



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**DICIEMBRE 2021 - ABRIL 2022**

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

**PRUEBA PRÁCTICA**

**INGENIERÍA COMERCIAL**

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

**TEMA:**

**CONTROL DE LOS INVENTARIOS EN LA MICRO EMPRESA DE PRODUCTOS MANABITAS**

**“EL SOCITO” DE LA CIUDAD DE BABAHOYO**

**EGRESADO:**

**JESSICA MARIELLA CHIRIGUAYO QUINTO**

**TUTOR:**

**ING. ALBERTO COLCHA**

**AÑO 2022**

## INTRODUCCIÓN

El negocio de Productos Manabitas “EL SOCITO”, es una empresa privada que se dedica a la venta de productos artesanales y de primera necesidad, inició sus actividades el 3 de marzo del 2009, con venta al por menor de otros productos alimenticios de uso diario en los hogares de las familias de la ciudad de Babahoyo. Actualmente lleva doce años de existencia sigue siendo una MICROEMPRESA familiar, el dueño y administrador es la única persona encargada de brindar una buena atención a su distinguida clientela.

El objetivo de este trabajo es analizar el control de los inventarios de la micro Empresa Productos Manabitas “EL SOCITO”, con la finalidad de ejecutar la administración en la MICROEMPRESA y así conocer cuáles son las deficiencias que existe dentro de ella, ya que al no realizar facturación de ventas y compras de mercancías no se estima el valor total de los productos en existencias, para realizar pedidos cuando los proveedores lo registren y no tener demasiada mercancía en stock de los mismos productos o caducados en bodega.

El trabajo denominado control de los inventarios de Productos Manabitas “EL SOCITO”, se relaciona con la Sub línea de investigación de Empresas Gestión Financiera , Tributaria y Compromiso Social, se asocia con esta porque es una empresa en la cual su problemática está basada en la administración, tributaria del negocio y la línea de investigación de Empresas Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control debido a que es una MICROEMPRESA que no efectúa un control de inventario, para mejorar su administración ya que es una organización privada para obtener sus rentabilidad adecuada y no pérdidas está cumpliendo con todos sus objetivos y metas propuestas para su Supervivencia.

En la realización de este trabajo se ha utilizado el método descriptivo que ha permitido, analizar puntos enfocados con el control de los inventarios de la MICROEMPRESA para así detectar los problemas que se presenten dentro de la misma, mediante la aplicación de la herramienta como la entrevista, que se le realizó al dueño y administrador de “EL SOCITO” mediante una variedad de preguntas enfocadas en el control de los inventarios de la micro Empresa, de la que se obtuvo la información sobre el método empleado para llevar el control en sus productos en la micro Empresa.

El resultado que se obtuvo de este trabajo demuestra que existen inconvenientes en el control de los inventarios de la MICROEMPRESA Productos Manabitas “EL SOCITO” en la cual el dueño no tiene conocimientos para aplicar un control adecuado de sus productos en el ingresos y gastos para llevar un mejor desempeño y mayor rentabilidad en la misma, debido a su falencia en stock de las mercaderías en la organización por el inadecuado manejo de la administración y elaboración de sus registros de productos en la misma.

## DESARROLLO

La micro empresa “El Socito” es una organización privada ubicada en la provincia de Los Ríos, cantón de Babahoyo en la parroquia Clemente Baquerizo, calle tercera número 313 intersección Av. Clemente Baquerizo, con RUC N° 1203428196001. La MICROEMPRESA inició sus actividades en el año 2009, dedicándose a la comercialización de productos artesanales y de primera necesidad para los habitantes del cantón Babahoyo, con el pasar de los años sigue incrementándose en la comercialización de las variedades de sus productos.

El objetivo principal de la organización “El Socito”, es satisfacer las necesidades de uso diario de los pobladores, dando lo mejor de sí, para tener una mejor calidad y variedad de sus productos tanto artesanales como de primera necesidad a su distinguida clientela con las condiciones de calidad requeridas para la distribución y comercialización, la empresa tiene doce años y un nivel de ventas adecuado en el mercado con proyección a seguir mejorando para nuevas fuentes de empleos en el cantón Babahoyo, una vez cumplido con sus objetivos y metas propuestas.

Por lo tanto, es esencial tener un adecuado control en todas las mercancías que ingresan y egresan dentro de la misma; para saber qué tipo del producto artesanal tiene mayor venta, como los son los alfajores, cocadas, maní dulce y salado, bocaditos como caracoles rellenos, queso sin sal y para sopa y demás producto que se utilizan en los hogares de primera necesidad; así mismo es necesario el control de lo que se le compra a Tony, Coca cola, Pepsi, All Natural, Del Río, porque para todo es necesario llevar un registro de sus inventarios para tener un control en la bodega de la MICROEMPRESA, con su respectiva infraestructura para la ubicación de los productos en

sus respectiva organización y con código para poder encontrar el producto en el momento que se lo requiera sin tener pérdida de tiempo al momento de su requerimiento.

Dentro de la MICROEMPRESA Productos Manabitas “EL SOCITO” no llevan inventario de mercaderías, porque como es familiar no realizan ningún control en los ingresos ya que no saben cuánto tienen en stock, es decir no llevan un registro adecuado lo cual implica pérdidas en los productos de gran demanda que son alfajor, cocada, bocadillo, además estos productos no logran venderse. Vidal Holguín, (2017) nos indica que: La asignación de tareas: Esta dimensión comprende el número de personas responsables de la administración de los inventarios, sus funciones específicas y su nivel jerárquico dentro de la organización. Debe tenerse especial cuidado en la concordancia entre las funciones asignadas y el nivel de autoridad de la persona.

Por tal motivo, se debe de realizar un control de los inventarios, para poder evitar gastos ocasionados por la MICROEMPRESA y no tener una mejor rentabilidad en sus ingresos debido a que es un negocio familiar y al no existir un inventario no sabrán cuáles son sus productos perecibles para esto deben de tener un manejo del método FIFO para que el producto que primero en entrar sea el primero en salir, también tener conocimiento del método LIFO últimos en entrar primero en salir con respecto a lo que son productos artesanales. Montes, ( 2014) nos dice, “Stock: es un anglicismo que se suele utilizar para determinar al conjunto de productos o materiales que almacena una empresa, un comercio, etc., a la espera de su utilización o venta, o para hacer frente a futuras demandas de la propia organización.”

Además, el inventario en la organización es fundamental para detectar falencia, deterioro de mercancías, excesivo de algún producto de poca salida en el mercado, para su debido registro

en Excel de los productos. Humberto, (1 enero, 2017) lo define como: Un inventario se fundamenta y está muy relacionado con dos funciones básicas en la empresa y su logística, como son la función de aprovisionamiento y distribución, ya que la empresa debe tener un gran control en sus inventarios para realizar los aprovisionamientos adecuados y a tiempo y lograr atender a la demanda de su producto.

La falta de organización de los Productos Manabitas “EL SOCITO”, no permite que los clientes de la MICROEMPRESA puedan identificar con exactitud la mercadería que desean, teniendo en cuenta que los productos están acumulados uno tras otro ya que no hay disponibilidad de las mercaderías, este inconveniente da el resultado de pérdida de tiempo y que muchos clientes se impacienten por no tener en orden los productos, esto produce el riesgo tener pérdidas en los mismos.(Brian, 2015) menciona que más rentable sea de desarrollar tus productos o servicios a un alto nivel de calidad. La calidad es la más potente y eficaz de todas las estrategias de mercadotecnia.

Porque el producto que no se exhibe de la forma adecuada no se vende, las mercancías tienen que ir organizadas por marcas, y dar mayor espacio al producto que no se vende y promocionarlo junto con otro del mismo uso para realizar la oferta del mismo, para que así no se deterioren las mercaderías en bodega. Según Tracy, (2016) lo define como “La gente siempre va a comprar a un proveedor de calidad, pagará precios más altos y volverá una y otra vez a esa empresa que les proporciona productos y servicios de alta calidad”

Dentro de la MICROEMPRESA Productos Manabitas “EL SOCITO”, la ausencia de capacitación consiste en el área de las ventas ya que la persona encargada debe tener los conocimientos

básicos para poder llevar a cabo su negociación, facilidad de palabras desenvolverse muy bien ante una fuerte demanda, porque las ventas son actividades realizadas para incentivar a una determinada compra entre el vendedor y comprador mucho más cuando es una producción de fácil de deterioro ; para (Chiavenato I. , 2007) afirma que: La capacitación, es un proceso educacional de carácter estratégico aplicado de manera organizada y sistemática, mediante el cual el personal adquiere o desarrolla conocimientos y habilidades específicas relativas al trabajo, y modifica sus actitudes frente a aspectos de la organización, el puesto o el ambiente laboral.

Por tal motivo lo esencial es que el personal esté capacitado con los conocimientos necesarios sobre las ventas al público en general ya que su atención será desde un niño hasta un adulto mayor. Como componente del proceso de desarrollo de los Recursos Humanos, la capacitación implica, por un lado, una sucesión definida de condiciones y etapas orientadas a lograr la integración del colaborador a su puesto y a la organización, el incremento y mantenimiento de su eficiencia, así como su progreso personal y laboral un conjunto de métodos, técnicas y recursos para el desarrollo de los planes y la implantación de acciones específicas de la empresa para su normal desarrollo. (Chiavenato, 2007)

“EL SOCITO”, no provee de herramientas tecnológicas, en el negocio no se utiliza un computador que es una herramienta muy fundamental para llevar un control adecuado, en las facturas, inventarios, como así también en sus ventas, e incluso no tienen anotado de la escasez de un producto que hagan falta y que solicite a menudo cada cliente, además de no tener un registro en las compras, por ende, no saben de las ganancias o pérdidas de la MICROEMPRESA. Según (Vidal Holguín, 2010) Proveen una forma de estimar la variabilidad de la demanda y de

determinar el inventario de seguridad adecuado, lo cual es fundamental para balancear los inventarios y evitar el problema.

Se realizaran respectivos desembolso del dinero ante cualquier proveedor, ya que implicando pérdidas en su productividad, además la tecnología es muy importante para que una MICROEMPRESA sea competitiva, Sánchez, Ayala, & Santiago, (2015), nos dice que “El término Sociedad de la Información nace para identificar esta nueva era, donde los sistemas de comunicaciones, ágiles y baratos, combinados con las tecnologías avanzadas de la información, provocan una renovación en nuestras vidas. Un nuevo renacimiento que va a alterar el modo en el que trabajamos, nos relacionamos, nos educamos y convivimos”

Por esa razón en la MICROEMPRESA Productos Manabitas “EL SOCITO” la tendencias a las bajas en las ventas; se dan al no tener una buena adecuación de los productos, definidos y exhibidos por marcas, sobre todo la falta de productos, es decir no tienen los productos necesarios para dar a conocer y mucho más cuando él cliente pregunta de la existencia de ciertos productos que ellos consumen y en ocasiones no tienen a la mano los productos que desean, por lo cual las ventas disminuyen por no cumplir las demandas en cuanto gustos y preferencia de los consumidores. Según Soret Los Santos, (2010) lo define como “El objetivo es la visibilidad de la demanda para reducir stocks y roturas. Existen dos modelos de aplicación: Proveedor responsable de la elaboración del pedido y distribuidor responsable de la elaboración del pedido”

En la MICROEMPRESA Productos Manabitas “EL SOCITO” se manifiesta la falta de acción por parte del propietario, porque no cumple con el nivel de satisfacción de su clientela al no tener un buen manejo de sus productos a vender, y no brinda soluciones de las inquietudes del



consumidor porque adquiere productos en el negocio y además no existe la correcta administración de la mercadería, Ramírez Cardona, (2015) lo define como: “La administración es una actividad humana por medio de la cual las personas procuran obtener unos resultados. Esa actividad humana se desarrolla al ejecutar los procesos de planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar”

En la MICROEMPRESA “EL SOCITO” algunos productos carecen de un registro sanitario, la cual no contiene la codificación clara de su fecha de elaboración y expiración de cada producto, ya que son alimentos y el cliente va a preferir productos de calidad esto se da al obtener el permiso necesario para su venta, por tal motivo la MICROEMPRESA debe de tener de manera legal este registro sanitario para poder comercializar sus productos sin inconvenientes, según (Philip & Eduardo, 2018) lo define “A medida que crecen las huestes del movimiento, surgen nuevos problemas, como la necesidad de desarrollar nociones más claras respecto a papeles y responsabilidades y la necesidad de atraer recursos financieros para mantenerlo en marcha”

Por tal motivo es necesario que el administrador tenga un control en el inventario de la MICROEMPRESA para que al realizar el inventario de sus productos revise cual tiene su respectivo registro sanitario y es acto para el consumo humano, ya que al existir productos sin su respectivo permiso esta perjudicando a sus clientes y al mismo tiempo perdiendo su fidelidad porque la salud del cliente es primero, mucho más si la mercancía es artesanal, como loas cocadas, alfajores, conitos rellenos, queso sin sal y para sopa; por eso es necesario un buen manejo en su organización.

Dentro del establecimiento “EL SOCITO” la falta de un personal capacitado impide un crecimiento en el negocio ya que las demandas son altas para cubrir con los servicios y no se da una buena atención al cliente, porque solo existe una persona que atiende en el local y la aglomeración de consumidores hace que se genere un caos, el propietario que atiende muchas veces no tiene paciencia y no es amable con la clientela. Nos menciona: Carlos Julio Vidal Holguín, (2010) La asignación comprende el número de personas responsables de la administración de los inventarios, sus funciones específicas y su nivel jerárquico dentro de organización. Debe tenerse especial cuidado en la concordancia entre las funciones asignadas y el nivel de autoridad de la persona.

Además, se necesita una gestión humana basada en el principio de que el ser humano, bien aprovechado, es el elemento más importante y más rentable en la comunidad del futuro. Ignacio Soret, Emilio, & Díaz, (2013) nos define: El problema del administrador, hoy no es lograr que la gente haga lo que se le dice que haga, que cumpla sus funciones estipuladas en el manual del cargo, el objetivo es lograr que la gente haga lo que se le dice que haga, que sea activa, creativa, innovadora, productiva, intensa, propensa al mejoramiento, que alcance logros y que la satisfagan, que piense, que participe, que aporte ideas; en resumen, que trabaje y no que simplemente mantenga un empleo.

La falta de publicidad del negocio es baja, por ese motivo no es reconocido dentro de la localidad, ya que la competencia es alta crea una desventaja por no tener estrategias y procesos de innovación que ayuden a la MICROEMPRESA a llamar la atención de los clientes, no se realizan mayor venta de los productos que ofrecen en ella porque no existe un letrero llamativo que cause

impresión, no da una buena imagen al negocio y esto causa que no se cumplan con las expectativas de consumidores. Según Soret Los Santos, *Lógica y operaciones en la empresa*, (2010) afirma: En el caso de los almacenes, la adopción de robots e inteligencia artificial para movimiento y gestión de inventario, ha sido muy rápida visto el avance del desarrollo tecnológico para el sector, los menores costos de adquisición de tecnología .

Para una adecuada administración hay que llevar un registro de sus productos de ventas es decir facturas de proveedores con crédito, de pago inmediato, y con cheque, inventarios de las mercaderías, productos de fecha máxima de vencimiento, cerca de caducar o que ya estén vencida su fecha; según (Cleri, *El Libro de las Pymes*, 2007) Una organización es un conjunto de personas que trabajan juntas para cumplir con un propósito, deseo de lucro es lo que la diferencia de cualquier otra institución de la sociedad.

En el local "EL SOCITO" se genera otro inconveniente, porque no existe una adecuada administración al momento de llevar el registro de sus compras y ventas acompañados de sus facturas de proveedores con crédito, de pago inmediato, y los inventarios de las mercaderías con sus productos de fecha máxima de vencimiento, cerca de caducar o que ya estén vencida su fecha; según (Cleri, 2007), lo define: "No solo comprende el cuerpo sino también el alma de las Pymes, tanto con sus virtudes como sus debilidades, y más cuando son empresas familiares. Por otra parte, analiza las competencias del empresario y directivo como líder, resaltando su papel en la formulación de visión, misión e ideología de la empresa.

La incorrecta clasificación de la mercadería, según Arias (2018) lo define como: "Son las existencias de las empresas comerciales, es decir, productos que son revendidos posteriormente

sin sufrir transformaciones” forma estos errores, al no tener un control fijo de cada producto que entra al negocio e irla organizando al mismo tiempo y no dejar en espera, luego tienen mucho más trabajo y tienden a mezclar todos los productos, así el cliente a la hora de comprar lo que desea, escogerá su producto.

Los clientes insatisfechos en “EL SOCITO”, son un problema que se presentan al generarse la pérdida de que ya no vuelvan a comprar y no dan buena imagen al comercial con el servicio, según Tschohl & Franzmeier (2018) considera que: “Es una estrategia tan poderosa como el marketing y tan potente como la calidad del producto entre sí” razón por la cual el servicio brindado por el administrador es ineficiente, aparte la falta de conocimiento se demora mucho en la caja registradora al parecer la persona encargada no tiene conocimiento alguno carece de muchas habilidades en cuanto a la atención y el trato con los clientes es inadecuado.

Al aplicar el instrumento de recolección de la información como lo es la entrevista, en la MICROEMPRESA de Producto Manabitas “EL SOCITO”, se desprende la siguiente información, cuyos aspectos más relevantes proporcionados, mediante la entrevista se logró conocer la supervisión y control de cada uno de los productos que se encuentran en el establecimiento y son estos los que han servido de base para establecer conclusiones válidas en la investigación del caso, en la cual se los detalla a continuación:

**Tabla # 1**

*Resultados de la entrevista aplicada al dueño y Administrador de la micro empresa Productos Manabitas “EL SOCITO”*

Orden	Preguntas	Datos relevantes encontrados
1	¿Qué procedimientos realiza dentro de la micro empresa para llevar un control de los productos?	No se llevan ninguno control hasta el momento, pero estoy recibiendo capacitación para ello.
2	¿Qué métodos implementa para el control de inventarios?	No se implementan métodos para el control de inventarios, pero se desea mejorar los conocimientos para administrar y obtener una buena rentabilidad.
3	¿Cada que tiempo cree usted que se debe realizar un control de todos los productos que posee la empresa?	En mi criterio pienso que se lo debe hacer cada fin de mes.
4	¿Cuál es su criterio acerca del control de los inventarios de su micro Empresa?	Por el momento el control de inventarios es deficiente, puesto que no se lo lleva a cabo.
5	¿Realiza usted una planificación de la mercadería que ingresa a la bodega?	Solamente se toma nota de las mercaderías que ingresan en la bodega.
6	¿Qué acciones realiza usted para atraer clientes a su negocio?	Dando garantía de los productos que ofrecemos para llamar la atención de nuestros clientes.
7	¿Cómo realizan el etiquetado de los productos?	Se coloca la etiqueta con su respectivo precio de cada mercadería.
8	¿Cómo dan solución a los problemas que se les presentan a los clientes por los productos en mal estado?	Se escucha al cliente y se toma en cuenta sus inquietudes para mejorar día a día, de tal manera brindarles un buen servicio con productos de calidad.

**Fuente:** Entrevista aplicada al dueño y administrador de la micro empresa Productos Manabitas el "EL SOCITO"

**Elaborado por:** Jessica Mariella Chiriguayo Quinto

Al analizar la tabla número 1, se logró determinar que, por la falta de capacitación el dueño y administración de la micro empresa productos Manabitas "EL SOCITO", no llevan una buena

gestión y control de inventarios de todos los productos que ingresan u salen del negocio, siendo así que los clientes tienden a adquirir productos caducados lo cual genera un malestar. Así mismo, no implementan métodos para que el establecimiento obtenga buena rentabilidad y se pueda administrar de mejor manera.

Considerando el criterio del dueño del negocio, el cual manifiesta que, el control de la mercadería debe realizarse cada fin de mes sin embargo, en el establecimiento no lo hace puesto que, no se mantiene una planificación correcta por falta de conocimientos, considerando incluso los productos que se encuentran en bodega es decir no solo los que se compran y se venden, sino también los que se encuentran en Stock, por lo que esta acción es deficiente, y no establecen acciones para atraer al cliente.

Dentro de la MICROEMPRESA "EL SOCITO" el administrador no realiza un adecuado etiquetado de los productos ya que no se toman el tiempo para colocar en cada una de las perchas el precio correcto, en la cual los clientes tienden a confundirse y no sabrán cuanto es el valor que deben pagar, cabe mencionar que el dueño conoce ciertas falencias que se dan dentro del negocio y también que las actividades que realiza no serán completamente correctas de modo que exista una disminución de clientes por el ineficiente servicio.

El establecimiento "EL SOCITO" no cuenta con un área de atención del servicio al cliente, es por ello que no atienden todas las quejas o sugerencias de los usuarios, al momento de comprar un producto que no están en buenas condiciones, esto es una pérdida de tiempo porque el cliente tiene que devolver ese producto dañado, además de que los clientes van a otro negocio

y esto genera una ventaja a la competencia que tiene la micro Empresa, por no ofrecer una garantía que beneficien a sus consumidores.

## Conclusiones

La carencia de un correcto control del inventario provoca que el administrador de la MICROEMPRESA “EL SOCITO”, tenga inconvenientes al momento de administrar las mercancías que mantiene en el negocio, por el cual, no puede recopilar toda la información de entrada y salida de los productos, el administrador no está capacitado para llevar un buen registro de sus kardex, al no registrar las facturas de compras y ventas de sus mercancías y el desarrollo de habilidades para una administración.

Los productos caducados que se encuentran en la MICROEMPRESA “EL SOCITO”, afecta directamente a las ganancias, no existen un control en la durabilidad de las mercancías porque en ocasiones la persona encargada no organiza de forma adecuada cada uno de los productos, esto provoca la pérdida de clientes a causa de la falta de capacitación en lo concerniente al control de los inventarios, el administrador no posee el conocimiento suficiente ya que no desempeña bien las actividades dentro del negocio.

Por parte del administrador no lleva una planificación de los inventarios en la facturación de los productos que ingresan, porque no ubican los precios en cada uno de la mercadería y otro inconveniente presente se genera por no rotar los productos estos tienden a sufrir daños, produciendo insatisfacción en los clientes y el bajo nivel de las ventas, generando así pérdidas para la micro Empresa “EL SOCITO”, afectando su credibilidad con los usuarios, al momento de comprar los productos por no existir un correcto registro de métodos y técnicas para la realización de los inventarios de las mercancías.



## Referencias Bibliográficas

- Brian, T. (2015). Mercadotecnia. En T. Brian, *Mercadotecnia* (pág. 80). Estados Unidos: Grupo Nelson.
- Carlos Julio Vidal Holguin. (2010). Fundamentos de control y gestión de inventarios. En C. J. Holguin, *Fundamentos de control y gestión de inventarios* (pág. 436). Santiago de Cali: Colección Criterios de la Administración.
- Chiavenato, I. (2007). Administración de Recursos Humanos. En I. Chiavenato, *Administración de Recursos Humanos* (pág. 386). México: Mc Graw-Hill Interamericana.
- Chiabenato, I. (2007). Admnitración de Recursos Humanos. En I. Chiabenato, *Administración de Recursos Humanos* (pág. página 386). México: Mc Graw- Hill Interamericana.
- Cleri, C. (2007). El Libro de las Pymes. En C. Cleri, *El Libro de las Pymes* (pág. 448). Buenos Aires: Ediciones Granica S.A., 2007.
- Cleri, C. (2007). El Libro de las Pymes. En C. Cleri, *El Libro de las Pymes* (pág. 448). Buenos Aires: Ediciones Granica S. A. 2007.
- Humberto, G. S. (1 enero, 2017). Inventarios manejo y control. En G. S. Humberto, *Inventarios manejo y control* (pág. 178). Colombia: Ecoe Ediciones.
- Ignacio Soret, L. S., Emilio, G., & Díaz, O. (2013). Previsión de ventas y fijación de objetivos. En L. S. Ignacio Soret, G. Emilio, & O. Díaz, *Previsión de ventas y fijación de objetivos* (pág. 342). España: ESIC; 1er edición (24 Junio 2013).
- Montes, J. L. (2014). UF0476 - Gestión de inventarios. En J. L. Montes, *UF0476 - Gestión d e inventarios* (pág. 284). Editorial Elearning, S.L.
- Philip Kotler, E. L. (2018). Marketing Social. En E. L. Philip Kotler, *Marketing Social* (pág. 300). Santa Fe: Díaz de Santos S.A.
- Ramirez Cardona, C. (2015). Fundamentos de administracion. En C. Ramirez Cardona, *Fundamentos de administracion* (pág. 300). Colombia: Ecoe Ediciones.
- Sánchez, E. E., Ayala, Ñ., & Santiago, R. G. (2015). Tecnologías de la Información y comunicación. En E. E. Sánchez, Ñ. Ayala, & R. G. Santiago, *Tecnologías de la Información y comunicación* (pág. 20). Lima, Perú: Fondo Editorial de la UIGV.

- Soret Los Santos, I. (2010). *Lógica y operaciones en la empresa*. En I. Soret Los Santos, *Lógica y operaciones en la empresa* (pág. 419). Madrid, España: ESIC Editorial.
- Soret Los Santos, I. (2010). *Lógica y operaciones en la empresa*. En I. Soret Los Santos, *Lógica y operaciones en la empresa* (pág. 419). Madrid, España: ESIC Editorial.
- Vidal Holguín, C. J. (2017). *Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios*. En C. J. Vidal Holguín, *Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios* (pág. 436). Cali, Colombia: Colección Ciencias de la Administración.
- Vidal Holguín, C. J. (2010). *Fundamentos de Control y Gestión de inventarios*. En C. J. Vidal Holguín, *Fundamentos de Control y Gestión de inventarios* (pág. 436). Cali, Colombia: Universidad del Valle.

### Anexo N°1

Entrevista aplicada al dueño y administrador de Productos Manabitas “EL SOCITO”

**Objetivo:** conocer el criterio y conocimiento sobre los inventarios en un negocio del dueño y administrador de “EL SOCITO”.

Responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué procedimientos existen para mantener controlados los inventarios?
2. ¿Qué técnicas o métodos conoce para el control de inventarios?
3. ¿Habiendo recibido su capacitación acerca del uso de los inventarios que método aplicaría usted en su micro empresa?
4. ¿Cuál es su criterio acerca del control de los inventarios de su microempresa?
5. ¿Qué criterio nos da usted en que se deba realizar una planificación de la mercadería que ingresa a la bodega?
6. ¿Cuál es su opinión acerca de que debe existir un control de inventarios semanal por su parte o mensual en su establecimiento?
7. ¿Cuál es su criterio de que toda la mercadería que se encuentra en la bodega debería estar debidamente codificado y clasificado?
8. ¿Cuál es su criterio acerca de establecer mecanismo de detección de productos dañados, obsoletos, caducados, o con algún otro tipo de problema en la micro empresa al registrar inventarios?

**ANEXO N°2**

## CARTA DE AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 21 de Febrero del 2022

Señor

**Cabezas Rocafuerte Julio Vicente**

**ADMINISTRADOR DE PRODUCTOS MANABITA "EL SOCITO"**

En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **Chiriguayo Quinto Jessica Mariella**, con cédula de identidad 120497498-2, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, Finanzas e Informática, carrera de Ingeniería Comercial/Comercio, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo noviembre 2021 – abril 2022, 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 **CONTROL DE LOS INVENTARIOS EN LA MICROEMPRESA PRODUCTOS MANABITAS "EL SOCITO" DE LA CIUDAD DE BABAHOYO**, el cual es requisito indispensable para poder titularme.

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

Muy atentamente



**Chiriguayo Quinto Jessica Mariella**

120497498-2

AUTORIZADO  
23/02/2022  
P.M. "EL SOCITO"  
RUC: 1203428196(X)3  
Ofi. Celemente Baqueriza, Los Rios  
-----  
FIRMA AUTORIZADA

## ANEXO N°3

## REPORTE DEL URKUND



---

**Document Information**

Analyzed document	urkund Jessica Chiriguayo.docx (D131063249)
Submitted	2022-03-21T19:13:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	jchiriguayo982@fafu.tb.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	fmorales.urf@analysis.urkund.com

---

**Sources included in the report**