



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E
INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN**

MAYO - SEPTIEMBRE 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA TEÓRICA

Ingeniería Comercial

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA
COMERCIAL**

TEMA:

**Análisis de gestión de inventario del Minimarket Cesarín de la ciudad de
Babahoyo**

EGRESADO:

Fierro Díaz Cesar Alfonso

TUTORA:

Ing. Georgina Andalira Jácome Lara MAE

AÑO 2021

INTRODUCCIÓN

El Minimarket Cesarín inicia sus actividades en el año 2018 como persona natural no obligada a llevar contabilidad, se encuentra ubicado en la ciudad de Babahoyo, ciudadela Muñoz Rubio dedicado a la comercialización de víveres varios donde destacan: productos alimenticios, limpieza, licor, entre otros. Alcanza ventas aproximadas para el último semestre de \$9.000,00. A pesar de que es considerada una empresa joven, su propietario busca implementar productos innovadores que permitan satisfacer las necesidades de sus clientes.

Sin embargo, la microempresa presenta problemas relacionados a la gestión de inventarios, puesto que no desarrolla procesos de registro de mercadería según las pautas establecidas para comercialización de víveres y demás productos, adicional a ello, se puede identificar también que carece de un sistema de gestión de inventario realizado de acuerdo al tipo de productos y que permita determinar la rotación del inventario, seguido de una errónea planificación de compras que contribuya a un aprovisionamiento oportuno así como el establecimiento de espacios adecuados para almacenamiento.

El objetivo de este estudio comprende un análisis de los procesos de gestión de inventario que realiza en la microempresa, la línea de investigación que guarda relación con el presente tema es la Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control mientras que la Sublínea Desarrollo Local y Emprendimiento Sostenible y Sustentable

La metodología de la investigación para desarrollar lo propuesto es el método descriptivo que permite detallar los procesos realizados por el Minimarket para determinar la existencia de productos, seguido del método de investigación analítico que contribuye a la interpretación de la información obtenida, y por último el método bibliográfico recopila datos desde el criterio de varios autores. Por otro lado, se aplica el tipo de investigación cualitativa

que identifica y evalúa las características, procesos y factores que inciden en el sistema de gestión de inventarios, de igual forma, se recopila información a través de las técnicas de observación y entrevista realizadas mediante los respectivos instrumentos, guía de observación donde se establece anotaciones referente a la gestión que realiza el administrador de la microempresa, mientras que, el cuestionario en el que se plantea una serie de preguntas aplicado al propietario del local.

DESARROLLO

Este estudio detalla la gestión, en vista de la situación que acontece en el Minimarket Cesarín, de acuerdo a Caldas *et al.* (2017): La gestión se encarga que cada uno de los procesos se realizan de manera eficaz y eficiente para que se pueda cumplir varias premisas dentro de los cuales se destacan los procesos oportunos es decir que no se produzcan demorar entre los departamentos como consecuencia de una adecuada gestión, proceso ha de minimizar los costos y el proceso ha de ser riguroso y seguro cuando más se incorpora la gestión en los procesos cotidianos más se reducirían los costos en términos de tiempo y económicos.

La gestión permite coordinar una serie de tareas o actividades que se realizan para alcanzar los objetivos planteados dentro de un tiempo establecido, a través de la utilización de los recursos existentes de una organización o empresa para su efecto es necesario desarrollar una serie de pasos que se basan en la planificación, organización, dirección y control. En el caso del Minimarket desarrolla actividades de gestión basadas en el empirismo, es decir, se desarrollan cada una de los procesos según la experiencia obtenida del desarrollo continuo de las acciones, más no se tiene conocimiento de la realización de cada uno de ellos a partir de un criterio científico y en un orden específico.

Existen diversos tipos de gestión en el ámbito empresarial, desde el punto de vista de Rocha, y otros (2020): En el desarrollo de actividades primarias se consideran cinco tipos de categorías aplicables a la gestión: logística de entrada consiste en la recepción almacenamiento y distribución de insumos; gestión de operaciones permite la transformación de insumos; gestión de logística de salida son las actividades asociadas a la preparación del pedido y distribución; gestión de mercadeo y venta actividades que permiten proporcionar

productos o servicios a los clientes; gestión de servicios, actividades encaminada a proveer servicios de mantenimiento o mejora del producto; gestión de inventarios dedicada al control de mercadería que ingresa o sale de un establecimiento; gestión de desarrollo tecnológico todas las actividades que involucran la tecnología; gestión de recursos humanos actividades relacionadas reclutamiento, despido, entrenamiento y desarrollo del personal y gestión de infraestructura consiste en la determinación de una estructura organizacional de la mano con los principios administrativos.

En concordancia con el autor cada uno de los tipos de gestión identificadas permiten el desarrollo de actividades de forma adecuada y fluida en los departamentos respectivos que permitan obtener como resultado el crecimiento de la empresa. La situación entorno a la empresa en estudio y en relación a la clasificación de la gestión, se puede identificar que esta no desarrolla sus actividades considerando cada uno de los departamentos puesto que es una microempresa joven donde no se ha realizado la división entre las áreas que lo conforman y se unifican los procesos a tal punto de presentar mayor problema para determinar la gestión del inventario que se realiza.

Es indispensable para las empresas desarrollar procesos direccionados al registro adecuado de los productos que posee la empresa para su posterior comercialización, según Ladron (2020) la gestión de inventario es una tarea necesaria para el manejo estratégico de las organizaciones puesto que se relaciona con los métodos de registro de los puntos de rotación, formas de clasificación y modelos de inventario que permite el control de las existencias. (pág. 7). Mientras que desde la perspectiva de Meana (2017) “la importancia de

realizar la gestión de inventario reside en que proporciona una serie de factores de valoración de forma detallada de la mercadería que se encuentra disponible”.

En concordancia con el autor la gestión de inventario es cada uno de los procesos administrativos que permiten determinar el buen funcionamiento del negocio a partir de la identificación de ingresos y salidas de productos y se considera como una herramienta necesaria para las empresas puesto que permite calcular con precisión las existencias de mercadería para su posterior venta. En el caso de la microempresa se puede apreciar que no desarrolla un proceso de gestión de inventario aplicable para negocios que comercialización víveres debido a la falta de conocimiento entorno a los ingresos y egresos de mercancía que tiene como consecuencia imposibilidad para determinar las pérdidas o ganancias que se tienen en un tiempo determinado.

A partir de los datos obtenidos de la entrevista realizada al propietario se puede determinar que no se efectúa un inventario que permita cumplir los objetivos de la microempresa, por otro lado, manifiesta que no establece metas de ventas, es decir, no se ha visto en la necesidad de generar un inventario de manera ordenada que permita determinar cuánto producto comercializado y tiene almacenado, así mismo la carencia de registro le imposibilita realizar un análisis comparativo de productos entre un mes y otro con la finalidad de determinar cuánto y que tipo producto comercializa con mayor frecuencia.

De igual manera, esta gestión se precisa con la elaboración del inventario, desde la postura de López (2014) es un documento que registra bienes y características pertinentes a

una persona o una comunidad en un orden cronológica y con datos precisos, en el mundo de los negocios es la relación de bienes y existencia en un período establecido. (pág. 14).

El inventario permite a las empresas del sector comercial establecer un orden, distribución y abastecimiento de productos para su posterior comercialización, un manejo adecuado permite alcanzar los objetivos o metas de ventas mientras que para las empresas que no realizan los procesos necesarios representan pérdidas económicas. Por tanto, se considera un proceso relevante dentro de la administración de recursos. En el Minimarket no se estructura un inventario de forma escrita o implementa algún método que permita determinar los ingresos, egresos y existencia de producto, sin embargo, al agotarse las existencias de productos se realizan anotaciones manuales, a pesar de ello los apuntes no se realizan de manera cronológica, ni en una libreta específica, sino se efectúan en hojas sueltas que tienden a perderse e inciden en la renovación del stock.

Merece la pena subrayar que, existen varias ventajas de inventariar, dentro de ellas: permite detectar si algún producto se encuentra en mal estado de conservación, evita posibles maniobras fraudulentas y se evita situaciones no deseadas como sobre stock o stock out. (Mauleón & Prado, 2021). Por otro lado, la gestión de existencia trae consigo ventajas como: compensación de tiempos, almacenamiento según las necesidades del mercado, evita roturas de existencia y proporciona un servicio al cliente eficiente. (Flamarique, 2018, pág. 19).

Así mismo, llevar a cabo el inventario de mercaderías permite a las empresas indistintamente del sector al que pertenezca tener una mayor credibilidad y ofrecer un servicio acorde a la razón de ser de la empresa puesto que facilita cumplir con la entrega de

los productos o servicios dentro de los tiempos establecidos además de las garantías de conocer las cantidades existentes que se encuentran disponibles para la venta. En el caso de del Minimarket su propietario desconoce la ventajas o beneficios que obtendría con la implementación de un modelo de inventario que le permita conocer información inmediata con respecto a los productos que posee en stock.

Mientras que para Cruz (2017) la elaboración del inventario se fundamenta y relaciona mediante dos funciones básicas que permiten a la empresa generar procesos acorde a su logística tales como; la función de aprovisionamiento y distribución puesto que la empresa necesita tener el control de su inventario para realizar el aprovisionamiento necesario y a tiempo además de entender la demanda del producto considerando los objetivos que persigue el inventario que refiere reducir los riesgos del stock, reducir los costes, reducir las variaciones entre oferta y demanda y reducir los costes de distribución

Análogamente, los autores hacen referencia a la gestión adecuada de inventarios para genera ventajas no solamente para controlar y administrar los productos existentes sino también para el almacenaje dependiendo sus características y tipo. Uno de los errores en la empresa en estudio se debe a la carencia de conocimiento entorno al almacenaje y la ubicación de productos por parte del propietario se puede observar ingresar al mini market donde el almacenamiento de estos productos en la misma área de ventas y el reducido espacio contribuyen a que los productos se mantengan en los empaques que permitieron su transportación al haber adquirido e incluso que se encuentren un producto encima de otro dando pie a una posible contaminación cruzadas entre los alimentos, o que los productos adquieran aromas que no son originarios de sus componentes.

Por otro lado, existen varios tipos de inventario entre los cuales destacan el inventario inicial que se realiza en el comienzo de un período de producción o comercialización, inventario periódico se desarrolla en un tiempo determinado cuándo se realiza un recuento físico para conocer la cantidad de esto que posee la empresa, e inventario final se realiza al finalizar o cerrar un año económico. (Ayensa, 2017, pág. 292).

Vale la pena aclarar que existen varios tipos de inventario, sin embargo, los más comunes son aquellos que se clasifican de acuerdo a su periodicidad, es decir, a la frecuencia con la que se realiza el conteo de mercadería, este tipo de inventarios permite detectar errores o problemas en la cadena logística, así como las fallas o alteraciones en relación al producto. De acuerdo a las actividades que realiza la microempresa en estudio se lleva a cabo un conteo de mercadería cada dos o tres meses con la finalidad de constatar las fechas de caducidad y ubicarlos en la parte de adelante para que sean los primeros en ser comercializados, sin embargo, no se realizan apuntes de los productos existentes y los próximos a expirar con la finalidad que realizar la reposición de stock. Por tanto, los procesos que se desarrollan no se apegan a los lineamientos que permita identificar el tipo de inventario que se aplica e imposibilita la gestión.

Para el desarrollo de inventario, es necesario identificar métodos que permitan realizar la gestión, de acuerdo a lo que indica Guarnizo & Cardenas (2020):

El sistema de inventario permanente se desarrolla a través de diversos métodos para diferentes propósitos dentro de ellos; el método (PEPS), primero en entrar primero en salir, es decir, el inventario queda conformado por últimas que se compraron; método

(UEPS) últimas en entrar y primeras en salir utiliza para la comercialización y las últimas unidades que se han adquirido; el método promedio, no considera un uso secuencial de productos y arroja un valor promedio entre los métodos antes especificados mientras que, el método de identificación específica permite realizar el control de inventarios en productos que difieren sustancialmente uno con el otro y no permiten agruparse.

Los modelos de negocios que se dedican a la comercialización de bienes necesitan llevar un correcto y exhaustivo control de inventarios y éste se realiza a través de un sistema estructurado de forma eficiente que permita gestionar de manera adecuada todas aquellas mercaderías y este se ejecutan a través de la implementación de métodos según la planificación estratégica que posea la empresa. Mientras que el propietario de la microempresa encargado de la gestión, desconoce de los tipos de métodos existentes además de la forma adecuada de realizarlo, por tanto, esto tiene como consecuencia, la carencia de aplicación de métodos de control de inventario.

Una gestión de inventario da origen al stock o existencia, añade Sorlózano (2018) es la mercadería acumulada en el almacén que permite asegurar el proceso de distribución o comercialización de productos para el consumo y obedece a tres razones fundamentales: proveer un producto en el menor tiempo posible, la cantidad mínima de mercadería que el proveedor suministra y el aprovisionamiento en grandes cantidades de productos genera ahorro de costos.

En concordancia con el autor gestionar un stock adecuado es de vital importancia para las empresas de tipo comercial puesto que de ello depende las unidades disponibles para comercializar debido a esta razón la gestión se convierte en una necesidad de las empresas sumado a la determinación de un nivel óptimo, a pesar que es considerada una tarea compleja que depende de factores como la demanda y la capacidad de adquisición de productos posteriores para la venta.

Al consultar al propietario y administrador del establecimiento cuál es el stock que comúnmente se considera necesario para el flujo adecuado de las actividades que desarrolla su local manifestó que no tiene una contabilización de las unidades dependiendo del tipo de productos, sin embargo, en lo que corresponde a las bebidas se abastece entre 40 – 50 pacas semanales mientras que, para los demás productos identifica la necesidad de adquirir productos al realizar la revisión de las perchas en momentos que no efectúan ventas.

La logística del aprovisionamiento en la opinión de Equipo editorial (2020) el ciclo de aprovisionamiento de una empresa que se dedica a la comercialización e inicia a través de la fase de compras, existencia y venta o distribución. Además, se debe valorar a través de tres premisas: la selección minuciosa de proveedores de acuerdo a los criterios relevantes por la dirección de la organización, seguido de la previsión de las necesidades de almacenamiento donde se pueda disponer de existencias para su localización cuando se la necesita y la planificación y mantenimiento de sistemas eficaces de gestión inventario que conlleva a el control de forma sencilla de las existencias

Bajo este criterio es necesario que el Minimarket para el aprovisionamiento de productos, considere el cumplimiento de las fases de compras, existencia y venta o distribución, que le permita varios proveedores que acuden hasta la puerta del local para ofrecer sus productos y por otro lado existen productos como el caso de las bebidas, el propietario se ve en la necesidad de acudir a hasta las locaciones de los proveedores para que esté se adquirirá un precio adecuado. Sin embargo, adicional a esto se incurre en gastos por viáticos puesto que como lo manifestaba al inicio del estudio se debe movilizar a distintas ciudades, en ciertas ocasiones utiliza un medio de transporte de un familiar para su movilización debido al volumen, peso y características del producto a adquirir, sin embargo, debe hacerse cargo de los gastos ocasionados por combustible. Los procesos de venta de mercadería se relacionan directamente con la imagen que posee el cliente del negocio, sin embargo, los procesos que se desarrollan entono a este se vinculan a la utilización de varios minutos para determinar la existencia y la condiciones en la que se encuentra el producto en perchas del producto

Añadase a este el criterio de Guerrero (2011) los modelos de inventario y la información numérica que se almacena en los sistemas de inventarios permiten la toma de decisiones en relación al mantenimiento de inventario es decir la existencia de bienes y recursos para su venta o uso futuro. En cuanto a la situación de la empresa, a pesar de que el propietario acude a ciudades aledañas como Durán y Guayaquil para la adquisición de productos económicos, aprovecha las promociones, ofertas y descuentos que permiten sostener los precios en el mercado considerando que cada vez son más los competidores en relación a las bebidas alcohólicas, en cuanto a los demás productos que comercializa existen productos novedosos que no están dentro de sus planes de compra, sin embargo, desde el

punto de vista del propietario prometen una rotación inmediata y se convierte en un problema debido que parte de esta existencia de mercadería se encuentra en un tiempo prolongado en perchas, generando pérdidas debido a la caducidad de productos al no poseer proveedores fijos, e incluso marcas específicas que se ven imposibilitados de intercambiar con productos nuevos. Desde el criterio de Ideas propias editorial (2012):

La gestión de inventarios contribuye al control de la caducidad puesto que en las bodegas o almacenes de productos se controla la fecha de caducidad o percederos, de este modo es preciso realizar operaciones de control de inventario como medio de identificación de los productos caducados o de pronta caducidad aunque la situación es algo compleja se realiza para evitar la contaminación con los demás productos. (pág. 137).

La estructuración de inventarios realizadas de manera cronológica evita que las empresas que se dedican a la comercialización de productos comestibles o percederos incurran en pérdidas debido a la caducidad de sus productos. Mediante el conversatorio con el propietario se pudo conocer que en el mini market existen problemas relacionados con la caducidad de los productos puesto que gran parte de ellos son comestibles o percederos y esto se pueden identificar al realizar una limpieza de perchas que comúnmente suelen realizarse cada dos o tres meses e incluso han existido inconvenientes e inconformidades por parte de los clientes debido a la carencia de un registro o un inventario donde se pueda establecer la caducidad de sus productos ha llevado a comercializar esta mercadería y ser devuelta por los consumidores al notar que ha expirado. Adicional a esto manifiesta que este problema generó pérdidas durante la pandemia puesto que no se consideró algún método que

permita identificar los productos de acuerdo a la fecha de caducidad, por tanto, los productos en su mayoría expiraron.

A causa de lo anterior se origina el reaprovisionamiento o reposición del stock, como afirma Anaya (2016): El sistema de reposición de existencias consiste en mantener puntos concretos almacenamiento un equivalente al consumo en un período determinado de tiempo por tanto el producto se retira discrecionalmente por parte de los responsables de la fabricación en la medida que se necesita su consumo sin que intervenga documento alguno y periódicamente se produce un reaprovisionamiento de aquel para reponer el producto.

En secuencia, la reposición del stock un proceso de reabastecimiento o recepción de nueva mercadería por parte de proveedores. En cuanto a la microempresa en estudio a pesar de que existen varias marcas que realizan la reposición de productos caducados sin costo alguno, a través del canje, por mercadería de las mismas características o se calcula el monto de los productos expirados que son cambiados por productos diferentes, sin embargo, existen marcas que no aplican ese tipo de políticas y en esos casos se debe invertir nuevamente en la reposición de stock.

Es necesario que para el reabastecimiento se cuente con una planificación de las compras según manifiesta para Arenal (2016) es uno de los factores económicos primordiales en una empresa es el control de sus costos y por esto se realiza una planificación y compra de productos necesarias para predecir los movimientos del inventario y negociar con los proveedores dentro del tiempo oportuno y vendérselo a los clientes finales para satisfacer sus necesidades. (pág. 8). Mientras que para Torres (2017):

La planificación de compras permite el logro de objetivos para la empresa además de lograr un mayor beneficio para generar precios competitivos y aumentar la productividad de sus empleados dentro de la gestión de inventarios permite ser una guía y control de los gastos y a su vez permite realizar movimientos transparentes y determinar de manera eficiente cómo realizar las compras necesarias en el momento oportuno que no se consideren excedente o derroche innecesario de capital.

La gestión y planificación de las compras es uno de los factores que permiten mejorar el beneficio de la empresa siguiendo una correcta política de compra, es uno de los elementos que integran una adecuada gestión de inventarios. En la microempresa objeto de estudio no se realiza una planificación de compras considerando los aspectos necesarios para predecir cuales son los productos que se consideren atractivos para el cliente, y salen con mayor frecuencia, puesto que los gustos y preferencias de los consumidores son cambiantes. No obstante, los procesos de compra se realizan a partir de la solicitud de varios clientes por un producto en específico y debido a su carencia se realiza la notación de este producto para su posterior compra, seguido de esto el propietario acude a supermercados o a proveedores mayoristas que le permitan adquisición de productos a precios convenientes.

A la situación que acontece entorno a la compra habitual de productos, el propietario manifiesta que existen productos que tienen un poco más de salida que otros como en el caso de las bebidas alcohólicas, sin embargo, no conoce a ciencia cierta cada qué tiempo es necesario abastecerse de productos simplemente realiza la revisión periódica de sus congeladores, en el caso de las bebidas alcohólica y gaseosas almacena los productos en gavetas, es decir, separa de un lado aquellas botellas llenas y del otro las vacías para

determinar si éste se encuentra abastecido para fechas donde se comercializa una mayor cantidad de productos como es el caso de los feriados y fines de semana.

Al analizar la rotación de inventario, afirma Álvarez (2021) es la tasa en que la empresa reemplaza el inventario dentro de un período establecido producto de las ventas contribuye a las empresas en tomar decisiones basadas en los precios, fabricación, marketing y compra. Adicional a esto la rotación de inventarios es una práctica frecuente en el área administrativa que permite realizar la gestión adecuada en relación al marketing y la dirección estrategia e identifica cuántas veces dentro de un periodo de tiempo se renuevan las existencias. En cuanto a la empresa en estudio no se realiza el cálculo de la rotación de inventario ni utiliza alguna fórmula que le permita establecer a ciencia exacta cuántas veces se realiza la innovación, reemplazo o adquisición de mercadería. Debido a la falta de control que permita identificar cuántas veces entran o sale la mercadería la empresa incurre en realizar reposición del stock de forma frecuente puesto que se realiza aproximadamente entre 10 y 15 veces al mes a distintos y cuenta con proveedores a empresas como: Dinadec S.A, Belitama Karla y Ac Bebidas.

Es necesario que la empresa cuente con una bodega para que pueda disponer de espacio físico donde almacenar los productos. por tal razón es recomendable que el Minimarket disponga de este, puesto que cuenta con espacio para desarrollar la venta de productos y ubicación de sus perchas, es decir, se almacena los productos sin considerar su tipo o evitar ser alimento de roedores, al analizar la ubicación de los productos están ligadas al espacio limitado y la

mercadería que se encuentran aún embaladas o almacenadas cerca de las vitrinas o perchas y dificultad la movilización e impiden alcanzar productos ubicados a gran altura.

Para determinar la posesión de inventario, según Carreño (2017) se debe direccionar a mantener inventarios en un periodo de tiempo determinado y están divididos en categorías: financieras, de almacenamiento, riesgo y seguros. Dentro de los costos de posición de inventario se considera un rubro importante cómo es, valores asignados a seguros con la finalidad de garantizar la recuperación de la inversión en situaciones de riesgos como incendios, robos y desastres naturales. Se observa que el Minimarket en la actualidad debido a la escasez de recursos se ve imposibilitado en adquirir seguros contra hurto, robo o alguna catástrofe natural, por tal razón el propietario habita en la parte posterior del local con la finalidad de destinar las ganancias obtenidos hacia la adquisición de mercadería innovadora que genere mayor venta y por ende crecimiento de la microempresa

Es necesario que la empresa cuente con la automatización del proceso de inventario para agilizar las operaciones o movimientos de la mercadería mediante la realización de las hojas de cálculo y permita aumentar la probabilidad de cometer menos errores que se detectan a través de una gestión manual, está permite generar información en tiempo real y generar una conectividad entre las diferentes áreas que tienen acceso a productos del almacén. Por lo tanto, la gestión de inventario le permitirá administrar oportunamente la entrada y salida de la mercadería, determine el aprovisionamiento oportuno, reducir el costo de mantenimiento, identificar de manera rápida la desaparición de la mercancía.

CONCLUSIONES

De acuerdo al objetivo planteado que refiere el análisis de los procesos de gestión de inventario realizados en la microempresa, se logró detallar información con respecto a los procesos que se realizan regularmente para registrar las mercaderías, identificación de los tipos, métodos y sistemas de gestión de inventario que deben ser aplicadas en el local, así como la planificación para un reaprovisionamiento oportuno de mercadería que se verá reflejado en las demás áreas y por ende en los resultados de la microempresa.

Mediante la investigación realizada al dueño del negocio se pudo obtener datos con respecto a los procesos que se desarrollan frecuentemente para la adquisición y control de existencia, se manifestó que cada una de las actividades se las realiza de acuerdo a la experiencia adquirida.

Es indispensable para las empresas desarrollar procesos direccionados al registro adecuado de los productos que ella posee para su posterior comercialización, mediante los métodos de registro de los puntos de rotación, formas de clasificación y modelos de inventario que a su vez permite el control de las existencias

Es importante que para el aprovisionamiento del Minimarket Cesarín considere la fase de compra, existencia y venta o distribución de la mercancía con la finalidad de proveerse de productos de manera oportuna y que sean entregados en el tiempo establecido.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, O. (2021). *Retail Scorecard: El cuadro de mando del comercio omnicanal*. Barcelona: Profit.
- Anaya, T. J. (2016). *Organización de la producción industrial. Un enfoque de gestión operativa en fábrica*. Madrid: Esic.
- Arenal, L. (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio. MF2106*. La Rioja: Tutor Formación.
- Ayensa, E. (2017). *Operaciones administrativas de compraventa*. Madrid: Paraninfo.
- Caldas, B. E., Reyes, C., & Heras, F. A. (2017). *Gestión administrativa (Empresa e iniciativa emprendedora)*. Madrid: Editex.
- Carreño, S. A. (2017). *Cadena de suministro y logística*. Perú: Fondo Editorial de la PUCP.
- Cruz, F. (2017). *Gestión de inventarios. COML0210*. Málaga: Ic.
- Equipo editorial. (2020). *Planificación logística*. España: Elearning S.L.
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Barcelona: Marge Book.
- Guarnizo, C. F., & Cardenas, M. S. (2020). *Costos por órdenes de producción y por procesos*. Bogotá: Universidad de la Salle.
- Guerrero, S. H. (2011). *Inventario: manejo y control*. Bogotá: Ecoe.
- Ideaspropias editorial. (2012). *Identificación, Control y Almacenamiento de Materias Primas, Productos Auxiliares y Embalajes*. España: Ideas propias.
- Ladron, D. G. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476*. La Rioja: Tutor formación.
- López, M. (2014). *UF0476 - Gestión de inventarios*. España: Elearning.
- Mauleón, T. M., & Prado, L. M. (2021). *Logística Inbound: Tomo I de Logística para Siglo XXI*. Madrid: Diaz de Santos.
- Meana, C. (2017). *Gestión de inventarios*. Madrid: Paraninfo.

Rocha, L., Gutiérrez, A., Espitia, F., Moya, P., De Arco, L., López, L., . . . Martínez, F.

(2020). *Gestión empresarial de la cadena de suministro*. Bogotá: Ediciones de la U.

Sorlózano, G. J. (2018). *Gestión de pedidos y stock*. COML0309. Málaga: Ic.

Torres, R. (2017). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. COMT0112. Málaga: Ic.

ANEXOS

Anexo 1 Informe Urkund



Document Information

Analyzed document	Fierro_Díaz_César_Ingeniería_Comercial_Mayo_Septiembre_2021.docx (D112826305)
Submitted	9/17/2021 7:07:00 PM
Submitted by	
Submitter email	cfierro20@fafi.utb.edu.ec
Similarity	2%
Analysis address	fmorales.utb@analysis.orkund.com

Sources included in the report

W	URL: https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7616/Orbegoso%20Gastelo%2C%20Mar%C3%ADa%20Elizabeth%20del%20Roc%C3%ADo.pdf?sequence=1&isAllowed=y Fetched: 7/11/2021 8:41:21 PM	 2
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Muñoz_Barragan_Ingeniería_Comercial_Estudio de caso.docx Document Muñoz_Barragan_Ingeniería_Comercial_Estudio de caso.docx (D110777484) Submitted by: samybarragan22@gmail.com Receiver: fmorales.utb@analysis.orkund.com	 2
SA	URKUND ALVAREZ- BERNAL TESIS.docx Document URKUND ALVAREZ- BERNAL TESIS.docx (D112440453)	 1

Anexo 2 Carta de autorización

Babahoyo, 24 de agosto del 2021

Sr(a)

César Alfonso Fierro Díaz

PROPIETARIO

En su despacho.

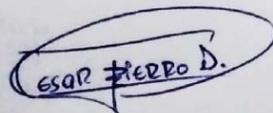
De mis consideraciones:

Yo: **FIERRO DÍAZ CÉSAR ALFONSO**, con cédula de identidad **1207510387**, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo Junio - Octubre 2021, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien corresponda se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio denominado **análisis de gestión de inventario del Minimarket Cesarin de la ciudad de Babahoyo** cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente

DESPENSA
"CESARIN"
RUC: 1207510387001
BABAHOYO - LOS RIOS



Autorizado.

César Alfonso Fierro Díaz

1207510387

Anexo 3 Guía de entrevista

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

Entrevistado: Propietario del Minimarket Cesarín

Objetivo: Determinar la gestión de inventario que se realiza en la empresa.

Preguntas.

1. Actividades a la que se dedica la empresa

Se dedica a la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos

2. Realiza la microempresa una gestión de inventario

No, realiza una gestión de inventario

3. ¿Posee conocimientos en la realización de inventario de mercadería? ¿Por qué? ¿Cómo?

No, por muchos años desarrollo actividades relacionados a la conducción es decir es chofer profesional y se capacito en ese ámbito sin embargo la necesidad de estabilizar se lo llevó a generar esta idea de negocio

4. ¿Cuáles son los procesos logísticos que desarrolla la empresa entorno a la salida y entrada de mercadería?

Le es imposible determinar los procesos logísticos que desarrolla la empresa en torno a la salida y entrada de mercadería puesto que desconoce a profundidad cómo se desarrollan o Cuáles son los pasos necesarios.

5. Realiza Ud. la planificación de compras ¿Cómo? ¿Cada que tiempo?

La planificación de compras que realiza para el abastecimiento de sus productos se realiza visualizando que se han agotado los productos disponibles para la comercialización específicamente en bebidas alcohólicas y bebidas gaseosas que son los productos que tienen mayor salida por tanto cuando ve la necesidad de abastecerse nuevamente para hacerle frente a feriados y fines de semana acude hasta los proveedores necesarios en ciudades aledañas para reabastecerse.

6. ¿Cómo de termina la existencia de productos disponible para la venta?

Determina la existencia de productos para la venta a través de la revisión de los estantes y vitrinas puesto que no posee una bodega donde pueda constatar la existencia de productos almacenados

7. ¿Cómo determina los ingresos y salida de mercadería de sus negocios?

No se realiza un registro de los ingresos y salidas de mercadería de forma escrita sin embargo posee las facturas que las revise una vez al mes para realizar sus declaraciones de valor agregado, es entonces dónde se puede dar cuenta de todo lo que ha ingresado y ha salido del Minimarket

8. ¿Cómo determina la rotación de mercadería en su negocio? ¿Qué método utiliza? ¿Cada que tiempo lo realiza?

Le es imposible determinar la rotación de mercadería en su negocio sin embargo supone que lo realiza entre 10 y 15 veces al mes además no utiliza ningún método para determinar cuál es el producto que sale más rápido sin embargo a través de su experiencia y de sus vivencias cotidianas puede determinar que existen productos que se comercializan de

manera cotidiana por ejemplo las bebidas alcohólicas comúnmente todas las noches tiene venta productores toda la misma forma los dulces y bebidas gaseosas.

9. Posee la microempresa un espacio adecuado para el almacenamiento de productos

En la actualidad de la microempresa no poseo un espacio adecuado para almacenar los productos puesto que es una empresa joven y en la actualidad no existe un ingreso económico significativo que permite adecuar un espacio para embodegar los productos.

10. ¿Cómo se realiza el almacenamiento de los productos?

El almacenamiento de los productos se realiza acorde a las características del mismo es decir en el caso de las bebidas alcohólicas y almacena en chancletas, así como las bebidas gaseosas para evitar que las botellas se quiebren, mientras que, los productos comestibles que pueden ser alimento de roedores se los protege a través de vitrinas.