



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2021 -MARZO 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE:

LICENCIADO/A EN COMERCIO

TEMA:

GESTIÓN DE INVENTARIO WINESWIM S.A DE LA CIUDAD DE BABAHOYO

EGRESADO:

ELIAN EMMANUEL SANCHEZ GAVILANEZ

TUTOR:

ING. TAYRON TROYA TERRANOVA

AÑO 2022

Contenido

Planteamiento del problema.....	3
Justificación.....	5
Objetivos	6
Línea de investigación.....	7
Marco conceptual	8
Marco metodológico.....	16
Resultados	17
Discusión de resultados.....	19
Conclusiones	23
Recomendaciones	24
Referencias.....	25
 Anexos	

Planteamiento del problema

La empresa Wineswim S.A ubicada en la ciudad de Babahoyo en las calles A y calle K (junto al estadio), es una empresa ecuatoriana, y pertenece a la muy reconocida empresa Disensa. Opera con comerciantes al por mayor de otros materiales de construcción. La empresa fue fundada en 04 de abril de 2006, es una entidad con fines de lucro se encarga de comercializar materiales de construcción como: cemento, herramientas, tubos de desagüe, baños, cómodas, entre otras. Esta empresa es conocida por vender sus mejores productos y con gran calidad y durabilidad.

En la gestión de inventario de la empresa WINESWIM la información no es correcta, la información no es precisa al momento de realizar la compra los productos no se encuentran en el sistema o el precio es distinto, Los productos son demandados en muchas ocasiones en su totalidad, pero no se tiene presente la cantidad de productos que quedan en stock y en bodega, si se tuviera esto en cuenta se podría prevenir con tiempo antes que se agote y poder comunicarse con los proveedores para que estos traigan más para reponer los faltantes en bodega y en stock y así estar abastecidos para la demanda de los diferentes productos que se ofertan en la empresa.

Los productos o suministros que se tienen almacenados en bodega y existente en las perchas en ocasiones no son tan demandados por el valor o precio elevado que se les da a estos, esto genera que los clientes decidan solo preguntar por el precio que tiene equis productos y reusándose a llevarlos o comprarlos ya que en otros lugares salen más económicos, esto causa en ocasiones que productos con fechas de caducidad se venzan y

tengan que devolverlos al proveedor para realizar cambios en la mercadería lo cual deja incompleta la cantidad de suministros que se ha procedido a comprar.

El costo de reposición del inventario es elevado ya que en muchas ocasiones no se les compra a los mismos proveedores ya que estos debido a la pandemia no han estado produciendo como antes, pero si ha habido demanda por parte de los consumidores o clientes y al tener esta demanda y como no se podía cubrir se tuvo que buscar nuevos proveedores con los cuales el precio que daban los productos era más elevado que los proveedores anteriores y para recuperar esta inversión se tuvo que aumentar el valor de los productos nuevos.

En la empresa Wineswin la información que se tiene de los productos que hay en stock es escasa en muchas ocasiones cuando se puede tener esta información no es precisa, se la puede encontrar con inconsistencia en las cuales suele faltar información de los productos que han sido retirados de la bodega para ser colocados en las perchas en ocasiones le suelen dar de baja de la lista de información con meses de anticipación e incluso a los que ya han sido vendidos suelen mantenerse esa información y no registrarse su salida del stock

Los productos son demandados en muchas ocasiones en su totalidad, pero no se tiene presente la cantidad de productos que quedan en stock y en bodega, si se tuviera esto en cuenta se podría prevenir con tiempo antes que se agote y poder comunicarse con los proveedores para que estos traigan más productos para reponer los faltantes en bodega y en stock y así estar abastecidos para la demanda de los diferentes productos que se ofertan en la empresa.

Justificación

La presente investigación basada en la información obtenida que se recopiló sobre la gestión de inventario aplicado a la empresa Wineswin de la ciudad de Babahoyo es conveniente analizar y prever como se encuentran los inventarios y cual es la situación en la que se encuentran la organización en las ventas y en su estado financiero los cuales en los últimos tiempos han sido bajos.

Se debe conocer la situación para resolver los problemas que se les presenten dentro del inventario entre estos cambiar los productos que tienen menor demanda por productos que sean altamente demandados por los clientes o consumidores para así poder vaciar más rápido el stock de productos que se tiene en la organización y así estos no se queden estancados y por su deterioro o caducidad presenten pérdidas económicas.

La gestión de inventario es necesaria dentro de las organizaciones que se dedican a la comercialización de productos debido a que en esta se encuentra apoyo sobre la información que se tiene de los productos dentro de la empresa y esto permita vaciar el inventario mucho más rápido porque este se encuentre muy bien organizado y establecido de una manera pertinente donde los productos se tengan al alcance de manera inmediata

Para que los inventarios se encuentren abastecidos es necesario contar con proveedores que ofrezcan productos que sean demandados en el mercado, pero también que estos den a la empresa precios asequibles para que Wineswin pueda competir en el mercado de la ciudad de Babahoyo entorno a otras organizaciones que se encargan de ofertar productos iguales o similares.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la gestión de inventario de la empresa Wineswin de la ciudad de Babahoyo.

Objetivos Específicos

- ✓ Identificar como se encuentran los inventarios de la empresa Wineswin.
- ✓ Levantar información que permita conocer el criterio del propietario sobre la gestión de inventario de la empresa Wineswin.
- ✓ Determinar la importancia de un buen manejo de gestión de inventario dentro de la empresa Wineswin.

Línea de investigación

La línea de investigación empleada en este estudio de caso titulado gestión de inventario de la empresa Wineswin de la ciudad de Babahoyo es la de Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, porque se está analizando el inventario lo cual comprende en la parte financiera y administrativa de la empresa; la sublínea que se ha tomado para este trabajo es la de gestión financiera, tributaria y compromiso social la cual es aplicada en el análisis de los inventarios debido que se tiene que conocer la cantidad de productos que hay en existencia la empresa la empresa para comprender o interpretar sus resultados de pérdidas y ganancias y de igual forma se realizar su tributo correspondiente lo cual ayuda a la economía y mejoras del país.

Marco conceptual

Inventario

Para (Cruz, 2018) Un inventario, sea cual sea la naturaleza de lo que contiene, consiste en un listado ordenado y valorado de productos de la empresa. El inventario, por tanto, ayuda a la empresa al aprovisionamiento de sus almacenes y bienes ayudando al proceso comercial o productivo, y favoreciendo con todo ello la puesta a disposición del producto al cliente (Pág. 5)

Para (Gasbarrino, 2021) Un inventario es un documento donde se registran todos los bienes tangibles y en existencia de una empresa, que pueden utilizarse para su alquiler, uso, transformación, consumo o venta; Debe ser una relación detallada en la que se incluyan, además de los tangibles, los derechos y deudas de una empresa

Que son los inventarios

Según (Montabaur, 2018) El inventario es el documento más simple en contabilidad y consiste en una relación detallada, ordenada y valorada de todos los bienes, derechos y deudas de una empresa; Sirve para comprobar cuáles son los elementos que componen el patrimonio de una empresa en un momento determinado; Hay que tener en cuenta que dependiendo de las necesidades del negocio deberá realizarse diaria, semanal o mensualmente; Antiguamente, los inventarios se realizaban por medios físicos (en un papel) pero ahora, lo más común, es que se mantengan de manera centralizada en bases de datos

Los inventarios son de vital importancia dentro de las organizaciones debido a que por medio de estos se puede conocer la información exacta de cuanto dinero se tiene invertido y en que tipos de productos estos basados en un listado donde se puedan apreciar la información de los productos detalladamente, los precios y los códigos de referencia lo cual permite organizar de una manera eficaz y oportuna toda la información de mercaderías existentes

Tipos de inventarios

Para el autor (Cobeñas, 2018) Hay muchos criterios en la clasificación de inventarios dependiendo desde la forma en que fueron creados hasta el tipo de material que pueden representar en la cadena de suministro

a) Por su función: Por su función los inventarios se clasifican en la forma siguiente:

Inventario normal: se considera así el que se crea y mantiene a niveles pre establecidos, respondiendo a las necesidades habituales de la empresa. Este inventario suele encontrarse entre unos límites máximos y mínimos, también preestablecidos

Inventario extraordinario: aparece por alguna circunstancia no habitual, tal como una compra especulativa, una anomalía no prevista en el sistema de transporte, la obligación de un lote de compra mínimo, entre otros

b) Por el tipo de material: Por el tipo de material los inventarios se clasifican en la forma siguiente:

Producto acabado: Es el destinado a ser consumido, hay una gran diversidad de tipos de inventario de producto acabado, según las características de éste, exigiendo cada uno un tratamiento específico; Se tienen inventarios de productos secos, inventarios de productos frescos, los cuales se han de poner rápidamente a la venta, ya que, si no se verían afectadas sus características esenciales, pasando por los productos congelados, cuya conservación implica elevados costes de mantenimiento

Material de acondicionamiento: es todo el material de envase, de embalaje, de protección, entre otros., incluyendo también las etiquetas, adhesivos, paletas, entre otros., que, sin formar parte del producto, sirven para que éste llegue en las condiciones adecuadas a su destino, generalmente este material es de valor económico apreciable; Pueden ser recuperables o no

Materias Primas: materiales destinados a ser transformados para formar parte del producto terminado

Materiales en curso de fabricación: Estos materiales aguardan, entre dos operaciones consecutivas de la fabricación, su turno para continuar el proceso

Componentes: Conjuntos generalmente acabados que se incorporarán en un momento predefinido al producto

Subproductos: Se incluyen aquí residuos y desechos que pueden o no ser vendidos a terceros para su aprovechamiento. (Pág. 31-32)

Para (Pérez, 2018) los tipos de inventario son

Inventarios continuo o perpetuo: mantiene un registro de cada artículo o suministro. A medida que las unidades se van consumiendo y se llega al punto de una nueva reposición, se envía una orden de compra con una cantidad fija de pedido, donde se minimizan los costos totales de inventario; La principal ventaja, es que se puede saber en todo momento el estado del inventario

Inventarios periódicos: aquí el nivel de existencias disponibles se verifica cada cierto tiempo, se envía una orden de pedido para reponer los faltantes, cuando se tienen los datos de existencias en inventarios; Es un tipo de inventario, con un menor control sobre los niveles de existencia, generando que existan mayores ítems almacenados e incrementando los costos

Los tipos de inventarios son aplicados de acuerdo a su naturaleza o a la forma que mejor les parezcan a las organizaciones de emplearlos para poder clasificar los productos, materia prima, materiales de construcción, accesorios en general y entre otros con la finalidad de tener estipulado o categorizados para poder dar con el lugar donde se encuentran ubicados estos determinados productos en el estado que se hallaren

Importancia de la gestión de inventarios

Indica (Cruz, 2018) que, Un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa, los bienes de la empresa se encuentran ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se

deben expresar en valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa (Pág. 4)

Para (Ladrón de Guevara, 2020) Es necesario que las empresas lleven algún control de sus inventarios para asegurar la continuidad del proceso productivo, pero un control excesivo de todos y cada uno de los artículos tendría un coste excesivo, por lo que es necesario determinar qué control se establece para evitar este sobrecoste (Pág. 8)

El autor (Arenal, 2020) menciona que: La importancia del inventario físico radica en los siguientes puntos: Permite verificar que lo anotado en los registros contables (presumiblemente digitalizados) efectivamente exista; Confirma la rotación de los productos, que es la rapidez con la que se venden o circulan los bienes (p. 10)

Es importante que se cuente en todas las empresas, instituciones, pymes, emprendimiento, etcétera, con inventarios ya que por medio de este instrumento se conocerá información de primera mano sobre las organizaciones, cabe resaltar que ninguna empresa serie y responsable debe pasar por desapercibido este instrumento de recolección de información sobre los activos que tienen

Control de inventarios

Indica (Navarrete, 2018) que La finalidad de llevar a cabo un control de inventarios se fundamenta en saber qué ocurre en los almacenes y centros de distribución en un período determinado, a fin de estar en condiciones de elevar el

nivel de confiabilidad de la información; Con un efectivo control de inventario puede determinarse cuánta mercancía se tiene, qué decisiones tomar respecto de la producción o las políticas de liquidación y cómo rotar adecuadamente los productos y detectar o eliminar el robo de mercancías, así como cuantificar las pérdidas por mercancías dañadas

Señala (Westreicher, 2020) que El control de inventario es el proceso por el cual una empresa administra las mercancías que mantiene en almacén; Esto, con el objetivo de recopilar información de la entrada y salida de los productos, buscando además el ahorro de costes

Se deben realizar periódicamente controles con la finalidad de conocer información sobre los productos que estén en existencia y los que han salido y con esto emplear tomas de decisiones a futuro con respecto de seguir trabajando con los mismos productos, proveedores y marcas o si se debe buscar nuevos con la objetividad de incrementar las ventas y así el inventario comercial que más despejado en el menor tiempo posible

Sistemas de control de inventarios

Para (García, 2021) Un sistema de control de inventarios te permite controlar los bienes y el stock, registrar los movimientos y hacer un seguimiento de las compras, manteniendo organizada la cadena de suministro sin ningún contratiempo; La buena organización y el funcionamiento de estos factores es determinante en el resultado que obtenga tu empresa, por lo que no es algo que se pueda ni deba manejar simplemente con la ayuda de lápiz y papel, estos sistemas se

sirven de códigos de barras, imágenes o listas importadas para conocer las existencias en un almacén, con cálculos hechos a partir de las compras y ventas; De cualquier manera, para que la gestión de inventarios sea efectiva, es necesario mantener una visión total de todo el proceso y mantener los niveles de stock más adecuados durante todo el año para no tener pérdidas

Para (Monar, 2020) Un sistema de control de inventario el proceso en el que una empresa lleva la administración eficaz del movimiento y almacenamiento de las mercancías, así como del flujo de información y recursos que surge a partir de ello. Asimismo, la clasificación de inventario y la confiabilidad en los registros son dos elementos fundamentales al contar con un sistema de gestión de inventarios; En otras palabras, es importante saber qué cantidad se posee en existencias y la identificación de cada uno de los productos que maneja la empresa

Los sistemas de control de inventario facilitan la vida de la empresa y de la persona que los maneja al igual que al responsable de caja o venta esto mediante la automatización la cual permite ir registrando cada producto en la base de datos de la empresa la cual se ve reflejado en el programa o sistema que se maneja y se obtiene la información o reporte de cuantos productos se tienen en existencia permitiendo ahorra tiempo e ingresos

Gestión de inventarios

Para (Agudelo & López, 2018) En el entorno empresarial el control de los inventarios juega un papel muy importante, puesto que es una de las actividades logísticas en donde es posible encontrar una alta probabilidad de reducir los costos

de las empresas; Para el manejo y control de los inventarios existen múltiples modelos y herramientas para llevar un seguimiento y permitir la reducción de los costos

Dicen los autores (Juca, Narváez, Erazo, & Luna, 2019) que, Planteando una conexión entre la gestión y el control de inventarios, netamente la gestión consiste en procesos establecidos para un adecuado movimiento del inventario, mientras que, el control es el proceso encargado de analizar si se lo hace de la forma correcta

De acuerdo (Cardona, 2021) con La gestión de inventarios es de gran importancia para llevar un orden dentro del almacén y para que el desarrollo de la actividad sea el correcto; Así la empresa tendrá un control de los bienes con los cuales se pretende satisfacer la demanda del producto; El proceso de gestión es necesario monitorearlo periódicamente con la finalidad de aprovechar los recursos

La gestión de inventarios es fundamental en las empresas debido a que por medio de esta se logra conocer información de los productos de la empresa con la finalidad de disminuir los costos de los mismos para maximizar las ganancias y sobre todo la competitividad en el mercado frente a la competencia y sus precios, a través de gestionar los inventarios se puede obtener información oportuna para poner en marcha nuevas decisiones que beneficien a la organización

Marco metodológico

La metodología aplicada en este estudio de caso consistió en:

Método

El método fue el analítico – sintético mediante este se logró recopilar información verdadera del estado en el que se encuentra la empresa Wineswin y así poder dar de manera empírica los resultados o pasos a tener en cuenta que son mostrados en el presente estudio de caso sobre saliendo en las recomendaciones donde se dan una serie de 3 en base a los objetivos planteados.

Técnica

Las técnicas utilizadas fueron: la entrevista la cual fue aplicada al gerente de la empresa Wineswin donde se le realizó varias preguntas en conformidad al tema de gestión de inventario y la encuesta que fue aplicada a los trabajadores de la empresa para conocer su opinión sobre los productos, proveedores y tiempo de permanencia en el stock, aplicando la fórmula finita en donde de 11 trabajadores se obtuvo una muestra de 10 personas las cuales fueron encuestadas para la realización y obtención de información relevante para plasmar aquí.

Herramientas

Las herramientas que se utilizaron en este estudio de caso son:

- ✓ Formulario de la encuesta – Aplicado a los trabajadores.
- ✓ Cuestionario de entrevista – Aplicado al gerente

Resultados

Tabla 1

Resultados de la entrevista realizada al gerente de la empresa Wineswim:

ORDEN	PREGUNTAS	DATOS RELEVANTES ENCONTRADOS
1	¿Qué estrategias ha implementado para bajar los costos de reposición de inventarios?	Buscar nuevos proveedores que vendan más económico.
2	¿Qué piensa usted sobre la falta de información de los productos disponibles en stock?	Que es algo que se puede resolver de una forma adecuada contratando una persona que se ocupe de recopilar toda la información necesaria y la tenga actualizada.
3	¿Cuál es su criterio respecto a contactar a los proveedores cuando ya no tiene productos y no antes que se agoten?	Que se debería contactar con tiempo anticipado a los proveedores para que no quedemos desabastecidos.
4	¿Según su criterio a que se debe que la demanda de los productos no sea estable?	Esto se debe a que las personas no necesitan el mismo producto todos los días.
5	¿Considera usted que debería aplicar más descuentos a los productos que vende la empresa?	Yo considero que se aplican los descuento al igual que a nosotros nos aplican nuestros proveedores.
6	¿Cree usted que debería implementar un servicio de entrega que forme parte de la empresa?	Creo que si es factible ofrecer un servicio de entrega por parte de la empresa.
7	¿Cuáles cree usted que son las causas de que las mercaderías no salgan tan pronto de stock?	Los productos se quedan en stock debido a que la demanda en el mercado es cambiante cada día.

Fuente: Encuesta realizada al gerente de la empresa Wineswin.

Elaborado por: Elian Emmanuel Sánchez Gavilánez.

Tabla 2*Información de los inventarios.*

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Siempre	3	30%
Frecuentemente	3	30%
A veces	4	40%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de la empresa Wineswin.**Elaborado por:** Elian Emmanuel Sánchez Gaviláñez.**Tabla 3***Reposición del stock.*

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Anualmente	1	10%
Mensualmente	7	70%
Semanalmente	2	20%
Diariamente	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de la empresa Wineswin.**Elaborado por:** Elian Emmanuel Sánchez Gaviláñez.**Tabla 4***Suficiencia personal.*

OPCIONES	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	2	20%
Algo de acuerdo	2	20%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20%
Algo en desacuerdo	4	40%
Muy en desacuerdo	0	0%
TOTAL	10	100%

Fuente: Encuesta realizada a los trabajadores de la empresa Wineswin.**Elaborado por:** Elian Emmanuel Sánchez Gaviláñez.

Discusión de resultados

Al aplicar los instrumentos de recolección de la información tal como lo es la entrevista, se desprende la siguiente información, cuyos aspectos relevantes proporcionados por las unidades de observación, se detallan a continuación y con estos datos los que han servido de base para establecer conclusiones validas.

Información recopilada por medio del instrumento de entrevista:

Durante la entrevista realizada al gerente indico que en la empresa se han implementado nuevas estrategias con el fin de bajar los costos que se invierten en la reposición esto debido a los precios elevados que dejan los proveedores las mercadería, entre las estrategias que se han puesto en marcha dice el gerente que es contactar a nuevos proveedores los cuales vendan más económico los productos o realicen descuentos para así poder aplicar dentro de la empresa descuentos en los diferentes productos y poder competir en el mercado.

La inadecuada información existente acerca de los productos que están en stock hace que no se conozca sobre lo que se vende por lo tanto no se sabe cuál es el producto más demandado por los clientes por lo que al momento de realizar las reposiciones se duda en tomar la decisión de que productos reponer y cuales no debido a la falta de información, también este problema afecta de manera directa a las ventas de los productos debido a que los clientes realizan un determinado pedido y no hay en existencia y por el desconocimiento se pierde la venta.

Respecto al contacto que se mantiene con los proveedores cuando los productos están agotados y no antes que estos se agoten, eso no debe pasar se debe estar atento revisando las perchas y la bodega para ver y contabilizar la cantidad exacta que quedan de cada producto y así realizar la debida llamada a los proveedores en el momento que se estén por agotar los productos y ni antes ni después que se hayan agotado, e incluso llamar con anticipación para conocer si el proveedor tiene o no el producto o contactar con otro proveedor.

La demanda de los productos no es ni será estable debido a que los clientes no todos los días compran o necesitan comprar el mismo producto por lo tanto no se puede vender todos los productos todos los días, una determinada cantidad es demanda, por lo que siempre serán comprado de cada producto existente en el mercado una pequeña cantidad y será cambiante en cualquier temporal de año, en este tipo de negocio siempre se debe tener en cuenta que no todo un siempre se realizan la petición de los mismos productos sino que estos son seleccionados aleatoriamente por los clientes y más si el mercado es variable.

Al aplicar descuentos sobre los productos que se venden en la empresa esta incurriría en pérdidas y no se tendría ganancias debido a los precios en que los proveedores deja los productos a los cuales no se les puede aplicar descuentos, pero al no aplicar estos descuentos se vende menos que la competencia por lo tanto se debe buscar nuevos proveedores que den los productos más económicos y se pueda ofrecer un descuento a los clientes en los productos que estos compren, los descuentos se podrán aplicar cuando se tenga nuevos proveedores que vendan más económico.

La implementación de un servicio de entrega a domicilio es una buena propuesta, pero acarrea un determinado número de situaciones económicas, entre ellas el valor de la gasolina para que el transporte pueda movilizarse a realizar las entregas al domicilio o lugar donde indiquen los clientes, al pagar la empresa el valor de combustible y ofreciendo este servicio gratuitamente genera pérdidas económicas ya que no se obtendría rentabilidad ofreciendo este servicio, pero el cliente si tendría más seguridad y confianza en la empresa.

Las mercaderías no salen de la empresa con tanta facilidad debido a la demanda cambiante de los productos en el mercado por lo que se tiene que estar preparado para los diversos precios que se le deba dar a los productos y así poder vender la máxima cantidad posible de la existencia que se tenga tanto en stock como en bodega, otra de las causas se debe a la competencia los cuales ofrecen sus productos a precios más económicos que la empresa lo cual no permite que se compita con ellos en el mercado.

Al aplicar las encuestas a los empleados se obtienen los siguientes datos:

Información desprendida de la tabla 2: Como se observa en los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa, se obtiene que la información de los productos existentes en los inventarios de la empresa es escasa según los mismos trabajadores dicen que de vez en cuando se puede encontrar esta información en perfecto orden, como debe ser, pero mientras el resto del tiempo es información no es precisa, esta información es necesaria para conocer la cantidad de productos que quedan en existente en el stock.

Información desprendida de la tabla 3: En la empresa Wineswin la reposición de stock pese a que esta se da cada mes no siempre se reponen todos los productos que se tenían anteriormente esto debido a la falta de información sobre los productos que se poseen y sobre la falta de información por la cual no se puede saber si un determinado producto es demandado y a través de esa información poder contactar con los proveedores para que sea repuesto a la brevedad posible y no se detengan las ventas en la empresa.

Información desprendida de la tabla 4: Durante la encuesta realizada a los trabajadores de la empresa Wineswin se pudo observar que la insuficiencia de personal para laboral en las diversas actividades dentro y fuera de la empresa se ven relegadas en la empresa debido a que los trabajadores deben ocuparse de diversas funciones dejando de un lado o no terminando una tarea encomendada ya que deben cubrir otras tareas, en los resultados de esta herramienta empleada se puede observar que los trabajadores están en desacuerdo con ella.

Conclusiones

En el análisis del inventario de la empresa Wineswin se pudo observar que los precios que se tienen de compra a los proveedores no son los más convenientes para la empresa porque estos no tienen descuento por lo que la empresa no puede bajar los precios de venta de los productos que tiene en stock y ni menos competir en el mercado dando precios más asequibles a los clientes, la falta de información sobre los productos hace que no se pueda encargar los pedidos a los proveedores con anticipación en caso de agotarse lo cual genera que en ocasiones no se vendan

La reposición de los productos a pesar que se da frecuentemente no siempre se reponen los mismos productos agotados debido al cambio en el mercado ya que optan por cambiar de productos que no son tan demandados aunque en ocasiones se desconoce la información de los productos que son más demandados y se pide reposición a los proveedores de todos los productos los cuales en muchas ocasiones se estancan en el stock y no salen a la brevedad posible creando un estancamiento económico del cual se recuperara la empresa cuando toda la mercadería haya sido vendida.

La falta de personal dentro de la empresa crea carencias en las labores cotidianas y que estas no sean cumplidas a la totalidad debido a que cada trabajador se debe de encargar de otras tareas extras con la finalidad de suplir el vacío que se tiene de personal, esto genera que haya retrasos en el despacho de productos que los clientes compran una vez facturado y pago el valor de un determinado producto estos deben esperar que haya una persona disponible para que se le haga la entrega de los productos dentro de la ferretería.

Recomendaciones

Durante el desarrollo de este estudio de caso se recopiló información suficiente para poder dar las siguientes recomendaciones:

La gestión de inventarios de prever que productos son altamente demandados en la empresa y cuales son sus costos de reposición para así poder evaluar en el mercado nuevas empresas o proveedores que brinden los mismos productos con precios más económicos o descuentos para poder ofertar desde la empresa Wineswin productos más económicos y muy requeridos por los clientes.

En conformidad con el objetivo específico principal se realizó un diagnóstico acerca de los inventarios se recomienda realizar trimestralmente los inventarios para conocer como estos están siendo demandados por los clientes y cuales no así teniendo esta información poder emplear la toma de decisión para evaluar y aplicar nuevas estrategias que permitan maximizar las ventas.

Este estudio de caso a través de la recopilación textual abordada por los diferentes autores en los últimos cinco años, permitirán a las personas que laboran dentro de la empresa conocer aún más sobre el proceso que deben efectuar en sus actividades laborales cotidianas lo cual permitirá que la organización cuente con personal capacitado en información oportuna.

Referencias

Agudelo, D., & López, Y. (2018). *Dinámica de sistemas en la gestión de inventarios*. USBMed.

Arenal, C. (2020). *Gestión de inventarios*. Tutor Formación.

Cardona. (8 de septiembre de 2021). *¿Que es la Gestion de Inventarios y como se la debe realizar?* Obtenido de Cerca Technology: <https://www.cercatechnology.com/gestion-de-inventarios/>

Cobeñas, A. (2018). *IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS LEAN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE EXISTENCIAS*. Lima: URP.

Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios*. IC Editorial.

García, V. (08 de febrero de 2021). *Kizeo Forms*. Obtenido de ¿Qué es un sistema de control de inventarios?: <https://www.kizeo-forms.com/es-lat/que-es-un-sistema-de-control-de-inventarios/>

Gasbarrino, S. (19 de Agosto de 2021). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-inventario>

Juca, C., Narváez, C., Erazo, J., & Luna, K. (23 de Junio de 2019). Modelo de gestión y control de inventarios para la determinación de los niveles óptimos en la cadena de suministros. Quito, Prichincha, Ecuador.

Ladrón de Guevara, M. (2020). *Gestión de inventarios*. Tutor Formación.

- Monar, J. (13 de agosto de 2020). *SYPSOFT360*. Obtenido de <https://www.sypsoft360.com/post/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios>
- Montabaur, R.-P. (17 de octubre de 2018). *IONOS*. Obtenido de <https://www.ionos.es/startupguide/gestion/que-es-un-inventario/>
- Navarrete, E. (10 de diemebre de 2018). *Ojstest formacion*. Obtenido de <http://ojstest.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/143/184>
- Pérez, M. (30 de noviembre de 2018). *GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA SOHO COLOR SALÓN & SPA EN TRUJILLO (PERÚ)*. Lima, Lima, Perú.
- Westreicher, G. (26 de mayo de 2020). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/control-de-inventario.html>

Anexos

Anexo n°1

ENTREVISTA APLICADA AL DUEÑO DE LA EMPRESA WINESWIN

Objetivo: Obtener el criterio que tiene el gerente respecto a la gestión de inventario de la empresa.

Responder las siguientes preguntas:

1. **¿Qué estrategias ha implementado para bajar los costos de reposición de inventarios?**
2. **¿Qué piensa usted sobre la falta de información de los productos disponibles en los stocks?**
3. **¿Cuál es su criterio respecto a contactar a los proveedores cuando ya no tiene productos y no antes que se agoten?**
4. **¿Según su criterio a que se debe que la demanda de los productos no sea estable?**
5. **¿Considera usted que debería aplicar más descuentos a los productos que vende la empresa?**
6. **¿Cree usted que debería implementar un servicio de entrega que forme parte de la empresa?**
7. **¿Cuáles cree usted que son las causas de que las mercaderías no salgan tan pronto de los stocks?**

Anexo n°2**ENTREVISTA APLICADA A LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA WINESWIN**

Objetivo: Obtener el criterio que tiene los empleados respecto a la gestión de inventarios de la empresa.

Responder las siguientes preguntas:

1. ¿Está usted de acuerdo con al no disponer información sobre los inventarios ocasiona que las ventas no se logren con éxito?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

2. ¿Con que frecuencia se suelen reponer los productos agotados en los stocks?

- Anualmente
- Mensualmente
- Semanalmente
- Diariamente
- Nunca

3. ¿El personal con el que cuenta la empresa es suficiente para llevar a cabo todas sus actividades?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutro
- En desacuerdo
- Muy en desacuerdo

4. ¿La gestión de inventarios es muy buena en la empresa?

- Muy bueno
- Bueno
- Regular
- malo
- Muy malo

5. ¿La demanda de productos en la empresa es óptima?

- Siempre
- Casi siempre
- De vez en cuando
- Nunca
- casi nunca

6. ¿Está usted de acuerdo con que los suministros no son vendidos en el corto plazo?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

7. ¿Qué tan satisfecho se siente usted formando parte de esta empresa?

- Nada satisfecho
- Poco satisfecho
- Neutral
- Muy satisfecho
- Totalmente satisfecho

Anexo n°3

SRI		Certificado Registro Único de Contribuyentes	
Razón Social WINESWIM S.A.		Número RUC 1291721172001	
Representante legal • OÑATE LOMBEIDA WILLIAMS SIMON			
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL		
Fecha de registro 03/05/2006	Fecha de actualización 30/07/2021	Inicio de actividades 04/04/2006	
Fecha de constitución 04/04/2006	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra	
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		Obligado a llevar contabilidad SI	
Tipo SOCIEDADES	Agente de retención NO	Contribuyente especial NO	
Domicilio tributario			
Ubicación geográfica			
Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO			
Dirección			
Calle: A Número: S/N Intersección: CALLE K Referencia: DIAGONAL AL ESTADIO RAFAEL VERA YEPEZ			
Medios de contacto			
Teléfono trabajo: 052735378			
Actividades económicas			
• G46631301 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN: PIEDRA, ARENA, GRAVA, CEMENTO, ETCÉTERA.			
• F41001001 - CONSTRUCCIÓN DE TODO TIPO DE EDIFICIOS RESIDENCIALES: EDIFICIOS DE ALTURAS ELEVADAS, VIVIENDAS PARA ANCIANATOS, CASAS PARA BENEFICENCIA, ORFANATOS, CÁRCELES, CUARTELES, CONVENTOS, CASAS RELIGIOSAS. INCLUYE REMODELACIÓN, RENOVACIÓN O REHABILITACIÓN DE ESTRUCTURAS EXISTENTES.			
Establecimientos			
Abiertos		Cerrados	
2		0	
Obligaciones tributarias			
• ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA			
• 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES			
• ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES - ANUAL			
• ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO			

Anexo n°4

Babahoyo, 22 de febrero del 2022

Sr
William Simon Oñate Lombeida
GERENTE DE LA EMPRESA WINESWIM S.A
En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo: **SANCHEZ GAVILANES ELIAN EMMANUEL**, con cédula de identidad 1207154814, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Comercio, matriculado 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 WINESWIM S.A DE LA CIUDAD DE BABAHOYO** el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido.

Muy atentamente



Elian Emmanuel Sanchez Gavilanes
1207839950

Recibido
23/2/2022
C.I. 2297721172
[Signature]

Anexo n°5



Document Information

Analyzed document	ELIAN EMMANUEL SANCHEZ GAVILANES - CASO DE ESTUDIO.docx (D130890341)
Submitted	2022-03-19T23:56:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	esanchez950@fafi.utb.edu.ec
Similarity	13%
Analysis address	fmorales.utb@analysis.orkund.com