



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE
ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

PROCESO DE TITULACIÓN

PERIODO DICIEMBRE 2022 - MAYO 2023

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
COMERCIO**

TEMA:

**GESTIÓN DE INVENTARIO EN EL COMERCIAL PEPITA DEL CANTÓN
URDANETA, PERIODO 2022**

EGRESADO:

JOSÉ PIGUAVE

TUTOR:

ING. FABIAN PEÑAHERRERA LARENAS

AÑO:

2023

INTRODUCCIÓN

En cualquier negocio comercial, el inventario es uno de los elementos más importantes de la industria, ya que su supervivencia en el mercado altamente competitivo de hoy depende de su adecuada gestión. Mantener controles de inventario adecuados permite a las empresas tomar mejores decisiones no solo para aumentar las ventas, sino también para atraer a más clientes, ya que estos controles brindan una gestión de inventario eficaz para satisfacer la demanda de los consumidores. En base a esta problemática se plantea el caso de estudio “GESTIÓN DE INVENTARIO EN EL COMERCIAL PEPITA DEL CANTÓN URDANETA, PERIODO 2022”.

El trabajo de investigación se realizó en Comercial Pepita del Cantón Urdaneta, Provincia de Los Ríos. Esta empresa comercial fue en sus inicios un pequeño negocio familiar, pero gracias al rápido desarrollo se ha convertido en una de las empresas comerciales más competitivas del mercado local con más de 3 años de historia y con tres tipos diferentes de actividad económica, como son las ventas al por mayor y menor de diversos productos en comercios, cilindros de gas doméstico y bebidas alcohólicas.

El presente estudio de caso tiene como objetivo realizar un análisis del control de inventarios de Comercial Pepita, identificando así deficiencias en los procesos utilizados para el manejo de inventarios, las cuales se ven reflejadas en ineficiencias en los controles, factor que afecta la rentabilidad económica y el desempeño comercial.

El propósito del caso de estudio es resaltar la importancia de llevar un adecuado control de inventarios a cualquier tipo de empresa o negocio comercial, ya que ayuda a mantener una cantidad equilibrada de inventario y saber qué productos o insumos son los más demandados por la actividad productiva de la empresa.

El presente trabajo se realizó en el marco del estudio “Gestión Financiera Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control” con enfoque en la sublínea “Empresas e Instituciones Públicas y Privadas” de la Universidad Técnica de Babahoyo Ocupación Empresarial, ya que tiene como objetivo gestión administrativa relacionada con el análisis y control de inventarios.

Este estudio de caso se basa en información recolectada durante la entrevista, por lo que se llega a conclusiones que se adecúan a los objetivos previamente mencionados en el trabajo.

DESARROLLO

El Comercial Pepita, ha mostrado un crecimiento progresivo desde el inicio de su actividad económica, se encuentra ubicada en la provincia de Los Ríos, en el cantón Urdaneta, en el barrio 28 de mayo, calle Carlos Olmedo vía Caluma. Inició su actividad en el año 2015 como una pequeña empresa familiar que abastece a los vecinos de la parroquia de los bienes necesarios. Actualmente, según los datos del Servicio de Rentas, la propietaria es la señora Haro Armijos Kathy, que mantiene la condición de persona natural, se requiere llevar registros contables con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) 1204013490001, realizando tres tipos de actividades económicas, por ejemplo; venta al por mayor y al menor de productos diversos en comercios, bebidas alcohólicas venta al por mayor y al menor de cilindros de gas domiciliarios.

A lo largo del tiempo, los dueños de Comercial Pepita han trabajado arduamente para brindar productos de calidad y mantener un buen servicio al cliente para los vecinos de la Parroquia Ricaurte, Catarama y sus alrededores. Para Recalde declaro que: “es importante que las empresas comprendan que, más allá de los productos que ofrecen, lo que realmente garantiza su supervivencia, crecimiento y éxito en el mercado es satisfacer las necesidades reales de sus clientes.” (2021, págs. 6-9).

En este caso de estudio se analiza el manejo de inventario en Comercial Pepita, con el fin de evaluar la eficacia de los procesos implementados para reducir riesgos tales como fraude, pérdida, deterioro, disminución de costos y generar informes financieros precisos. Este estudio es justificado porque permite obtener resultados de manera directa y se cuenta con la autorización de la entidad para revisar los inventarios en los periodos analizados, lo que permite examinar las diferencias existentes entre el volumen de ventas de Pepita.

El Objetivo de este caso de estudio es “ANALIZAR EL CONTROL DE INVENTARIO DEL COMERCIAL PEPITA DEL CANTÓN URDANETA”, como resultado surgen los siguientes objetivos específicos:

- Diagnosticar la situación actual del comercial Pepita.
- Identificar las falencias en los procesos administrativos.
- Examinar los procedimientos que influyen en el control de inventarios del comercial Pepita.

En el comercial Pepita se ha detectado una carencia en sus procedimientos administrativos, una de ellas es la falta de un control de inventario efectivo de los suministros. Según Mindiola, “La gestión de inventarios es crucial para las compañías, ya que se considera una parte fundamental de la estructura organizacional y su columna vertebral más significativa.” (Mindiola G, 2020)

De acuerdo a lo expuesto por Vivanco, “Un manual de procedimientos es la mejor herramienta que idealmente refleja el proceso de actividades específicas en una organización mientras implementa el funcionamiento efectivo de esas políticas, leyes, procedimientos y mecanismos” (2022, pág. 9).

En el comercial Pepita no se tiene el manual de operaciones, ya que se evidencia que las prácticas empleadas son de manera intuitiva, es decir, basándose en la experiencia de los empleados. Durante la entrevista, la dueña y administradora comentó que instruye a sus empleados a través de conversaciones sobre las responsabilidades y deberes que se deben tener, además, es a los empleados más antiguos son quienes se les da prioridad para instruir a los recién llegados.

Con respecto al párrafo anterior Vera, menciona que el manual de funciones es un componente esencial de cualquier compañía, estos documentos describen en detalle y de

manera específica las diferentes responsabilidades, requisitos, actividades, relaciones y comunicación de cada área de trabajo, por lo tanto, su implementación debería ser de mayor importancia (2019, págs. 18-20).

La distribución de las áreas comerciales y del personal es la siguiente: dos áreas de venta, el comercial vende mercadería, alcohol y cilindros de gas, en estas áreas se encuentran dos cajeras que se encargan del cobro y empaque de la mercadería vendida, y otra cajera se encarga de perchar el producto. La propietario está ubicado en el territorio administrativo, vela por el buen desarrollo de las actividades comerciales, a la vez que administra los asuntos de otorgamiento y recepción de crédito para sus clientes y otros. En el área de almacén hay una persona que recibe la mercadería y la registra en el sistema, y en esta área hay dos cargueros que trasladan la mercadería recibida al almacén.

El sector comercial ha identificado debilidades en sus procesos administrativos, una de las cuales es la falta de un control efectivo de inventarios. Según Narváez, “la gestión de inventarios juega un papel importante en los negocios porque forma parte de la gestión de la organización y es la base principal del negocio” (2020, pág. 20)

Según lo establecido por la Norma Internacional de Contabilidad 2:

Los inventarios se definen como activos que se clasifican en: (a) productos destinados a ser vendidos en el curso normal de las operaciones comerciales; (b) bienes manufacturados para su posterior venta; y (c) materiales o suministros utilizados en el proceso de producción o en la prestación de servicios. (NIC2, 2020).

En contraste, diversos autores conceptualizan a los inventarios como recursos físicos que se encuentran disponibles para la venta dentro de las operaciones comerciales

regulares, o que también pueden ser consumidos durante el proceso de producción de bienes o servicios, con el objetivo de ser vendidos posteriormente.

Debido a la naturaleza de sus actividades comerciales, el inventario del Comercial Pepita está compuesto por bienes físicos que están destinados a la venta, como lo son los productos que se ofrecen en las tiendas, bebidas alcohólicas y gas en bombonas. Estos elementos son la fuente principal de ingresos y la razón comercial de la empresa, ya que el inventario de mercancías constituye uno de los activos que requiere mayor inversión, y la venta de los mismos genera los ingresos y las ganancias operativas del negocio.

Según Cevallos (2021), “la gestión de inventarios desempeña un papel crucial en todos los ámbitos empresariales” (p. 20). Por lo tanto, es fundamental que el departamento comercial tenga una gestión adecuada, manejo y control de los inventarios, ya que la rentabilidad y el rendimiento del negocio dependen de ello.

De acuerdo a Maridueña, manifiesta que:

El inventario representa un capital en forma de materiales que posee un valor significativo para las empresas, especialmente para aquellas que se dedican a la venta de productos. Debido a esto, el inventario es esencial, ya que permite a las empresas satisfacer la demanda y competir en el mercado. (Maridueña C, 2023).

En un entorno empresarial altamente competitivo, la administración de inventarios es crucial y se compone de dos actividades principales: control y gestión. El control implica el seguimiento riguroso del estado actual de los inventarios, mientras que la gestión se enfoca en establecer políticas efectivas para administrarlos de manera óptima.

La tarea de gestionar el inventario se ha vuelto cada vez más complicada debido a la importancia que tiene para cualquier empresa. A través de un manejo adecuado del inventario, la empresa puede tener una lista completa y organizada de sus productos, lo

que facilita la gestión de la entrada y salida de estos. De esta manera, el inventario se convierte en una herramienta valiosa para el abastecimiento de los almacenes, el proceso productivo y la entrega oportuna de los productos a los clientes.

Para Cespedes, (2020) Las empresas que se dedican a la distribución y venta de productos, al tener en esta actividad su principal función y origen de otras operaciones, requieren contar con un sistema de control adecuado para manejar información precisa y detallada de su inventario. Es por ello que se hace necesario abrir un sistema que contenga una serie de cuentas principales y auxiliares para llevar a cabo este control de manera eficiente.

Para llevar a cabo la tarea de controlar el inventario, se utilizan los sistemas de registro y control de inventarios, los cuales son una herramienta de gestión que se utiliza para registrar las cantidades de productos disponibles en un negocio. Además de ser útiles para realizar conciliaciones entre la cantidad física y la registrada, estos sistemas también permiten planificar el abastecimiento, con el objetivo de asegurar el funcionamiento eficiente de la empresa.

En el comercial Pepita, se cuenta con un sistema que permite llevar ciertos controles sobre la mercadería, pero se enfrenta a un problema debido a la falta de personal capacitado para manejar y ocuparse de dicho proceso. Las inconsistencias que se presentan en los registros son el resultado de la falta de precisión, lo que a su vez hace que la información disponible no sea exacta.

De acuerdo a lo posteado por ESERP (2023) contar con un sistema de inventario eficiente permite llevar a cabo una gestión adecuada de la mercadería, lo que a su vez ayuda a prevenir pérdidas por daños, reducir los costos de almacenamiento, optimizar los

ciclos de compra y planificación del flujo de caja. Además, este sistema también puede ayudar a identificar nuevas oportunidades de negocio.

Uno de los principales problemas que enfrenta Comercial Pepita debido a la falta de un control de inventario eficiente es la discrepancia entre los registros y las existencias reales de los productos. Esta situación es común en muchas empresas, ya que los inventarios están sujetos a constantes movimientos, como las entradas (compras) y salidas (ventas). Por diversas circunstancias, como una venta no registrada o una adquisición no reconocida, pueden surgir inconsistencias en el sistema de control del inventario, lo que resulta en una variación entre la información registrada y la existente en la realidad.

Es importante tratar con precaución y cuidado la gestión de los inventarios, especialmente en lo que se refiere a aspectos financieros y administrativos, donde se requiere precisión y exactitud. Para llevar un control de las entradas y salidas de los inventarios, las empresas suelen utilizar tarjetas Kardex. Según Diaz (2019) afirma que:

El Kardex es un registro ordenado de los movimientos de entrada y salida de cada uno de los productos que se encuentran en el inventario de un almacén. Este registro debe responder a dos preguntas fundamentales en una fecha específica: ¿Cuántos productos tengo? y ¿Cuál es el valor de cada unidad? (p. 63).

El objetivo principal del uso de las tarjetas Kardex es tener un registro preciso del saldo tanto físico como del valor de cada producto en un almacén en una fecha determinada. Para hacer uso de las tarjetas Kardex se emplean métodos de valoración, entre los cuales se encuentran los más utilizados, como el método FIFO (PEPS, primero en entrar, primero en salir), el método LIFO (UEPS, último en entrar, primero en salir) y el método PMP (Sistema de Precio de Coste Medio Ponderado).

Cada uno de estos métodos tiene su propia metodología de valoración, pero debido a varias circunstancias, entre ellas el método de PMP, también conocido como el promedio ponderado, es el más popular en el sector empresarial. El comercial Pepita utiliza este método para valorar su inventario, ya que, según la propietaria, es el más adecuado para ella.

Según menciona Morales (2021), en una economía con inflación, el método de valoración promedio ponderado es beneficioso porque toma en cuenta tanto los costos recientes como los antiguos, lo que resulta útil especialmente cuando los precios varían constantemente y los productos son adquiridos en distintos momentos.

Otro problema es la mala atención al cliente, si no se lleva un control de inventarios eficiente, puede haber problemas en la atención al cliente que llevan a la insatisfacción de éste. En algunas ocasiones, los pedidos pueden retrasarse debido a que no se cuenta con registros exactos de la cantidad de productos disponibles, lo que puede causar que se soliciten productos que no están disponibles en realidad. Además, si no se gestiona adecuadamente la rotación del inventario, pueden faltar productos importantes, lo que puede causar descontento en los clientes y llevar a la pérdida de su lealtad y confianza en la calidad del servicio.

Aunque el comercial no tiene control directo sobre el cliente desde adentro, es esencial que todas las acciones se basen en comprender profundamente sus necesidades, requerimientos y expectativas, ya que el cliente es la razón de ser del proceso.

La falta de planificación adecuada es un problema común en el ámbito comercial, ya que la supervisión regular de inventarios es crucial para estar al tanto de la cantidad de productos disponibles. La gestión de compras es una de las tareas empresariales más importantes, ya que una buena gestión puede aumentar los beneficios aplicando una

estrategia adecuada. En las empresas comerciales, la falta de control en sus inventarios y la planificación inadecuada suelen generar dudas entre los administradores, como, por ejemplo, por qué hay cantidades excesivas de productos que tienen menor demanda y por qué hay faltantes en los productos con mayor rotación.

En ocasiones, la mercancía almacenada puede llegar a acumularse debido a la falta de supervisión, lo que resulta en una cantidad excesiva de productos almacenados que con el tiempo pueden deteriorarse. Para evitar este tipo de situaciones, es fundamental implementar una gestión adecuada del inventario que indique cuánto y cuándo abastecer el almacén. Asimismo, una planificación eficiente permitirá tomar decisiones informadas, negociar con proveedores y obtener productos de calidad a precios competitivos.

Según Sierra (2021), “una gestión deficiente de inventarios conduce a tres problemas principales que toda organización busca evitar: exceso, desperdicio y variabilidad” (p.35). El exceso de inventario puede ocultar problemas, provocar la obsolescencia y el daño de los materiales, y ampliar los horizontes de planificación, lo que a su vez aumenta la incertidumbre.

La falta de control adecuado de inventarios puede generar una pérdida de rentabilidad, ya que puede resultar en pérdidas por daños debido a un exceso de mercancía o una mala administración en la bodega. Por lo tanto, es importante tener un seguimiento constante en las bodegas. Si hay una gran variedad de productos en el inventario, se requiere un mayor control, pero con un proceso de control deficiente, esta tarea se vuelve más complicada. Además, una planificación inadecuada del abastecimiento de productos puede generar pérdidas debido a la compra innecesaria de productos, lo que puede resultar en declives y disminuciones en la rentabilidad.

La distribución inadecuada de productos en las bodegas en el caso del comercial Pepita, puede provocar el deterioro de algunos artículos. Es fundamental que el personal encargado de la distribución tenga conocimiento de los productos, sepa administrarlos adecuadamente y esté comprometido con el crecimiento del negocio. Además, la distribución ineficiente de productos ocupa espacio que podría ser utilizado para otros productos con una rotación más rápida. Por lo tanto, implementar políticas en estas áreas es esencial para cualquier negocio, ya que reducir cualquier tipo de pérdida es beneficioso. Según Vera (2020), “para lograr el éxito de las organizaciones es esencial que la gestión comercial y el crecimiento empresarial estén estrechamente relacionados” (p. 82).

Según Zamora (2019), “el inventario es uno de los activos más importantes en cualquier negocio, y, por lo tanto, es crucial mantener un control detallado y bien organizado del mismo” (p. 22). El control interno se percibe como una herramienta especializada que permite a la dirección de una empresa tener confianza y seguridad en las actividades que se realizan para alcanzar los objetivos institucionales establecidos, al mismo tiempo que proporciona información detallada a la administración sobre su gestión y eficiencia.

En el comercial de Pepita, es crucial implementar un sistema de control interno que permita gestionar adecuadamente las operaciones de la empresa. Este sistema involucra la implementación de normas y procedimientos detallados para la información financiera y administrativa en todas las actividades que se llevan a cabo. La aplicación de un control interno adecuado beneficia a la empresa al brindar certeza y seguridad en la información financiera presentada.

De acuerdo con Romero (2022), “contar con un sistema de control efectivo en una empresa asegura el cumplimiento de los objetivos establecidos y disminuye los riesgos y consecuencias negativas” (p. 36).

El control interno del inventario comienza en el momento de la recepción de los productos, donde se debe verificar la orden de compra con la factura para garantizar la precisión de los precios, cantidades y calidad de la mercancía recibida. Una vez verificada la mercancía, se debe elaborar un informe de recepción o entrada de inventario y registrar la información en el Kardex y en las cuentas auxiliares del sistema de inventario. Además, es fundamental implementar otros controles para asegurar una correcta gestión del inventario como:

- Para evitar daños, pérdidas o robos, es importante mantener una ubicación adecuada de la mercancía y una correcta gestión de la bodega que facilite el acceso al personal encargado del inventario y la reposición de productos cuando sea necesario.
- Se debe controlar el acceso a la bodega permitiendo solo la entrada al personal autorizado.
- Es esencial conocer y controlar eficazmente la rotación del inventario para evitar tener productos obsoletos o dañados.
- Se deben realizar inventarios selectivos en función de la rotación de los productos, clasificándolos por su nivel de salida, para ubicarlos en lugares estratégicos y comprobar su estado.

La implementación de este procedimiento de control de inventarios garantizaría una gestión eficiente de las mercancías en cualquier empresa, ya que abarca todo el proceso desde la recepción hasta la venta. En el caso del Comercial Pepita, el proceso de

control en la adquisición de mercancías no cumple con los criterios mencionados anteriormente, lo cual se debe en parte a la falta de un manual de procedimientos y funciones que obligue al personal encargado a realizar estas operaciones de manera adecuada.

Controlar un inventario de manera efectiva es un desafío que requiere habilidades altamente administrativas, ya que implica tomar decisiones informadas sobre los suministros necesarios para satisfacer la demanda del cliente. Mantener un inventario adecuado implica tomar decisiones sobre los productos y cantidades necesarias para mantener el almacén en equilibrio, como determinar cuándo hacer pedidos, recibir y almacenar inventarios, y registrarlos adecuadamente. El objetivo es mantener bajos los costos y tener suficiente inventario disponible para la venta, lo que se logra mediante un buen registro del inventario en existencia. En resumen, administrar un inventario de manera efectiva es esencial para cualquier actividad comercial que busque mantener la satisfacción del cliente y mantener costos bajos.

Después de llevar a cabo una entrevista y una observación en el Comercial Pepita, se pudo constatar que el proceso de recepción de mercancías es ineficiente. En algunos casos, la persona encargada de esta tarea se encuentra ocupada en otras tareas y delega la tarea de verificar los productos recibidos a alguien más, lo que resulta en una verificación manual rápida en la que los productos se registran en una hoja de papel. Luego, la hoja de papel y la factura son entregadas a la encargada de bodega, quien se encarga de registrar los nuevos inventarios en el sistema.

Es evidente que en esta tarea pueden surgir errores e inconsistencias debido a que la persona encargada de registrar el inventario no ha verificado personalmente los productos recibidos. A pesar de ello, la responsabilidad recae sobre ella, aunque no tenga certeza de si la cantidad registrada es correcta, debido a que es posible que la persona que

recibió la mercancía omite ciertos procesos y realice registros inexactos por falta de conocimientos y experiencia.

Según lo indicado por Arreaga (2022), realizar la verificación física de los inventarios es una labor de gran importancia, ya que permite confirmar la presencia de los productos almacenados en la bodega, lo que a su vez fomenta la confianza y evidencia la eficacia del sistema de control. Asimismo, esta tarea contribuye a mantener una adecuada gestión, distribución y almacenamiento de la mercancía, asegurando el uso eficiente del espacio en las bodegas.

La falta de claridad en las funciones asignadas es la causa principal de estos problemas, ya que una gestión efectiva también depende de ello. De acuerdo con Delfín y Acosta, el éxito futuro de las empresas está estrechamente relacionado con su capacidad para responder e innovar ante los desafíos a los que se enfrentan, por lo que el personal es un factor clave para mantener una ventaja competitiva sostenible.

Para alcanzar el éxito en el negocio de Pepita, es esencial tener un equipo humano bien capacitado que posea habilidades y competencias en el área específica en la que van a trabajar, y que además satisfagan las necesidades del entorno laboral. Cuando el perfil laboral no cumple con las expectativas, los procesos internos relacionados con sus funciones pueden verse afectados y no funcionar de manera eficiente y efectiva.

Según lo señalado por Olvera (2020), todas las empresas, independientemente de su área de actividad, necesitan llevar un control de sus operaciones económicas para poder evaluar su rendimiento y contar con la información que se genera. Además, mantener un control adecuado permite a la dirección estar al tanto del funcionamiento del negocio y tomar decisiones informadas. No obstante, para llevar a cabo un control efectivo, es

fundamental invertir en recursos humanos capacitados, motivados y comprometidos con el crecimiento de la organización.

La gestión y control de inventarios en Comercial Pepita presenta importantes debilidades debido a que su personal trabaja con procedimientos informales, sin seguir una metodología clara que garantice una gestión eficiente. Para mejorar la calidad de la gestión administrativa, es necesario fortalecer las habilidades y competencias del capital humano y fomentar su desarrollo. Además, resulta esencial que la dirección muestre una sólida capacidad de liderazgo, motivando e incentivando a los trabajadores a cumplir con sus responsabilidades y contribuir significativamente al logro de los objetivos de la empresa.

La gestión inadecuada del inventario en el comercial afecta de manera directa las finanzas, ya que una gestión deficiente puede generar pérdidas económicas y repercutir negativamente en su posicionamiento en el mercado. Si el comercial no logra manejar eficientemente sus recursos y tomar decisiones oportunas y acertadas, es posible que pierda su reconocimiento y prestigio a largo plazo.

Además, la mala gestión de los recursos humanos, junto con problemas organizativos y de control de inventario, puede tener un efecto negativo e inmediato en las relaciones interpersonales. La presencia de un liderazgo autoritario puede empeorar aún más esta situación, ya que no contribuiría al desarrollo personal y profesional de los miembros de la organización.

Es fundamental que la empresa cuente con trabajadores que posean conocimientos adecuados para responder a las demandas del mercado y a las necesidades de la empresa. Esto es especialmente importante en la gestión de inventarios, ya que se requiere un

personal capacitado con habilidades y competencias en áreas administrativas y contables para mantener un control efectivo del inventario y garantizar su correcto manejo.

CONCLUSIONES

Luego de realizar el trabajo práctico y utilizar diversas herramientas para recopilar información, se llegó a la conclusión de que, a pesar de su larga experiencia y trabajo arduo, el Comercial Pepita carece de un sistema eficiente de control de inventario que le permita maximizar sus beneficios y gestionar adecuadamente sus recursos. Como resultado, las decisiones tomadas por la administración en relación al inventario no son oportunas, lo que se traduce en costos e inversiones innecesarias debido a la falta de conocimiento sobre el stock y su rotación, así como la falta de planificación en la adquisición de nuevos productos.

En el Comercial Pepita se utiliza el método de promedio ponderado en conjunto con las tarjetas Kardex para llevar a cabo el control de inventarios. Sin embargo, este método no resulta eficiente para todos los productos que posee la empresa debido a la diversidad de los mismos. Se ha podido constatar que algunos productos presentan pérdidas por daños, deterioros y obsolescencia, lo que sugiere que se requiere un control más específico y adecuado para cada tipo de producto para asegurar una salida pronta del almacén.

En el Comercial Pepita, la falta de personal capacitado con habilidades, conocimientos y destrezas básicas en materia administrativa y contable ha llevado a un manejo inexacto de los registros de inventario. Debido a la carencia de métodos y técnicas de procesos administrativos, en el Comercial se ejecutan procedimientos informales y empíricos para la gestión del inventario.

BIBLIOGRAFÍA

- Arreaga B. (2022). Aplicación De La NIC 2 En El Proceso Contable y Su Incidencia En Los Estados Financieros De Almacenes Lorences. Examen Complexivo de Grado,. Universidad Técnica de Babahoyo.
- Cespedes H. (2020). La Administración de los Inventarios en el Marco de la Administración Financiera a corto plazo. Revista Boletín Redipe. <https://revista.redpe.org/index.php/1/article/view/272>
- Cevallos M. (2021). Gestión de Inventarios en la empresa Representacioens Soria del Cantón Babahoyo. UTB.
- De la Rosa M. (2022). ¿Qué es atención al cliente? Definición, elementos e importancia para las empresas en la actualidad. Zendesk. <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-atencion-al-cliente/>
- Diaz C. (2019). El Kardex (La importancia de la integridad y la trazabilidad de los datos). <https://www.linkedin.com/pulse/el-kardex-la-importancia-de-integridad-ytrazabilidad-manuel-d%C3%ADaz/?originalSubdomain=es>.
- ESERP. (12 de 3 de 2023). *Los métodos de control de inventarios más usados*. <https://es.eserp.com/articulos/metodo-control-inventarios/>
- Maridueña C. (2023). El control interno y su influencia en la gestión administrativa dle sector público. Científica Dominio de las Ciencias. doi:<https://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2018.vol.4.n.4.206-240>
- Mindiola G. (2020). Cómo lograr clientes satisfechos, leales y rentables. En Marketing de Fidelización (Segunda ed., pág. 6). ECOE Ediciones. <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/04/Marketing-defidelizaci%>
- Morales B. (2021). Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial. REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA,. doi:<https://doi.org/10.24133/sigma.v6i01.1233>
- Narváez H. (2020). Gestión de Inventarios en las empresas. AUSTRAL.
- NIC2. (2020). Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios. Austros.
- Olvera H. (2020). Propuesta de mejora en el proceso de cobranzas de la compañía Norelco SA para prevenir la cartera vencida. . Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.
- Recalde J. (2021). Cómo lograr clientes satisfechos, leales y rentables. En Marketing de. ECOE Ediciones. <https://www.ecoediciones.com/wp-cotent/uploads/2017/04/Marketing-defidelizaci%>
- Romero R. (2022). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala. Revista Espacios. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Sierra A. (2021). ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES Y CONTROL DE INVENTARIOS.

- Vera J. (2019). Importancia del manual de organización y funciones. PERSON.
<https://hdl.handle.net/11537/23280>
- Vera J. (2020). La gestión comercial y su influencia en el crecimiento de las PYME hoteleras de Manabí. Revista ECA Sinergia.,. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v8i2.865
- Vivanco B. (2022). Los manuales de procedimientos como herramientas de control interno de una organización. Scielo. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-
- Zamora F. (2019). El control interno y su influencia en la gestión administrativa dle sector público. Científica Dominio de las Ciencias.
doi:<https://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2018.vol.4.n.4.206-240>

ΑΝΕΚΟΣ

Anexo 1: Entrevista



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

(FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA) CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Objetivo: Obtener más información relevante sobre la trayectoria de la empresa.

Entrevista: Propietaria de la empresa Comercial Pepita

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

Anexo 2: Carta de Autorización

Babahoyo, 15 de marzo del 2023

Magister

Eduardo Galeas Guijarro

**DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E
INFORMÁTICA**

En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos **EL COMERCIAL PEPITA**, de la ciudad de Urdaneta de la provincia de Los Ríos

Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** al estudiante **JOSÉ EDUARDO PIGUAVE CEDEÑO**, de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: **GESTIÓN DE INVENTARIO EN EL COMERCIAL PEPITA DEL CANTÓN URDANETA, PERIODO 2022**, el cual es requisito indispensable para poder titularse.

Sin otro particular me suscribo de usted

Atentamente



José Eduardo Piguave Cedeño

CI: 1207114933



Anexo 3: RUC

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