



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

COMERCIO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN COMERCIO

TEMA:

**CONTROL DE INVENTARIOS EN EL COMERCIAL KATITA DE LA
PARROQUIA RICAURTE**

EGRESADO:

WOLTER ALFONSO VALENCIA ROSADO

TUTOR:

ING. MILTON FABIAN PEÑAHERRERA LARENAS

AÑO

2022

RESUMEN

El presente estudio de caso se desarrolló en el Comercial Katita de la Parroquia Ricaurte, Cantón Urdaneta, sus actividades comerciales se centran en la venta de productos en tiendas, bebidas alcohólicas y gas en bombonas. En sus inicios funcionaba como un pequeño negocio familiar, sin embargo, como proyecta actualmente ha mantenido un crecimiento progresivo, sin embargo, esto no significa que este exento de presentar falencias dentro de las actividades de su negocio. Los hallazgos encontrados en la investigación que se realizó en el comercial se centran en la problemática referente al deficiente manejo del control del inventario, lo que ha venido ocasionando que se presenten sucesos que afectan las actividades del negocio entre ellos se encuentran el registro deficiente de las cantidades exactas de productos que mantiene en stock, deterioro y pérdidas de mercadería por malos procedimientos en bodega, esto en consecuencia de la carencia de manual de procedimientos y funciones y talento humano capacitado.

La línea de investigación del presente estudio de caso se direcciona a la “Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control “enfocado específicamente a la sublínea “Empresas públicas y privadas” con el objetivo realizar un análisis al control de inventarios del Comercial Katita y determinar las falencias existentes en los procesos que se emplean para gestionar el inventario. La metodología utilizada para el desarrollo de esta investigación es de carácter inductivo, además se implementa el método analítico utilizando la entrevista y la observación como instrumentos para la recolección de información.

Palabras claves: control, inventario, comercial, registro, análisis

ABSTRACT

The present case study was developed in the Commercial Katita of the Ricaurte Parish, Urdaneta Canton, its commercial activities are focused on the sale of products in stores, alcoholic beverages and gas in cylinders. In its beginnings it worked as a small family business, however, as it currently projects, it has maintained a progressive growth, however, this does not mean that it is exempt from presenting shortcomings within the activities of its business. The findings found in the investigation that was carried out in the commercial focus on the problem regarding the poor management of inventory control, which has been causing events to occur that affect the activities of the business, among them are the poor record of the exact quantities of products kept in stock, deterioration and loss of merchandise due to poor procedures in the warehouse, this as a result of the lack of a manual of procedures and functions and trained human talent.

The research line of this case study is directed to the "Financial, administrative, tax, audit and control management" specifically focused on the subline "Public and private companies" with the objective of carrying out an analysis of the inventory control of Comercial Katita and determine existing shortcomings in the processes used to manage inventory. The methodology used for the development of this research is of an inductive nature, in addition the analytical method is implemented using the interview and observation as instruments for the collection of information.

Keywords: control, inventory, commercial, registration, analysis

INTRODUCCIÓN

Los inventarios se constituyen en toda empresa comercial como unos de los rubros más importantes dentro del giro de su negocio, ya que de la correcta gestión de los mismos depende su supervivencia en el mercado, en un mercado tan competitivo actualmente. El mantener un adecuado control de inventarios permite a las empresas ejecutar una mejor toma de decisiones, no solo para aumentar sus ventas sino también potenciar a mayores clientes, pues a través de dichos controles se prevé una administración eficiente del inventario que permita satisfacer las demandas de los consumidores. Partiendo de esta problemática surge el estudio de caso “CONTROL DE INVENTARIOS EN EL COMERCIAL KATITA DE LA PARROQUIA RICAURTE”.

El presente trabajo de investigación tiene lugar en el Comercial Katita ubicado en la Parroquia Ricaurte del Cantón Urdaneta, Provincia Los Ríos. En sus inicios este comercial se instauró como un pequeño negocio familiar, sin embargo, debido a su vasto crecimiento en la actualidad es constituido como uno de los comerciales más competitivo en el mercado local con una trayectoria de más de 20 años, manteniendo tres variados tipos de actividades económicas como la venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, gas en bombonas para uso doméstico y bebidas alcohólicas.

El objetivo de este estudio de caso consiste en realizar un análisis al control de los inventarios del Comercial Katita y determinar así las falencias existentes en los procesos que se emplean para gestionar los inventarios, mismas que se reflejan en un ineficiente control, factor que afecta la rentabilidad económica y rendimiento del Comercial.

El presente trabajo está enmarcado bajo la línea de investigación “Gestión financiera administrativa, tributaria, auditoría y control” enfocada a la sublínea “Empresas e instituciones públicas y privadas” de la Carrera de Comercio de la Universidad Técnica de Babahoyo, puesto

que está dirigido a un análisis sobre la gestión administrativa en relación al control de los inventarios.

Para el desarrollo de la investigación se aplicó la metodología de investigación de carácter inductivo y analítico, debido a que parte de sucesos particulares para generar conclusiones generales, en este caso esto se sustituye en el análisis del control de los inventarios para determinar los impactos de un ineficiente control en la rentabilidad del comercial. El caso de estudio hace énfasis en los resultados de las técnicas empleadas como la entrevista y la observación para la obtención de información relevante que permita sustentar la problemática y así lograr un análisis integro de los factores que dificultan que los inventarios sean gestionados de una manera correcta y eficiente.

DESARROLLO

Comercial Katita es un negocio que ha presentado un crecimiento progresivo desde el inicio de sus actividades económicas, está ubicado en la Provincia Los Ríos, Parroquia Ricaurte del Cantón Urdaneta, en el barrio 28 de mayo, calle Carlos Olmes vía Caluma. Inició sus actividades como un pequeño negocio familiar en el año 2002, ofreciendo productos de primera necesidad a los habitantes de la Parroquia. En la actualidad según el Servicio de Rentas Internas mantiene calidad de Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad con Registro Único del Contribuyente (RUC) 1204014490001, desarrollando tres tipos de actividades económicas como lo son; venta al por mayor y menor de gran variedad de productos en tiendas, venta al por mayor de bebidas alcohólicas y venta al por menor de gas en bombonas para uso doméstico.

Comercial Katita mantiene como representante legal a su propietaria y administradora, la Sra. Katy Lorena Haro Armijos, quien ha procurado a lo largo del tiempo el ofrecer a los habitantes de la parroquia Ricaurte y sus sectores aledaños productos de buena calidad, manteniendo un buen servicio en atención al cliente. De acuerdo a lo expresado por Schnarch “Las empresas deben reconocer que más que productos, aquello que adquieren los clientes, la única garantía que tiene un negocio de estar, crecer y progresar en el mercado, es dar respuesta a esos verdaderos requerimientos” (2017, pág. 6).

El Comercial actualmente y de acuerdo a lo estipulado en su RUC cuenta con dos establecimientos los cuales están distribuidos de la siguiente manera; uno en el que se distribuyen y comercializan los productos en tiendas y el segundo es aquel en donde se almacena, distribuye y comercializan las bebidas alcohólicas y el gas en bombonas. Para el desarrollo de sus actividades comerciales cuenta con seis trabajadores, distribuidos en todas las áreas que componen las operaciones del negocio.

En materia administrativa es muy importante que aun las pequeñas y medianas empresas cuenten con manuales de procedimientos que detallen y contengan las funciones y responsabilidades que deben mantener los trabajadores encargados de ciertas áreas. Vivanco (2017) manifiesta que un manual de procedimientos es la mejor herramienta y es ideal para plasmar el proceso de una actividad específica dentro de una organización, a la vez mediante estos se establecen políticas, aspectos legales, procedimientos y controles para llevar a cabo actividades de manera eficaz y eficiente.

En el Comercial Katita no se cuenta con dicho manual, pues se evidencia que las operaciones llevadas a cabo son realizadas de manera empírica, es decir de acuerdo a la experiencia con la que ya cuentan los empleados. De acuerdo a la entrevista realizada la propietaria y administradora manifestó que ella capacita a sus trabajadores dándoles las indicaciones mediante un dialogo sobre las funciones y tareas que ellos deben cumplir, así también cuando se incorporan nuevos trabajadores son los más antiguos quienes ya cuentan con experiencia en las funciones los que capacitan y orientan a los nuevos.

El manual de funciones es un elemento importante y fundamental en toda empresa, estos comprenden un documento en el que se estipulan y establecen de manera detallada y especifica las distintas funciones, requisitos, actividades, relaciones y coordinación de cada área de trabajo, debido a esto su implementación debería ser fundamental. (Febre & Vera, 2020)

Las áreas y el personal con las que cuenta el comercial están distribuidas de la siguiente manera: dos áreas comerciales en donde se ofertan los productos en tiendas, las bebidas alcohólicas y el gas en bombonas, en estas áreas se encuentran dos cajeras quienes realizan el cobro y empaque de los productos vendidos y una persona más quien es la encargada de perchar y distribuir los productos. En el área administrativa se encuentra la propietaria vigilando el

correcto desarrollo de las actividades comerciales, a la vez también se encarga de asuntos de otorgación y cobro de créditos a sus clientes y demás. Para el área de bodega existe una persona quien es la encargada de recepcionar la mercadería y registrarla en el sistema, en esta área también se encuentra dos trabajadores de carga para trasladar la mercadería recibida a bodega.

En el Comercial se han identificado falencias en sus procesos administrativos, uno de ellos se refleja en la carencia de un eficiente control de inventarios. Sánchez (2019) expresa que “La administración del inventario en las empresas juega un rol importante, debido a que forma parte de la gestión organizacional y es el núcleo principal de las actividades empresariales” (pág. 2).

De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad 2:

Los inventarios son activos: (a) mantenidos para la venta en el curso ordinario del negocio; (b) producidos para la venta; (c) en forma de materiales o suministros consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. (NIC 2)

Por otro lado, muchos autores definen a los inventarios como bienes tangibles que se encuentran disponibles para la venta dentro de las operaciones ordinarias del negocio, o que a su vez pueden ser consumidos en el proceso de producción de bienes o servicios, con el fin de ser objetos de comercialización posteriormente.

Debido a la naturaleza de sus actividades comerciales el inventario para el Comercial Katita lo representan los bienes físicos destinados a la venta, como lo son los diversos productos en tiendas que ofrece, las bebidas alcohólicas y el gas en bombonas. Estos son constituidos como la principal fuente de ingresos del negocio y su razón comercial, pues el inventario de mercadería es constituido como uno de los activos que demanda mayor inversión y de su venta emanan los ingresos y utilidades operacionales del negocio.

Céspedes et al. (2017) manifiesta que “En todas las áreas de negocios juega un papel importante la administración de los inventarios” (pág. 196). Es por ello que es muy importante que el comercial cuente con una correcta administración, manejo y control del mismo, debido a que de ello depende la rentabilidad y rendimiento del negocio.

Mendoza et al. (2019) expresa que:

El inventario es capital representado en materiales, debido a que tiene valor para las empresas, especialmente para las de tipo comercial que se dedican a la venta de productos. Por eso es fundamental, ya que permite a las empresas satisfacer la demanda y competir en el mercado. (pág. 25)

En un mercado tan competitivo la gestión de los inventarios dentro de cualquier empresa comprende la ejecución de actividades fundamentales, entre ellas se encuentra el control que busca conocer con exactitud el estado de dichos inventarios y la gestión que está orientada a establecer políticas que permitan administrarlos de una manera adecuada.

El llevar un control al inventario se convertido en una actividad compleja, pues sin importar la naturaleza de las actividades de la empresa, este contiene una gestión correcta, pues posee una lista ordenada y valiosa de los productos de una empresa que permite detallar estratégicamente la entrada y salida de productos, así el inventario ayuda a la empresa a abastecer sus almacenes, además ayudar en el proceso comercial o productivo y facilitar la entrega de cualquier producto al cliente.

Las empresas que se dedican al abastecimiento y venta de productos, por ser esta su función principal y la que origina sus otras actividades, necesitan los controles adecuados para administrar información detallada y precisa sobre su inventario, lo que obliga a abrir un sistema con una serie de cuentas principales y auxiliares para realizar el control. (Céspedes et al., 2017)

Para el desarrollo de dicha actividad de control existe lo que se conoce como sistemas de registro y control de inventarios, estos no son más que una herramienta de gestión empleada para el registro de las cantidades de mercadería existente en un negocio, además de ser útiles realizar conciliaciones de la existencia física con la registrada y planificaciones de abastecimiento, con el fin de asegurar que la empresa funcione eficazmente.

El sistema utilizado en el comercial Katita permite llevar ciertos controles sobre la mercadería, sin embargo, el problema al cual se enfrenta dicha actividad se refleja en la carencia de personal capacitado para manejar y ocuparse de aquel proceso, pues las inconsistencias que se reflejan son resultado de registros inexactos lo que ocasiona que no se cuente con información exacta.

Un sistema de inventario eficiente permite gestionar correctamente la mercadería, a la vez augura evitar pérdidas por daños, reducir los costes de almacenamiento, optimizar los ciclos de compra y la planificación del flujo de caja, además ayudar a identificar nuevas oportunidades de negocio. (ESERP, 2022)

Entre los principales problemas que se presenta Comercial Katita al no contar con un control de inventario eficiente se encuentran:

Registros en disconformidad con las existencias del inventario, en muchas ocasiones las empresas enfrentan situaciones que alteran y hacen que los registros no sean exactos a lo que en la realidad se refleja. Esta es una alteración a la que los inventarios están expuestas, pues debido a la naturaleza de sus transacciones están en constantes movimientos, tal es el caso de las entradas (compra) y salidas (ventas). Por diversas circunstancias se presentan eventos que generan inconsistencias en el sistema de control del inventario, pues una venta sin registrar, o una adquisición que no ha sido reconocida dan como resultado que la información que se refleja en los registros varíe en conformidad con la existente.

Es por ello que se debe tratar con cautela y atención el manejo de los inventarios, se conoce que en aspectos financieros y administrativos se debe tratar de ser lo más preciso y exacto posible. Para el control de las entradas y salidas de los inventarios las empresas utilizan normalmente lo que se conoce como tarjetas Kardex.

El Kardex es un registro de manera organizada de los movimientos de entrada y salida de cada uno de los productos que conforman el inventario de un almacén. Este registro tiene que responder a las siguientes preguntas, en una fecha determinada: ¿Qué cantidad tengo? ¿Cuánto valen esas unidades?. (Díaz, 2017)

El propósito del uso de las tarjetas Kardex comprende el disponer de un saldo exacto tanto del físico con del valor de cada producto del almacén en una fecha determina. Para el uso de los Kardex se utiliza métodos de valoración, existen algunos métodos entre los más utilizados se encuentran: FIFO (PEPS, primero en entrar, primero en salir), LIFO (UEPS, último en entrar, primero en salir), PMP (Sistema de Precio de Coste Medio Ponderado).

Cada uno de estos métodos posee una metodología de valoración, sin embargo, por diversas situaciones entre ellos el método de PMP, conocido como promedio ponderado es el más utilizado en el sector empresarial. Comercial Katita utiliza este método para la valoración de sus inventarios, ya que según manifestó la propietaria le es el más conveniente.

Morales et al. expone que en una economía inflacionaria el método de valoración promedio ponderado presenta una utilidad razonable, debido a que promedia costos actuales y antiguos, especialmente cuando existen variaciones constantes en los precios y los productos se adquieren recurrentemente en periodos variados. (2019, pág. 90)

Otra de las situaciones problemáticas comprende la mala atención al cliente, debido a que cuando no se maneja un control eficiente en los inventarios se suelen presentar situaciones de insatisfacción al cliente, esto se da debido a que en ocasiones se retrasan los pedidos, ya que

al no contar con registros que reflejan con exactitud la cantidad de productos, en ocasiones se suelen pedir cierta cantidad que les es facturada, sin embargo, al momento de atender su pedido resulta que no se cuenta con aquel producto. Además, al no manejar un control en la rotación del inventario se produce la inexistencia de productos claves, ocasionando inconformidad en los consumidores e incluso perder fidelidad al no contar con un servicio de calidad.

El cliente no se constituye como un elemento sobre el cual tenga control directo la empresa desde el interior, sin embargo, al ser la razón de ser de este proceso, es importante que todo lo que se haga esté basado en el profundo conocimiento de sus necesidades, requerimientos y expectativas. (Da Silva, 2020)

La planificación deficiente es otra de las razones problemáticas del comercial, pues el realizar constantes verificaciones de inventarios ayuda a mantenerse informado sobre la cantidad de productos con los que se cuenta. La gestión de compras es de las tareas empresariales más fundamentales, pues una correcta gestión permite aumentar el beneficio a obtener, esto a la vez aplicando una correcta política estratégica. En las empresas comerciales al carecer de controles en sus inventarios y por ende planificaciones que no son adecuadas, siempre se presentaran interrogantes entre sus administradores como por qué se tiene cantidades excesivas en lo que se vende menos y porque se presentan faltantes en los productos con mayor rotación

La mercadería existente en ocasiones suele colapsar debido a que no se aplica un monitoreo, el cual ocasiona cantidades excesivas de productos almacenados, el exceso hace que se deteriore a medida que el tiempo que valla avanzando. Para evitar situaciones de esta índole es importante llevar a cabo una correcta gestión del stock, que indique, cuánto y cuándo abastecer el almacén, a la vez una planificación eficiente asegura tomar mejores decisiones, negociar con proveedores y obtener productos de calidad a precios competitivos.

Una mala gestión de inventario lleva a tres áreas principales que toda organización quiere evitar: exceso, desperdicio y variabilidad. El exceso de inventario oculta problemas, conduce a materiales dañados y obsoletos y amplía los horizontes de planificación, creando una mayor incertidumbre. (Sierra et al., 2015, pág. 11)

La pérdida de rentabilidad comprende otro factor en contra al control deficientes de inventarios, esto es da como consecuencia a las perdidas por daños como resultado de excesos de mercadería o mala administración en la bodega. Por ello es importante mantener un seguimiento en bodegas, el contar con gran variedad de productos en inventarios demandan un mayor control, sin embargo, con procesos de control deficientes esta tarea es mucho más complicada. Por otro lado, al presentar una planificación deficiente de abastecimiento de mercaderías se producen perdidas debido a gastos en productos incensario ocasionando declives y disminución en algo que no se necesitan.

El no contar con una distribución correcta y adecuada en las bodegas de las empresas ocasiona que ciertos artículos se deterioren, por ello es muy importante que entre el personal encargado de esta distribución exista el conocimiento de los productos, que sepa administrarlos de una manera correcta y que principalmente se encuentre comprometido con el crecimiento del negocio, pues además al no distribuir bien los productos se ocupa espacio que fácilmente podría ocuparse con otros productos de rápida comercialización. El implantar políticas en estas áreas resulta imprescindible dentro de cualquier negocio, pues el reducir de cualquier manera todo tipo de perdida le es conveniente. Ponce (2017) afirma: “La gestión comercial y el crecimiento empresarial son dos variables que deben estar íntimamente relacionadas para lograr el éxito de las organizaciones” (pág. 54).

El inventario representa uno de los activos más significativos e importantes dentro de un negocio, es por ello que se debe mantener un mayor y organizado control. De acuerdo a

Mendoza Zamora et al. (2018) el control interno es percibido como una herramienta especializada para que la dirección de cualquier empresa consiga confianza y seguridad en las actividades que realiza con el fin de cumplir con sus objetivos institucionales planteados y que a la vez sea eficiente en mantener informada a la administración sobre su gestión (pág. 207).

Un sistema de control interno es fundamental para mantener una correcta gestión en las operaciones del negocio, ya que este integra normas y procedimientos para el normal curso de toda la información administrativa financiera, de forma detallada para las diferentes actividades en las que opera la empresa. El control interno beneficia a la entidad al otorgar certeza y seguridad sobre la razonabilidad de su información financiera. Serrano (2018) expresa que el mantener un sistema de control eficiente garantiza el logro de los objetivos inicialmente planteados en la empresa o, minimizando los riesgos y evitando impactos negativos.

El control interno en relación al inventario inicia cuando se reciben los productos. En este proceso es importante que se constate la orden de compra con la factura, verificando precios, cantidades y calidad de nueva la mercadería. Cuando ya se ha recibido y constatado, presentando satisfacción en los productos recibidos se debe elaborar un informe de recepción o entrada de inventarios, para luego ser así registrado en el Kardex y en las cuentas auxiliares del sistema de inventarios. A la vez, es importante mencionar que no solo es importante el registro del producto sino también demás controles, entre ellos los siguientes:

- ✓ Mantener una ubicación adecuada de la mercadería para evitar así daños, deterioros o hurtos, a la vez una correcta administración en bodega facilita el acceso al personal encargado de manejar el inventario y abastecer al comercial cuando se soliciten productos.
- ✓ Realizar un control al acceso a bodega, permitir acceder solo al personal autorizado.

- ✓ Conocer y controlar con eficacia la rotación del inventario para evitar así mercaderías con obsolescencia o deterioros.
- ✓ Realizar inventarios selectivos de acuerdo a la rotación de los mismos clasificando los productos en mayor y menor salida, para así ubicarlos en lugares estratégicos y verificar su estado.

El aplicar dicho procedimiento de control en los inventarios auguraría a cualquier empresa una administración eficiente en sus mercaderías, puesto que se enfoca en todo el proceso desde recepción hasta la venta. En el Comercial Katita el proceso de control que se realiza al adquirir la mercadería no cumple a cabalidad con los criterios mencionados anteriormente, esto como consecuencia a la vez de la carencia de un manual de procedimientos y funciones que establezca y obligue en cierta manera al personal encargado a realizar todas estas operaciones.

El reto de controlar un inventario requiere y exige competencias altamente administrativas, pues un eficiente control del mismo consiste en decidir y conocer sobre los abastos necesarios para cumplir con los requerimientos de la demanda y satisfacer sus necesidades, siendo esta la razón principal de toda actividad comercial. Esta actividad implica tomar decisiones sobre los productos y cantidades que se necesitan para mantener una estabilidad en el almacén, amerita el conocer cuando elaborar pedidos, recibir, almacenar y registrar aquellos inventarios, pues el propósito es el mantener costos bajos y contar con los productos necesarios para la venta. Todo esto se logra mediante un buen registro de la mercadería existente en stock.

Entre la entrevista y la observación realizada en el Comercial se identificó que el proceso es deficiente, debido a que en algunas ocasiones quien es la encargada de recibir la mercadería se encuentra ocupada en otras labores, entonces encomienda esta actividad a otra

persona quien realiza esta constatación de una manera rápida y manual, anotando en una hoja de papel los productos recibidos, luego entrega la factura y aquel papel a la encargada de bodega quien registra en el sistema los nuevos inventarios.

Claramente se identifica que en esta actividad que podrían presentar errores e inconsistencia ya que quien registra el inventario no ha constatado por su propio criterio los productos recibidos, sin embargo, la responsabilidad recae sobre ella sin estar segura de que realmente llegó esa cantidad, pues existe la posibilidad de que quien recibió la mercadería al no contar con los conocimientos y experiencia necesaria omita ciertos procesos y elabore registros inexactos. La constatación física de los inventarios es una tarea fundamental, pues según Arreaga (2017, pág. 8) esta actividad permite verificar la existencia de la mercadería en bodega, con el fin de generar confianza y mostrar la eficiencia en el sistema de control, manteniendo un correcto manejo, método de distribución y almacenaje, asegurando a la vez una correcta utilización de los espacios en bodegas.

Estos son problemas se presentan específicamente por no tener clara las funciones que realmente deben realizar, pues una eficiente administración depende de ello también. Según Delfín y Acosta el futuro de las empresas depende en gran manera de la su capacidad de repuesta e innovación a los retos a los que se enfrentan, por ello el capital humano representa una ventaja competitiva sustentable (2016, pág. 196). Para lograr éxito empresarial resulta necesario contar con talento humano capacitado, que cuente con competencias en relación al área en la cual se van a desenvolver y que especialmente respondan a las necesidades del entorno laboral, pues una disconformidad en el perfil laboral genera que los procesos internos producto de sus funciones no se desarrollen con eficiencia y eficacia.

Olvera (2017) menciona que indistintamente a su tipo de actividad, las empresas requieren de llevar a cabo un control de sus operaciones económicas que desarrolla, con el fin

de poder realizar evaluaciones de desempeño y contar con la información que genera. El mantener un control en las operaciones además mantiene a la administración informada sobre el funcionamiento del negocio, para así poder tomar decisiones acertadas. Pero para poder ejecutar un correcto control es importante que se invierta en recursos humanos capacitados, motivados y orientados a crecer en conjunto con la organización.

Para Cota y Rivera (2017) la capacitación en relación laboral se constituye como una herramienta efectiva que permite mejorar el desempeño de los empleados, estos autores manifiestan que el contar con una capacitación eficiente ayuda a la empresa innovar, desarrollar estrategias competitivas, corporativas y funcionales, con sentido ético y especialmente mantiene responsabilidad social.

Comercial Katita presenta debilidades representativas en cuanto al control y manejo de sus inventarios, debido a que su personal de trabajo realiza actividades laborales con procedimientos informales, pues no existe una metodología que indique un proceso administrativo que asegure una gestión eficiente. Para lograr una gestión administrativa eficiente y de calidad es necesario fomentar y fortalecer las competencias, habilidades y capacidades del capital humano, además es importante que la administración muestre una alta capacidad de liderazgo, que motive e incentive a sus trabajadores a cumplir con sus tareas y colaborar en gran medida en el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

De acuerdo a Bonilla et al. (2018) la formación del trabajador coadyuva en gran medida a que realice tareas de manera más eficiente, por lo que el conocimiento formal, capacitaciones y certificados por instancias profesionales aportan al incremento de productividad laboral.

El control del inventario influye directamente en las finanzas de cualquier empresa, dado a que un mal manejo en ellos puede resultar en generación de pérdidas para la empresa, estas no solo se podrían presentar en el ámbito económico, sino que también podrían repercutir

en el posicionamiento en el mercado, pues al no manejar eficientemente sus recursos y tomar acciones acertadas y oportunas podría a lo largo del tiempo perder reconocimiento.

La mala gestión de los recursos humanos sumada a los problemas organizativos y de control de inventario pueden tener un impacto inmediato y negativo en las relaciones interpersonales, ya que la posible presencia de un liderazgo autoritario no ayudaría a fomentar un desarrollo personal y laboral en los que conforman la organización. Honores et al. (2020) afirma que es necesario “Contar con trabajadores con conocimientos idóneos para poder responder a las necesidades con las que cuenta la empresa y las demandas del mercado” (pág. 400). Para manejar adecuadamente un inventario y mantener un eficiente control es necesario de un personal bien capacitado con habilidades, competencias y conocimientos básicos en competencias administrativas y contables.

CONCLUSIÓN

Mediante el desarrollo del presente trabajo práctico y de acuerdo a los instrumentos utilizados para la recolección de información se llegó a concluir que el Comercial Katita pese a su amplia trayectoria y ardua labor no cuenta con un control de inventarios eficiente que le ayude a maximizar sus beneficios y a mantener una correcta gestión de los mismos, por ello las decisiones tomadas por la administración en relación al inventario no son oportunas, pues se logró constatar que al no mantener un control adecuado y no realizar planificaciones para la adquisición de nuevos productos se incurre en costos e inversiones innecesarias debido a excesos de mercadería por desconocimiento del stock y su rotación.

El control de los inventarios en Comercial Katita es llevado a cabo mediante el uso de tarjetas Kardex, para lo cual utiliza de manera general el método de promedio ponderado, sin embargo, pese a la amplia diversidad de productos que posee, este método no resulta eficiente para todos ellos, pues el presentar pérdidas por daños, deterioros y obsolescencia en productos es el resultado de no mantener un control adecuado de acuerdo al tipo de producto, esto debido a que algunos requieren de un método y una administración que les permita una salida pronta del almacén.

En el Comercial Katita la carencia de talento humano capacitado, personal con habilidades, conocimientos y destrezas básicas en materia administrativa y contable ha provocado que el manejo de los registros sobre sus inventarios no sea exacto a lo que se refleja en bodega, pues en el Comercial se ejecutan procedimientos informales y empíricos debido a la ausencia de métodos y técnicas de procesos administrativos que propongan una gestión eficiente del inventario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arreaga, O. M. (2017). *Aplicación De La NIC 2 En El Proceso Contable y Su Incidencia En Los Estados Financieros De Almacenes Lorences*. Examen Complexivo de Grado, Universidad Técnica de Babahoyo. Recuperado el 15 de Marzo de 2022, de <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/2384>
- Bonilla, J. D., Macero, M. R., & Mora, Z. E. (8 de Junio de 2018). La importancia de la capacitación en el rendimiento del personal administrativo de la Universidad Técnica de Ambato. *Revista SConrado*, 14(63), 268-273. Recuperado el 15 de Marzo de 2022, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442018000300268
- Céspedes, T. N., Paz, R. J., Jimenez, F. F., Pérez, M. L., & Pérez, M. Y. (29 de Mayo de 2017). La Administración de los Inventarios en el Marco de la Administración Financiera a corto plazo. *Revista Boletín Redipe*, 6(5), 196-214. Obtenido de <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/272>
- Cota, L. J., & Rivera, M. J. (15 de Abril de 2017). La capacitación como herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados. *Técnica Administrativa*, 16(2). Obtenido de www.cyta.com.ar/ta1602/v16n2a3.htm
- Da Silva, D. (1 de Junio de 2020). *¿Qué es atención al cliente? Definición, elementos e importancia para las empresas en la actualidad*. (Web Content & SEO Associate, LATAM) Recuperado el 2022 de Marzo de 14, de Blog de Zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-atencion-al-cliente/>
- Delfín, P. F., & Acosta, M. M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento y Gestión*(40), 184-202. doi:<http://dx.doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Díaz, M. (12 de Febrero de 2017). *El Kardex (La importancia de la integridad y la trazabilidad de los datos)*. Recuperado el 13 de Marzo de 2022, de

<https://www.linkedin.com/pulse/el-kardex-la-importancia-de-integridad-y-trazabilidad-manuel-d%C3%ADaz/?originalSubdomain=es>

ESERP. (2022). *Los métodos de control de inventarios más usados*. Obtenido de Eserp Bussines & Law School: <https://es.eserp.com/articulos/metodo-control-inventarios/>

Febre, P. L., & Vera, G. K. (2020). Importancia del manual de organización y funciones. *Una revisión de la literatura científica de los últimos 10 años*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11537/23280>

Honores, N., Vargas, C., Espinoza, C., & Tapia, N. (2020). Importancia y capacitación personal: aprendizaje colaborativo y desempeño laboral en las empresas mineras. 593 *Digital Publisher CEIT*, 5(6-1), 398-409. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.436>

Mendoza Zamora, W., García, P. T., Delgado, C. M., & Barreiro, C. I. (28 de Octubre de 2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa dle sector público. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 4(4), 206-240. doi:<https://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2018.vol.4.n.4.206-240>

Mendoza, G. L., Vicente, Y. R., Aguilar, C. C., & Morales, P. (2019). *La importancia del control de inventario interno para el área de boutique Deli*. IV Congreso Virtual Internacional Desarrollo Económico, Social y Empresarial en Iberoamérica.

Morales, A. L., Sánchez, C. A., Viscaíno, D. I., & Avellán, H. N. (28 de Junio de 2019). Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial. *REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA*, 6(1), 84-100. doi:<https://doi.org/10.24133/sigma.v6i01.1233>

NIC 2. (s.f.). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*.

- Olvera, M. C. (2017). *Propuesta de mejora en el proceso de cobranzas de la compañía Norelco SA para prevenir la cartera vencida*. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.
- Ponce, A. J. (18 de Diciembre de 2017). La gestión comercial y su influencia en el crecimiento de las PYME hoteleras de Manabí. *Revista ECA Sinergia.*, 82, 54-68. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v8i2.865
- Sanchez, P. J. (2019). *Gestión de Inventarios en la empresa Representacioens Soria del Cantón Babahoyo*. Examen Complexivo de Grado. Prueba práctica, Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo.
- Schnarch, K. A. (2017). Cómo lograr clientes satisfechos, leales y rentables. En *Marketing de Fidelización* (Segunda ed., pág. 6). ECOE Ediciones. Recuperado el 10 de Marzo de 2022, de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/04/Marketing-de-fidelizaci%C3%B3n-2da-Edici%C3%B3n.pdf>
- Serrano, C. P. (2018). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador). *Revista Espacios*, 39(3), 30. Recuperado el 14 de Marzo de 2022, de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Sierra, A. J., Guzmán, I. M., & García, M. F. (2015). *ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES Y CONTROL DE INVENTARIOS*.
- Vivanco, V. M. (Septiembre de 2017). Los manuales de procedimientos como herramientas de control interno de una organización. *Scielo. Revista Universidad y Sociedad*, 9(3). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000300038&lng=es&tlng=es.

ANEXOS

1. Carta de Autorización

Ricaurte, 15 de marzo del 2022

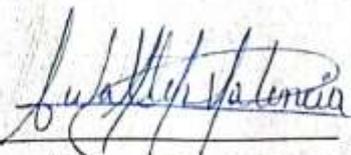
Sr(a)
KATY LORENA HARO ARMIJOS
PROPIETARIA DEL COMERCIAL KATITA
En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **VALENCIA ROSAÑO WOLTER ALFONSO**, con cédula de identidad 120472821-4, 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 INVENTARIOS EN EL COMERCIAL KATYTA DE LA PARROQUIA RICAURTE** el cual es requisito indispensable para poder titularme.

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

Muy atentamente


Wolter Alfonso Valencia Rosado
C.I.: 120472821-4

 **Comercial Katita**
RUC: 1204014490001

Ricaurte, Vía a Caluma
CEL.: 0969229868



Autorizado

harokatty@gmail.com

2. Reporte de Urkund



Document Information

Analyzed document	TRABAJO FINAL WOLTER VALENCIA.docx (D130939754)
Submitted	2022-03-20T20:25:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	wvalencia214@fafi.utb.edu.ec
Similarity	3%
Analysis address	mpenaherrera.utb@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Vargas Murillo David.docx Document Vargas Murillo David.docx (D113416018) Submitted by: vargasm@fafi.utb.edu.ec Receiver: dgil.utb@analysis.orkund.com		1
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / ESTUDIO DE CASO PARRA MARIA.docx Document ESTUDIO DE CASO PARRA MARIA.docx (D113113091) Submitted by: mfparra@fafi.utb.edu.ec Receiver: jremache.utb@analysis.orkund.com		4
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Nadine Caso de Estudio .docx Document Nadine Caso de Estudio .docx (D113057960) Submitted by: ndiazb@fafi.utb.edu.ec Receiver: gencalada.utb@analysis.orkund.com		1
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Arreaga_Ortega_María_de Lourdes_Ingenieria_en _Contabilidad_y_Auditoria..docx Document Arreaga_Ortega_María_de Lourdes_Ingenieria _en _Contabilidad_y_Auditoria..docx (D29239724) Submitted by: arreagalourdes@gmail.com Receiver: unidaddetitucionfafi.utb@analysis.orkund.com		1
SA	UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO / Ponce_Parraga_Shirley_CPA_2020.docx Document Ponce_Parraga_Shirley_CPA_2020.docx (D62713072) Submitted by: shirleyponce@outlook.es Receiver: unidaddetitucionfafi.utb@analysis.orkund.com		1

3. RUC

		Certificado Registro Único de Contribuyentes	
Apellidos y nombres HARO ARMIJOS KATY LORENA		Número RUC 1204014490001	
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL		
Inicio de actividades 18/02/2002	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra	
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / URDANETA		Obligado a llevar contabilidad SI	
Tipo PERSONAS NATURALES		Agente de retención SI	
Domicilio tributario			
Ubicación geográfica			
Provincia: LOS RIOS Cantón: URDANETA Parroquia: RICAURTE			
Dirección			
Barrio: 28 DE MAYO Calle: CARLOS OLMES Número: S/N Carretera: VIA CALUMA Referencia: FRENTE AL TALLER MECANICO ARROBA			
Actividades económicas			
<ul style="list-style-type: none">• G46309501 - VENTA AL POR MAYOR DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS, INCLUSO EL ENVASADO DE VINO A GRANEL SIN TRANSFORMACIÓN.• G47739302 - VENTA AL POR MENOR DE GAS EN BOMBONAS PARA USO DOMÉSTICO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.• G47110101 - VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.			
Establecimientos			
Abiertos 2		Cerrados 0	
Obligaciones tributarias			
<ul style="list-style-type: none">• 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES• 2011 DECLARACION DE IVA• ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO			
 Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec .			
Números del RUC anteriores			
No registra			

4. Entrevista realizada a la propietaria del Comercial

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

Facultad de Administración, Finanzas e Informática

Escuela de Administración

Carrera de Comercio

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA - PRUEBA PRÁCTICA

Tema: Control de Inventarios en el Comercial Katita de la Parroquia Ricaurte.

Entrevista: Propietaria de la empresa Comercial Katita

1. ¿Cuenta con un manual de procedimientos y funciones para las distintas áreas administrativas y contables en su negocio?
2. ¿Posee un sistema contable para el control de sus inventarios?
3. ¿Hace uso de las tarjetas Kardex para el control del inventario? ¿Qué tipo de método de clasificación del inventario emplea en el comercial?
4. ¿Cuál es el procedimiento que emplea en el control del inventario?
5. ¿Cuenta con personal con competencia contables y administrativas?
6. ¿Cómo es el proceso de organización y clasificación de los productos en bodega?
7. ¿Se realiza la verificación periódica de los productos que posee en bodega?
8. Para la adquisición de nueva mercadería ¿Realiza una planificación anticipada?
9. ¿Conoce con exactitud los productos que mayor y menor rotación posee el Comercial?
10. ¿Cree usted, qué el control de inventario existente perjudica rentabilidad del comercial?

5. Evidencias de la entrevista

