



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO 2022-AGOSTO 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

COMERCIO (REDISEÑADA)

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN

COMERCIO

TEMA

**SISTEMA DE ABASTECIMIENTO EN EL MULTICOMERCIAL “A.P.” EN LA
CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2021**

EGRESADO

JOSE DANIEL PAYETE CABALLERO

TUTOR

ING. NIVELA ICAZA JOSE MARÍA, Ph.D

AÑO 2022

Índice

1	Resumen.....	3
2	Abstract	4
3	Planteamiento del Problema.....	5
4	Justificación.....	7
5	Objetivos del estudio	8
6	Línea de investigación	9
7	Marco Conceptual	10
8	Marco metodológico	21
8.1	Método.....	21
8.2	Técnicas	22
8.3	Instrumentos	22
9	Resultados.....	23
10	Discusión de resultados.....	25
11	Conclusiones	27
12	Recomendaciones	28
13	Referencias.....	29
14	Anexos	31
14.1	Anexo 1	31
14.1.1	Carta de Autorización.....	31
14.2	Anexo 2	32
14.2.1	RUC	32
14.3	Anexo 3	33
14.3.1	Ficha de observación.....	33
14.4	Anexo 4	35
14.4.1	Ficha de entrevista	35
14.5	Anexo 5	36
14.5.1	Matriz de consistencia metodológica	36
14.6	Anexo 6	37
14.6.1	Matriz de recomendaciones.....	37
14.7	Anexo 7	38
14.7.1	Certificado de Análisis Compilatio.....	38

1 Resumen

El estudio de caso titulado “Sistema de abastecimiento en el Multicomercial “A.P” en la ciudad de Babahoyo Periodo 2021”, la cual su principal actividad comercial es la compra y venta de productos ferreteros, construcción, insumos para el hogar, bazar y variedades, tiene como objetivo general; Analizar el sistema de abastecimiento, a través de la observación en la adquisición actual de las compras en el Multicomercial “A.P.”, se aplicó el método hipotético-deductivo, puesto que permitirá indagar bases a partir de hechos y de esta manera generar comentarios pertinentes para el desarrollo de este estudio de caso, las técnicas que se implementan fueron las siguientes: la técnica de la observación y entrevista llegando a concluir lo siguiente:

El estudio está enmarcado bajo los lineamientos establecidos por la Universidad técnica de Babahoyo con los cuales se ha pretendido determinar y conocer los factores problemáticos presentados en el Multicomercial “A.P.”, la cual se ha identificado que presenta déficit en la gestión actual en el control de bienes, ocasionando inseguridad a los clientes por no encontrar los insumos requeridos para su necesidad, además la falta de estrategias en el sistema actual de abastecimiento, ha producido una deficiente organización de mercaderías en el área de bodega, y por la inadecuada distribución de perchas en el establecimiento. Estas y otras peculiaridades negativas que afectan al Multicomercial, se detallan más a fondo en el desarrollo del presente estudio.

Palabras claves: Sistema de abastecimiento, planificación estratégica, aprovisionamiento, elección de proveedores, control de mercaderías.

2 Abstract

The case study entitled "Supply system in the Multicomercial "A.P" in the city of Babahoyo period 2021", whose main commercial activity is the purchase and sale of hardware products, construction, supplies for the home, bazaar and varieties, has as a general objective; Analyze the supply system, through observation in the current acquisition of purchases in the Multicomercial "A.P." , the hypothetical-deductive method was applied, since it will allow to investigate bases from facts and in this way generate relevant comments for the development of this case study, the techniques that are implemented were the following: the observation technique and interview concluding the following:

The study is framed under the guidelines established by the Technical University of Babahoyo with which it has been tried to determine and know the problematic factors presented in the Multicomercial "A.P.", which has been identified as presenting a deficit in the current management in the control of goods, causing insecurity to customers for not finding the supplies required for their needs, in addition to the lack of strategies in the current supply system, has produced a deficient organization of merchandise in the warehouse area, and due to the inadequate distribution of hangers in the establishment. These and other negative peculiarities that affect the Multicomercial "A.P.", are detailed in greater depth in the development of this study.

Keywords: Supply system, strategic planning, provisioning, choice of suppliers, merchandise control.

3 Planteamiento del Problema

El Multicomercial “A.P.”, cuyo propietario César Enrique Arbeláez Chipantiza con RUC N° 1203368459001, ubicado en las calles By Pass y Barreiro en el cantón Babahoyo, con un periodo de posicionamiento de 5 años en el mercado, ofertan productos ferreteros, construcción, insumos para el hogar, bazar y variedades, la cual sus principales proveedores son; Mega Productos, MAVIJU, Comercial Leons S.A. “IMCOMLEOSA”, Boyacá S.A., ANDEC, Gerardo Ortiz “GO” y FERROHECADU S.A. Dentro del Multicomercial, cuenta con 4 colaboradores cuya funciones se dividen en recibir mercadería, registrar facturas, atención al cliente, archivar, organización en perchas y gestión de inventario.

La gestión actual del control de abastecimiento ha repercutido mucho al establecimiento, trayendo como consecuencias un declive monetario o de productos, sino también en la insatisfacción de los clientes dejando en una difícil posición al Multicomercial, además se ha presentado un escaso control en el ingreso de mercadería existente, por falta de un registro digital, y esto ha causado que el Multicomercial tenga que devolver esta mercadería a sus proveedores retrasando el almacenamiento del lugar, ocasionando un déficit monetario por situaciones presentadas en el control de bienes.

En el Multicomercial “A.P.”, se ha observado un espacio muy reducido para los insumos que se almacenan de manera agrupada en el establecimiento, la cual ha ocasionado productos perdidos, por un inadecuado sistema de gestión, en las ubicaciones de las perchas correspondientes; Además, el área bodega no cuenta con una planificación o clasificación necesaria para controlar sus pedidos y esto ha ocasionado un tiempo de empaque mayor al que se debe tener para la entrega de las mercaderías y hay momentos, en que los bienes de primera

necesidad; como lácteos, fideos, azúcares, entre otros, no mantienen un sistema de abastecimiento requerido para la venta.

Dentro del Multicomercial “A.P.”, ha surgido un desabastecimiento en productos, por un déficit registrado en el control del almacenamiento de mercaderías, como consecuencia presentan más productos con menos demanda y pocos productos con mayor demanda, debido a un escaso control en el sistema abastecimiento. La carencia de estos productos de mayor demanda, han ocasionado un declive en ventas considerable, la cual ha llevado al Multicomercial a una curva descendente de clientes por la falta de bienes ofertados, mediante el inadecuado control administrativo en el área de bodega.

Los colaboradores del Multicomercial “A.P.”, específicamente en el área de bodega, ha presentado problemas de comunicación, debido a ruidos externos ocasionado en sus alrededores y por la distancia en el área de almacenamiento hasta el área de venta, puesto que se encuentra de forma incorrecta en la estructura, para la distribución de bienes; además suele darse de manera frecuente errores de entrega por una mala información que se ha brindado entre ambas áreas. Teniendo como consecuencia un nivel bajo en ventas, por una insuficiente organización en el abastecimiento de ingreso y salida de mercaderías.

En el Multicomercial “A.P.”, se ha identificado una cantidad mayor de productos de menor impacto, por la cual se ha presentado pérdida por el desconocimiento de la demanda actual y esto se ha generado por un inadecuado rol administrativo en el área de compra y venta. Además, no cuentan con una correcta rotación de los productos, dado que tienen que colocar siempre delante para su uso inmediato los bienes más antiguos, puesto que carecen de una revisión constante del inventario existente, por su calidad, y de las fechas de caducidad, la cual ha ocasionado considerables pérdidas por inconvenientes presentados en el sistema de control de abastecimiento.

4 Justificación

La siguiente investigación se realizará con el objetivo de conocer las diversas problemáticas existentes en el sistema de abastecimiento dentro del Multicomercial “A.P.” y la gestión actual en el proceso de abastecimiento, la cual permitirá una mejor visión del escaso rendimiento que se ha presentado en las ventas en el último periodo semestral; además se emplea para identificar el sistema erróneo en el área de abastecimiento, permitiendo un mayor control en el manejo de bienes, con la finalidad de resolver inconvenientes en el despacho de mercaderías y en la información brindada a los clientes

Los beneficios que aportará este estudio de caso, realizado en el Multicomercial “A.P.”, será de ampliar la búsqueda de información necesaria, para de esta manera llegar a la problemática y con lo recolectado, indagar bases y fundamentos que permitan identificar las causas existentes presentados en el área de bodega; además este trabajo ayudará a buscar posibles soluciones, permitiendo una mejor optimización de recursos en la empresa y a su vez realizar un correcto sistema de atención al cliente, mediante un específico control en el sistema de abastecimiento de forma segura y eficaz.

El trabajo desarrollado en el Multicomercial “A.P.”, prevé cambiar las problemáticas existentes en la empresa, como también identificar las causas de origen y las consecuencias que ha llevado el equívoco sistema de abastecimiento actual; además este estudio de caso, podría servir de base para el estudio de posibles soluciones, que pueden ser implementadas de manera interna en el área de bodega, y una viable mejora en el sistema de atención al cliente, puesto que le podría ayudar a la empresa a lograr su supervivencia en el mercado, por eso se ha considerado elemental conocer las acciones se debería tomar frente a las problemáticas en el sistema de abastecimiento en el Multicomercial “A.P.”.

5 Objetivos del estudio

Objetivo General:

Analizar el sistema de abastecimiento, a través de la observación en la adquisición actual de las compras en el Multicomercial “A.P.”

Objetivos específicos:

- ✓ Identificar los factores problemáticos que influyen en el sistema de abastecimiento, a través de una ficha de observación.
- ✓ Determinar el proceso de abastecimiento, aplicando una entrevista al propietario encargado del Multicomercial “A.P.”.
- ✓ Sugerir alternativas que permitan mejorar el sistema de abastecimiento en el Multicomercial “A.P.”.

6 Línea de investigación

El estudio de caso titulado “Sistema de abastecimiento en el Multicomercial “A.P” en la ciudad de Babahoyo periodo 2021” se desarrolla mediante una investigación realizada en el sistema de control de mercaderías, puesto que se analizan diversos factores que afectan en los resultados de las ventas, la cual se buscó realizar una evaluación del abastecimiento que influye en el proceso de despacho, que es la acción base para el buen funcionamiento de la empresa, este estudio de caso se relaciona con la línea de investigación: gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y se enmarca en la sublínea empresas e instituciones públicas y privadas, debido a las razones que a continuación se detallan:

Existe una relación entre las actividades propias del Multicomercial “A.P.” de la ciudad de Babahoyo y la línea de investigación: gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, debido a que la identidad comercial se dedica a la compra y venta de suministros como; productos ferreteros, construcción, insumos para el hogar, bazar y variedades, puesto que el inadecuado control de mercadería, ha producido un desabastecimiento en las perchas la cual se ha vuelto reflejado en el declive de las ventas, la cual hace hincapié en el control de suministros, que es la que permite el desempeño de las metas, destinadas en el sistema de abastecimiento.

Este estudio de caso se enmarca dentro de la sublínea empresas e instituciones públicas y privadas, debido a que la variable a estudiar es el sistema de abastecimiento, puesto que la misma representa un proceso de evaluación coordinado de recursos entre instituciones, que se dará de manera colectiva para un buen funcionamiento de suministro en la empresa, para alcanzar las metas de un correcto control de almacenamiento, la cual comprende una serie de políticas y operaciones que sirven de manejo para alcanzar toda una serie de labores; la misma que se planteara en forma de recomendaciones en este estudio de caso.

7 Marco Conceptual

El Multicomercial “A.P.”, cuyo propietario César Enrique Arbeláez Chipantiza con RUC N° 1203368459001, ubicado en las calles By Pass y Barreiro en el cantón Babahoyo, con un periodo de posicionamiento de 5 años en el mercado, específicamente se estableció en el mercado el 27 de julio del 2017. Dentro del Multicomercial, cuenta con 4 colaboradores cuyas funciones se dividen en recibir mercadería, registrar facturas, atención al cliente, archivar, organización en perchas y gestión de inventario, la cual mantienen turnos rotativos, dos colaboradores en la sección matutina y dos colaboradores en la sección vespertina.

Dentro del Multicomercial “A.P.” se ofertan productos variados como; ferreteros, construcción, insumos para el hogar, bazar y variedades, la cual sus principales proveedores son; Mega Productos, Maviju, Comercial Leons S.A. “IMCOMLEOSA”, Boyacá S.A., Andec, Gerardo Ortiz “GO” y Ferrohecadu S.A., puesto que estos proveedores han sido de mucha relevancia para la empresa, porque los clientes se han sentido conforme con el servicio y productos brindado por parte del Multicomercial, por lo que será en beneficio de la sociedad y al sector de la construcción.

El Multicomercial “A.P.” tiene como misión satisfacer las necesidades de los clientes en el suministro de materiales de ferretera, construcción e insumos para el hogar, garantizando la mejor alternativa en precios, calidad y eficaz, y así contribuir al progreso y desarrollo de nuestra ciudad; además cuenta con una visión la cual se detalla, que en el 2025 se consolidara como una empresa líder y de constante crecimiento en la comercialización, de la ciudad de Babahoyo. Sus valores la cual rigüe el Multicomercial se guía por el respeto al prójimo y alineados con los siguientes principios como son en conducta y mercado.

El sistema de abastecimiento es imprescindible en el Multicomercial “A.P.”, y se debería implementar de manera continua, dado que radica en revisar el nivel de stock consecutivamente,

es decir, cada vez que se produce una entrada o una salida de mercadería, de tal manera que cuando las existencias llegan a un nivel determinado llamado punto de encargo se lanza una orden de pedido por una cantidad fija que se nombra lote económico de compra, volumen óptimo de pedido o cantidad económica de pedido; además se encuentra inmersa la organización, puesto que está orientado hacia la mejora continua permite la identificación de oportunidades y ajuste de prácticas ineficaces en la cadena de suministros, por lo tanto conduce a una gestión segura de recursos y capacidades de la organización, organiza los riesgos con los objetivos empresariales y así contribuye a la generación de una ventaja competitiva en el mercado.

Según Rivadeneira (2018) el sistema de abastecimiento es un proceso importante para lograr los objetivos previstos; Compras no solo es responsable de involucrar a las diferentes partes interesadas (clientes internos), sino también de ayudar a encontrar las soluciones que mejor se alineen con la misión y la visión de la empresa; analizar diferentes escenarios, en función de los diferentes proveedores existentes, el tipo de negociación y las exigencias del mercado que puedan surgir en la cadena.

En términos de gestión en el proceso de abastecimiento, las compras se han establecido como una función central de la cadena de suministro. El tiempo de inicio de este proceso crítico depende de las materias primas, partes, materiales, empaques y otras necesidades identificadas para el proceso productivo; horas requeridas de montacargas en el centro de distribución; La cantidad de papel a imprimir, entre otros:

Tal definición de demanda es el resultado de la planificación y previsión de necesidades que realiza una determinada empresa. Sin embargo, la función de compras está integrada con otras áreas de la empresa, debido a que el agente conoce los insumos y por ende los

participantes que son capaces de cumplir de manera óptima con las necesidades de compra de la empresa (Díaz, 2017, pg. 20).

El propósito de la cadena de abastecimiento no es más que lograr un mayor beneficio de mercado para sus miembros a través de la mejora continua del proceso de servicio al cliente. La gestión de la cadena de suministro también incluye principalmente la gestión del flujo de materiales y el flujo de información para “A.P.”. Múltiples clientes, con el objetivo de mejorar la productividad de la empresa frente a sus competidores, enfocándose en sus objetivos y aumentando así la velocidad de envío. productos, aumentando la diversidad y reduciendo costos, asegurando así una ventaja competitiva efectiva.

Según Castell (2017) la gestión de la cadena de abastecimiento es la integración de los procesos del proveedor al usuario final que entregan productos, servicios e información de valor agregado. Define una cadena de abastecimiento como una colección de tres o más entidades (organizaciones o individuos) directamente involucradas en el flujo ascendente y descendente de productos, servicios, finanzas e información. En el ámbito empresarial, la cadena de suministro cada vez cobra más importancia e importancia, se observa que este sector absorbe entre el 60% y el 80% del valor de venta de la empresa, por lo que se vuelve cada vez más importante convirtiéndose en parte fundamental. de la creación y ejecución de una estrategia lucrativa. ventaja competitiva.

La importancia de la integración del sistema de abastecimiento, como uno de los pilares de la transformación empresarial; También es un proceso diseñado para obtener estratégicamente los bienes y servicios necesarios para sus operaciones, al tiempo que fortalece las relaciones con las partes interesadas, principalmente proveedores y contratistas, para contribuir a su desarrollo. Por

lo tanto, es necesario administrar con éxito el sistema de suministro e integrar de manera efectiva las funciones de la organización.

Las organizaciones deben diseñar sus modelos de negocio teniendo en cuenta las relaciones con sus proveedores y clientes, con una visión más amplia que la propia estructura de la empresa, conscientes de que la mejor forma de competir es hacerlo de forma integrada y colaborativa, mejorando la calidad, la entrega, la productividad y reduciendo costos. La clave del éxito en la gestión de la cadena de suministro es la integración efectiva entre las funciones de la empresa y los participantes de la cadena para que los procesos estén alineados para lograr objetivos comunes. (Niquen, 2017, pag 30).

El propósito de la fase de oferta es la importancia de brindar insumos de alta calidad y demanda al momento de elaborar un producto ya que las materias primas son el factor primordial para brindar un buen producto, además de recolectar la obtención de diferentes insumos para desarrollar la productividad, algunos de los cuales son requeridos para extenderse dependiendo de su destino, también se necesita la fase de suministro para que los Productos Terminados sean entregados en el momento de su distribución a las distintas empresas, teniendo en cuenta tiempos e inventarios.

Según Alberto (2019) en la etapa de aprovisionamiento, los actores aportan diversos recursos para desarrollar actividades productivas. Estas actividades hacen posible que la red suministre materias primas, materiales y servicios, además de poder iniciar su producción más tarde. Las materias primas o recursos variarán en función del sector en el que se desarrolle la cadena. Este eslabón se encarga de brindar los recursos necesarios para satisfacer las necesidades de producción (materiales), teniendo en cuenta los tiempos de entrega de los proveedores y los niveles de inventario de insumos.

Los proveedores son seleccionados de acuerdo a un proceso analizado en una empresa, por el hecho de adquisición de bienes y servicios como maquinaria, materias primas, servicios de limpieza, etc. de gran importancia y necesidad; Por lo tanto, el proceso debe enfocarse en la búsqueda de la calidad, la satisfacción de las expectativas del cliente y la búsqueda de la satisfacción en el momento de la compra, asegurando la lealtad por el valor agregado de los bienes entregados al mercado, ya que la búsqueda de proveedores estratégicos dará una ventaja competitiva en múltiples intercambios comerciales. .

El método de clasificación permite la evaluación y selección de proveedores con base en el análisis cualitativo de la información histórica y la experiencia previa que la empresa u otros compradores han tenido con un proveedor en particular. La evaluación es la clasificación del desempeño de un proveedor según criterios que se clasifican en positivos, neutros o negativos. Luego de asignar calificaciones a cada criterio, el comprador procederá a tomar la decisión final. Estos métodos se basan en métodos estadísticos (Torrijos, 2018, pg 73).

El método ABC que se analiza en el Multicomercial, permite identificar los artículos que tienen un impacto importante en nuestro valor total, como de venta y costo de distribución. Es un método que permite también establecer categorías de productos que precisan de niveles y modos de control distintos, optimizando la gestión de stock y mejorando la organización de la mercadería. Es un método muy útil y que acelera los métodos de abastecimiento de productos en pequeñas y grandes organizaciones. Pero fundamentalmente, este método es un instrumento de gestión de inventarios muy útil para los trabajadores del sector logística y transporte, que, entre otras tareas, se delegan en la organización y gestión del almacén.

Según Coalla (2017) debemos tener en cuenta que, para las empresas con una gran cantidad de productos con diferentes características, el inventario es muy costoso, por lo que tienen que recurrir a inventariar aquellos productos con mayores ventas y menores costos. Esta venta es más rentable para la empresa y constituye un capital fijo para el almacenamiento más costoso en nuestras instalaciones. Para determinar la rotación y el peso de las existencias, se utiliza el método ABC, mediante el cual determinamos cuánta atención se debe prestar a los diferentes productos.

La administración de stocks se da de mucha importancia para las compañías por el elevado coste que tiene y el alto grado de recursos almacenados de forma inadecuada. Estos procesos hacen que cada organización tenga que resolver la manera de cómo controla el stock para no quedarse sin existencias y evitar sobrepasarse en los costes de abastecimiento, es lo que se conoce como gestión de stock. Los sistemas de gestión de stocks deben permitir llegar al nivel óptimo de almacenamiento, por lo tanto, existe un nivel óptimo de stock puesto que se puede determinar la provisión de mercaderías a mantener desde dos perspectivas:

- La del servicio al cliente que involucra al momento de contar con el mayor stock posible para poder despachar cualquier petición.
- La del coste que lleva a tener el menor stock posible para limitar el enorme coste que supone costearlo.

Los bienes o productos de una empresa que deben almacenarse para su posterior venta o puesta en el proceso de fabricación se conocen como inventario corporativo. En el almacén se analiza desde el punto de vista físico de su transformación y desde el punto de vista económico de su valor. Desde el punto de vista físico requieren de una cantidad constante de inventario, almacenándolos, manteniéndolos y manejándolos de manera adecuada y

correcta para mantenerlos en perfectas condiciones para su venta o producción. Desde el punto de vista económico, la empresa, a través de su inventario, determinará las estimaciones de criterio más adecuadas para el tipo de (Fernández, 2018, pg 21).

En la gestión de existencias definimos que es un seguimiento profundo de los materiales o abastos que se almacenan para ser distribuidas con fines lucrativos, esto a través de un sinnúmero de actividades que se realizan dentro de las existencias en bodega que nos permiten de alguna manera que logren facilitar una amplia comprensión en la administración para adaptarse a la demanda que existe proporcionada del registro, asimismo una evaluación que nos permita minimizar los costos de la permanencia de compra y salida del inventario en la empresa.

En ocasiones, los inventarios adquiridos por las empresas no se consumen o no se entregan inmediatamente al usuario final, por lo que deben permanecer en su lugar hasta que se agoten. Este proceso genera costos adicionales que no generan valor para el cliente y deben ser asumidos por las empresas que venden las acciones. Con esto en mente, las empresas necesitan realizar una evaluación integral que les permita minimizar el costo de mantener y mantener el inventario en el almacén, asegurando un flujo continuo de operaciones, para que puedan adaptarse a sus necesidades. Demanda dinámica de inventario en servicio el costo se alinea con los objetivos de la empresa. (Tello, 2018, pg 43).

La propiedad del pensamiento estratégico es el posicionamiento, es decir, el posicionamiento en correlación con el mercado, fundamentalmente en relación con los competidores. Esto significa definir qué quiero ser para nuestro negocio y cómo quiero que lo vean los clientes, la competencia y la sociedad; Además, la estrategia debería ser diferente. Significa elegir un conjunto de procesos a propósito para proporcionar un conjunto único de valor. Obtener

una ventaja competitiva es información que los clientes perciben a nivel empresarial y tendrá un impacto positivo en el aumento de la lealtad a la marca.

Según Vasco (2020) la mayoría de las empresas a menudo no están preparadas para participar en un diseño de inventario estratégico porque esto requiere responder preguntas como cuánto y cuándo. La primera pregunta es de cantidad, la segunda de tiempo, y en muchos casos la empresa no tiene los conocimientos ni las habilidades para responder satisfactoriamente. Además, la clave para proteger y promover el flujo de información relacionada es ubicar los nodos y se deben instalar las medidas de seguridad adecuadas para minimizar la interrupción de las señales de demanda, a partir de ahí se convierte en una decisión estratégica que afecta la cadena de suministro. en aspectos como servicios, capital de trabajo, flujo de caja y retorno de inversión.

En el Multicomercial, hay que tomar en cuenta que no conocer sobre el manejo en el sistema de abastecimiento, presenta un bajo nivel logístico en operaciones de almacenamiento y distribución, la cual puede presentar inconvenientes para efectuar con las obligaciones pendientes con sus proveedores, esto es debido a que en el área de bodega efectúan un escaso control de insumos que se traslada de un punto a otro, analizando los costes logísticos tales como; costo de tramitación de pedidos, costo de almacenamiento, costo de posesión y costo de transporte, la cual son de relevancia en la logística analizada en la empresa.

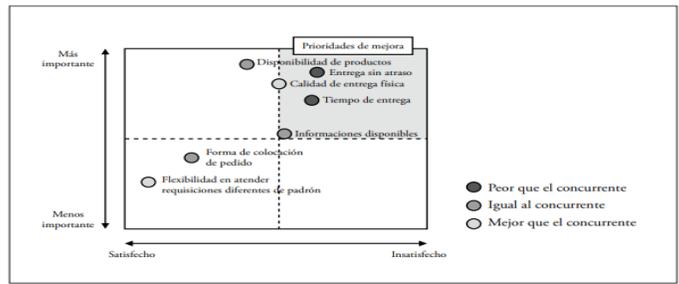
La logística empresarial comprende la planificación, organización y control de todas las actividades involucradas en la recepción, movimiento y almacenamiento de materiales y productos, desde la compra hasta el consumo, pasando por la organización y como un sistema integrado, incluyendo todo lo relacionado con el flujo de información. Nos

esforzamos por satisfacer las necesidades y requerimientos de las necesidades de la manera más rápida, eficiente y al menor costo posible. (Arbos, 2018, pg. 34).

La logística nos permite tener una administración netamente apropiada en la organización ya que se encarga del aprovisionamiento de materia prima necesaria para la producción final del producto hasta el encargo de entrega de la mercadería al cliente es decir que el producto terminado llegue al cliente final, asimismo permite tener una amplia gama de capacidad de almacenar productos en bodegas porque nos optimiza la función de la planificación y nos ayuda a identificar posibles errores que tengamos en el abastecimiento o de la cadena de suministros.

La logística permite una adecuada gestión en un entorno empresarial, por lo que la logística modernista supone la consecución de una ventaja competitiva y comparativa en un mercado cambiante, dependiendo de la demanda puede cambiar los gustos y preferencias de los clientes, Este tema se utiliza en una empresa u organización que tiene la capacidad de almacenar sus productos a través de dos puntos principales, como son: optimizar la comercialización y el envío al menor costo porque cumple la función Capacidad para planificar y administrar de manera efectiva el flujo de materiales entre proveedores y clientes a través de un sistema mejorado y controlado (Marithza, 2020).

Figura 1: Indicadores de desempeño interno



Fuente: Incidencia de la logística en el marketing

Autor: Burbano Vallejo

La cadena de valor de una empresa se obtiene inspeccionar y fragmentar o dividir la organización en sus acciones estratégicas más notables a fin de deducir cómo marchan los costos, las fuentes existentes y en qué reside la diferencia, la empresa realiza este análisis para evaluar los procedimientos relacionados a cada paso que se da para no tener errores y deben seguir teniendo como propósito incrementar la eficacia la coordinación y la comunicación en la herramienta de la producción a fin de otorgar el máximo valor con el menor gasto posible .

Según Raffo (2017) una cadena de valor se define como una red de alianzas o estrategias entre varias empresas comerciales independientes. Comparten una visión, objetivos, estrategia y misión comunes, y comparten los riesgos y las recompensas que pueden surgir de esta combinación. El objetivo principal de unirse a la cadena de valor es optimizar el sistema para lograr objetivos individuales difíciles de alcanzar, para esto necesita una comunicación y coordinación efectivas. La cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que identifica y visualiza las actividades que realmente crean valor para los clientes en la organización.

Puede definirse como la percepción que tiene un cliente de un producto, o el enfoque en la mente de un cliente, con respecto a ese producto o servicio. Así como la capacidad de cumplir con los requisitos para ello. Se ve como una descripción del producto dependiendo de si es positivo o negativo. No es caro, pero muchas veces puede confundirse y esto implica poder alcanzar los deseos de acuerdo a un estilo de vida y adaptar el producto a los roles de los consumidores de acuerdo a sus deseos. Del mismo modo, la calidad del producto depende de la percepción del cliente.

La calidad no es solo responsabilidad del productor de un bien o servicio, sino que también requiere de la participación de todos los miembros de la organización para lograr la

participación en las actividades de aseguramiento de la calidad dirigidas a los consumidores, usuarios y consumidores. Se ha centrado en la perfección, no en el defecto, en el control de calidad total. Feigenbaum dijo que el término "calidad" no significa "mejor", sino que apunta a brindar a los clientes el mejor servicio y precios (Nizama, 2020, pg 22).

El asistente comercial y las funciones que tiene que desempeñar incluyen la función de comunicación para la empresa para la que trabaja y donde puede hacer negocios. En el interior, puede mediar entre todos sus empleados y departamentos, cuidando documentos, organizando reuniones y rastreando la logística del producto; Además, se encargan de brindar asistencia en el cierre de procesos de venta. Para lograr este objetivo, a menudo realizan tareas que requieren habilidades comerciales, administrativas, de comunicación y diplomáticas para interactuar sin problemas con los clientes en cada etapa del negocio.

Según Rosa (2017) esto permite a las empresas operar en un gran escenario con ventajas competitivas y la capacidad de ampliar el mercado gradualmente, alejando cada vez más a los clientes y exigiendo más puntualidad y división, reducción de inventario y puntualidad. y el tiempo de carga y descarga. Muchas empresas no quieren prestar este servicio directamente y necesariamente firmarán un contrato En este sentido, en la etapa de preventa, el vendedor puede obtener información importante sobre los clientes y competidores, la cual es muy útil no solo para la presentación, manejo de objeciones, conclusiones, cierre de operaciones de venta, sino también sobre la empresa para sus estrategias de venta; además los comunicadores deben exhibir ciertas pautas en la comunicación, además de ciertas características y habilidades ya sea por medios grupales o personales.

8 Marco metodológico

8.1 Tipo de enfoque

El enfoque metodológico utilizado para el desarrollo de la presente investigación es de tipo cuantitativo y cualitativo. Dentro del enfoque cuantitativo se basó en un positivismo lógico que se centra en buscar las causas, la explicación de los hechos que originan al problema, y como estos afectan al desenvolvimiento de la empresa. Dentro del enfoque cualitativo esta investigación se encargó de describir las falencias de un control interno, además es la constante proposición de teorías que los investigadores intentan desarrollar o probar.

8.2 Tipo de investigación

El tipo de investigación utilizadas en el presente caso de estudio fueron documental y descriptiva. Es documental porque se realizó la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, bases de datos indexadas para el desarrollo del presente tema investigativo. Es descriptiva porque se abarcó la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual de la empresa y la comprensión de procesos de control interno de inventarios y el análisis de la realidad estudiada, con el fin de presentar una interpretación correcta.

8.3 Método

La metodología aplicada para este estudio de caso, fue a través del método; hipotético deductivo, debido a que se basó en estudios aplicados, en el control del sistema de abastecimiento en el Multicomercial, para profundizar los hechos y de esa manera formular comentarios pertinentes, que permita conocer de forma directa la información adecuada y fiable, y a su vez desarrollar una conclusión acertada acerca del objeto de investigación; además en el aplicación del este método permitió observar y obtener datos específicos en el área de bodega.

8.4 Técnicas

En el desarrollo de este estudio de caso, para identificar y analizar el sistema de abastecimiento presentado en el Multicomercial “A.P.”, se implementó la técnica de la observación de la cual permitió evaluar los inconvenientes suscitado en el área de bodega específicamente en el almacenamiento de mercadería; además se realizó una entrevista en cual se basó para obtener una información específica acerca del proceso de abastecimiento que se lleva a cabo dentro de la empresa y de esta manera generar hipótesis a través de interpretaciones sobre los resultados.

8.5 Instrumentos

Para el desarrollo del método se utilizó varios instrumentos, como una ficha de observación la cual se trató de un documento por escrito, que se compuso de siete preguntas la cual se detallan la evaluación sobre los factores problemáticos influyente en el área de abastecimiento, también se implementó una ficha de entrevista que parte de ocho preguntas realizado al propietario del Multicomercial, con el fin de conocer detalladamente el ingreso y salida de mercaderías, mediante el análisis brindado por los comentarios sobre el proceso laboral interno en el área de abastecimiento

9 Resultados

Para evidenciar los datos obtenidos por medio de una ficha de observación realizada en el área de abastecimiento y una entrevista aplicada al propietario del Multicomercial “A.P.”, se realizó una matriz descriptiva y una matriz de resultados, que se detallan a continuación:

Tabla 1: Factores problemáticos

Área	Aspectos a identificar	Logros alcanzados
Bodega “sistema de abastecimiento”	Dispone de suficiente espacio físico	Dentro del Multicomercial, el área de bodega no cuenta con suficiente espacio físico.
	Almacenan productos con poca demanda	Dispone variedad de productos con poca demanda.
	Existe buena comunicación entre los colaboradores de bodega	Se observo que los colaboradores no mantienen una excelente comunicación constante.
	Productos e insumos en excelente estado de almacenamiento	El 20% de los insumos no se mantienen bien almacenados.
	Realiza un sistema de rotación de mercadería	Realiza un sistema de rotación de mercaderías semanalmente.
	Categoriza los productos e imágenes mediante la localización o por secciones	En ciertas perchas no hay información sobre los productos ofertados.
	Registra todos los movimientos de ingreso y salida de mercaderías	Si se registra los movimientos de ingreso y salida de mercaderías.

Fuente: Ficha de Observación aplicada en el área de abastecimiento del Multicomercial “A.P.”

Elaborado por: Jose Daniel Payete Caballero

Tabla 2: *Proceso de abastecimiento*

Orden	Preguntas	Aspectos relevantes
1	¿Cada qué tiempo se realiza el conteo y verificación del inventario físico?	El conteo y verificación del inventario se realiza mensualmente.
2	¿De qué manera se mantiene almacenada y ordenada la mercadería en bodega?	Se mantiene almacena las mercaderías por secciones, para identificar de manera rápida los productos ofertados.
3	¿Cómo se ejecutan los procesos de control de abastecimiento de las mercaderías que entran y salen en el Multicomercial “A.P.”?	Se ejecutan por un medio de un registro realizando de manera física, y luego se pasa a digital, para anexarlo en un folder, donde se detallan los productos vendidos y de los productos que llegan.
4	¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su bodega?	Se realiza semanalmente el abastecimiento de mercaderías.
5	¿Cómo satisface a su demanda, o presenta déficit de inventario?	En ciertos momentos se ha presentado déficit de inventario, por no contar con los productos que nos piden.
6	¿Qué producto se vende más?	Productos ferreteros
7	¿Qué producto se vende menos?	Bazar y variedades
8	¿La empresa dispone de un plan de control de abastecimiento? De ser sí, ¿Cómo lo implementa en la entidad el plan de control de abastecimiento?	El Multicomercial no disponemos de un plan de control de abastecimiento

Fuente: *Entrevista aplicada al propietario del Multicomercial “A.P.”*

Autor: *Jose Daniel Payete Caballero*

10 Discusión de resultados

Mediante los datos obtenidos por medio de la ficha de observación aplicada en el área de bodega, específicamente en el sistema de abastecimiento, se ha determinado los siguientes factores problemáticos, puesto que se ha visto afectado en el proceso comercial de la empresa; como no disponer de suficiente espacio físico, para almacenar de forma adecuada la mercadería, lo que ha ocasionado productos caducados o en estado de deterioro, el almacenamiento de productos con poca demanda genera pérdidas al local por un tiempo promedio de dos meses en stock en las perchas; además de no contar con información detallada (precio, marca y presentación del empaque) de los productos existentes en el inmueble al momento del que el cliente busca los insumos para su necesidad.

Se observo que los colaboradores a cargo en el área de bodega, ha generado retraso en las ordenes de entrega por una poca comunicación que mantienen, produciendo alteraciones en los clientes por el tiempo de espera. El 80% de la mercaderías existente en el Multicomercial se mantiene de forma correcta y bien almacenada, pero el 20% de dicha mercaderías se presenta de manera desordenada y sin información actualizada y detallada de lo que se oferta; además la rotación de la mercaderías en dicho establecimiento, se da por medio de una planificación en la que se detalla, que la rotación se realiza mensualmente y de forma eficaz, pero en el área de insumos para el hogar, no ha funcionado de manera correcta aquella planificación, por lo que existe productos de insumos básicos que caducan de forma rápida.

Por medio de una entrevista realizada al propietario general del Multicomercial, la cual detalló sobre los procesos de abastecimiento que se desarrollan de manera interna en el local; además indicó que el conteo y verificación del inventario físico se realiza de manera mensual, puesto que esta planificación ha servido para identificar falencias y poder analizar la situación

actual de las mercaderías existentes. La autora Rosa (2017) indica, que las estrategias en el proceso de abastecimiento, permite a las empresas operar en un escenario amplio con ventaja competitiva y capacidad de ampliar gradualmente el mercado, alejarse del cliente, exigir más puntualidad y distribución, reducir inventarios y el tiempo de carga y descarga.

Por medio del autor Vasco (2020), nos señala que, la mayoría de las empresas a menudo no están preparadas para participar en un diseño de inventario estratégico porque esto requiere responder preguntas como cuánto y cuándo. La primera pregunta es de cantidad, la segunda de tiempo, y en muchos casos la empresa no tiene los conocimientos ni las habilidades para responder satisfactoriamente, la cual por medio de la respuesta del propietario del Multicomercial indico que el almacenamiento de mercaderías se da mediante una estrategia presentada en el área de bodega, puesto que mantiene los productos por secciones, pero cuando la bodega se sobre abastece, tiende por acumularse los cartones uno encima de otro sin un orden específico.

El autor Tello (2018) nos habla que las empresas necesitan realizar una evaluación integral que les permita minimizar el costo de mantener el inventario en el almacén, asegurando un flujo continuo de operaciones, para que puedan adaptarse a sus necesidades. Pero el propietario manifiesta que las operaciones en los procesos de control de abastecimiento de las mercaderías que entran y salen en la empresa, se ejecutan por medio de un registro de manera física, específicamente anotado en un cuaderno, para luego pasarlo de manera digital en formato Excel, para de esta manera identificar los productos en stock, la cual el tiempo que se realiza el proceso de abastecimiento de mercaderías se da semanalmente dependiendo la demanda de los productos, por lo manifestado en la entrevista realizada al propietario del establecimiento; además enfatizo que en ciertos momentos se ha presentado un déficit de inventario, por no contar con productos que se demandan.

11 Conclusiones

Los factores problemáticos que influyen en el sistema de abastecimiento del Multicomercial “A.P.” son los siguientes; presentan un espacio físico para el almacenamiento de mercaderías muy reducido, por otro lado, al realizar pedidos almacenan productos con poca demanda, generando escases en otros artículos que se piden más. Dentro del área de bodega el personal de almacenamiento no mantiene una excelente comunicación; además, que el 80% de las mercaderías se almacenan de forma correcta, puesto que el 20% no se realiza de la misma forma, afectando gradualmente el orden de los productos en las perchas, por motivo adicional de que no tienen toda la información sobre lo que se oferta en ciertas ocasiones.

El sistema de abastecimiento utilizado en la empresa, presenta falencias por la gestión actual, la cual ha generado un almacenamiento incorrecto por la cantidad de productos de poca demanda y un desorden en las perchas por llevar un sistema por secciones poco eficiente, para dar una mejor perspectiva a los productos que se ofertan y se vendan de manera más rápida, lo que ha generado que el cliente opte por retirarse del establecimiento por no encontrar el producto que estaba solicitando, y que simplemente no pudo ser localizado por la acumulación de mercaderías por las falencias presentadas en el sistema de abastecimiento.

Es necesario mencionar que gestión en el sistema de abastecimiento aspira mejorar los inconvenientes previamente mencionados tomando en cuenta cada análisis y estudio realizado, puesto que sería necesario plantear y generar una mayor y más detallada planificación estratégica, que impulse de manera continua a mejorar la gestión del abastecimiento y el suministro de mercaderías para la empresa, con la finalidad de reducir al mínimo los problemas e inconvenientes, relacionados con el ingreso y almacenamiento de mercaderías durante el proceso de abastecimiento.

12 Recomendaciones

- Implementar un control interno en el área de bodega, que permitan reducir el incremento de productos con poca demanda, para que de esta manera almacenar las mercaderías que se vendan con mayor frecuencia; además de capacitar a los colaboradores, sobre la coordinación y trabajo en equipo para una mayor eficiencia en el trabajo, y lograr mejorar la atención al cliente, y con esto permitir una aplicación a un nuevo sistema de rotación de mercaderías, que permita mejorar el orden de las perchas de forma sistemática y correcta.
- Realizar una mejor verificación del inventario de manera semanal, ya que permitirá identificar de forma rápida los productos que estén cerca de caducar, específicamente los productos de primera necesidad, mediante un plan de control de abastecimiento dentro del Multicomercial, para que de esta manera evitar riesgos ya sea a corto o largo plazo en el ingreso de nuevas mercaderías, también diseñar un nuevo sistema por secciones de perchas con información detallada sobre lo que se está ofertando para una mejor apreciación del producto.
- Aplicar nuevas estrategias de sistema de abastecimiento, tales como; reducir la cantidad de mercaderías por el espacio físico muy reducido, para que de esta manera no se agrupen los productos de forma incorrecta, la estrategia de ubicación de las mercaderías de acuerdo a la necesidad de los clientes como; colocar en zonas calientes (más visibles) los productos que generen mayor ganancias para realizar una rotación de producto de forma más rápida, la estrategia de estructurar y ordenar el espacio en bodega, para que de esta manera establecer un sistema de numeración de los productos para optimizar el registro del inventario.

13 Referencias

- Alberto, L. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada. *UNAH Repositorio Institucional*, 5-12.
- Arbos, L. C. (2018). *Logística. Gestión de la cadena de suministros*. Madrid: Ediciones Diaz Santos.
- Castell, O. C. (2017). Gestion de la cadena de abastecimiento para la competitividad. *Sinapsis*, 102-107.
- Coalla, P. P. (2017). *Gestion de Inventarios* . Madrid : Editorial Paraninfo .
- Diaz, C. A. (2017). *Gestion de la Cadena de Abastecimiento*. Bogotá: Fondo editorial Areandino.
- Fernández, A. C. (2018). *Gestion de inventarios* . Malaga: IC Editorial.
- Marithza, E. (2020). Gestión de proveedores un ramal de conocimiento de la logística moderna. *Fipcaec Enfoques*, 1-22.
- Niquen, J. L. (26 de 10 de 2017). *Modelo de Gestión de Abastecimiento*. Obtenido de CyberTesis: <https://hdl.handle.net/20.500.12672/4419>
- Nizama, G. (29 de 12 de 2020). *Repository unh*. Obtenido de La programacion de abastecimiento y la gestion logistica: <http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/3518>
- Raffo, J. L. (10 de 05 de 2017). *La gestión por procesos en su papel de estrategia generadora de ventaja competitiva aplicada a los enfoques de asociatividad de las MyPE's*. Obtenido de UPCommons: <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/108505>

Rivadeneira, M. T. (2018). El abastecimiento estrategico y su aplicacion en las empresas.

Unilibre, 129-140.

Rosa, J. (2017). La logística y las soluciones en la gestión de la red de abastecimiento. *Dialnet*,

21.

Tello, F. A. (04 de 03 de 2018). *Modelo de gestión para el abastecimiento de productos*.

Obtenido de Repositorio Academico de la Universidad de Chile:

<https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/164037>

Torrijos, M. G. (25 de 07 de 2018). *La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos*. Obtenido de RUO:

<https://digibuo.uniovi.es/dspace/handle/10651/47803>

Vasco, E. O. (27 de 01 de 2020). *Esumer* . Obtenido de Administración logística de la cadena de abastecimiento basada en DDMRP:

<http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/1922>

14.2 Anexo 2

14.2.1 RUC

SRI en línea

Inicio sesión

RUC > Consulta

Consulta de RUC

RUC: 1203368459001 Razón social: ARBELAEZ CHIPANTIZA CESAR ENRIQUE

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO** Nombre comercial:

Actividad económica principal: ACTIVIDADES DE LIMPIEZA EXTERIOR DE EDIFICIOS DE TODO TIPO, COMO OFICINAS, FÁBRICAS, ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES, INSTITUCIONES Y OTROS LOCALES COMERCIALES, PROFESIONALES Y EDIFICIOS CON MÚLTIPLES UNIDADES RESIDENCIALES (MULTIFAMILIARES).

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
PERSONA NATURAL	OTROS	NO

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
23/10/2000	20/07/2022		18/04/2011

Módulo: Trámites

SRI en línea

Inicio sesión

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	ASIGCA	LOS RIOS / BABAHOYO / DR. CAMILO PONCE / AV. 25 DE JUNIO BY PASS S/N Y BARREIRO	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
002	MULTICOMERCIAL AP	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / BY PASS. AV 25 DE JUNIO S/N Y BARREIRO	ABIERTO

1 10

Módulo: Trámites

14.3 Anexo 3

14.3.1 Ficha de observación

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
FICHA DE OBSERVACIÓN

Fecha: 08/07/2022						
Lugar: Multicomercial “A.P.”						
Propietario del negocio: Ing. Cesar Enrique Arbeláez						
Observador: José Daniel Payete Caballero						
Objetivo			Aprendizaje Obtenido			
Analizar la información obtenida, para el desarrollo del estudio de caso titulado			La ficha de observación permite evaluar problemas y ayuda a ofrecer recomendaciones.			
Aspecto a observar						
Factores problemáticos presentados en el área de abastecimiento.						
N.	Preguntas	Si	No	Poco	Mucho	Observaciones
1	Dispone de suficiente espacio físico					
2	Almacenan productos con poca demanda					
3						

	Existe buena comunicación entre los colaboradores de bodega					
4	Productos e insumos en excelente estado de almacenamiento					
5	Realiza un sistema de rotación de mercadería					
6	Categoriza los productos e imágenes mediante la localización de productos por sección					
7	Registra todos los movimientos de ingreso y salida de mercaderías					

14.4 Anexo 4

14.4.1 Ficha de entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

Objetivo: El presente cuestionario de entrevista es solo para fines investigativos y académicos, exclusivo para el desarrollo de un estudio de caso, requisito esencial en el proceso de titulación.

Empresa: Multicomercial “A.P.”

Nombre del entrevistado: Ing. Cesar Enrique Arbeláez.

Cargo de entrevistado: Propietario de la Empresa

¿Cada qué tiempo se realiza el conteo y verificación del inventario físico?

¿De qué manera se mantiene almacenada y ordenada la mercadería en bodega?

¿Cómo se ejecutan los procesos de control y sistema de abastecimiento de las mercaderías que entran y salen en el Multicomercial “A.P.”?

¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su bodega?

¿Cómo satisface a su demanda, o presenta déficit de inventario?

¿Qué producto se vende más?

¿Qué producto se vende menos?

¿La empresa dispone de un plan de control de inventario? De ser sí, ¿Cómo lo implementa en la entidad el plan de control de inventario?

14.5 Anexo 5

14.5.1 Matriz de consistencia metodológica

Matriz de consistencia metodológica				
Objetivos específicos	Procedimiento	Técnica	Instrumento	Evidencia
Identificar los factores problemáticos que influyen en el sistema de abastecimiento, a través de una ficha de observación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar el sector comercial 2. Analizar el sector comercial 3. Recopilar información 	La observación	Ficha de observación	Tabla descriptiva sobre los factores problemáticos influyente en el sistema de abastecimiento
Determinar el proceso de abastecimiento del negocio, aplicando una entrevista al propietario del Multicomercial "AP".	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar al personal 2. Formular las preguntas 3. Enviar el formulario 4. Recopilar información 	Entrevista	Ficha de entrevista	Tabla de resultados sobre el proceso de abastecimiento del Multicomercial "A.P."
Recomendar soluciones que permitan mejorar el sistema de inventario en el Multicomercial "AP".	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer la variable 2. Obtener información sobre gestión de inventarios 3. Analizar la información 	Análisis documental	Ficha de datos	Propuestas de soluciones

14.6 Anexo 6

14.6.1 Matriz de recomendaciones

Matriz de recomendaciones		
Objetivos	Conclusiones	Recomendaciones
Identificar los factores problemáticos que influye en el sistema de abastecimiento, a través de una ficha de observación.	Los factores problemáticos que influyen en el sistema de abastecimiento del Multicomercial "A.P." son los siguientes; presentan un espacio físico para el almacenamiento de mercaderías muy reducido, por otro lado, al realizar pedidos almacenan productos con poca demanda, generando escases en otros artículos que se piden más. Dentro del área de bodega el personal de almacenamiento no mantiene una excelente comunicación; además, que el 80% de las mercaderías se almacenan de forma correcta, puesto que el 20% no se realiza de la misma forma, afectando gradualmente el orden de los productos en las perchas, por motivo adicional de que no tienen toda la información sobre lo que se oferta en ciertas ocasiones.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementar un control interno en el área de bodega, que permitan reducir el incremento de productos con poca demanda. ✓ Capacitar a los colaboradores, sobre la coordinación y trabajo en equipo para una mayor eficiencia en el trabajo. ✓ Aplicar nuevo sistema de rotación de mercaderías, que permita mejorar el orden de las perchas.
Examinar el proceso de abastecimiento del negocio, aplicando una entrevista al propietario del Multicomercial "A.P."	El sistema de abastecimiento utilizado en la empresa, presenta falencias por la gestión actual, la cual ha generado un almacenamiento incorrecto por la cantidad de productos de poca demanda y un desorden en las perchas por llevar un sistema por secciones poco eficiente, para dar una mejor perspectiva a los productos que se ofertan y se vendan de manera más rápida, lo que ha generado que el cliente opte por retirarse del establecimiento por no encontrar el producto que estaba solicitando, y que simplemente no pudo ser localizado por la acumulación de mercaderías por las falencias presentadas en el sistema de abastecimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar una mejor verificación del inventario de manera semanal, para identificar productos por caducar. ✓ Aplicar un plan de control de abastecimiento dentro de la empresa, para que de esta manera eviten riesgos en el ingreso de nuevas mercaderías. ✓ Diseñar un nuevo sistema por secciones de perchas con información detallada sobre lo que se está ofertando.
Recomendar soluciones que permitan mejorar el sistema de inventario en el Multicomercial "A.P."	Es necesario mencionar que gestión en el sistema de abastecimiento aspira mejorar los inconvenientes previamente mencionados tomando en cuenta cada análisis y estudio realizado, puesto que sería necesario plantear y generar una mayor y más detallada planificación estratégica, que impulse de manera continua a mejorar la gestión del abastecimiento y el suministro de mercaderías para la empresa, con la finalidad de reducir al mínimo los problemas e inconvenientes, relacionados con el ingreso y almacenamiento de mercaderías durante el proceso de abastecimiento.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Implementar nuevas estrategias de sistema de abastecimiento, con la finalidad de reducir problemas de almacenamiento. ✓ Planificar nuevos métodos de abastecimiento, para incrementar la productividad en el área de bodega.

14.7 Anexo 7

14.7.1 Certificado de Análisis Compilatio



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

PAYETE CABALLERO JOSE DANIEL

3%
Similitudes

< 1%
Texto entre comillas
0% similitudes entre comillas

< 1%
Idioma no reconocido

<small>Nombre del documento:</small> PAYETE CABALLERO JOSE DANIEL.docx <small>Tamaño del documento original:</small> 171,13 ko <small>Autor:</small> []	<small>Depositante:</small> undefined undefined <small>Fecha de depósito:</small> 10/8/2022 <small>Tipo de carga:</small> url_submission <small>fecha de fin de análisis:</small> 10/8/2022	<small>Número de palabras:</small> 7265 <small>Número de caracteres:</small> 47.116
---	--	--

Ubicación de las similitudes en el documento:


Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	RODRIGUEZ VENASQUEZ JUAN DARIO.docx RODRIGUEZ VENASQUEZ JUAN ... #102116 <small>El documento proviene de mi grupo</small>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (62 palabras)
2	GARCIA LITARDO JUBIXSA JULADY.docx Estudio de caso Garcia Litardo Jubil... #452047 <small>El documento proviene de mi grupo</small>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (86 palabras)
3	AMAIQUEMA GIL SARAI BETSABE.docx AMAIQUEMA GIL SARAI BETSABE #164212 <small>El documento proviene de mi grupo</small>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (68 palabras)
4	repositorio.ug.edu.ec http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/4729/3/Trabajo de Tulaci3n y Villavicencio.pdf...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (22 palabras)
5	Documento de otro usuario #116133 <small>El documento proviene de otro grupo</small> 1 fuente similar	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (21 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	FRANCO BIENAVIDES GEOVANNY ANDRES.docx ESTRATEGIAS DE VENTAS E... #452040 <small>El documento proviene de mi grupo</small>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (26 palabras)
2	dSPACE.UTB.EDU.EC http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/19000/11708/3/UTB-FARI-COM-000005.pdf%20	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (21 palabras)
3	www.abadocu.com Definición de Cadena de Suministro según diversos autores. - P... http://www.abadocu.com/tesis-master/documento/instituto-tecnologico-de-tonoralgeringenia-de-procesos/def...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (11 palabras)
4	repositorio.ug.edu.ec http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/54671/3/BSNGQ-SCC-21948.pdf%20	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (11 palabras)
5	repositorio.utmachala.edu.ec http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/18000/6144/3/TTUACF-2016-AG-CD00093.pdf%20	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

1	https://hdl.handle.net/20.500.12672/4419
2	http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/3518
3	http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/164037
4	http://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/1922