesidades poblaciones, capacidad de almacenamiento de la empresa, predisposición de proveedores y capacidad financiera de la empresa conjunto de actividades logísticas que promoverán una buena gestión de inventario.

Diseñar un plan de estrategias y técnicas de control de inventario utilizando el métodos como métodos FIFO que consiste en que el último producto en entrar es el primero en salir, mediante este proceso se podrá corregir que los productos se caduquen, para lo cual haciendo uso de la TICs se recomienda adquirí un software que permita ser productivo y tener ventajas comparativas con la competencia por la mejora en la calidad del servicio y del producto; destacándose que el efecto final de este proceso en el mediano y largo plazo será e incremento de clientes y de utilidades

En la empresa es necesario diseñar un plan de mejora continua el cual implique políticas preventivas a posibles errores que pueden surgir con lo cual se mitiga esa política empírica de dar solución cuando ya se ha cometido un error y existen pérdidas financieras, en este ámbito también

se recomienda proceso de diálogo continuo a través de reuniones de trabajo entre trabajadores y propietarios para evaluar procesos con el fin de alcanzar mayor eficiencia.

## **BIBLIOGRAFIA**

- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476*. EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN. doi:8417943528, 9788417943523
- Barrera Doblado, Ó. (2022). *Logística y comunicación en un taller de vehículos* (Tercera ed.). España: Paraninfo. doi:978-84-1366-125-4
- Benítez López, C. J. (2020). EL CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL COMERCIAL AVÍCOLA RINCÓN DE ESPAÑA, CANTÓN QUININDÉ, PERÍODO 2018. *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del comercial avícola rincón de España, cantón Quinindé, período 2018*. Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba. Recuperado el 25 de Febrero de 2023, de <https://n9.cl/ezqp0>
- Betancourt, D. (7 de Marzo de 2018). *Ingenio Empresa*. Recuperado el 25 de Febrero de 2023, de ingenioempresa.com: [www.ingenioempresa.com/modelos-probabilisticos-inventario](http://www.ingenioempresa.com/modelos-probabilisticos-inventario)
- Bolaños Alvarado, H. A., & Gallegos Rivas, E. Y. (2019). Control de inventarios y rentabilidad de la empresa Hormigones “San Francisco” Cantón Naranjito, Ecuador, 2018-2019. *Control de inventarios y rentabilidad de la empresa Hormigones "San Francisco" Cantón Naranjito*. UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO, Milagro. doi:123456789/5091
- Chong, E., Quevedo, M., Chávez, M., & Bravo, M. (2021). *Contabilidad financiera intermedia: estados financieros y análisis de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio*. Editorial de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia - UPTC. doi:978-9972-57-438-2
- Cruz Fernández, A. (2018). *Gestión de inventarios. COML0210*. IC Editorial. doi:978-84-9198-190-9
- Cuevas Rueda, I. (2022). *Operaciones administrativas de compraventa*. Editex. doi:8413219337, 9788413219332

- Dávila Giraldo, G., Castillo Nossa, D., & Mejía Amaya, A. (2021). *Contabilidad financiera bajo NIIF generalidades y activos no financieros*. Editorial de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia - UPTC. doi:978-958-660-477-2
- Díaz Madero, C. (2 de Mayo de 2022). *Net Logistik*. Recuperado el 24 de Febrero de 2023, de netlogistik: <https://n9.cl/v5tv4>
- Eslava Sarmiento, A. (2022). *Logística intermodal*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. doi:978-958-792-312-4
- Flamarique, S. (2019). *Manual de gestión de almacenes*. Marge Books. doi:978-84-17313-84-5
- Juca, C., Narváez, C., Erazo, J., & Luna, K. (2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros de la Empresa Modesto Casajoana Cía. Ltda. *Dialnet, IV(3-1)*, 19-39. doi:2588-0705
- Ladrón de Guevara, M. Á. (2020). *Planificación y Gestión de la demanda. UF0475*. Tutor Formación. doi:978-84-17943-52-3
- Páez, G. (25 de Agosto de 2018). *economipedia*. Recuperado el 20 de Febrero de 2023, de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/producto-terminado.html>
- Rincón Soto, C., Molina Mora, F., & Villareal Vásquez, F. (2021). *Contabilidad de costos I: Componentes del costo con aproximaciones a las NIC 02 y NIIF 08*. Ediciones de la U. doi:978-958-792-047-5
- Toro López, F. (2023). *Costeo con base en procesos productivos*. Ecoe Ediciones. doi:978-958-503-520-1

# ANEXOS



<b>Apellidos y nombres</b>		<b>Número RUC</b>
PAREDES PEÑAFIEL PETRA ESPERANZA		1204168858001
<b>Estado</b>	<b>Régimen</b>	<b>Artesano</b>
ACTIVO	RIMPE - EMPRENDEDOR	No registra
<b>Fecha de registro</b>	<b>Fecha de actualización</b>	
03/08/2010	08/02/2022	
<b>Inicio de actividades</b>	<b>Reinicio de actividades</b>	<b>Cese de actividades</b>
03/08/2010	31/03/2011	No registra
<b>Jurisdicción</b>	<b>Obligado a llevar contabilidad</b>	
ZONA 5 / LOS RIOS / PUEBLO VIEJO	NO	
<b>Tipo</b>	<b>Agente de retención</b>	<b>Contribuyente especial</b>
PERSONAS NATURALES	NO	NO

**Domicilio tributario****Ubicación geográfica**
**Provincia:** LOS RIOS **Cantón:** PUEBLO VIEJO **Parroquia:** PUEBLOVIEJO
**Dirección**
**Calle:** AV. FERMIN CHAVEZ **Número:** S/N **Intersección:** MIGUEL SUAREZ SEMINARIO **Referencia:** A MEDIA CUADRA DEL MUNICIPIO
**Medios de contacto**
**Celular:** 0990303614
**Actividades económicas**

- G46492202 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS VETERINARIOS.
- G461002 - INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO DE COMBUSTIBLES, MINERALES, METALES, Y PRODUCTOS QUÍMICOS INDUSTRIALES, INCLUIDOS ABONOS.
- L88200203 - ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO (VIVIENDA).
- G46301402 - VENTA AL POR MAYOR DE CACAO.
- G46309101 - VENTA AL POR MAYOR DE ARROZ.
- A01270201 - CULTIVO DE CACAO.
- G477205 - VENTA AL POR MENOR DE PERFUMES, ARTÍCULOS COSMÉTICOS Y DE USO PERSONAL EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS (PAÑALES).
- G462011 - VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS) Y SEMILLAS.
- G46309701 - VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTO PARA MASCOTAS (ANIMALES DOMÉSTICOS).
- G47210802 - VENTA AL POR MENOR DE DERIVADOS DE LA CARNE.
- G475209 - VENTA AL POR MENOR ESPECIALIZADA DE OTROS ARTÍCULOS DE FERRETERÍA: SAUNAS (BAÑOS DE CALOR SECO Y VAPOR), ARTÍCULOS DE PLÁSTICO Y DE CAUCHO, ETCÉTERA EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
- L88200202 - ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO (LOCALES COMERCIALES).
- A01111201 - CULTIVO DE MAÍZ.

1/2

www.sri.gob.ec

<b>Apellidos y nombres</b>		<b>Número RUC</b>
PAREDES PEÑAFIEL PETRA ESPERANZA		1204168858001

**Establecimientos**

<b>Abiertos</b>	<b>Cerrados</b>
1	0

**Obligaciones tributarias**

- 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES
- 2021 - DECLARACIÓN SEMESTRAL IVA


 Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).
**Números del RUC anteriores**

No registra


**Código de verificación:** CATRCR2022002857772  
**Fecha y hora de emisión:** 02 de diciembre de 2022 11:13  
**Dirección IP:** 10.1.2.142

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-0000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

## **ANEXO N°2**

### **PREGUNTAS DE LA ENCUESTA A LOS TRABAJADORES DEL COMERCIAL “CARRIÓN”**

**¿Cómo trabajador usted está de acuerdo con la manera en la que se están distribuyendo los materiales en el área de almacén, facilita el desplazamiento y localización de los tipos de mercancía resguardadas?**

- a) Totalmente en desacuerdo
- b) En desacuerdo
- c) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- d) De acuerdo
- e) Totalmente de acuerdo

**¿El sistema de inventario utilizado en el comercial cree usted como trabajador que es?**

- a) Correcto
- b) Incorrecto
- c) Normal
- d) Desconozco

**¿Cómo considera usted el tiempo de respuesta al realizar el inventario en el comercial es rápido y eficaz?**

- a) Muy bueno
- b) Bueno
- c) Regular
- d) Mala

**¿Cuáles son los inconvenientes más comunes a la hora de inspeccionar un inventario?**

- a) Poco conocimiento sobre la mercancía que se maneja
- b) Productos en mal estado
- c) Falta de control del encargado del Comercial
- d) Producto en ambiente incorrecto
- e) Todas las anteriores

**¿Se han visto afectados por la falta de insumos?**

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Ocasionalmente
- d) Cada vez
- e) Nunca

**En general: ¿Qué tan satisfecho estas con la ubicación y el orden de los productos dentro del comercial?**

- a) Muy satisfecho
- b) Satisfecho
- c) Poco satisfecho
- d) Insatisfecho

**¿Qué tan importante consideras que es llevar un buen control de inventario dentro del Comercial?**

- a) No es importante
- b) Poco importante
- c) Neutral
- d) Importante
- e) Muy importante

**¿Cree usted? ¿Qué se debe realizarse cursos de capacitación para la implementación de un control de inventario correcto?**

- a) Totalmente en desacuerdo
- b) En desacuerdo
- c) De acuerdo
- d) Totalmente de acuerdo

**¿Considera usted como trabajador del comercial que este está perdiendo clientes por el incorrecto manejo del inventario?**

- a) Muy probable
- b) Probable
- c) Improbable
- d) Muy improbable

**¿Cree usted como trabajador que en el comercial se aplique el método LIFO que significa<<Últimos en entrar y primero en salir>>?**

- a) Desacuerdo
- b) De acuerdo
- c) Algo probable
- d) Totalmente de acuerdo

### ANEXO N°3

#### Cuestionario de la entrevista a la propietaria del comercial

N°	Preguntas	Repuestas	Análisis
1	¿El comercial cuenta con un sistema de computarización que le permita a la gestión de inventario?		
2	¿Considera usted como propietario que el comercial debe llevar un debido control del inventario para aumentar las ventas?		
3	¿Considera usted que es necesario que en el comercial exista una clasificación codificada para cada artículo que llega a la empresa?		
4	¿Ha realizado capacitaciones para su propio conocimiento sobre la gestión de inventario durante?		
5	¿Cuáles cree usted que son los factores que afectan al inventario algún periodo?		

**Entrevista del comercial “Carrión” propietaria Paredes Peñafiel Petra Esperanza, concluyendo los siguientes resultados.**

**ANEXO N°4**

PREGUNTA	RESPUESTA		PONDERACIÓN		ANÁLISIS
	SI	NO	Calificaci ón Total	Ponderaci ón Total	
¿Se ha implementado un cronograma de inventario para disminuir perdidas?					
¿Se proyectan objetivos con guías de rendimientos para poder realizar un inventario ?					
¿Se cumple con las habilidades y tácticas para captar nuevos clientes?					
¿Entre los propietarios se reúne con el propósito de iniciar procesos de mejora y disminuir perdidas ?					
¿Realizan controles comparativos de los registros de inventario para determinar perdidas?					
	TOTAL				