



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**DICIEMBRE 2021 – ABRIL 2022**

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

**PRUEBA PRÁCTICA**

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

**TEMA:**

**GESTIÓN DE INVENTARIO EN EL MINIMARKET DON JULIO DE LA CIUDAD DE**

**BABAHOYO**

**EGRESADO:**

**ARLINGTON NAHIM ROMERO BOBADILLA**

**TUTOR:**

**LCDO. MARTÍN PARRALES CARVAJA, MBA.**

**AÑO 2021 -2022**

## **Introducción**

Gran parte de las empresas medianas y pequeñas en el Ecuador, no aplican un sistema de control de inventario debido a la falta de conocimiento o recursos que les permita gestionar las actividades relacionadas al control de bienes, a pesar que es uno de los aspectos que ha generado conflicto en las organizaciones, puesto que, al no desarrollar determinadas actividades genera una falta de disponibilidad de productos. Para muchas organizaciones en la provincia de Los Ríos, el inventario se ha convertido en un tema en el que se trabaja constantemente para obtener las metas de ventas previstas, basando en el control de ingresos, egresos y devoluciones de mercadería para aprovechar los recursos existentes y elaborar los Kardex que a su vez permiten conocer los costos como consecuencia de los procesos internos de una empresa.

El Minimarket Don Julio de la Ciudad de Babahoyo, presenta problemas relacionado con el proceso de control de mercadería e inexistencia de un registro cronológico dependiendo el tipo productos, no se realiza una planificación de compras para el aprovisionamiento y satisfacción de la demanda, carece de sistemas de registro y control de inventario, no aplican los métodos de control: Fifo, y promedio ponderado, no se determina una rotación de inventario, carece de espacios apropiados y conocimiento para el almacenamiento adecuado de productos, deficiente comunicación entre el encargado de bodega y vendedores que incide en el abastecimiento y pérdida de mercadería debido a la caducidad de los productos. Por tanto, se busca determinar ¿Cómo incide los procesos de gestión de inventario en la comercialización de productos del Minimarket Don Julio?

El objetivo de este estudio es conocer los procesos de gestión de inventario del Minimarket Don Julio. Y se considera la línea de investigación Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria,

Auditoría y Control; adicional a ello la sublínea, Desarrollo Local y Emprendimiento Sostenible y Sustentable de la carrera de Ingeniería Comercial.

Se aplica la metodología de investigación mixta que refiere a la información de tipo cualitativa puesto que se obtendrá información con respecto a los procesos y factores que inciden en la implementación de un sistema de gestión de inventarios en el local y la cuantitativa que recoge datos que se interpretan de forma estadística con respecto a las actividades frecuentes entorno al control de mercadería. También se consideran los métodos descriptivos que detallan los movimientos que se desarrollan con frecuencia; el analítico, interpreta la información obtenida, por otro lado, el método inductivo asume el rol de determinar los hechos basados en la evidencia que dé como resultado conclusiones que permitan dar a conocer los problemas, causas y efectos que presenta la empresa. A su vez el bibliográfico extrae conceptos de diversos autores que conllevan a la interpretación adecuada del estudio.

Las técnicas que permiten el desarrollo del estudio son la observación y entrevista realizadas mediante los respectivos instrumentos guía de observación donde se recopila información con respecto a cómo se desarrollan las actividades desde el punto de vista del autor de este estudio mientras que la ficha de entrevista bajo la estructuración de interrogantes se considera el criterio de su propietario para conocer las razones de la omisión o realización de los procesos internos en relación al inventario mientras que la encuesta se aplica mediante el debido cuestionario que comprende diez interrogantes y se realizan a los empleados del Minimarket para conocer su perspectiva con respecto a los problemas.

## **Desarrollo**

Esta disertación, se realiza debido a un diagnóstico generalizado con respecto a la aplicación de gestión de inventarios en las empresas pequeñas, así como, negocios locales, por tanto, en su mayoría tienen problemas con la administración de los bienes a comercializar y como consecuencia un descontrol de los ingresos y egresos al área de bodega, así como, la carencia de conocimientos en cuanto a los lineamientos específicos para almacenamiento y gestión de los recursos materiales que dan lugar a resguardar los productos en buen estado, de modo que, la empresa elegida permite verificar la realización de cada uno de los procesos, caso contrario, se determina los problemas, causas y efectos que trae la carencia de los procesos adecuados en relación al inventario de mercaderías.

Este estudio propone analizar la gestión que realizan los Minimarkets en la ciudad fluminense, siendo El Minimarket Don Julio, el lugar que permitirá desarrollar el estudio, se encuentra ubicado en la ciudad de Babahoyo, en las calles Mejía entre Vargas Machuca y Custodio Sánchez, con RUC #1203984883001 e inicio sus actividades en el año 2003 como una pequeña tienda sin nombre, que desarrolla actividades relacionadas a la comercialización de víveres varios, como alimentos, bebidas, productos de primera necesidad; sin embargo, en el año 2017 registro su razón social y su propietario decidió ampliar su gama de productos puesto que su principal razón de ser comprende no solo generar un sustento económico para sostener su familia sino también crear fuentes de empleo y trabajar en conjunto para el crecimiento del local comercial, esto lo realiza con ayuda de 3 empleados que desarrollan funciones de venta.

No obstante, la empresa presenta problemas relacionados a la gestión, entiéndase según Suárez (2018): “es la acción y efecto de administrar, realizar una diligencia o trámite para dar solución a algún problema de carácter administrativo, a través del respaldo de documentación que permita la dirección de una organización.” (p. 46).

En concordancia con el autor, la gestión es un conjunto de operaciones o actividades que permiten la administración de una organización a través de procesos específicos que permitan alcanzar los objetivos o metas previstas. Sin embargo, en el Minimarkets Don Julio no realizan una gestión administrativa a partir de procesos como la planificación, organización, dirección y control, simplemente, administran el local desde su punta, es decir, como consideran debe ser, a pesar que, este tiene problemas para determinar los productos existentes a partir de documentos contables que contengan la información correspondiente.

En consecuencia, la empresa en estudio carece de una gestión de inventarios, a pesar que es un proceso primordial en la gestión de mercadería:

Es un conjunto de pasos ordenado para coordinar y velar por la eficacia de la administración de los materiales que posee la empresa para ejecutar sus actividades y en su control adecuado se genera un documento denominado inventario que asegura el buen funcionamiento y control de los recursos. (Martínez, 2021, p. 237).

La gestión de inventario es un proceso que a través de la planificación, organización dirección y control, busca coordinar cada una de las acciones y recursos para el control y existencia de productos en el establecimiento, sin embargo, es necesario que se considere ciertas características

necesarias para que estas actividades se desarrollan con total normalidad y sirvan como un soporte de información para determinar un reabastecimiento de productos que cubra la demanda de clientes en el mercado. Por tanto, la carencia de una gestión de inventario en el Minimarket Don julio conlleva a realizar los procesos de control de mercadería de forma manual, a través de apuntes en cuadernos u hojas volantes que suelen extraviarse, además de la inexistencia de un registro de mercadería cronológico dependiendo el tipo de producto, en consecuencia, la única forma de determinar la falta de un producto en perchas o bodega es acudiendo a los estantes y verificando que este no está disponible, es más suele suceder cuando el cliente se acerca al local a adquirir un producto, el empleado va en busca de lo solicitado y se da cuenta que este se ha agotado de modo que el cliente debe acudir a los negocios aledaños.

Por otro lado, La gestión de inventario no se trata de la misma forma, por tanto, las empresas deben ser capaces de identificar qué tipo es la que vincula a sus necesidades, pueden ser:

Gestión de existencias. - se conoce también como gestión de stock y permite la administración de la cantidad adecuada ajustándose a las necesidades de mercado y reduciendo los costos para evitar las roturas de existencia y poseer los productos necesarios para otorgar los servicios al cliente y gestión de almacén. - permite maximizar el espacio a través de la ubicación adecuada de los productos que permita reducir las tareas administrativas evitar errores y aumentar la productividad es decir contar con la cantidad y en el espacio adecuado para quitar el desarrollo de los procesos. (Flamarique, 2018, pp. 17-18).

Dentro de la gestión de inventario existen diferentes tipos de gestión que las empresas requieren identificar previamente dependiendo las necesidades de control que estas demandan. En cuanto a la gestión que realizan el Minimarkets entorno al control y existencia de mercadería estas no se realizan de acuerdo a lo que manifiesta Flamarique (2018), puesto que, las acciones que se desarrollan no son divididas dependiendo la compras, existencia o almacén debido a la falta de formación académica por parte de su propietario que también ejecuta las actividades de administrador del local, por tanto, estas son elaboradas de acuerdo a la experiencia cotidiana adquirido a lo largo de los años con un pequeña tienda a pesar que es consiente que administrar una tienda y un Minimarkets no es lo mismo, debido a su magnitud pero comprar y vender es parte de su vida desde joven.

La falta de gestión de inventario genera problemas en el aprovisionamiento de productos:

Es el conjunto de operaciones que realiza una empresa para abastecerse de materiales o insumos cuando se dedican a actividades de fabricación o comercialización de productos y es parte de la planificación gestión de compra para su efecto, es necesario establecer políticas de aprovisionamiento que contribuyan a los objetivos generales de la empresa para gestionar un buen stock y mejorar el abastecimiento y calidad de sus actividades en coordinación con los diversos departamentos identificación de las necesidades y los presupuestos necesarios. (Escudero, 2011, p. 6)

Sí bien es cierto, el aprovisionamiento de productos para empresas comerciales no es más que la compra y almacenamiento de productos terminados que son puestos a la venta a clientes en una tienda o local comercial. El proceso de aprovisionamiento que realiza el mini market don Julio se

realiza dependiendo los productos por ejemplo existen productos lácteos de industrias Toni, especias de la empresa Ile, embutidos y cárnicos envasados de Pronaca que acuden frecuentemente hasta las instalaciones de la empresa para ofrecer sus productos además proporcionan frigoríficos y perchas, que permiten la visualización de los productos a los clientes existen ocasiones en que envían especialistas para ubicar y revisar los productos de forma profesional con la finalidad de mantener siempre abastecido a el local, No obstante existen ocasiones en que se agotan los productos de empresas y se debe realizar el contacto y esperar a que estos concurran hasta el establecimiento para abastecer nuevamente de productos.

Sin embargo, hay otros productos a los cuales se debe acudir a empresas mayoristas ubicadas en ciudades aledañas para su adquisición, no obstante, este traslado conlleva varias horas, por lo tanto, se requiere de transporte, combustible y demás viáticos que surgen con este proceso de modo que el precio de venta de estos productos suele ser mayor al que oferta la competencia.

Esta falta de gestión en relación al aprovisionamiento es generada por la falta de planificación de compras, a pesar que es el punto de partida de la gestión administrativa, puesto que, vincula todos aquellos objetivos, procedimientos y presupuesto para que la empresa dirija sus actividades de forma estratégica, a tal punto que no se convierta en un obstáculo para la ejecución de las tareas:

La necesidad que tiene la empresa para adquirir productos o insumos cuando se necesita dentro de un período determinado este requiere de identificar los proveedores adecuados estimar los costos y efectuar las compras que permita aumentar la productividad de la organización y obtener los objetivos estratégicos previstos. (Arenal, 2016, p. 9).

Sumado a ello indica, López (2021): “las empresas suelen realizar dos tipos de compras: esporádicas, se realizan cuando existe un incremento inesperado de la demanda y necesita cubrir con la necesidad y compras especulativas, se realizan aprovechando los precios bajos.” (p. 34).

Uno de los problemas en torno a la planificación de compras en la empresa de estudio comprende invertir más de lo que se prevé porque al no identificar los productos necesarios, se realizan compras fuera de lugar de acuerdo al criterio del propietario suelen suceder cuando los proveedores acuden hasta el establecimiento con promociones, descuentos o planes acumulativos que funcionan como una estrategia para que los propietarios del establecimiento terminen comprando más de lo estimado, pese a que, está conlleva al estancamiento de los productos puesto que pueden ser productos novedosos pero debido a una falta de análisis de la demanda esto se estancan a tal punto de ser un inventario muerto, suele suceden con confites y dulcerías.

Otra de las dificultades que la empresa ha debido enfrentar debido a la carencia de una planificación de compras se dio durante la pandemia puesto que varios proveedores no realizaban la apertura de sus locales o los envíos de productos se realizaban de forma tardía, trajo como consecuencia el desabastecimiento de productos de primera necesidad.

La gestión de inventario se ve evidenciada a través de documentos contables que respaldan la entrada y salida de productos de una empresa, de acuerdo a lo que postula Cruz (2017): “un inventario es una lista ordenada de los productos existentes en un almacén donde además se detalla el número y el valor económico en relación a las políticas reglamentos y criterios establecidos por una empresa.” (p.3).

A través de la entrevista el propietario manifiesta que no cuenta con un inventario de mercaderías establecido como un documento contable considerando los parámetros necesarios, sin embargo, realiza apunte de los productos que entran y salen de forma manual, o simplemente cuando se busca determinar un valor que contabilizar en la cuenta de inventarios se utilizan las facturas de compra y venta.

Merece la pena subrayar que un inventario de mercadería se desarrolla a través de esquemas definidos en el área contable, teniendo en cuenta a Samaniego (2019): los sistemas de inventarios y buscan integrar cada una de las actividades concerniente al inventario de mercadería como; cadenas de suministro, materiales almacenados o en tránsito dónde se aplica una metodología clara y eficiente.” (p. 141). Por otra parte, existen dos tipos de sistema de inventario:

Sistema de inventario perpetuo: requiere una revisión continúa donde se lleva un control de un artículo o producto cada vez que se hace un retiro con la finalidad de determinar el momento en el que se debe realizar nuevos pedidos y el sistema inventario periódico: hace un conteo físico de los productos disponibles y aplica Los costos unitarios para determinar el costo del inventario final este es el tipo de inventario que permite generar información para los balances generales. (Loja, 2015, pp. 21-22).

La deficiente gestión de inventario que realiza el propietario del Minimarket Don Julio traer problemas relacionados al sistema de inventario puesto que es imposible determinar el número de unidades en stock, a menos que se realice un conteo en bodegas y perchas que comúnmente no suele suceder puesto que la única forma que se dan cuenta de la inexistencia de productos, es a

través de la revisión de las perchas o de la solicitud por parte de los clientes, puesto que, desde el punto de vista el propietario determinar cuántas unidades se encuentran disponibles es un trabajo complicado que requiere de acciones coordinadas y el número de empleados con el que cuentan no se abastece para realizar actividades de venta, ingreso de mercadería y bodega por tanto al realizar este tipo de actividades descuidan sus actividades designadas y requiere de inversión en modernos equipos que permitan aplicar un sistema contable de inventario además de servicios profesionales para que este se realice de forma adecuada y la situación económica del local no es la mejor, más aun en situación de pandemia.

Al considerar un método específico de control de inventario, es necesario entender que cada uno de ellos permite registrar la información de manera diferente e incluso algunos dan prioridad al orden ingreso y egreso, los metodos mas habituales de inventario son:

Los métodos que permitan el control de mercadería más utilizados son: fifo, donde se supone que las primeras unidades que entran son las primeras en salir; lifo, se basa en los principios de adquisición es decir las últimas unidades que entran en el almacén son las primeras en salir y promedio, se basa en promediar o determinar un precio ponderado dividiendo los costos totales de las entradas con sus cantidades totales. (Rincón, Molina, & Villarreal, 2019, p. 9)

La microempresa en estudio, no aplica métodos de control de inventario puesto que adquiere las unidades justas que en su previsión de ventas busca comercializar, cabe recalcar que, este pronóstico se realiza de forma empírica, es decir, a través de una estimación de lo que se busca comercializar al considerar la frecuencia de consumo desde el punto de vista del propietario. No

obstante, una de las formas de generar un precio de venta al público sin la necesidad de realizar un promedio y determinar un precio ponderado es mediante del aumento del 5 o 10% del precio de venta como margen de ganancia, en caso de que los productos no tengan establecido el precio de venta.

Por otro lado, una de las ventajas de establecer un inventario de mercadería es determinar el número de veces que entran y salen los productos de un negocio, llámese rotación de inventario, en la opinión del Instituto Mexicano de contadores Públicos (2018): “mide la cantidad de veces en que se renueva el inventario durante un período determinado una alta rotación indica una mejor liquidez o una demanda o comercialización superior, mientras que, una escasez requiere un nivel de ventas más bajo.” (p. 15)

Para el propietario es difícil determinar a ciencia cierta cuál es la rotación de inventarios puesto que, la carencia de un sistema de información que le permite determinar cuántas unidades se comercializa dentro de un tiempo determinado, solo le permite estimar datos con respecto a la que se comercializa y menciona que los productos que tienen alto consumo son: gaseosas, dulces productos de la canasta básica, bebidas alcohólicas, que debido a su demanda deben abastecerse semanalmente pero hay otros como: enlatados, té, leches en polvo, especias; que solo se comercializan por temporadas, sin embargo, siempre buscan tener pocas unidades en stock para atender los requerimiento de sus clientes.

La comunicación es un elemento indispensable para administrar un inventario de forma adecuada, esta tiene un papel importante puesto que:

Tiene un papel importante puesto que es un proceso empresarial que permite adquirir conocimientos, transmitir información, dirigir equipos de trabajo, establecer relaciones interpersonales y motivar, entre otras; además, es considerado como un elemento que permite alcanzar los objetivos, una comunicación eficaz permite generar estrategias y rendimiento entre los departamentos específicos y a su vez generar un flujo de trabajo adecuado. (De Alba, 2017, p. 55).

A pesar de que el mini market no es tan grande puesto que sus medidas comprenden 25 m de largo y 5 m de ancho, es complicado considerar un canal de comunicación para que la información que se origina en cuanto al control de entrada y salida de productos se de en forma eficiente, más aún cuando la bodega de productos, no se encuentra ubicada dentro del mismo establecimiento. Es decir, para revisar si el producto se encuentra en bodega deben utilizar las aplicaciones de mensajería como WhatsApp o bajar hasta el local para comunicar lo existente incurriendo en un tiempo de espera para aquellos que solicitan los productos en muchos casos estos suelen cansarse de esperar y prefieren acudir a la competencia.

Una adecuada gestión consiste en coordinar las acciones para proteger los recursos que se usan para la comercialización de productos, que refiere una bodega, desde la óptica de Flamarique (2019): “un almacén es un espacio o recinto delimitado construido para el almacenamiento planificación y flujo de materia prima o productos terminados que requieren una conservación dependiendo el tipo de producto que se requiera manejar.” (p. 13).

La empresa en estudio no posee una bodega dentro del mismo establecimiento, aunque, cuando arriba productos a gran escala hasta el local utilizan una terraza que se encuentra en el primer piso alto, propiedad del administrador ubicada al lado del Minimarket, a pesar de ello se puede observar que esta cuenta con luminarias, espacio (*5m de ancho y 25m de largo*), ventilación. Este último suele ser un problema, puesto que su fachada está compuesta de rejas que les permite el ingreso roedores e insecto que destruyen y contaminan la mercadería; sumado a esto, carece de perchas, estantes, repisas y solamente cuenta con un congelador con varios años de uso.

Otro de los factores que incide en la buena gestion del inventario comprende establecer los productos en bodegas dependiendo el tipo, en inventario existen diversos métodos de almacenamiento que permiten ubicar las mercaderías en los lugares correspondientes estos pueden ser:

Almacenes ordenados: donde cada producto tiene un lugar asignado ubicación fija y se utiliza con mayor frecuencia en pequeñas y medianas empresas cuyo mercado tiene poca variación y almacén caótico o de hueco libre: son aquellos en dónde se asigna los lugares específicos de la mercadería a medida que está es recibida y se utiliza en todo tipo de empresas con mayor frecuencia en aquellas que tienen una elevada rotación mercado inestable y muy variado frecuentemente utilizan sistemas ABC. (Flamarique, 2017, p. 21).

Desde otra perspectiva, el almacenaje de los productos debe ser realizado dependiendo el tipo y las características que esté posea dentro de las cuales se muestran dependencias que son:

Almacenes de productos químicos son productos que contienen elementos que pueden contaminar a los demás productos y suelen ser tóxicos cómo productos de limpieza;

almacén a temperatura ambiente existen productos que necesitan estar libre de humedad como por ejemplo azúcares, pastas y vegetales; almacén de semiperecederos estos necesitan ubicarse en una temperatura fría y almacén de productos perecederos son productos que se deterioran rápidamente como carnes pescados. (Carrón, 2019, pp. 16-17).

Desde el criterio de ambos autores, es necesario que los productos que se buscan almacenar para su posterior comercialización, no solamente se encuentren embodegados en un lugar de óptimas condiciones sino también dependiendo el tipo de productos y más aún realizarlo de forma ordenada con la finalidad de ubicar de forma rápida los productos de alta rotación y realizar su reposición en perchas de forma inmediata.

En el caso del almacenamiento de productos en el Minimarket, no se realizan dependiendo el tipo de productos, es decir, en el espacio dedicado para el almacenaje simplemente se encuentra un congelador dónde se ubican productos que requieren de frío como lácteos y bebidas, sin embargo, este no se abastece para el número de unidades que se necesita almacenar. Por otra parte, este lugar embodega productos comestibles que debido a la falta de perchas y estantes ubicado a una altura correspondiente y con los seguros pertinentes suelen ser alimento de roedores e insectos que genera una contaminación de productos o que los empaques de los mismos se encuentren abiertos, por lo tanto, no son aptos para la comercialización.

Sumado a ello existen productos como desinfectantes, insecticidas, detergentes y demás que deben ser ubicados lejos de productos comestibles para evitar su contaminación, sin embargo, existen momentos en que debido al esfuerzo físico que deben hacer quienes trasladan la mercadería hacia

la terraza donde se almacenan, suelen agotarse y ubicar los productos donde les parece más conveniente y existen casos en que se han encontrado productos de consumo humano con olor o derrames de otros productos que imposibilitan su comercialización.

La gestión inventario contribuye a evitar procesos que generen la pérdida de recursos como en el caso de la fecha de caducidad de productos:

Es aquella que informa cuál es el período recomendable para consumir un producto preferiblemente alimenticio puesto que una vez que ha cumplido su ciclo de vida su composición se altera, por lo tanto, es recomendable que en el almacenaje se clasifica los productos en función a la fecha de caducidad como uno de los criterios importantes que permita al sistema dar salida primero. (De la Haba, 2014, p.92).

Se puede observar que, otra de las inconsistencias en torno a la gestión de inventario comprende la fecha de caducidad de productos puesto que debido a factores antes mencionados como la ubicación de los productos dependiendo su tipo, no solamente empresas sino también en bodegas, así como su ubicación dependiendo la fecha de caducidad ha conllevado a la comercialización de productos caducados y ha dado como consecuencia que el cliente regrese nuevamente hasta el establecimiento a informar al vendedor que el producto ha expirado, por tanto, este debe hacer el cambio inmediato o la devolución del dinero en caso de no existir las unidades correspondientes para su reposición.

El proceso que se sigue entorno a los productos caducados en ciertos casos depende del proveedor por ejemplo industrias Toni, Pronaca, entre otras, al realizar las visitas correspondientes suman el monto de los productos caducados y realizan la reposición de las unidades, sin embargo, en los

casos donde el propietario acude a los proveedores directamente éstos no aplican las mismas políticas, dado el caso, el propietario debe deshacerse de los productos e invertir nuevamente para la reposición de los productos caducados.

A través de la entrevista aplicada al propietario y administrador del Minimarket, se pudo determinar que no realiza una gestión de inventarios basada en un conjunto de procesos como lo manifiestan diferentes autores, evidencia de ello es la carencia de un inventario de mercadería puesto que esta actividad se realiza simplemente a través de apuntes de los productos que ingresan o que carece el local para reabastecerse, en lo posterior suelen hacerse también en libretas o hojas que suelen extraviarse por lo tanto se considera no aplica ningún tipo de método o sistema de inventario que permite realizar el control de entrada y salida de mercadería o establecer un archivo que permite determinar la rotación de productos, por tanto, la empresa renueva una vez a la semana o una vez al mes los productos dependiendo el tipo y la demanda que se tiene en el mercado esto se debe a que la empresa, no posee una bodega con las condiciones necesarias para el almacenar una gran cantidad de productos tales refiere luz, espacio e infraestructura, sin embargo, carecen de perchas, frigoríficos, estantes y otros implementos que le permitan proteger la mercadería y considerarla apta para su comercialización.

A pesar de ello uno de los problemas frecuentes que posee el propietario con los empleados es que ubican los productos en cualquier lugar puesto que al trasladar los hacia el piso alto requieren de un esfuerzo físico y al llegar hasta el lugar presentan fatiga, por lo tanto, ubican el producto donde les parece más cómoda y trae como consecuencia que los productos se contaminen y su empaque se deteriore o dañe.

Mientras que, al aplicar el instrumento de recolección de información, cuestionario de encuesta a los empleados, que desarrollen las actividades en el Minimarket Don Julio se pudo determinar que la empresa realiza una gestión de inventarios que se puede calificar como regular, puesto que, a pesar de la experiencia que posee el propietario - administrador en la administración de este tipo de negocio, este presenta ciertos problemas como: falta de realización de un inventario y aplicación de un sistema que permite determinar cuántas unidades ingresan y salen de local, adicional a ello se realiza registros manuales o apuntes en cuadernos y hojas volantes que suelen extraviarse.

Debido a la carencia de información se realiza la adquisición de productos, una vez cada semana o cada mes, dependiendo el tipo de producto y la demanda, a pesar que, la empresa no posee un área de bodegas con las condiciones necesarias para almacenar un número considerable de productos, pero, esté se almacenan en una terraza ubicada en el primer piso alto en un lugar aledaño al Minimarket está presenta condiciones como: luz, espacio e infraestructura, sin embargo, carece de perchas, frigoríficos y otros implementos que permiten almacenar los productos y evitar daños los daños por roedores e insectos; los mismos que han traído consigo que los empaques estén abiertos derrames de productos, contaminación con detergentes suavizantes y productos de consumo humano.

## **Conclusiones**

Tras el análisis del estudio se puede dilucidar que, la gestión de inventario es un punto clave en la administración de los recursos sea este para ejecutar las actividades o para su comercialización puesto que a través de un conjunto de pasos ordenados y las herramientas necesarias se puede planificar organizar dirigir y controlar.

Uno de los efectos que tiene la carencia de un sistema de gestión de inventario, es la falta de información que impide la toma de decisiones por parte del propietario- administrador al momento de realizar el aprovisionamiento o abastecimiento de víveres para la venta, o incluso incurre en la compra de bienes que tienen salida y se convierten en inventario muerto.

Al haber aplicado los instrumentos de recolección de información pertinentes como el cuestionario de encuesta y la ficha de entrevista se puede determinar que el Minimarket Don Julio presenta problemas relacionados a la gestión de inventarios que se desarrolla sin considerar los procesos que establecen diferentes autores referentes a lo que se debe realizar en esos casos.

El problema central de la falta de proceso relacionado a las buenas prácticas de gestión en inventario comprende la falta de conocimiento y formación académica en el ámbito administrativo por parte de su propietario, por lo tanto, desconoce la importancia de aplicar estos procesos que tienen como consecuencia conocer el número de unidades que ingresa y sale del local. Además, el local no posee la liquidez suficiente para acudir ante profesionales que a través de sus servicios generen la solución oportuna.

## Bibliografía

- Arenal, L. (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio. MF2106*. La Rioja: Tutor Formación.
- Carrón, S. (2019). *Aprovisionamiento y almacenaje de alimentos y bebidas en el bar. UF0060*. La Rioja: Tutor Formación.
- Cruz, F. (2017). *Gestión de inventarios. COML0210*. Málaga: Ic.
- De Alba, G. (2017). *Manual. Administración y gestión de las comunicaciones de la dirección*. Madrid: Cep.
- De la Haba, R. A. (2014). *MF0295\_2 - Almacenaje y expedición de carne y productos cárnicos*. España: Elearning S.L.
- Escudero, S. J. (2011). *Gestión de aprovisionamiento*. Madrid: Paraninfo.
- Flamarique, S. (2017). *Gestión de operaciones de almacenaje*. Barcelona: Marge Books.
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. España: Marge Books.
- Flamarique, S. (2019). *Manual de gestión de almacenes*. Barcelona: Marge Books.
- Instituto Mexicano de contadores Públicos. (2018). *Guías de auditoría*. México: Instituto Mexicano de contadores Públicos.
- Loja, G. J. (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventario para la empresa Femarpe cía.Ltda*. Obtenido de Universidad politécnica salesiana del Ecuador:  
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf>
- López, F. (2021). *Logística de aprovisionamiento*. Madrid: Paraninfo.
- Martínez, S. (2021). *Dirección de entidades de intermediación turística*. Madrid: Paraninfo.
- Rincón, S. A., Molina, M. F., & Villarreal, V. (2019). *Contabilidad de costos I: Componentes del*

*costo con aproximaciones a las NIC*. Bogotá: Ediciones de la U.

Samaniego, H. (2019). *Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas*. Estudio de la gestión, 135-155.

Suárez, E. (2018). *Gestión Empresarial: un paradigma del siglo XXI*. FIPCAEC, 44-64.

## Anexos



### Document Information

Analyzed document	proyecto para el urkund.pdf (D131115709)
Submitted	2022-03-22T00:37:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	aromero@fafi.utb.edu.ec
Similarity	3%
Analysis address	vparrallesc.utb@analysis.orkund.com

### Sources included in the report

<b>SA</b>	<b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Estudio de Caso_ Karina Rosales Chalen.docx</b>		1
	Document Estudio de Caso_ Karina Rosales Chalen.docx (D110885831)		
	Submitted by: krosales20@fafi.utb.edu.ec Receiver: dgil.utb@analysis.orkund.com		
<b>SA</b>	<b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Fierro_Díaz_César_Ingeniería_Comercial_Mayo_Septiembre_2021.docx</b>		1
	Document Fierro_Díaz_César_Ingeniería_Comercial_Mayo_Septiembre_2021.docx (D112826305)		
	Submitted by: cfierro20@fafi.utb.edu.ec Receiver: fmorales.utb@analysis.orkund.com		
<b>SA</b>	<b>URKUND CHAVEZ - SARMIENTO TESIS..ULTIMO..docx</b>		3
	Document URKUND CHAVEZ - SARMIENTO TESIS..ULTIMO..docx (D112519231)		

Babahoyo, 16 de marzo del 2022

Sr(a)

Ing. Juan Ernesto Gavilánez Ramos

**Propietario del Minimarket Don Julio de la ciudad de Babahoyo**

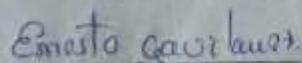
En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **ROMERO BOBADILLA ARLINGTON NAHIN**, con cédula de identidad **1206855627**, 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 el Minimarket Don Julio 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



Ing. Juan Ernesto Gavilánez Ramos  
C.I 1203984883  
Telf: 098 989 5169  
Correo: juangavira0510@gmail.com

## **Procesamiento y análisis de la información de la entrevista**

Entrevista realizada al propietario – administrador del Minimarket Don Julio

### **¿Cómo realiza Ud. una gestión de inventario?**

No, realizo un control de inventario porque en el Minimarkets no hay computadora o dispositivos tecnológico que permita realizarlo, de la misma manera no existe dentro del personal quien desarrolle estas actividades, solo se realiza apuntes de los productos que se tiene en un cuaderno u hojas que a veces suelen extraviarse.

### **¿Cuál es el tipo de sistema de inventarios que Ud. aplica?**

No, realizo un control de inventario considerando algún sistema porque no tengo conocimiento para realizarlo, además desconozco de la importancia de su aplicación para mejorar el control de productos.

### **¿Cómo se encuentra distribuida la bodega para almacenar los productos?**

Contamos con una bodega ubicada en un domicilio al lado del local, en el tercer piso donde se almacenan los productos que llegan al local en gran volumen, este es espacioso, posee iluminación más no cuenta con perchas, estantes y solo tiene un congelador pequeño para los productos que requieren de frio y siempre se sugiere a los empleados que suben los productos que la mercadería sea ubicada: los productos frágiles en un lugar y pesados en otro, mas no dependiendo si son químicos o comestibles.

### **¿Cómo realiza Ud. la planificación de las compras?**

No, realizo una planificación de las compras, solo se compra lo que es necesario, cuando se puede observar que los productos se han terminado, que comúnmente es cuando el cliente

solicita un productos y el vendedor se da cuenta que no hay disponible o cuando se encuentra mercadería caducada.

**¿Con qué frecuencia se realiza el aprovisionamiento de productos?**

Una vez a la semana o cada mes dependiendo el tipo de producto.

**¿Conoce Ud. cuáles son los riesgos de no aplicar un inventario un inventario?**

Desconozco la importancia de realizar un inventario, así como los riesgos de no hacerlo, solo es posible determinar cuántas unidades hay disponible en bodega o en perchas, se haga un conteo físico que lleva entre 15-20 minutos.

**¿Cómo se desarrolla la comunicación entre la bodega y el área de ventas?**

El Minimarket no se encuentra dividido por áreas, pero los empleados tienen actividades designadas como perchas, ventas y bodega, sin embargo, existen momentos que comunicarse entre ellos es complicado.

**¿Qué protocolos se sigue cuando existen productos caducados?**

Comúnmente nos damos cuenta cuando un cliente acude a comprar y por no verificar las fechas se realiza la venta y el cliente acude nuevamente a devolverlo, entonces se realiza el cambio si existe en stock o se devuelve el dinero y en lo posterior se separa el producto para realizar los cambios con los proveedores, cuando no es así, simplemente se vota a la basura y se compra nuevos productos.

## Encuesta al personal de la empresa

### Encuesta 1: ¿Qué sistema de control de inventario se aplica en el Minimarket?

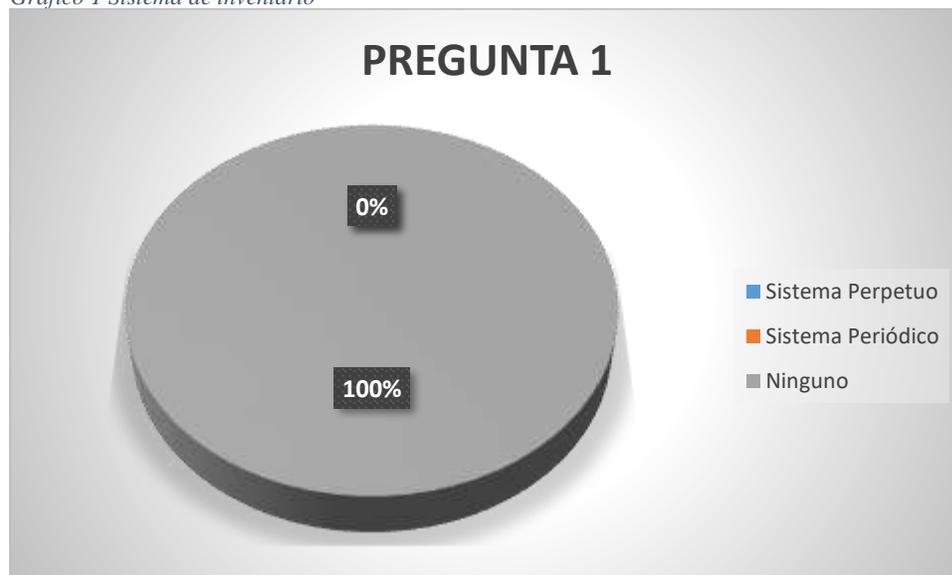
Tabla 1 Sistema de inventario

DETALLE	RESPT.	%
Sistema perpetuo	0	0%
Sistema periódico	0	0%
Ninguno	3	100%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados*

*Elaborado por autor*

Gráfico 1 Sistema de inventario



*Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados*

*Elaborado por autor*

### Análisis:

el 100% de los empleados manifiestan, no se aplica un sistema de control de inventario

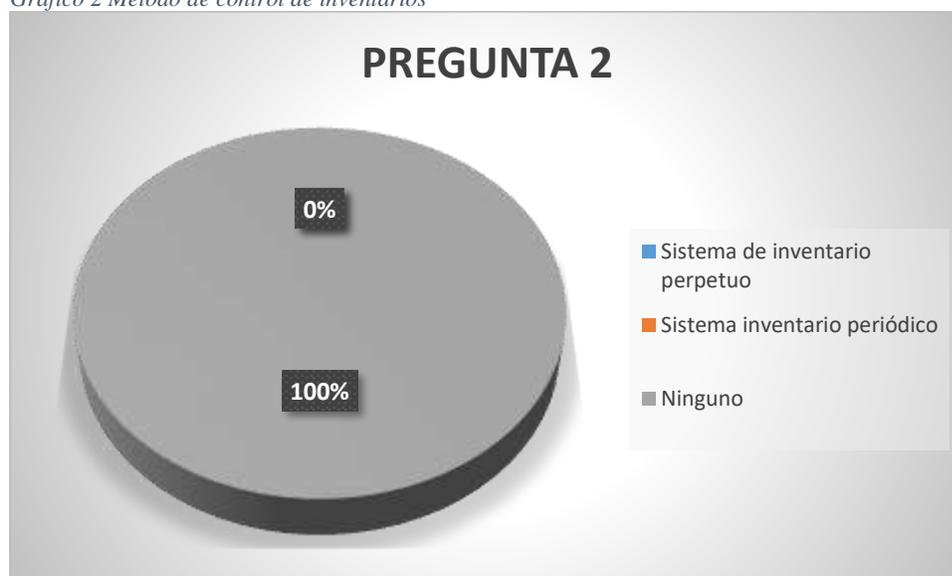
## Encuesta 2: ¿Qué método de control de inventarios se aplica en el Minimarket?

Tabla 2 Método de control de inventarios

DETALLE	RESPT.	%
Método FIFO	0	0%
Método Promedio Ponderado	0	0%
Ninguno	3	100%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

Gráfico 2 Método de control de inventarios



Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

### Análisis:

El 100% de los encuestados respondieron que no se aplica ningún método de control de inventarios

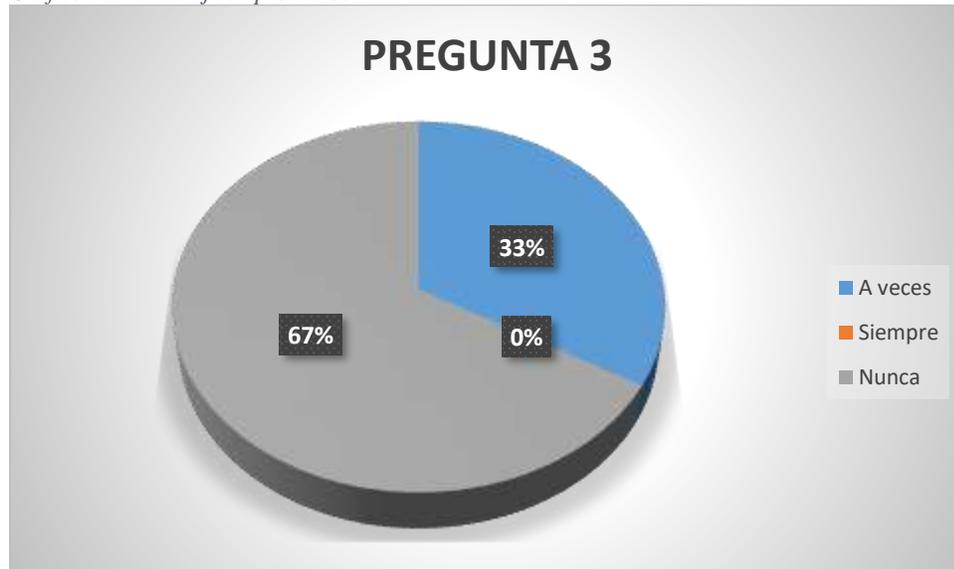
### Encuesta 3: ¿Se encuentra distribuida de forma adecuada la bodega para almacenar los productos?

Tabla 3 Almacenaje de productos

DETALLE	RESPT.	%
A veces	1	33%
Siempre	0	0%
Nunca	2	67%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

Gráfico 3 Almacenaje de productos



Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

#### Análisis:

El 67% de los empleados de la empresa en estudio manifiesta que nunca se realiza la ubicación de los productos dependiendo su tipo, mientras que, el 33% manifiesta que a veces.

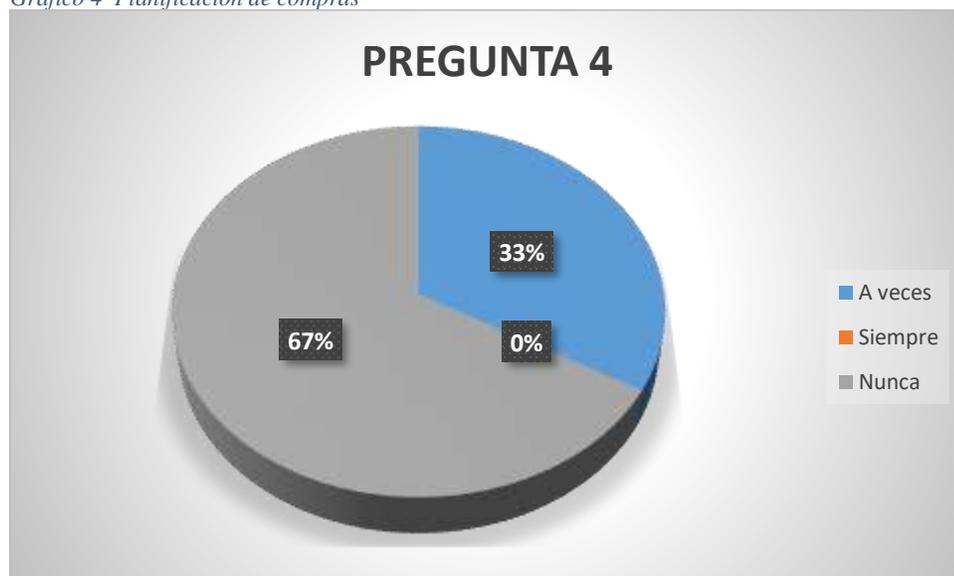
#### Encuesta 4: ¿Se realiza la planificación de las compras?

Tabla 4 Planificación de compras

DETALLE	RESPT.	%
A veces	1	33%
Siempre	0	0%
Nunca	2	67%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor*

Gráfico 4 Planificación de compras



*Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor*

#### Análisis:

Al referirse a una planificación de compras el 67% de los empleados indica nunca se realiza este proceso, mientras que, el 33% indica a veces, todo depende del tipo de situación o requerimientos de sus clientes.

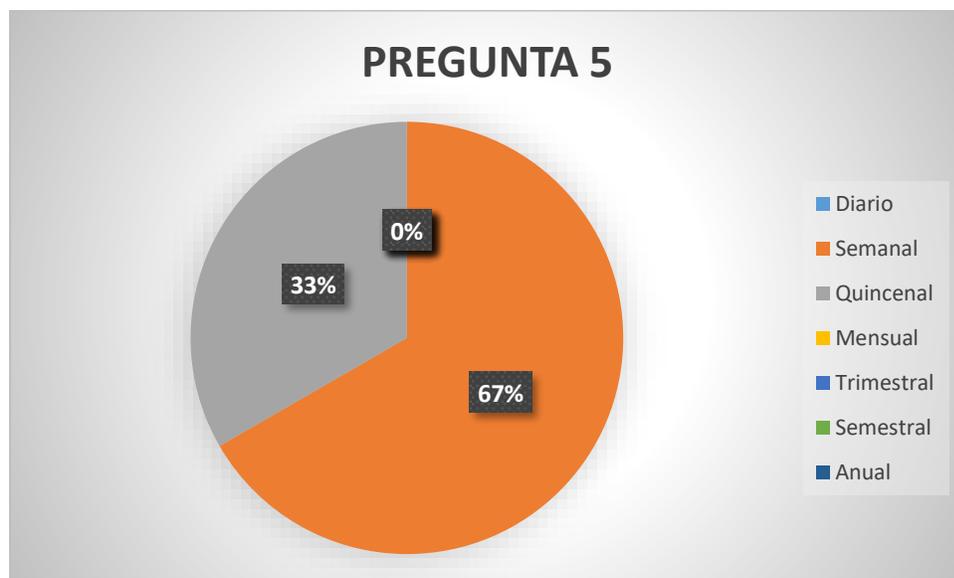
### Encuesta 5: ¿Con qué frecuencia se realiza el aprovisionamiento de productos?

Tabla 5 Aprovisionamiento de productos

DETALLE	RESPT.	%
Diario	0	0%
Semanal	2	67%
Quincenal	1	33%
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

Gráfico 5 Aprovisionamiento de productos



Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

#### Análisis:

El 67% de los empleados manifiestan que la frecuencia de aprovisionamiento de productos se realiza de manera semanal, mientras que el 33% indica es quincenal.

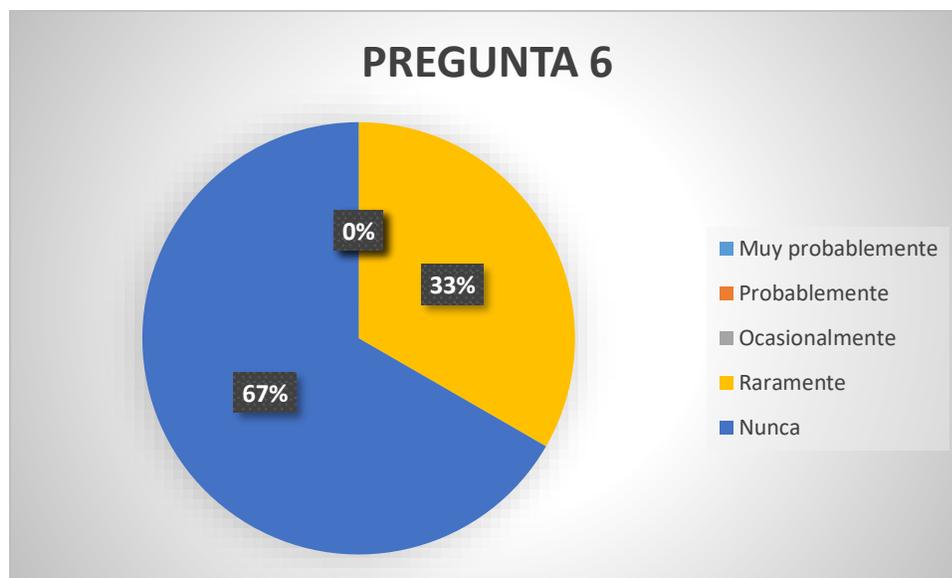
## Encuesta 6: ¿Conoce Ud. cuáles son los riesgos de no aplicar un inventario?

Tabla 6 Riesgos de no aplicar un inventario

DETALLE	RESPT.	%
Muy probablemente	0	0%
Probablemente	0	0%
Ocasionalmente	0	0%
Si conoce	1	33%
Desconoce	2	67%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

Gráfico 6 Riesgos de no aplicar un inventario



Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

### Análisis:

El 67% de los empleados manifiestan que desconocen y el 33% que si conocen.

## Encuesta 7: ¿Cómo se desarrolla la comunicación entre la bodega y el área de ventas?

Tabla 7 Canales de comunicación

DETALLE	RESPT.	%
Eficiente	0	0%
Deficiente	3	100%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

Gráfico 7 Canales de comunicación



Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

### Análisis:

Al calificar la comunicación que se tiene entre las áreas del Minimarket el 100% de los empleados concuerdan que es deficiente.

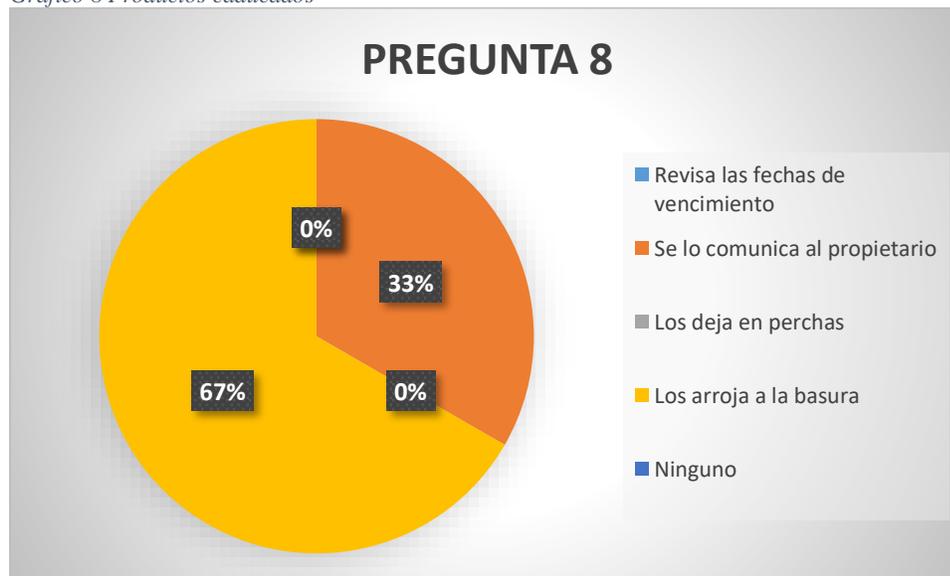
### Encuesta 8: ¿Qué realiza usted cuando existen productos caducados en percha o bodega?

Tabla 8 Productos caducados

PREGUNT.	RESPT.	%
Revisa las fechas de vencimiento	0	0%
Se lo comunica al propietario	1	33%
Los deja en perchas	0	0%
Los arroja a la basura	2	67%
Ninguno	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

Gráfico 8 Productos caducados



Fuente datos obtenidos de la encuesta aplicada a los empleados  
Elaborado por autor

#### Análisis:

El 67% de los empleados manifiesta que uno de los protocolos que se sigue al existir productos caducados, es sacarlos de las perchas y depositarlo en la basura, y el 33% manifiesta que se comunica al propietario del local.

## Aplicación de los instrumentos de recolección de información

*Ilustración 1 Minimarket Don Julio*



*Ilustración 2 entrevista al propietario del Minimarket Don Julio*



*Ilustración 3 encuesta al personal del Minimarket Don Julio*



