



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 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 INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**GESTIÓN DE INVENTARIO EN LA EMPRESA ELECTRO PARTES DE LA CUIDAD DE
BABAHOYO**

EGRESADO:

COELLO JIMÉNEZ EVELYN IVETTE

TUTOR:

Ing. Gina Carrasco Echeverría MsC.

AÑO 2022

Introducción

Electro Partes es una empresa privada, lleva aproximadamente cinco años en el mercado, la tienda comercial se encuentra ubicada en el centro de la ciudad Babahoyo perteneciente a la provincia de Los Ríos; se dedica a la venta de repuestos automotrices de maquinaria pesada, maquinaria agrícola; importa desde Corea China y Brasil los artículos que oferta. En la actualidad Electro Partes tiene como objetivo principal ser un importador directo y único de la capital riosense con los mejores precios y productos del mercado.

El trabajo denominado: gestión de inventarios en la empresa Electro Partes de la ciudad de Babahoyo, tiene relación con la línea de investigación gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, y la sublínea de investigación de empresas e instituciones públicas y privadas de la carrera Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica de Babahoyo, en base a esta sublínea se llevó a cabo la presente investigación, en la que se pudo detectar que dentro de dicha institución no existe un adecuado registro y control de los ingreso y egreso de la mercadería por parte de sus dos colaboradores, ambos no cuentan con la suficiente experiencia, lo cual puede ser tomado como una observación para mejorar el control de los inventarios.

El objetivo de la presente investigación fue: evaluar el estado actual de la gestión del inventario dentro de la empresa Electro Partes; la metodología utilizada para cumplir con el objetivo consistió en la observación y recopilación de información por medio de técnicas de investigación tal como es la entrevista. El tipo de investigación que se ha utilizado es la descriptiva, debido a que en este estudio de caso se ha procedido a la observación, descripción y análisis de las situaciones que se presentan en Electro Partes, utilizando un cuestionario de preguntas abiertas que fueron aplicadas tanto al dueño y al trabajador de la empresa.

Este tipo de metodología ha permitido recopilar información necesaria para poder concluir que la empresa Electro Partes actualmente no cuenta con un buen sistema y manejo de inventarios que le permita conocer la existencia real de todos los artículos que oferta, puesto que no realiza el conteo físico de los productos que posee y mantiene la mercadería desordenada, este tipo de gestión provoca el deterioro de las piezas y repuestos, que a su vez conlleva a que la empresa tenga pérdidas económicas debido a que el proceso de ventas se retrasa, provocando insatisfacción en los clientes en torno al tiempo que invierte al realizar una compra.

Desarrollo

La empresa Electro Partes es una organización dedicada a la venta al por menor de repuestos automotrices y maquinarias pesadas, tiene una gama amplia en accesorios para vehículos tales como: bujías, baterías, cama de aire para neumáticos, llamas, entre otros productos. Electro Partes es una empresa privada, se encuentra registrada en el Servicio de Rentas Internas (SRI) a nombre del representante legal el Sr. Estuardo Efraín Acosta Rivadeneira con Registro Único del Contribuyente (RUC) N.º 1703864239001; quien es una persona natural obligado a llevar contabilidad, así mismo es considerado como parte fundamental de la entidad puesto que es quien administra el negocio, con la ayuda de un solo trabajador y ambos se encuentran de forma permanente en el local.

Esta entidad tiene más de cinco años dentro del mercado comercial, es una empresa reconocida dentro de la ciudad de Babahoyo, Electro Partes se encuentra ubicada en el centro de la ciudad en las calles García Moreno entre Eloy Alfaro y Rocafuerte al frente de la Foto Chala, dicha institución brinda sus servicios de lunes a viernes desde las 8:30 am hasta las 18:00 pm y los sábados desde las 9:30 am hasta las 16:00 pm, dentro de los proyectos a corto plazo espera implementar el servicio a domicilio.

En Electro Partes los problemas que han sido más notorios se enfocan en la deficiencia de la gestión de inventarios y el control del mismo, cuyo proceso según Montes (2014) “consiste en mantener disponible estos bienes al momento de requerir su uso o venta, basado en políticas en cuando y en qué cantidad reabastecer el inventario" (p. 13), referente a esto se puede evidenciar que no presenta un adecuado control logístico dentro del establecimiento, por ello se presenta el deterioro de los productos; en los de tiempos de pandemia debido al COVID 19 la empresa no

pudo generar ingresos debido a que no le era fácil conseguir la mercadería y por ello no ha podido tener crecimiento económico durante los dieciocho meses desde que se decretó estado de excepción del país .

Las ventas de los repuestos para vehículos son el principal sustento económico de la empresa Electro Partes, con dichos ingresos percibidos cubre sus responsabilidades y obligaciones que se deben pagar tales como: sueldo de trabajador, gastos de alquiler del local, consumo de servicios básicos, impuestos y tributos, entre otros; que son indispensable para el funcionamiento del negocio, por ello es importante conocer con exactitud el costo de los productos para poder establecer un precio final de los artículos, según lo que indicada el autor Nieto (2017) “el precio se fijará según la psicología del consumidor. Se tendrá en cuenta la elasticidad de la demanda”. (p. 17)

El procedimiento antes mencionado ayuda a que la empresa pueda brindar un precio justo a sus maquinarias y repuestos, lo cual ayuda a mantener la demanda de los clientes y de esta forma le permite una fuerte ventaja competitiva ante los demás negocios que se dedican a ofrecer los mismos productos y servicios teniendo presente que según lo menciona los autores Bernal & Rodríguez (2019) la competitividad es fundamental porque ayuda a mejorar la posición del negocio frente al mercado global, para de esta manera alcanzar las metas establecidas y así tomar buenas decisiones si llega a existir alguna amenaza en la empresa.

Como se mencionó al principio Electro Partes tiene más de cinco años dentro del mercado comercial de la ciudad y a pesar del tiempo tiene poco crecimiento económico y escasos conocimientos en el área administrativa, la empresa carece de una planificación y según lo estipulan los autores Arguello et., al (2020) dentro de la planificación se establece los

objetivos, presupuesto, dentro de ella también se debe contemplar las estrategias en el cual se lleve a cabo el uso de recursos ya existentes dentro de la compañía (p. 15). Según lo establecido en Electro Partes no existe una adecuada planificación, por ello no puede cumplir con las metas y los objetivos propuestos, debido a que no hay una planificación de las actividades a realizar en un determinado periodo.

Por la falta de estrategias y de recursos tecnológicos dentro de dicha entidad en los tiempos de pandemia la demanda de estos productos fue baja, debido a que los almacenes que ofrecían este tipo de productos que no eran considerados como primera necesidad, dado como resultado se vieron en la obligación de cerrar sus puertas hasta que el Centro de Operaciones de Emergencia (COE) estipulara lo contrario.

Debido a este tipo de inconvenientes Electro Partes durante esos meses no obtuvo ingresos, por lo que fue difícil promocionar la mercadería existente, a causa de que el único canal de ventas que tiene la empresa es el local donde se comercializan los productos, en este proceso de activación económica sus ventas decayeron por la escasez de productos, esto se dio por falta de estrategias en ventas según el autor Martabit (2018) señala que las estrategias “comienzan con un adecuado análisis del entorno que enfrenta la empresa y de sus recursos y capacidades para el logro de sus objetivos”.

La falta de productos se debe a que las importaciones y exportaciones de mercaderías a diferentes países se vieron afectadas directamente por las medidas de bioseguridad que se han venido tomando tras la pandemia del Covid-19, en consecuencia de esto la empresa Electro Partes se ve envuelta en problemas de importación de repuestos automotrices y maquinarias pesadas a causa de los cierres de fronteras y la suspensión de vuelos que se dieron de manera

constante, con el fin de evitar que el virus Covid-19 se propague, según los autores Sánchez & Gutiérrez (2017) definen como “importación a todos los bienes y servicios adquiridos por un país o región del extranjero para distribuirlos en su interior” por tal motivo dicha empresa no ha podido cumplir con la demanda de sus clientes.

La publicidad por parte de la empresa Electro Partes es escasa, hoy en día dentro de todo negocio es importante contar con este tipo de estrategias que ayuden a incrementar el volumen de las ventas siendo considerado por el autor Nieto (2017) como “uno de los principales motores económicos de la sociedades capitalistas” por medio del marketing el público en general se puede informar, persuadir y recordar lo que la empresa tiene disponible en su local, ayudando así a que las personas se mantengan constantemente realizando compras en el negocio y también le permite a la empresa conocer con exactitud los verdaderos productos que sus clientes compran con frecuencia debido a que ellos siempre buscan un lugar donde puedan encontrar todos los artículos, lo que resulta beneficioso en vista de que ayuda a que la empresa tenga más ingresos.

Así mismo dentro de la empresa Electro Partes otro de los inconvenientes que se logra visualizar dentro de ella son los problemas en la gestión de los inventarios, esto se debe a que no cuenta con un adecuado registro de entrada y salida de cada una de las mercaderías, en la cual el autor Fernández (2017) puede definir como “inventario a un listado ordenado y valorado de productos para la empresa, cuenta con una carencia de entrada y salida de producto que se marcan por fases” que es indispensable que se lleve dentro de esta empresa.

Por otra parte la falta de la actualización en el registro del inventario ha causado grandes molestias en algunos de los clientes debido a que en ocasiones no hay en bodega el producto que ellos requieren y lo único que logran es perder su tiempo y por ende ya no pueden realizar la

compra de lo que necesitaban, ocasionado que esta persona recurra a la competencia representando una desventaja competitiva, debido a que no se tiene un constante monitoreo de los artículos, por estos inconvenientes que se presentan de manera constante es imposible que la entidad tenga un gran crecimiento económico, además hay que señalar que los inventarios dentro de la logística según el autor Holguín (2017) “representan el segundo sistema más importante después del transporte, para muchas empresas” (p. 19).

En Electro Partes el no conocer el máximo de stop de mercadería en muchas ocasiones representa la acumulación de repuestos por mucho tiempo dentro de la bodega y así mismo la pérdida de espacios en la misma, en vista que en ese lugar se puede colocar otro artículo, el autor Coalla (2017) define como “stop a la acumulación de materiales y/o de producto final almacenado para su posterior venta al cliente”. En el caso de las existencias mínimas también es desfavorable para la empresa porque muchas veces como no se lleva un control de ventas se cree que cierto producto aún se encuentra en el almacenamiento, pero en realidad ya se ha agotado lo que ha traído inconformidades de parte de los compradores, adicionándole que dentro de Electro Partes no existe productos nacionales.

La siguiente falencia que se pudo evidenciar dentro de Electro Partes fue la gestión de proveedores según lo menciona el autor Sarmiento (2018) el en la actualidad contar con personas que administren a tiempo los productos a bodegas es de vital importancia para el crecimiento de una empresa, el no tener una buena administración de proveedores dentro de la compañía, da paso a que se vuelva más difícil conseguir los repuestos y maquinarias, por esta razón los productos al ser importados demora al llegar al local por ende se dificultad al momento del abastecimiento de la bodega.

Según el autor Fernández (2017) el tiempo, la demanda y los costes afectan de manera directa a la empresa Electro Partes por ello esta entidad debe tomar en cuenta este tipo de variables desde que se buscan los proveedores hasta que se distribuyen cada uno de los productos y llega al consumidor final; en torno a la variable del tiempo podemos indicar que está basada en el tiempo que tardan los artículos en producirse, realizar el pedido hasta que es vendido, la demanda permite conocer la cantidad de productos a pedir a los distribuidores, ayudando a no exceder en los pedidos que se quieran realizar y por último el costo aquí se involucra desde la materia prima hasta el transporte que se necesita para la venta de lo producido.

Al no contar con muchos proveedores se evidencia la falta de productos y fallas administrativas, esta es una situación que afecta de manera directa a la empresa a causa de que se pierden ventas muy valiosas y se desprestigia a la misma por la falta de mercadería, haciendo énfasis que el autor Noguerras (2017) considera que la escases de proveedores forma parte del proceso logístico, el mismo que se engloba desde la elaboración de un producto o servicio hasta que es adquirido por el cliente, que es considerado de vital importancia dentro de cualquier empresa.

Dentro de Electro Partes, se debe planificar las actividades con un tiempo determinado, porque en muchas ocasiones las decisiones son tomadas de forma inmediata por el gerente o representante legal de la empresa, según los autores Tunubala et., al (2018) señala que es imposible ignorar los efectos que producen al tomar decisiones instantánea sobre el manejo de inventarios, esto es un problema que recaen sobre los administradores, además no todo el tiempo son seguras para la institución ocasionado que no se cumpla con una adecuada distribución de

los productos y los consumidores no puedan cubrir rápidamente las necesidades que ellos presentan.

Por otro lado la empresa cuenta con poco personal capacitado y escasos conocimientos de almacenaje, estos inconvenientes hace que la cadena de suministro demore más en cumplir su proceso, el autor Solís (2018) define que la cadena de suministro se encuentra conformada por fabricantes, proveedores, mayorista, minoritas y por último el cliente final, quienes son quien ayudan a conocer las necesidades que tiene el mercado, para de esta manera poder satisfacer cada una de las necesidades.

Como se mencionó el cliente también forma parte de la cadena de suministro por eso es considerado como parte fundamental, dentro de Electro Partes se puede visualizar que no se brinda un buen servicio a los clientes, debido a que cada artículo que se vende no cuenta con un espacio determinado y adecuado, provocando que al receiptar una compra se pierda tiempo por la búsqueda de los repuestos, y no se haga efectiva la venta perdiendo ingresos valiosos para la entidad.

Jiménez (2020) señala que “el flujo de información dentro de una organización, se ve reflejada a través de las actividades o tareas que desarrolla una persona en la organización y tiene como soporte un proceso, que puede o no estar oficializado” dentro de este contexto es importante destacar que Electro Partes el poco soporte y control que lleva sobre sus ventas lo realiza de forma manual es decir solo cuenta con la forma manual de llevar su inventario, recalcando que este método que utiliza no es el más correcto porque hasta la actualidad no les ha servido de gran ayuda, debido a que constantemente dentro de la empresa existe faltante de mercadería a causa de que en ocasiones sus trabajadores se suelen olvidar de anotar los ingresos

y egresos de los repuestos y maquinarias pesadas que vende, por ende, los errores humanos que se producen dentro de ella cada vez son más.

Así mismo por diferentes motivos la empresa Electro Partes aún no ha podido contar con un buen sistema que le permita conocer las cantidades exactas de los productos que tiene en su local, por ello el implementar métodos que le permitan conocer con precisión y rapidez sobre las cantidades y precios de cada uno de los artículos, le ayudara a obtener mayores ventas al momento de despachar los productos, los autores Flores & Parra (2007) señalan que es necesario el constante monitoreo del stock de los productos aunque estos en ocasiones suelen resultar costosos pero sin embargo hay que resaltar que esto ayuda a que el manejo de almacenamiento mejore. (p. 7)

Además se puede indicar que no todas las organizaciones presentan los mismos problemas dentro de sus inventarios por ello recurren a sistemas más económicos que se pueden acoplar a los problemas y necesidades que presentan cada empresa dentro de sus bodegas es por ello que hacen uso de los sistemas más comunes como es el de la factura electrónica o la aplicación de fórmulas dentro de un Excel.

Según Ramírez et al. (2018), indica que la factura electrónica es una estrategia que se ha tomado actualmente para poder modernizar a las empresas con el objetivo que se eviten la evasión y implicación de impuestos y tributos por parte de los contribuyentes, en la empresa Electro Partes actualmente no se cuenta con un método de facturación electrónica, al no tener este tipo de sistema provoca que al momento de llevar el control de las ventas y existencias de mercaderías se vuelva un trabajo más arduo.

Este es uno de los motivos por el cual en esta entidad no tiene claro el número de existencia ni un número de ingreso diario de cada artículo que se vende, así mismo para el cliente es complicado porque el no tener una factura virtual se les hace un poco difícil al momento de realizar sus declaraciones tributarias, porque en muchos casos las facturas que son recibidas físicamente suelen extraviarse y la empresa no les facilita una copia de dicho documento.

Por otro lado, los autores (Gómez et al., 2020) determinan que:

En las tarjetas Kárdex son codificadas según el producto, se pondrá en la sección entradas, en la columna cantidad se tipiará la cantidad de bienes ingresados, en la columna valor unitario se anotará el valor de compra y en la columna total se tipiará el cálculo realizado entre la cantidad multiplicando en valor unitario, esos valores de entrada se trasladarán a la columna saldos, sumándose entre cantidades de ingresos, y dependiendo el método de Kárdex se procederá hacer el cálculo respectivo en saldos.

Por ello dentro de la organización es importante saber qué sistema de control inventarios es la idóneo para la empresa Electro Partes puesto que ayuda a ser más competitivos, una buena administración de inventarios permitirá incrementar los niveles de ventas y que el activo circulante comience a crecer, esto dará paso a que la entidad cumpla sus metas propuestas en un tiempo más corto de lo planeado, por estos motivos mencionados es importante el uso de las herramientas contables como la rotación de inventarios, el mismo que permite conocer cuántas veces los artículos se han convertido en dinero en efectivo o en cuentas por cobrar.

El autor Jara (2017) manifiesta que “frente a las exigencias del mercado altamente competitivo y a la fuga de talentos, nace la necesidad urgente en las empresas de desarrollar un modelo de gestión del talento humano, que permita administrar o gestionar a las organizaciones

para lograr ser productivas y efectivas” actualmente Electro Partes cuenta con poco personal, el mismo no se encuentra capacitado, el poco conocimiento lo han adquirido a través de los años que han laborado por ello en el momento de recibir mercadería o despachar la misma existen muchos errores, lo cual no es nada beneficioso para la empresa, porque se entregan productos por un menor valor y otros por un mayor costo.

Dentro del local solo existen dos trabajadores que por su poca experiencia en estas áreas en muchas ocasiones realizan pedidos de mercadería que aún hay en existencia dentro de la bodega a lo que según el autor Solís (2018) llama como sobre stock a lo que “puede generar una sobre utilización de la capacidad del almacén y demasiado dinero inmovilizado con los sobrecostos, financieros asociados, entre otros.” El tener demasiados productos en las bodegas no es recomendable porque con el pasar del tiempo si los artículos no son vendidos rápidos se producen pérdidas para Electro Partes.

El autor Flamarique (2017), señala que “el almacenaje de productos y materiales es una necesidad para la mayoría de empresas industriales, comerciales o de servicios”. (p. 10). El almacenaje es un área muy importante dentro de Electro Partes, aunque se debe mencionar que este lugar se encuentra en completo desorden y se convierte en unos de los errores más notorios que tiene dicha institución, debido a que estos por lo general se dan porque cuando llega la mercadería al local y no es ordenada inmediatamente y lo que realiza el trabajador es colocada en los pasillos del local, recordando que la buena distribución de los productos en el inventario es paso clave para direccionar el volumen de las ventas.

Dentro de esta empresa el proceso que realizan los trabajadores hace que se incumpla el ciclo logístico que deben tener los productos porque luego que pasa un cierto tiempo estos son

ubicados sin ningún orden específico en los lugares o espacios desocupados en la bodega, es decir utilizan el método de almacenamiento caótico o también conocido como de hueco libre, se lo denomina así porque “son almacenes que asignan las ubicaciones a medida que se recibe la mercancía. Normalmente se trata de ubicaciones estandarizadas” (Flamarique, 2017, p. 21) por lo general este tipo método de almacenaje es utilizado en cualquier tipo de empresas sin importar su tamaño, porque reduce hasta un treinta por ciento de espacio, pero además se debe resaltar que los repuestos suelen sufrir deterioros porque no se tiene planificado el sitio que debe ir cada uno de ellos.

Finalmente los trabajadores de la empresa Electro Partes no conocen a cabalidad la materia prima y los procesos de transformación que usan sus proveedores de otros países para la elaboración de cada uno los repuestos que ofertan en la institución, en torno a “la calidad de un producto es esencial para su continuación en el tiempo aunque este sea nuevo y no se aprobado mayoritariamente por una gran cantidad de clientes” (Durán, 2015) por ello es importante que se brinde asesoría a los compradores con el objetivo de que se evidencie satisfacción en quien adquiere un producto, en vista de que si al realizar la prueba, este deja de funcionar incluso antes de ser adquirido, se producen pérdidas minuciosas, que a largo tiempo resultan ser muy significativas.

De esta manera de acuerdo a lo analizado dentro de este caso de estudio se llevó a cabo una entrevista que consta de ocho preguntas abiertas, en la que se detalla todos los aspectos más importantes, así mismo la población que se utilizó fue al gerente y el único trabajador que posee la empresa Electro Partes.

Las respuestas que fueron brindadas por quienes forman parte de la empresa se encuentran detallada dentro del anexo 2 en la cual en la pregunta numero 1 dieron a conocer que Electro Partes lleva el control de sus inventarios de forma manual, el mismo que es realizado bajo la poca experiencia que tiene su dueño, en ciertas ocasiones estos registros son extraviados por la acumulación de repuestos que se presentan dentro del local.

En la siguiente pregunta detallaron que les gustaría contar con un sistema de control de inventarios como lo es el caso de la factura electrónica o el kardex que son sistemas que permiten conocer la cantidad de productos disponibles dentro de la bodega, así mismo detallaron que la empresa no ha tenido un gran crecimiento económico a causa de la pandemia en estos últimos dos años, además el único canal de ventas que posee Electro Partes es el local comercial.

Para Electro Partes unas de sus principales ventajas competitivas que posee esta entidad es la calidad que tienen cada uno de los productos que ofrecen, aunque hay que destacar que en estos últimos dieciochos meses sus niveles de ventas son bajos a causa de la pandemia que se presentó a nivel mundial, lo cual se les volvió complicado importar debido a como se indicó anteriormente los cierres de fronteras constantes, esto también ha ocasiona problemas con los clientes en vista que no hay por completo los productos que ellos desean, una vez culminada esta entrevista los datos se ha convertido en base fundamental para poder determinar las conclusiones.

Conclusiones

Una vez finalizado este caso de estudios:

Electro Partes es una empresa pequeña que pese a sus años en el mercado no tiene crecimiento económico alguno, además de esto la pandemia afecto drásticamente a su economía debido a la aparición del COVID 19 no podía importar los productos para su posterior venta.

La empresa utiliza métodos ambiguos para llevar el control de sus ingresos y egresos de mercadería, generando malestar para la entidad y para los clientes, utilizando técnicas no acordes para llevar el control de sus inventarios, en vista que las cantidades registradas no son las mismas encontradas en la bodega.

Los materiales que se encuentran en la empresa Electro Partes están distribuida por todo el local, no tienen un inventario ordenado en sus respectivas perchas lo que origina que la mercadería se devalúe y representando pérdidas para la institución.

Electro Partes carece de publicidad y marketing, como consecuencia los clientes no hacen uso de la tecnología, además su dueño y único empleado no tiene conocimiento de cómo realizar publicidad.

Bibliografía

Arguello Pazmiño, A. M., Llumiguano Poma, M. E., Gavilánez Cárdenas, C. V., & Torres Ordoñez, L. H. (2020). *Administración De Empresas. Elementos Básicos*. Bolívar Guayas : Asociacion de Latinoamerica de ciencias neutrosóficas.

Asociación de Examinadores contra el Fraude. (18 de 12 de 2020). Obtenido de <https://acfe-spain.com/recursos-contra-fraude/que-es-el-fraude>

Atehortúa Hurtado, F. (2015). *Gestión y Auditoría de la Calidad para Instituciones Públicas*. Antioquía, Colombia: Universidad de Antioquía.

Bernal Jiménez, M. C., & Rodríguez Ibarra, D. L. (2019). Las tecnologías de la información y comunicación como factor de innovación y competitividad empresarial. *Scientia Et Technica*.

Bustos Flores, C. E., & Chacón Parra, G. B. (2007). El MRP En la gestión de inventarios. *Visión Gerencial*, núm. 1, 7.

Chávez Calderón, P. (2014). *Ética*. México: Grupo Editorial Patria.

Coalla, P. M. (2017). *Gestion de inventarios UF0476*. España: Paraninfo S.A.

Coopers&Lybrand. (2017). *Nuevos conceptos de control interno* . España: Diaz de Santos.

Durán, D. P. (2015). *MF0938_3: Gestion de calidad de productos editoriales multimedia*. Malaga: IC Editorial.

Fernández García, R. (2011). *La Dimensión del Desarrollo Sostenible*. España: Ecu.

Fernandez, A. C. (2017). Gestion de inventarios. En A. C. Fernandez, *UF0476: Gestion de inventarios*. España: IC Editorial.

Flamarique, S. (2017). *Gestión de operaciones de almacenaje*. Marge books.

Fundación Interamericana. (2015). *Aspectos Fundamentales de las Organizaciones Cooperativas*. Costa Rica: FIA.

García Solarte , M., Murillo Vargas, G., & González Campos, C. H. (2018). *Los Macro Procesos: Un Nuevo Enfoque al Estudio de la Gestión Humana*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Garduño Estrada, L., Salinas Amescua, B., & Rojas Herrera, M. (2015). *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo*. México DF.: Plaza y Valdez S.A.

Gómez, L. R., Villanueva, L. K., & Nivelá, G. A. (2020). Estrategia de control interno para el área de inventarios en la empresa Ferricortez comercializadora de productos ferreteros en el cantón Santo Domingo. *Revista Universidad y Sociedad*.

Grupo Financiero Banco del Pacífico. (2013). *Código de Ética y Conducta*. Guayaquil: GFBP.

Holguín, C. J. (2017). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Colombia: Programa editorial .

Huetteman, L. (2019). *El tesoro de los valores corporativos*. España: Pearson.

Jara, A. F. (2017). *Cybertesis*. Obtenido de Cybertesis:

https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/6557/Vinueza_ja.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Jiménez, J. A. (2020). La implementación de un sistema automatizado reduce los tiempos de atención en los procesos aplicables a la ventanilla única de turismo en la Municipalidad Provincial Del Callao. *Revista Industrial Data*.

Martabit, J. T. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial: Quinta edición*. Chile: ebooks Patagonia.

Montes, J. L. (2014). *UF0476: Gestión de inventarios*. España: Elearning S.L.

Naumov García, S. L. (2018). *Gestión e Innovación Total del Capital Humano*. México: Patria Educación.

Nieto, B. G. (2017). *Fundamentos de la publicidad*. Madrid: Libros profesionales de empresas.

Nogueras, J. D. (2017). *MF1004_3 Gestión de proveedores*. Magala: IC Editorial.

Pérez Bustamante & Ponce. (20 de 12 de 2020). Obtenido de <https://www.pbplaw.com/es/visto-bueno-terminacion-relaciones-laborales/>

Pérez Chávez, J., & Fol Olgúin, R. (2019). *Compendio Laboral Profesional*. México DF: Tax Editores.

Ramírez, J., Oliva, N., & Andino, M. (enero de 2018). *Inter- American Development Bank*. Obtenido de Inter- American Development Bank:
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Facturaci%C3%B3n-electr%C3%B3nica-en-Ecuador-Evaluaci%C3%B3n-de-impacto-en-el-cumplimiento-tributario.pdf>

Rosas, P. M. (Ed.). (2019). *Ética en los Negocios: Conceptos y casos* (Sexta ed.). México: Pearson.

Sánchez Fernández de Valderrama, J. L. (2008). *Teoría y Práctica de la Auditoría I*. México: Ediciones Pirámide.

Sánchez, A. M., & Gutiérrez, Z. R. (2017). CAUSALIDAD ENTRE LAS IMPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. *Revista Facultad de Ciencias Economicas: Investigacion y Reflexion*, 44.

Sarmiento, A. L. (2018). Gestión estratégica de proveedores para fortalecer el proceso de compras en la línea de negocios de reparación y mantenimiento de embarcaciones en COTECMAR. *Revista Científica de Anfibios*, 45.

Solis, A. C. (2018). *Cadena de suministro y logística*. Lima: PUCP.

Tunubala, J. C., Trejos, J. O., & Rojas, C. C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. *Revista EIA*, vol. 15, 197.

Universidad Técnica de Babahoyo. (01 de 2020). Líneas de Investigación de la Universidad Técnica de Babahoyo. Babahoyo, Los Ríos.

Vásquez-Portomeñe Seijas, F. (2013). *Los delitos contra la Administración Pública*. España: Instituto Nacional de la Administración Pública.

Velásquez, M. G. (2016). *Ética en los Negocios, conceptos y casos*. México: Pearson.

ANEXOS

Anexo N° 1

MATRIZ DE PRESENTACIÓN DE ESTUDIO DE CASO	
TEMA:	Gestión de inventarios en la empresa Electropartes de la ciudad de Babahoyo.
PRINCIPALES PROBLEMAS:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de mercadería por problemas de importación. 2. Problemas en el inventario 3. No cuenta con facturación electrónica 4. Poca gestión de proveedores 5. Personal poco capacitado 6. Carecimiento de control logístico 7. Falta de estrategias de venta 8. Calidad de productos 9. Procesos automatizados
VARIABLE A ESTUDIAR:	<p>Gestión de inventarios</p> <p>Según Montes (2014) “La gestión de inventarios consiste en administrar los inventarios que se requieren mantener dentro de la organización para que tales elementos funcionen con la mayor efectividad y el menor coste posible”.</p>
OBJETIVO DEL TRABAJO	Evaluar el estado actual de la gestión del inventario dentro de la empresa Electro Partes
PERSONAS QUE	Realizar una entrevista al propietario y trabajador de la empresa

INTERVIENEN:	Electro Partes.
SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN DE LA TÉCNICA A EMPLEAR:	Mi elección en la sublínea es empresas privadas y públicas por motivo que Electro Partes es una empresa privada.
LIBROS QUE RESPALDAN EL CASO:	<p>Coalla, P. M. (2017). Gestion de inventarios UF0476. España: Paraninfo S.A.</p> <p>Fernandez, A. C. (2017). UF0476: Gestion de inventarios .Malagá: IC editorial.</p> <p>Montes, J. L. (2014). UF0476: Gestion de inventarios. España: Elearning S.L.</p> <p>Nogueras, J. D. (2017). MF1004_3 Gestion de proveedores . Magala: IC Editorial.</p> <p>Castro, L. F. (2014). Calidad de producto grafico ARGG0100.Argentina: IC Editorial .</p>
ELABORADO POR:	Evelyn Ivette Coello Jiménez

Anexo N.º 2

Entrevista dirigida al dueño y al trabajador de la empresa Electro Partes

Objetivo: Establecer estrategias para obtener un control adecuado en la mercadería de la empresa Electro Partes

Orden	Preguntas	Datos relevantes encontrados	
		Gerente	Trabajador
1	¿De qué manera lleva el control de inventarios de la empresa Electro Partes?	Mediante un cuaderno donde se registra las ventas diarias.	Mediante una libreta donde se anota todas ventas que se realizan.
2	¿Cuál sería la estrategia a implementar para llevar un mejor control de inventarios?	Implementar el sistema de factura electrónica puesto que permite conocer el stock de mercadería.	El uso de Kardex por mediante el uso de programas sistemáticos.
3	¿Qué crecimiento ha tenido la empresa de acuerdo al nivel de ventas en estos tiempos?	Desde que inicio la pandemia el nivel de ventas ha sido bajo porque la mercadería que se ofrece es importada.	La pandemia perjudico notablemente debido a que la empresa solo tiene proveedores internacionales por lo tanto los niveles de venta fueron bajos.
4	¿Cuál es el canal de venta que utiliza la empresa?	Hasta el momento el único canal de venta que tiene la empresa es el local donde se realiza la venta de los productos.	La empresa solo tiene el local como canal de ventas donde existe la interacción entre el comprador y el vendedor

5	¿Cuál es la principal ventaja competitiva de la empresa?	La principal ventaja competitiva sin duda alguna es la calidad del producto debido a que son importados	La ventaja competitiva que posee es calidad y garantía de los productos.
6	¿Qué estrategia implementaría usted para que Electro Partes pueda obtener más ingresos?	Crear una sucursal en otras ciudades	Brindarles descuento a los clientes
7	¿Cuál es el motivo por el cual no implementa el marketing digital dentro de la empresa?	No se lo ha implementado debido a que los clientes que tiene la empresa no utilizan este medio de ventas	La empresa no tiene personal capacitado para que maneje este medio y además los clientes que tiene la empresa no utilizan el marketing digital
8	¿Qué tipo de problemas se han presentado en la empresa?	Últimamente se han presentado algunos problemas con la atención a los clientes por motivo que la mercadería no es encontrada a tiempo.	En la atención al cliente se han presentado problemas debido a que no se encuentra rápidamente los productos.

Fuente: Entrevista aplicada al gerente y al trabajador de la empresa

Elaborado por: Evelyn Coello Jiménez

Anexo N° 3

Registro Único del Contribuyente

 **REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES** 

NUMERO RUC: 1703864239001

APELLIDOS Y NOMBRES: ACOSTHA RIVADENEIRA ESTUARDO EFRAIN

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 23/02/1955 **FEC. ACTUALIZACION:** 28/05/2019

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/10/1982 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:** 30/03/1983

FEC. INSCRIPCION: 11/11/1982 **FEC. REBICIO ACTIVIDADES:** 30/03/1989

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS.

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO Calle: PRIMERA PEATONAL Número: 118 Intersección: CUARTA Y QUINTA Referencia: CIUDADELA EL MAMEY - ATRAS DE LA GUARDERIA EL HOGAR DEL NIÑO Teléfono: 052570943 Email: efracoستا@hotmail.com Celular: 0993447880

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA
- * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de fidei y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gob.ec.
Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RIS) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera presencial siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transferir bienes o prestar servicios directamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% del IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCION: (ZONA SI LOS RIOS) **CERRADOS:** 0



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos consignados en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: MAMA140408 **Lugar de emisión:** BABAHOYO, ENFOQUE **Fecha y hora:** 28/05/2019 15:22:58



...a hora de emitir

NUMERO RUC: 1703864239001
APELLIDOS Y NOMBRES: ACOSTHA RIVADENEIRA ESTUARDO EFRAIN

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO:	001	ESTADO:	ABIERTO	MATRIZ:	FEC. INICIO ACT.:	01/10/1982
NOMBRE COMERCIAL:	ELECTRO PARTES				FEC. CIERRE:	30/03/1983
					FEC. REINICIO:	30/06/1989

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES COMO: NEUMÁTICOS (LLANTAS), CÁMARAS DE AIRE PARA NEUMÁTICOS (TUBOS). INCLUYE BUJÍAS, BATERÍAS, EQUIPO DE ILUMINACIÓN PARTES Y PIEZAS ELÉCTRICAS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: DR. CAMILO PONCE Calle: GARCIA MORENO Número: 2306 Intersección: ROCAFUERTE Y ELOY ALFARO Referencia: FRENTE A FOTO CHALA Telefono Domicilio: 052570843 Telefono Trabajo: 052731084 Celular: 9993447980 Email: alracostha_23@hotmail.com Email principal: iron-siva@hotmail.com


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE




SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos consignados en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 37 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC)

Usuario: MAMA140408 Lugar de emisión: BABAHOYO/AV. ENRIQUE Fecha y hora: 28/05/2011 15:22:38

Anexo N° 4

Resultado del urkund



Document Information

Analyzed document	conclusiones final.docx (D130729370)
Submitted	2022-03-18T03:46:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	ecoello@fafi.utb.edu.ec
Similarity	4%
Analysis address	gina.carrasco.utb@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / TRABAJO FINAL-TROYA HILDA.docx Document TRABAJO FINAL-TROYA HILDA.docx (D112848946) Submitted by: rosmerytroya@gmail.com Receiver: jremache.utb@analysis.orkund.com		1
SA	OCAMPO.ZAMBRANO CYNTHIA FINAL TESIS.docx Document OCAMPO.ZAMBRANO CYNTHIA FINAL TESIS.docx (D108069926)		1
SA	Ponencia Control Interno en inventarios FERRICORTEZ.docx Document Ponencia Control Interno en inventarios FERRICORTEZ.docx (D74937464)		1
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Caso de Estudio...Gestion Administrativa-11.docx Document Caso de Estudio...Gestion Administrativa-11.docx (D130709733) Submitted by: vquiroz513@fafi.utb.edu.ec Receiver: gtterranovado.utb@analysis.orkund.com		1

Anexo N° 5

Carta de autorización

Babahoyo, 22 de Febrero del 2022

Sr.

Estuardo Acosta Rivadeneira

GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA ELECTRO PARTES

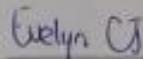
En su despacho.

De mis consideraciones:

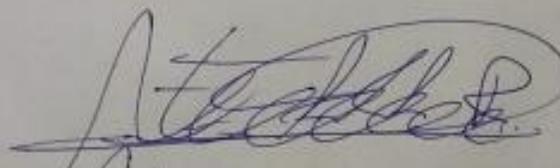
Yo: **COELLO JIMÉNEZ EVELYN IVETTE**, con cédula de identidad 1250116405, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial/Comercio, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo noviembre 2021 – abril 2022, 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 “GESTIÓN DE INVENTARIO EN LA EMPRESA ELECTRO PARTES 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



Coello Jiménez Evelyn Ivette
1250116405



Putorito

22-02-2022.