



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2017 – MARZO 2018

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

Ingeniería Comercial

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

TEMA:

Control Inventarios en la Distribuidora "Álvarez" de Babahoyo

EGRESADA:

Jeybi Melissa Arboleda Litardo

TUTORA:

C.P.A. Diana Lorena Caicedo Monserrate, M.A.I

AÑO 2018

INTRODUCCIÓN

Las distribuidora Álvarez es una empresa que se dedica a la distribución de productos de confitería como bebidas en polvo, tangs, galletas oreo, club social, gelatinas, chicles, caramelos entre otras, hacia diversos puntos de venta de la Provincia de Los Ríos, está ubicada en la ciudad de Babahoyo en la ciudadela El Mamey, Av. Cuarta S/N y Calle Cuarta, la empresa cuenta con 16 colaboradores quienes se encargan de las diferentes funciones.

Entre los problemas que se determinan en la empresa se encuentra el personal no capacitado para la ejecución de su cargo respecto al área de bodega, de esta manera se genera el control de inventario poco eficiente, de tal manera que al momento de realizar la debida revisión física de las mercaderías se genera inconsistencia entre el inventario físico con el registro, obteniendo como resultado falta de mercaderías. Además carece de una revisión continua de las mercaderías existentes, es decir no se lo realiza dentro del plazo establecido. De la misma manera la empresa no cuenta con políticas de inventarios como medio de orientación o lineamientos para el desarrollo de las actividades, conjuntamente existe una desorganización y coordinación en la distribución de los productos y las actividades a llevarse a cabo. Por otro lado no se lleva un control de las mercaderías que llegan a la empresa para la verificación de su estado o cumplimiento con el pedido realizado.

El estudio de caso se acoge a la línea de investigación “Modelos de Gestión Administrativa”, debido a que la parte medular del problema se basa en aspectos administrativos. Se realizó una investigación de campo y un tipo de investigación descriptiva, además se llevó a cabo la técnica de la entrevista y encuesta dirigida a los colaboradores de la empresa, para el debido sustento y soporte del estudio.

DESARROLLO

La distribuidora Álvarez, ejerce actividades administrativas, de despacho, almacenamiento, facturación, devolución de compra y venta de productos terminados, esta empresa se encarga de la comercialización de mercancías de confitería a diferentes locales comerciales minoristas de la Provincia de los Ríos, por lo cual lleva a cabo el manejo del control de inventarios, sin embargo desde hace un año atrás se han presentado varios problemas e inconvenientes en el área de bodega que afectan al correcto funcionamiento de la empresa. A continuación se presentan las causas y efectos del problema y que inciden de manera directa en sus tareas y actividades.

Una de las causas por la cual se genera el problema, es el desconocimiento en el manejo del control de inventario que tiene como responsabilidad el encargado del área de bodega y a su mando los despachadores, por lo cual, no cuentan con la debida capacitación de acuerdo a su cargo, este seguimiento consta de realizar una evaluación minuciosa de todas los productos existentes en el almacén, que tiene como función el abastecimiento requerido por los clientes. Según Didier, Pérez, & Valdenegro, (2013) indica que: “La capacitación en habilidades específicas traería retorno en términos del aumento de la productividad en la organización donde se desempeña en aquel momento” (pág. 89).

La capacitación en las empresas es un aspecto muy fundamental, que tiene como propósito orientar los conocimientos y habilidades de los trabajadores, para desarrollar sus actividades de manera eficiente.

Las capacitaciones proponen tener personal más humanizado, con alto potencial de trabajo en equipo y apto para tomar decisiones en el momento oportuno. En el mundo globalizado de los negocios las empresas altamente competitivas son aquellas que tienen a su personal altamente motivado, y hay muchas razones para mantenerlo así. Entre ellas se encuentra el grado de conocimiento y capacitación que este personal tenga, y la empresa debe tener mucha apertura para capacitarlo. (Bermúdez, 2015, pág. 5).

Este aspecto mencionado se relaciona con la problemática debido a que el personal no está inmerso en sus labores diarias y carece de conocimiento, el desarrollo de los colaboradores en una empresa es el punto principal para generar un buen desempeño de las actividades, cuando se brinda la preparación correspondiente al cargo designado, ayuda a la obtención de mejores resultados y crecimiento de las empresas, preparados para la toma de decisiones y aumento de la competitividad.

Según el autor Torres H, (2014), indica que: “El personal necesita ser capacitado y entrenado, durante el tiempo que el sistema lo requiera para alcanzar los objetivos, ya que las personas con conocimientos constituyen el activo más importante de toda la compañía” (pág. 361). Aquello contribuye a la obtención de resultados propuestos por la empresa o por el área que tiene como función aportar al desarrollo de la empresa de maneja conjunta con todos los miembros de la organización.

El perfeccionamiento del personal contribuye a la extensión de saberes y conocimientos, lo cual aumenta su fuerza laboral y estimula al colaborador a la creación de efectos positivos en la empresa. Bermúdez, C, (2015) en su cita al autor Chiavenato (2009) determina lo siguiente:

“La capacitación, es un proceso educacional de carácter estratégico aplicado de manera organizada y sistémica, mediante el cual el personal adquiere o desarrolla conocimientos y habilidades específicas relativas al trabajo, y modifica sus actitudes frente a aspectos de la organización, el puesto o el ambiente laboral” (pág. 7).

De tal forma que el escaso conocimiento que poseen los trabajadores acerca del manejo de control de inventario surge el incumplimiento de las tareas de forma apropiada, ya que se dejan actividades sin culminar, en cuanto al conteo de las existencias, en base a cómo realizar las funciones que se efectúan en el almacén y de cómo inspeccionar de manera adecuada los productos, de la misma manera ocasiona que los colaboradores obtengan una baja productividad y un trabajo inexacto, lo que perjudica la consecución de los objetivos planteados.

Otro factor que se destaca como causa, es que se origina un control ineficiente de las mercaderías existentes al momento de su inspección y de las que salen de la empresa, esto se produce en cuanto el bodeguero y los despachadores encargados de su respectivo estudio y seguimiento, no ejecutan un conteo de manera rigurosa, exhaustiva y repetitiva, de modo que se produzca un registro correcto de los stocks, el autor “George R. Terry menciona que el control es el proceso para determinar lo que se está llevando a cabo, valorizando y, si es

necesario, aplicando medidas correctivas, de manera que la ejecución de desarrolle de acuerdo a lo planeado” (Luna, 2015, pág. 117).

Por lo tanto, el control de los productos se basa en un registro detallado en el cual se manifiesten todos los movimientos de las mercancías, el autor Lacalle, G. (2014), en su libro Operaciones administrativas de compraventa, indica que “El control de las existencias supone tener que confeccionar una buena cantidad de documentos donde deja reflejado tanto el stock habido como sus movimientos” (pág. 290). Una adecuada revisión conlleva a la detección de errores con el objetivo de corregir y evitar que vuelvan a suceder, además del cumplimiento de objetivos proyectados por la empresa.

El control del inventario según el autor Zapata, C, (2014). Afirma que: “Busca mantener disponible los productos que se requieren para la empresa y para los clientes, por lo que implica la coordinación de las áreas de compras, manufactura distribución” (pág. 11). Aspecto que engloba la problemática ya que es de vital importancia la práctica de una dirección adecuada del inventario para de esta manera evitar costes innecesarios.

La mayor parte de las empresas que se dedican a la compra y venta de bienes terminados y que ejecutan una evaluación de los stocks, su problema se origina en la falta o exceso de mercancía existente, es por esto que se hace énfasis en la palabra control ya que a través de la supervisión o seguimiento se detectan ciertas irregularidades que se puedan originar y suplir tales inconsistencias de manera efectiva.

Los efectos se dan a notar debido a este tipo de factores que muchas veces no son tomados en cuenta por la empresa, el bajo control acarrea como consecuencias anomalías en el inventario, ya que al momento de efectuar el conteo de los productos físicos, no se iguala con el registro documental que maneja el encargado del área de bodega, de aquello resulta la escasez de mercaderías y que no se cuenta con información veraz acerca de su disponibilidad para la posterior venta o distribución.

Otra de las causas por la cual se genera el problema planteado es, que la empresa no cuenta con políticas de inventario, en el cual se establezcan normas o lineamientos que orienten al trabajador al desarrollo y desempeño de las actividades o funciones a realizar en el departamento de bodega, en base a su distribución de productos internos, pedidos entre otros, el autor Zapata, (2014), en su libro Fundamentos de la gestión de inventarios, establece que, “La política de inventario se refiere a la filosofía (lineamientos) de como la organización da respuesta a las preguntas de cuanta cantidad ordenar y en qué momento se realiza una orden e incluye el posicionamiento geográfico de los stocks” (pág. 32).

Por lo cual a través de lo mencionado por el autor, es un aspecto que se relaciona con la problemática, ya que al no existir una base que los guie hacia cuales son los objetivos por ende el trabajo es deficiente, el establecer lineamiento en una empresa es muy importante debido a que a través de este se sitúa al personal a desempeñar sus funciones de manera adecuada, con el objetivo de mantener un inventario nivelado en cuanto a diversas situaciones que se pueden generar en el almacén, que promueva la seguridad de los stock en bodega.

“Según Osorio (2013), los inventarios necesitan la presencia e implementación de una política confiable de control. Una óptima política de inventarios debe dar respuesta a las preguntas de cada cuánto debe revisarse el inventario, cuándo ordenar y cuánto ordenar, bien sea ítems de demanda independiente o dependiente” (Asencio Cristobal, Gonzàles Asencio, & Lozano Robles, 2017, pág. 128).

De acuerdo al autor esta es una política engloba la distribución física de las mercaderías, el abastecimiento y el servicio eficiente de las empresas hacia los clientes, con el objetivo de establecer una administración eficiente en el almacén, consiste en un conjunto de reglas y procedimientos, en el cual busca mantener el nivel de existencias a través de un adecuado control, de manera que satisfaga las necesidades de los clientes.

Sumado a los efectos generados por los lineamientos inexistentes se detallan acciones como, incumplimiento de las propuestas planteadas diarias, es decir de efectuar todos los pedidos que los clientes demandan cubriendo las expectativas de los mismos, el orden de los productos, además de los objetivos definidos por el departamento de bodega que dirija a los trabajadores a mantener un control de existencias disponibles para la comercialización de los clientes, lo cuales también miden la calidad del servicio prestado por las distribuidoras de mercaderías, que mejore los servicios que prestan sus compradores.

Otra de las causas que se identifican, es que el área de bodega no lleva a cabo un procedimiento de inventario físico, ya que no se siguen los debidos pasos para el conteo físico de las existencias que se encuentran en el almacén, por ende el lugar carece de preparación y no se constituye una coordinación con los despachadores en base a la

distribución de las tareas para la posterior revisión de los productos disponibles en el depósito.

Según el autor Escudero, (2015) señala que, “El proceso a seguir cuando se hace el inventario físico, se debe ajustar a una planificación que consiste en realizar previamente las siguientes operaciones

- Establecer épocas del inventario, para que el recuento coincida con el periodo de menor actividad.
- Informar al personal sobre la finalidad y las normas que se deben seguir.
- Preparar el almacén, para que el recuento se realice en el menor tiempo posible. Se ordenan los artículos que están dispersos en distintas secciones o estantes.
- Preparar impresos o formularios para anotar las cantidades inspeccionadas”. (pág. 145)

De acuerdo al autor para ejecutar la evaluación de los productos en el almacén, este consta de ciertos procedimientos o pasos, este tipo de situación incide de manera directa en la planificación de los encargados del área de bodega, respectivamente de lo que se va a efectuar y en la organización del mismo en base a como se lo debe plasmar, ya que se genera un descontrol al momento de realizar el conteo físico y al no concretar las tareas, aquello genera alteraciones que provoca confusión en el recuento, por lo cual crea resultados ineficientes.

Por otra parte el sistema continuo del inventario es otra de las causas que forma el problema ya que se lleva a cabo cada quince días pero en algunas ocasiones no se lo ejecuta

dentro del plazo establecido, por ende no se efectúa una revisión con frecuencia, debido a que la mercadería sale de bodega todos los días de la semana de lunes a viernes y en algunas ocasiones los días sábados, lo cual genera disturbios en el transcurso del tiempo que no se evalúa en el área de bodega y no realiza el conteo físico del inventario, por ende el autor Fuertes, (2015) indica que, “La aplicación del sistema continuo para la contabilización de los inventarios implica que la entidad debe actualizar el importe de los inventarios cada vez que la compañía realiza una operación de compras o de ventas” (pág. 52). Aspecto que enmarca al problema, debido a que carece de una revisión de manera constante en las salidas de mercaderías, ya que los encargados del área carecen de ejecutar un control diario, que les permita la obtención de información disponible en cualquier tiempo y por lo tanto no se generen costos innecesarios, de esta manera no se creen pérdidas en sus actividades comerciales.

Por otra parte el autor Brenes, M, (2015) afirma que: “Una revisión permanente permite conocer en cualquier momento el valor y nivel de stock disponible” (pág. 162). Además el autor Zapata, (2014) manifiesta que: “La revisión continua, permite saber exactamente la cantidad de productos en todo momento, y con esto se puede conocer el punto exacto en que se debe realizar una orden” (pág. 42). Por lo tanto consiste en estipular las instrucciones para asegurar el suministro de mercancías en la empresa, mediante la verificación en todo momento de los niveles de inventario en la bodega, de tal manera que no surjan desbalances en la cantidad de mercaderías que se encuentran en bodega,

El no desarrollar un conteo físico diario del inventario, causa que no exista una cantidad de productos que cubra la demanda, ya que se surgen pérdidas de los bienes existentes y con ello provoca la falta de los mismos, lo que incita el desabastecimiento de productos que evita

cumplir con el pedido del cliente, el cual queda insatisfecho debido a que no se cumple con los pedidos establecidos.

Además de la poca revisión de productos en la empresa, también se establece como causa el poco compromiso por parte de los empleados, lo cual ocasiona que no se lleve un adecuado control de las mercancías debido a que los colaboradores de la empresa no se sienten motivados en cuanto a la realización del trabajo y carecen de agrado con la labor que ejercen producidas por diversas situaciones como la mala organización que se maneja en el departamento de bodega y la falta del personal para realizar la diferentes labores en el campo de estudio. De acuerdo los autores Robbins & Judge, (2013), manifiestan que: “El compromiso de empleado es el grado en que un empleado invierte su energía física, cognitiva y emocional en su desempeño laboral” (pág. 211).

El trabajador es la parte fundamental con la que cuenta una empresa, el estar motivado con el trabajo hace que se sienta comprometido con las labores que le competen, además la responsabilidad del personal va más allá de cumplir con sus obligaciones de trabajo, aquello implica, el nexos que tiene con la empresa de manera afectiva y de poner en práctica todas las capacidades disponibles para la consecución de los objetivos.

“Esto significa que, el compromiso organizacional y satisfacción laboral que, en los últimos años, han venido tomando gran relevancia en el mundo laboral, permitiendo conocer las percepciones que el trabajador tiene de las características de la organización, que a su vez influyen en sus actitudes y comportamiento, siendo esto de gran importancia, ya que el compromiso influirá en la motivación y satisfacción del individuo, contribuyendo a alcanzar o fracasar en el alcance de los objetivos

propuestos desde un principio” (Gómez S, Recio R, Avalos S, & González O, 2013, pág. 60).

De acuerdo a las definiciones antes mencionadas, un personal que se encuentra comprometido, no solo es parte del empleo sino también de un alto liderazgo. La práctica de llevar a cabo un compromiso eficiente en el control del inventario promueve al éxito de la empresa, mediante la ejecución de tareas, cumplimiento de los requerimientos y la satisfacción de los clientes.

De esta forma se efectúa que no se realicen las acciones de manera adecuada, dando como resultado el bajo ejercicio en sus labores diarias por parte de los encargados del área de bodega, ya que tiene una responsabilidad a fin con los productos y la empresa, de tal manera de que su función es asegurar la disponibilidad de la mercancía, para cubrir la demanda de sus clientes y brindar un servicio eficiente que satisfaga las necesidades de cada uno de ellos.

Entre otras de las causas, se encuentran la ubicación de los productos en bodega, la mercadería existente y la que llega a la empresa no se encuentra bien organizada, el orden que se gestiona por parte de los colaboradores es escasa, y el almacenaje en base a su falta de organización acarrea inconvenientes que afectan a un control de inventario adecuado capaz de satisfacer a los clientes, el autor Escudero, (2014a), indica que: “En cuanto al almacenamiento es ubicar las mercancías en la zona más idónea del almacén, con el fin de acceder a ella y localizarla fácilmente” (pág. 18).

El inventario es el conjunto de productos que se encuentran distribuidos en el almacén los cuales se realizan a través de una organización eficiente para la ejecución de un control y la división de las actividades, entre los distintos actores que intervienen en el proceso para la confección de información veraz y confiable.

“El inventario es un trabajo de equipo que debe estar organizado por un responsable o jefe que sepa las tareas que hay que realizar, que prepare con tiempo suficiente el procedimiento a seguir, material para las anotaciones (formularios, documentos o soportes) y designe los empleados que realizarán los recuentos” (Escudero, 2015, pág. 145).

Una adecuada distribución de las mercaderías y la coordinación del personal del área permiten a la empresa a mejorar el desempeño de las actividades con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes, todo bien o producto se recolecta en un área o espacio idóneo, su ubicación es importante en relación a su orden para tener una mejor accesibilidad hacia ellos.

Según el autor Escudero, (2014b), cuando se menciona acerca del almacenamiento de mercaderías se debe considerar que: “El almacén se define como el edificio o lugar donde se guardan y depositan mercancías o materiales y donde, en algunas ocasiones se venden artículos al por mayor”. Por lo tanto es de vital importancia que una organización posea una estructura adecuada. Además menciona que “Los almacenes son centro reguladores del flujo de existencias que están estructurados y planificados para llevar a cabo funciones de almacenaje como: recepción, custodia, conservación, control y expedición de mercancías y productos” (pág. 18).

Es importante previo al almacenamiento de los productos gestionar una planificación óptima de modo que la empresa se encuentre preparada para el abastecimiento de productos. De acuerdo al autor Escudero S, (2014c) indica que: “Esto significa que la planificación óptima del almacén debe gestionar los recursos disponibles y prevenir las necesidades, para que los materiales y los productos siempre se encuentren cuando, cuanto y donde se necesiten” (pág. 24). Una mejor distribución de las mercaderías permite una mejor accesibilidad al momento del despacho, aspecto que es muy relevante en base a la problemática, en donde el área de bodega carece de llevar a cabo un orden y una planificación efectiva para un acceso adecuado.

La gestión de control involucra tener en cuenta el conteo y la verificación de los productos para evitar conflictos de costes que involucren pérdida de utilidades en la empresa. Escudero S, (2014d) también afirma que: “La gestión y control de existencias consiste en determinar la cantidad que hay que almacenar de cada producto y calcular la frecuencia y la cantidad que se solicitara en cada pedido para generar el mínimo coste de almacenamiento” (pág. 19). Por ello es importante la generación de una evaluación de las existencias para la obtención de información veraz.

Estas causas generan como efectos el conteo dificultoso de los productos que existe en bodega y la que sale al despachar, de modo que crea un control de inventario inexacto, además al instante de expedir los productos a los clientes es desorganizado e ineficiente, ya que el encargado deberá buscar de forma rápida, sin embargo debido a la falta de orden le es complicada la ejecución.

La recepción de las mercaderías que se efectúa en la distribuidora es carente, ya que el encargado de realizar la labor del inventario, tiene como función revisar las existencias que llega al almacén de acuerdo a la nota de entrega; el bodeguero quién es el encargado de ejecutar estas acciones, debe tomar en cuenta cuantos son los productos que se receiptan y verificar a través del control que se gestiona, sin embargo no se la verifica, por lo tanto es otra causa que infiere en el problema del control ineficiente, el autor Escudero, S, (2014e) señala que:

“La recepción de mercaderías consiste en dar entrada a los artículos enviados por los proveedores. Durante el proceso de recepción se comprueba que la mercancía recibida coincida con la información que figura en el albarán o nota de entrega. También se observa que las características, cantidad, calidad, etc., se correspondan con el pedido” (pág. 18).

A través del párrafo descrito por el autor se puede manifestar que mediante una revisión adecuada se obtienen mejores resultados en base a los productos completos y en buen estado. Es importante para una empresa dedicada a la distribución de productos la verificación de la llegada al almacén o bodega mediante su revisión ya que de aquello dependen sus ingresos monetarios y mejora. Es muy importante para todas las organizaciones o empresas contar con información necesaria eficiente, ya que de esta depende la toma de decisiones en base a diversas situaciones que se puedan generar en cualquier departamento dentro de la empresa.

“Para una correcta toma de decisiones tan importante es obtener información del exterior como del interior. Por ese motivo, resulta imprescindible realizar inventarios sobre los stocks de los que dispone la empresa, ya que el tipo de información que se

puede obtener de esta forma tan simple, puede ser de gran valor y ayuda para la gestión empresarial” (Brenes, 2015, pág. 158)

Durante la descarga o después de depositar las mercancías en la zona de recepción se comprueban que no existan errores, como: falta de artículos, dañados o roturas en el embalaje; que los artículos recibidos se corresponden con los solicitados, como lo establece el autor Escudero, (2014) que:

“Una vez realizado el control se procede a registrar la mercancía recibida en la hoja de recepción y se envía una copia a los departamentos de compra y contabilidad, para que reclamen el material que falta, gestionen la devolución de los artículos equivocados o defectuosos. Los artículos que están en perfecto estado y se ajustan a los solicitados, después de registrar su entrada, se acondicionan y codifican para colocarlos en su lugar de almacenaje” (pág. 154).

Entre los efectos que se producen por la poca de revisión de las mercaderías receptadas se obtienen carente de productos, además de encontrarse bienes caducados o rotos los cuales no llegan a ser vendidos por la insuficiencia de estas acciones. Esto aqueja a la empresa en el abastecimiento a sus clientes, de tal forma que el no llevar un control correcto en el almacenamiento, la distribuidora tiende a perder utilidades.

La distribuidora Álvarez tiene elevado nivel de acogida en el mercado, sin embargo otro de los aspectos que se considera como causa del ineficiente control de inventario de la empresa, es el capital humano escaso en el área de bodega; los que laboran en el lugar son dos despachadores y un bodeguero los cuales deben cubrir las tareas de forma acelerada, lo

que crea inconvenientes al momento de despachar los productos a los vendedores que realizan su pedido para la debida distribución, el autor Pèrez, (2013), considera que “El capital humano como recurso producto contempla no solo el número de personas que conforman la fuerza de trabajos sino también su capacidad de generar rentas” (pág. 141).

El capital humano es un aspecto de gran relevancia debido a que al no contar con una cantidad considerada y suficiente para la ejecución de las actividades genera consecuencias en el proceso laboral, considerando que el capital es uno de los factores de producción con las que cuentan las empresas, los cuales generan ingresos a la misma y aumenta su productividad, el autor Lacalle, G, (2013) afirma que: “El personal o recurso humano gestiona y administra el factor productivo trabajo, teniendo presente el hecho de que está formado por personas con sus intereses y motivaciones” (pág. 9).

La mano de obra escasa ocasiona como efecto el retraso del trabajo, ya que para los colaboradores les resulta difícil cubrir las actividades de despacho a los vendedores, lo que incide en resultados negativos, como compradores insatisfechos por el incumplimiento de servicio requerido de la empresa, además influye en cuanto en la realización del conteo físico de las mercaderías, ya que no se abastece para la revisión o control del mismo. Por lo tanto esta causa se relaciona con una ineficiente revisión de productos en temas de posibles despachos mal ejecutados por parte de los colaboradores ya que llevan a cabo una tarea apresurada.

De acuerdo a lo mencionado con anterioridad, estas son las causas por la cual se produce un control de inventario deficiente, información que se pudo obtener a través de la investigación al personal que conforma la empresa, en donde dichas situaciones inciden de

manera negativa, dichas situaciones surgen por varios factores que afectan al buen desempeño en las tareas y actividad de la empresa y crecimiento de la misma y de la misma manera consecución de las metas y objetivos definidos en un determinado momento, de tal forma que brinde un adecuado servicio a sus clientes.

CONCLUSIONES

Se puede concluir que la distribuidora Álvarez no cuenta con un personal capacitado y comprometido para el desarrollo de sus actividades diarias, en cuanto al departamento de bodega, de manera que este afecta en la ejecución de una inspección del almacén de manera eficiente, debido a la falta de conocimiento, con una baja productividad en la empresa que aqueja al crecimiento de la misma. Además la carencia de liderazgo por parte de del alto mando de la empresa que los incentive y motive a la realización de un buen trabajo, todo esto conlleva a que no se produzca un correcto control de las existencias y exista un bajo desempeño laboral.

Por otra parte la empresa carece de estándares o lineamiento que normen a los colaboradores en la práctica de sus labores, de tal forma que se realice un apropiado trabajo como guía para la consecución de los objetivos, y a mantener un inventario disponible de productos para su posterior distribución, conjuntamente en el área de bodega no llevan a cabo una organización adecuada en la distribución de los stocks en el almacén y de las tareas a realizarse mediante una coordinación conforme que conlleve a un poseso estructurado.

La empresa tiene un bajo control del almacén en donde los productos se mantienen en stock, ya que el seguimiento de estos no se lo realiza de manera continua, debido a que las mercancías se despachan cada día, como consecuencia de aquello existe la falta de productos al momento de su distribución a los diferentes puntos de venta, lo cual desabastece el mercado, aquello provoca insatisfacción por parte de los clientes ya que la mercadería no se entrega completa.

El área de bodega carece de personal para la ejecución de labores tales como para el despacho y en el conteo de las mercaderías, ya que no se abastece y retrasa el proceso de despacho hacia los vendedores que tienen como función hacer llegar los productos a los clientes con los que cuenta la empresa, por lo que se produce insatisfacción por la demora e incumplimiento en la entrega de mercancías.

BIBLIOGRAFÍA

- Asencio Cristobal, L., Gonzàles Asencio, E., & Lozano Robles, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, VII(13), 123-142. Obtenido de file:///D:/Documentos/Descargas/1540-7121-1-PB%20(2).pdf
- Bermúdez, L. (2015). Capacitación: Una herramienta de fortalecimiento de las Pymes. *Revista de las Sedes Regionales*, 1-25. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/666/66638602001.pdf>
- Brenes, P. (2015). *Tècnicas de Almacèn*. Madrid: Editex.
- Didier, N., Pérez, C., & Valdenegro, D. (2013). Capacitación y capital humano: Análisis de las últimas dos décadas. *Revista de Psicología*, 87-99. Obtenido de file:///D:/Documentos/Descargas/30856-1-104235-2-10-20141017.pdf
- Escudero, M. (2014). *Logística de Almacenamiento*. España: Paraninfo, S.A.
- Escudero, M. (2015). *Tècnicas de Almacèn*. Madrid-España: Paraninfo.
- Fuertes, J. (2015). Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA)*, 48-65.
- Gómez S, D., Recio R, R., Avalos S, M., & González O, J. (2013). Satisfacción laboral y compromiso en las organizaciones de Río Verde, P.L.P. *Revista de Psicología y Ciencias del Comportamiento*, 4(1), 59-76. Obtenido de file:///D:/Documentos/Descargas/63-323-1-PB.pdf

Lacalle, G. (2013). *Gestión logística y comercial*. Malaga-España: Editex.

Lacalle, G. (2014). *Operaciones administrativas de compraventa*. España: Editex.

Luna, A. (2015). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editorial Patria.

Pérez, F. (2013). *Crecimiento y Competitividad: Los retos de la recuperación*. España:

Fundación BBVA. Obtenido de

https://books.google.com.ec/books?id=CnVRAgAAQBAJ&pg=PA141&dq=El+capital+humano+como+recurso+2013&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiTjf-9z_TYAhXCzVMKHc_GAyMQ6AEIJTAA#v=onepage&q=El%20capital%20humano%20como%20recurso%202013&f=false

Robbins, S., & Judge, T. (2013). *Comportamiento organizacional*. Mexico: Pearson.

Torres, Z. (2014). *Teoría general de Administración*. México: Editorial Patria, S.A. de C.V.

Zapata, J. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellin-Colombia: Esumer.

ANEXOS

ANEXO N° 1

Figura N° 1. Árbol de problemas



Elaborado por el Investigador

ANEXO N° 2

ENTREVISTA DIRIGIDA AL JEFE DE BODEGA DE LA DISTRIBUIDORA “ÁLVAREZ”

Cuadro N° 1 Entrevista dirigida al jefe de bodega de la Distribuidora “Álvarez”

PREGUNTAS	ASPECTO RELEVANTE
1. ¿A qué actividad se dedica la empresa?	Distribución de productos de confitería, como bebidas en polvo, tangs, galletas oreo, club social, caramelos entre otros.
2. ¿Qué clase de inventario lleva a cabo su empresa?	Lleva a cabo el inventario de productos terminados, debido a que la empresa compra y vende productos para su distribución.
3. Cada que tiempo realiza el control de inventario físico de la mercadería	El inventario se lo realiza cada quince días, ya que se necesita reajustar en inventario para saber las existencias que quedan, pero a veces no se lo lleva a cabo dentro de los quince días
4. ¿Qué medio o instrumento utiliza para verificar la mercadería existente?	Se lo realiza mediante un documento físico verificando si existe la misma cantidad en existencia
5. Cuando se recibe la mercadería ¿Se procede a realizar los controles de verificación, inspección y recuento?	No siempre, cada vez que llega la mercadería se la cuenta pero de manera rápida para verificar
6. ¿Al momento de realizar la respectiva revisión de las existencias lleva a cabo un proceso	No, solo se cuenta tal y como está la mercadería y al momento de llevar a cabo el seguimiento para su debido control no concuerda con su registro de inventario con

de inventario físico y concuerda con su registro?	el físico, generando faltantes de mercaderías.
7. ¿Cuándo existen faltantes de mercaderías que procede a realizar?	Se entrega solo la mercadería que está disponible.
8. ¿Una vez que hace la revisión del inventario, vuelve a realizar una corroboración del mismo?	No, la revisión del inventario se realiza una sola vez.
9. ¿De quién depende directamente el control de inventario?	Corresponde al jefe de bodega
10. ¿Se almacena la mercadería existente de forma ordenada?	No, se la ubica solo donde hay espacio
11. ¿Cada que tiempo realiza el pedido de mercaderías?	Los pedidos de mercaderías se realizan semanalmente y llega los días viernes
12. ¿Cuándo llega la mercadería, se realiza el conteo físico y la respectiva revisión de acuerdo a la nota de crédito?	A veces solo se la ubica sin contarla, se la cuenta después, es decir cuando ya esta bodega.
13. ¿La empresa cuenta con una política de inventario?	No, lo que se hace es las actividades diarias como despachar.
14. ¿Ha recibido capacitaciones acerca de su cargo?	No se han dado capacitaciones que les ayuden a mejorar el trabajo
15. ¿Considera que existe el personal suficiente en el área de bodega para realizar las labores?	Para mi percepción hace falta más personal ya que a veces no nos abastecemos cuando hay que despachar o cuando se realiza la revisión de las mercaderías.

Elaborado por el investigador

ANEXO N° 3

ENTREVISTA DIRIGIDA A UN CLIENTE QUE COMPRA MERCADERÍAS EN LA DISTRIBUIDORA ÁLVAREZ

Cuadro N° 2 Entrevista dirigida a un cliente que compra mercaderías en la Distribuidora “Álvarez”

PREGUNTAS	ASPECTO RELEVANTE
1. ¿Qué tiempo tiene usted siendo cliente de la Distribuidora Álvarez?	Tengo una relación comercial ya desde hace ya dos años
2. ¿Cada que tiempo realiza su pedido?	Cada semana o cuando no vende cada quince días.
3. ¿Cuándo usted realiza los pedidos de las mercaderías a los vendedores le llegan completas?	La mayoría de las veces no llegan completas, debido a que nos dicen que el proveedor no cumplió con todos los pedidos que la empresa manifestó.
4. ¿El pedido que usted realiza tarda en llegar?	Si, se retrasa en realizarme la entrega.
5. ¿Se siente satisfecho con el servicio brindado?	Puedo decir que muchas veces no ya que cuando no llega toda la mercadería completa no se vende lo que el cliente desea y eso genera pérdidas por que ya después del tiempo se pierde la clientela.

Elaborado por el investigador

ANEXO N° 4

ENTREVISTA DIRIGIDA A LA ASISTENTE ADMINISTRATIVA DE LA DISTRIBUIDORA “ÁLVAREZ”

Cuadro N° 3 Entrevista dirigida a la Asistente Administrativa de la Distribuidora “Álvarez”

1. ¿A qué se dedica la empresa?	A la distribución de productos terminados de confitería
2. ¿Cuál es la función de la empresa?	Ventas de productos, facturación, compra, almacenamiento, despacho y devoluciones.
3. ¿Las ventas las realiza a crédito o contado?	Se las ejecuta a crédito
4. ¿Cuáles son sus niveles de ventas?	Son un poco bajo debido a varios factores que afectan a la empresa como la falta de mercaderías
5. ¿Qué sistema lleva para la facturación de las mercaderías?	Se lleva el sistema MobilVendor, en donde los vendedores hacen el pedido para el despacho de las mercaderías
6. ¿Quién lleva a cabo el inventario?	El jefe de bodega con la ayuda de los despachadores mediante el registro documental
7. ¿Considera que el control que ejecuta el bodeguero es eficiente?	No, porque existen irregularidades en el conteo físico y el documental y muchas veces no se abastece todo el mercado.

Elaborado por el investigador

ANEXO N° 5

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS VENEDORES DE LA EMPRESA

1. **Sabe de manera específica cuál es su función en la empresa**

Si No

2. **Conoce las políticas de la empresa**

Si No

3. **Se siente satisfecho con su trabajo**

Muy satisfecho

Satisfecho

Poco satisfecho

Insatisfecho

4. **Al momento del despacho de la mercadería para su venta, se encuentra completa**

Siempre

Casi siempre

De vez en cuando

Nunca

5. **El jefe de bodega realiza el conteo respectivo al momento de despacho de mercadería**

Si No

6. **¿Se realiza la verificación del buen estado de la mercancía antes de despacho o venta al cliente?**

Muy frecuente

Frecuente

Poco frecuente

Nada frecuente

7. ¿Se ha llevado a cabo capacitaciones para su desarrollo en el área de trabajo?

Siempre

Casi siempre

De vez en cuando

Nunca

8. ¿Se siente comprometido con su trabajo?

Siempre

Casi siempre

De vez en cuando

Nunca

9. ¿Aplica los valores humanos y profesionales en su trabajo?

Siempre

Casi siempre

De vez en cuando

Nunca

ANEXO N° 6

TABULACIÓN DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS VENDEDORES DE LA DISTRIBUIDORA “ÁLVAREZ”

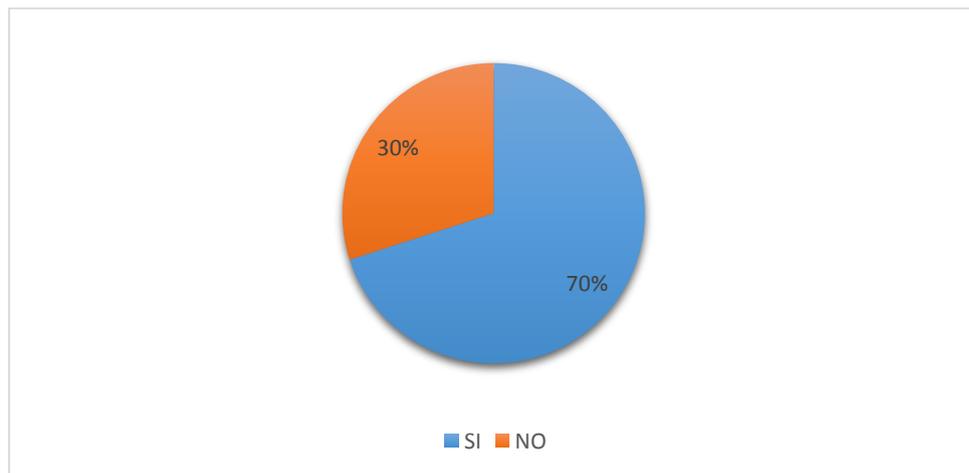
1. ¿Sabe de manera específica cuál es su función en la empresa?

Cuadro N° 5. Funciones de la Empresa

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	70%
NO	3	30%
TOTAL	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 2. Funciones de la Empresa



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la investigación realizada el 70% sabe de manera específica cuál es su función en la empresa, mientras que el 30% opina lo contrario. Por lo cual existe un porcentaje considerado que no conoce de manera específica sus funciones.

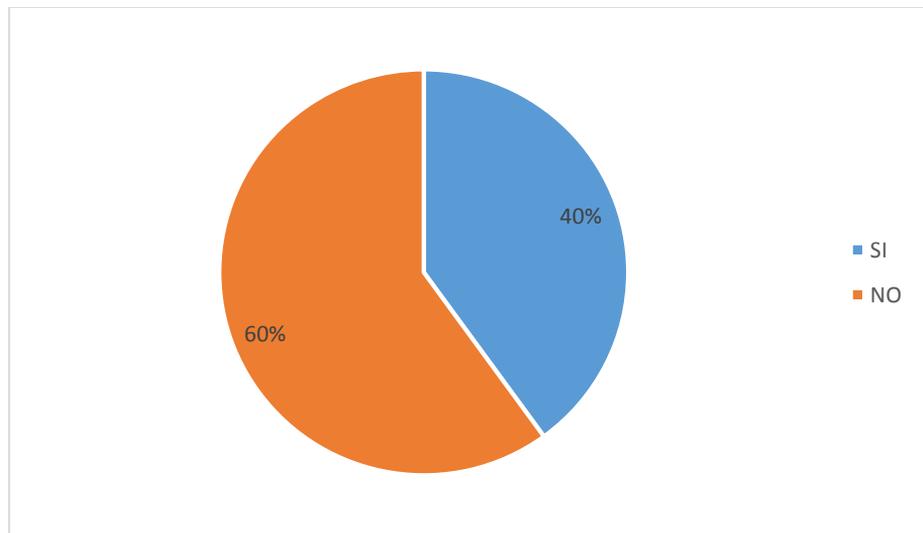
2. ¿Conoce las políticas de la empresa?

Cuadro N° 6. Políticas de la Empresa

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	40%
NO	6	60%
TOTAL	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 3. Políticas de la Empresa



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De los 10 encuestados el 60% no conoce las políticas de la empresa, mientras que el 40% si conoce las políticas de la empresa. Más del 51% no conoce las políticas de la empresa.

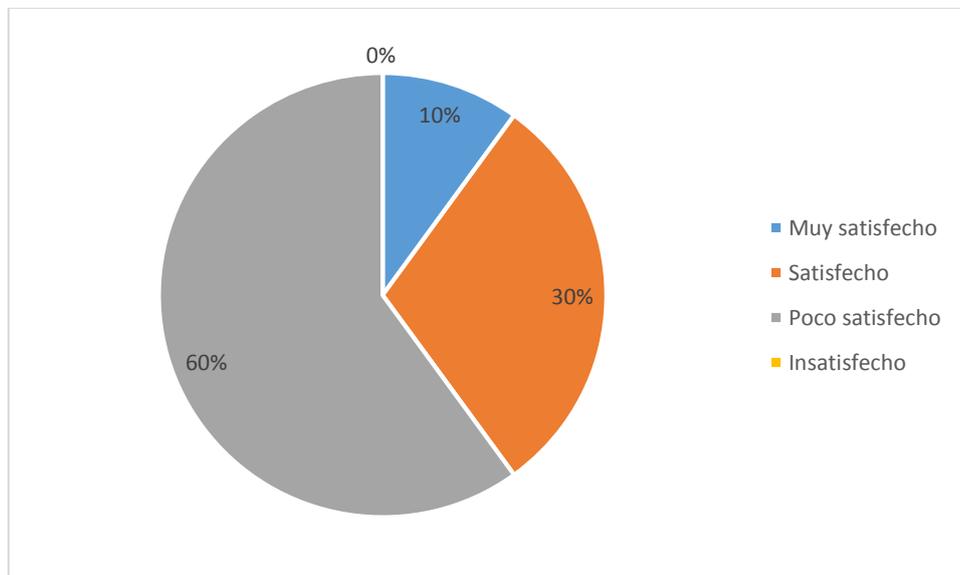
3. ¿Se siente satisfecho con su trabajo?

Cuadro N° 7. Satisfacción laboral

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy satisfecho	1	10%
Satisfecho	3	30%
Poco satisfecho	6	60%
Insatisfecho	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 4. Satisfacción laboral



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De los 10 encuestados el 10% se siente muy satisfecho con su trabajo, el 30% Se siente satisfecho con su trabajo y el 60% se siente poco satisfecho con su trabajo, por lo cual se considera que más de la mitad esta poco satisfecho.

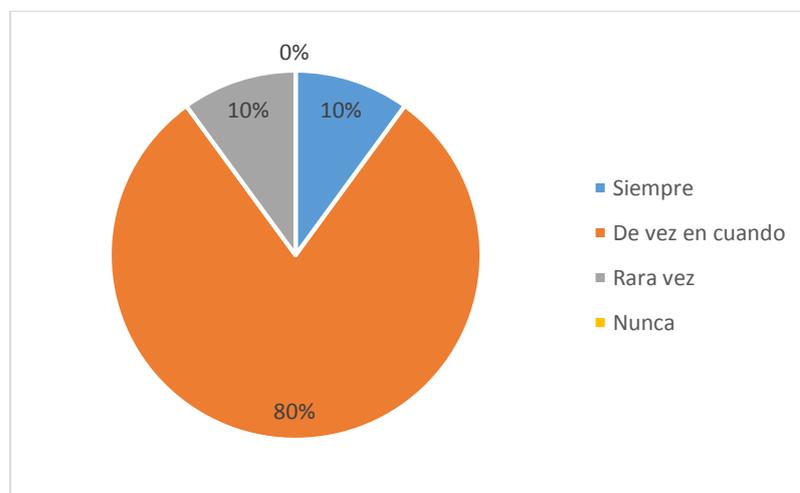
4. ¿Al momento del despacho de la mercadería para su venta se encuentra completa?

Cuadro N° 8. Mercadería completa

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	1	10%
De vez en cuando	8	80%
Rara vez	1	10%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 5. Mercadería completa



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De los 10 encuestados el 10% indica que siempre al momento del despacho de la mercadería para su venta se encuentra completa, el 80% dice de vez en cuando al momento del despacho de la mercadería para su venta se encuentra completa, el 10% indica que rara vez al momento del despacho de la mercadería para su venta se encuentra completa y el 0% opina que nunca. Por lo cual la empresa si está presentando problemas en cuanto al desabastecimiento de mercaderías.

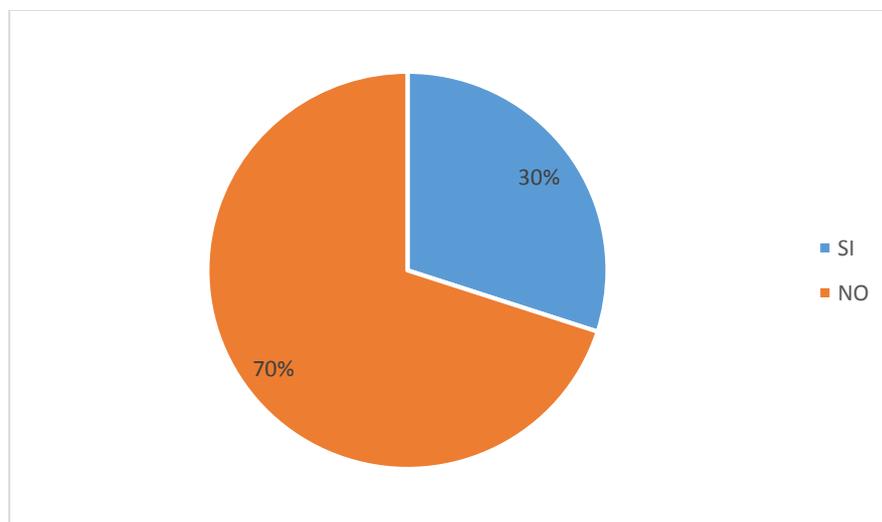
5. ¿El jefe de bodega realiza el conteo respectivo al momento de despacho de mercadería?

Cuadro N° 9. Conteo de mercadería

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 6. Conteo de mercadería



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De las personas encuestadas el 70% manifiesta que el jefe de bodega no realiza el conteo respectivo al momento de despacho de mercadería, mientras que el 30% especifica que sí. Por lo cual existe un mayor porcentaje que indica lo contrario.

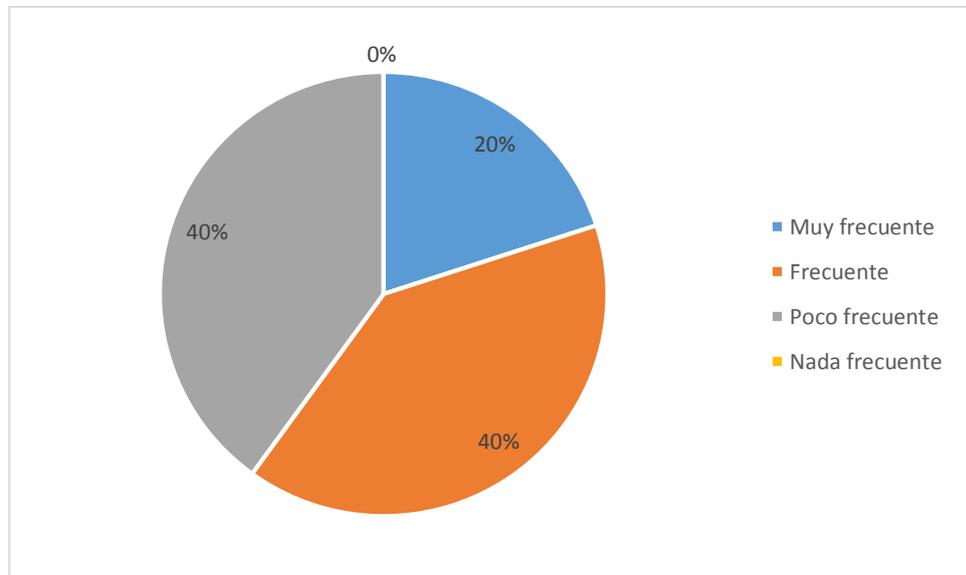
6. ¿Se realiza la verificación del buen estado de la mercancía antes de despacho o venta al cliente?

Cuadro N ° 10. Verificación de mercadería

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy frecuente	2	20%
Frecuente	4	40%
Poco frecuente	4	40%
Nada frecuente	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N ° 7. Verificación de mercadería



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De las personas encuestadas el 20% considera que se realiza la verificación del buen estado de la mercancía antes de despacho o venta al cliente, el 40% dice que es frecuente, el 40% establece que es poco frecuente. Por lo tanto se puede decir que hay poco control de las mercaderías salientes de la empresa.

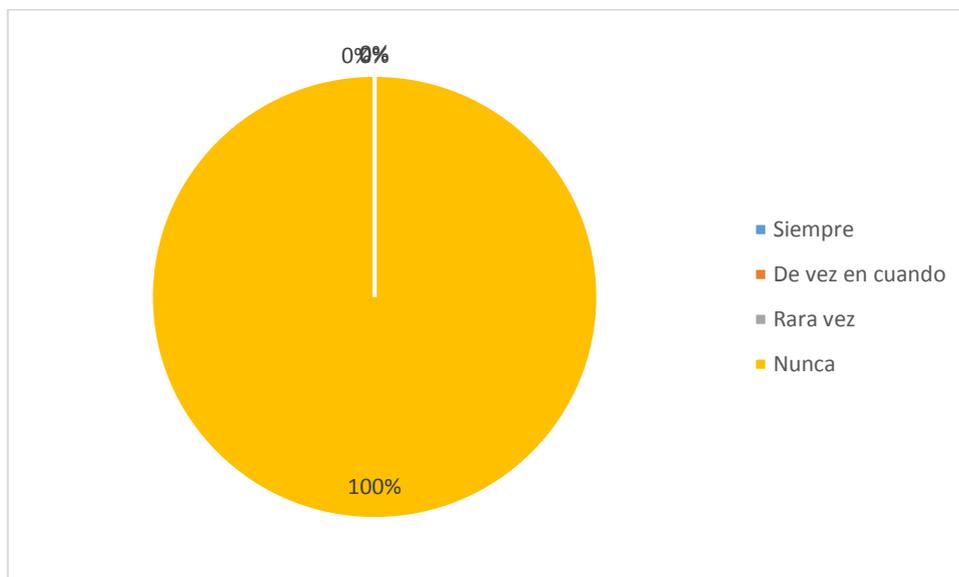
7. ¿Se ha llevado a cabo capacitaciones para su desarrollo en el área de trabajo?

Cuadro N° 11. Capacitaciones

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	0	0%
De vez en cuando	0	0%
Rara vez	0	0%
Nunca	10	100%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 8. Capacitaciones



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De las personas encuestadas el 100% manifiesta que no se ha llevado a cabo capacitaciones para su desarrollo en el área de trabajo. Es decir que la falta de capacitaciones influye en su desarrollo profesional.

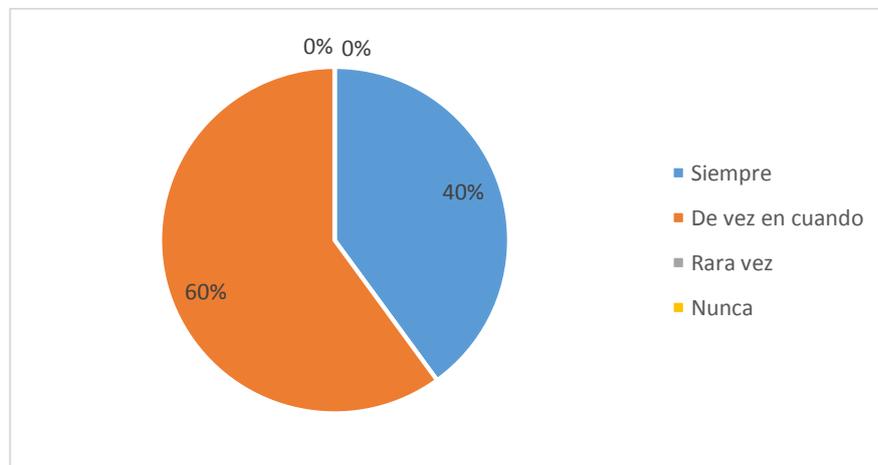
8. ¿Se siente comprometido con su trabajo?

Cuadro N° 9. Compromiso

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	4	40%
De vez en cuando	6	60%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Cuadro N° 8. Compromiso



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De las personas encuestadas el 40% siente comprometido con su trabajo, mientras que el 60% no siente comprometido con su trabajo. Mediante esto se puede concluir que más del 51% no está comprometido con el trabajo.

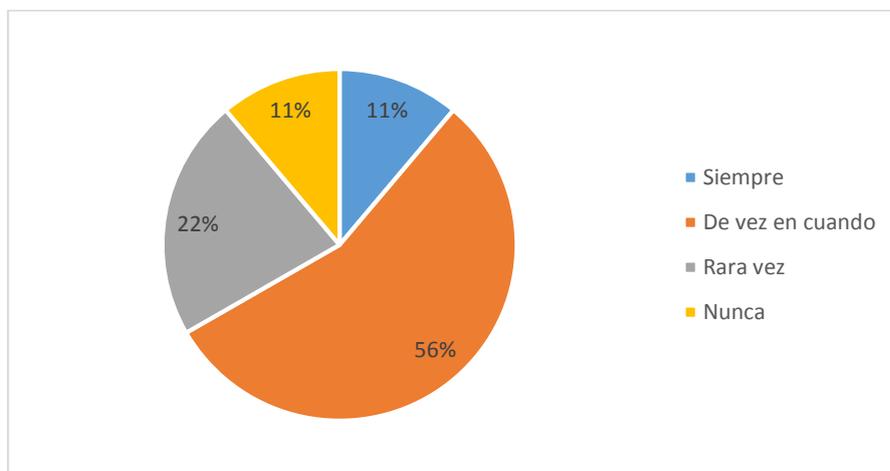
9. ¿Aplica los valores humanos y profesionales en su trabajo?

Cuadro N° 10. Valores

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	1	10%
De vez en cuando	5	50%
Rara vez	2	20%
Nunca	1	10%
Total	10	100%

Elaborado por el investigador

Figura N° 9. Valores



Elaborado por el investigador

Análisis e interpretación:

De las personas encuestadas el 11% siempre aplica los valores humanos y profesionales en su trabajo, el 56% de vez en cuando aplica los valores humanos y profesionales en su trabajo, el 22% lo hace rara vez y el 11% nunca lo hace. Por lo tanto podemos observar que un porcentaje considerado no aplica los valores profesionales en la empresa.

Cuadro N° 11. Inventario

NOMBRE DEL PRODUCTO	INVENTARIO REALIZADO 01/01/2018	TOTAL UNIDAD	P UNT.	P. TOTAL	MAL ESTADO	CADUCADO
CHANTILLY X 40	2049	2049	\$ 1,34	\$ 2.745,66	20	
CHIPS AHOY 270	6990	6990	\$ 0,41	\$ 2.865,90	23	10
CHIPS AHOY MINI	23448	23448	\$ 0,41	\$ 9.613,68		
CHOCOSITOS 50	301	301	\$ 0,41	\$ 123,41	3	
CORONITAS GALAPAGUITOS	21268	21268	\$ 0,40	\$ 8.507,20		
CLUB SOCIAL INTEGRAL	43803	43803	\$ 0,20	\$ 8.760,60	2	
CLUB SOCIAL QUESO	11241	11241	\$ 0,20	\$ 2.248,20		
CLUB SOCIAL REGULAR	52488	52488	\$ 0,20	\$ 10.497,60	1	
CLUB SOCIAL AVENA	498	498	\$ 0,29	\$ 144,42		
CUA CUA DISPLAY	11340	11340	\$ 0,17	\$ 1.927,80	5	4
CUA CUA MINI 42	6256	6256	\$ 0,41	\$ 2.564,96		
CUA CUA PACK 18	2124	2124	\$ 0,17	\$ 361,08	10	
FLAN 40 VAINILLA			\$ 0,60	\$ -		
FLAN 80 VAINILLA	1840	1840	\$ 1,22	\$ 2.244,80	8	
KONITOS 50 CHOCOLATE	320	320	\$ 0,32	\$ 102,40		2
KONITOS 50 FRESA			\$ 0,32	\$ -		
KONITOS 75 FRESA	231	231	\$ 0,41	\$ 94,71	5	2
KONITOS 75 CHOCOLATE	231	231	\$ 0,41	\$ 94,71		
KRAKER BRAN BELVITA	207	207	\$ 0,25	\$ 51,75		
HONY BRAN BELVITA	207	207	\$ 0,25	\$ 51,75		
MAICENA 200	260	260	\$ 1,10	\$ 286,00		
MAICENA 400	109	109	\$ 1,84	\$ 200,56		15
MAICENA 80	242	242	\$ 0,64	\$ 154,88		
OREO PROMO 36 GR	24852	24852	\$ 0,29	\$ 7.207,08		
OREO DUO 36			\$ 0,29	\$ -		
OREO GOLDEN 36G	420	420	\$ 0,29	\$ 121,80		12
OREO COOKIE 36G	1008	1008	\$ 0,29	\$ 292,32	11	
OREO VAINILLA 54	20310	20310	\$ 0,38	\$ 7.717,80		
OREO GOLDEN 54	66	66	\$ 0,38	\$ 25,08	25	
OREO COOKIE 54G	1122	1122	\$ 0,38	\$ 426,36		
POLVO ROYAL 20 SOBRE			\$ 0,25	\$ -		
RITZ 34 SAND. QUESO PACK	4476	4476	\$ 0,32	\$ 1.432,32		
RITZ 67ECU	33478	33478	\$ 0,34	\$ 11.382,52	20	
RITZ MINI 50G	5576	5576	\$ 0,41	\$ 2.286,16		
RITZ CUADRADA	1904	1904	\$ 1,48	\$ 2.817,92	20	
GELATINA SIN SABOR	1454	1454	\$ 1,83	\$ 2.660,82		
GEL 40 CEREZA	887	887	\$ 0,48	\$ 425,76	3	
GEL 40 FRAMBUESA NUEVO	681	681	\$ 0,48	\$ 326,88		
GEL 40 FRESA NUEVO	563	563	\$ 0,48	\$ 270,24	7	
GEL 40 MANZANA	669	669	\$ 0,48	\$ 321,12		
GEL 40 LIMON	609	609	\$ 0,48	\$ 292,32		7
GEL 40 UVA	508	508	\$ 0,48	\$ 243,84		

ROYAL GEL CEREZA 200G	2843	2843	\$ 1,64	\$ 4.662,52		
ROYAL GEL FRAMBUESA 200G	4115	4115	\$ 1,64	\$ 6.748,60		7
ROYAL GEL FRESA 200G	3909	3909	\$ 1,64	\$ 6.410,76		1
ROYAL GEL MANZANA 200G	1555	1555	\$ 1,64	\$ 2.550,20		
ROYAL GEL CEREZA 400G	2018	2018	\$ 2,45	\$ 4.944,10		
ROYAL GEL FRAMBUESA 400G	4155	4155	\$ 2,45	\$ 10.179,75		1
ROYAL GEL FRESA 400G	3219	3219	\$ 2,45	\$ 7.886,55		
ROYAL GEL MANZANA 400G	960	960	\$ 2,45	\$ 2.352,00	1	
ROYAL GEL NARANJA 400G	244	244	\$ 2,45	\$ 597,80		
ROYAL GEL PIÑA 400G	1056	1056	\$ 2,45	\$ 2.587,20		
ROYAL GEL UVA 400G	215	215	\$ 2,45	\$ 526,75		
ROYAL GEL LIMON 400G	741	741	\$ 2,45	\$ 1.815,45		
PUDIN CHOCOLATE	340	340	\$ 3,45	\$ 1.173,00	4	
PUDIN VAINILLA	155	155	\$ 4,45	\$ 689,75		5
TANG 22 UVA	3295	3295	\$ 0,29	\$ 955,55		
TANG 25 DURAZNO	2242	2242	\$ 0,29	\$ 650,18		
TANG 25 FRESA	4690	4690	\$ 0,29	\$ 1.360,10		5
TANG 25 LIMON	12168	12168	\$ 0,29	\$ 3.528,72		
TANG 25 MARACUYA	5178	5178	\$ 0,29	\$ 1.501,62		
TANG 25 MORA	5438	5438	\$ 0,29	\$ 1.577,02		
TANG 25 NARANJA	18870	18870	\$ 0,29	\$ 5.472,30		6
TANG 25 NARANJILLA	2136	2136	\$ 0,29	\$ 619,44		
TANG 25 PIÑA	9878	9878	\$ 0,29	\$ 2.864,62		
TANG MANZANA	1633	1633	\$ 4,42	\$ 7.217,86	7	
TANG MELON	893	893	\$ 0,29	\$ 258,97		
TANG FRUTOS ROJOS	9590	9590	\$ 0,29	\$ 2.781,10		
TORTA ROYAL 500 CHOCOLATE	29	29	\$ 2,87	\$ 83,23		1
TORTA ROYAL 500 NARANJA	94	94	\$ 2,87	\$ 269,78		
TORTA ROYAL 500 VAINILLA	71	71	\$ 2,87	\$ 203,77		
BABALOO RETO X 70	753	753	\$ 2,52	\$ 1.897,56		
BUBBALOO X 70 CEREZA	1137	1137	\$ 2,52	\$ 2.865,24		1
BUBBALOO FRESA X 70	2759	2759	\$ 2,52	\$ 6.952,68		
BUBBALOO MANZANDIA X 70			\$ 2,52	\$ -		
BUBBALOO LOCO UVA SANDIA X70	2083	2083	\$ 2,52	\$ 5.249,16		
BUBBALOO ZOOBIE X 70	478	478	\$ 2,52	\$ 1.204,56	1	1
BUBBALOO SPARKIES 20	305	305	\$ 3,83	\$ 1.168,15		
BUBBALOO SPARKIES 350G	157	157	\$ 2,72	\$ 427,04		
CERTS FRUTA 16			\$ 4,25	\$ -		
CHICLETS MENTA 20	47	47	\$ 6,03	\$ 283,41		
CLICLETS 100 MENTA	485	485	\$ 3,45	\$ 1.673,25		1
CLORETS 100 GOMA	201	201	\$ 4,36	\$ 876,36		
CLORETS 20 MASTICABLE	732	732	\$ 3,75	\$ 2.745,00		
CLORETS 50 MASTICABLE	1256	1256	\$ 2,13	\$ 2.675,28	4	
HALLS 100 CHERRY LYPTUS			\$ 2,80	\$ -		
HALLS 100 CREAMY FRESA	33	33	\$ 2,80	\$ 92,40		
HALLS 100 EXTRAFUERTE	1557	1557	\$ 2,80	\$ 4.359,60		
HALLS 100 MENTHO LYPTUS	17	17	\$ 2,80	\$ 47,60		
HALLS 100 SANDIA	393	393	\$ 2,80	\$ 1.100,40		
HALLS 100 SURTIDO NUEVO	1342	1342	\$ 2,80	\$ 3.757,60		
HALLS 100 MENTA FRESCA			\$ 2,80	\$ -		

HALLS 12 CRERRY LYTUPS	109	109	\$ 4,20	\$ 457,80		
HALS 12 CRAMY FRESA	52	52	\$ 4,20	\$ 218,40		
HALLS 12 EXTRAFUERTE	160	160	\$ 4,20	\$ 672,00		
HALLS 12 MENTA FRESCA	22	22	\$ 4,20	\$ 92,40	5	
HALLS 12 MENTHO LYPTUS	106	106	\$ 4,20	\$ 445,20		
HALLS 12 SANDIA	196	196	\$ 4,20	\$ 823,20	7	
HALLS 12 SURTIDO	143	143	\$ 4,20	\$ 600,60		
TRIDENT 60 MORA	71	71	\$ 4,02	\$ 285,42		
TRIDENT 60 HERBAL	122	122	\$ 4,02	\$ 490,44		
TRIDENT 60 INTESE			\$ 4,02	\$ -		
TRIDENT 60 MENTA	240	240	\$ 4,02	\$ 964,80		
TRIDENT 60 SANDIA	1903	1903	\$ 4,02	\$ 7.650,06		
TRIDENT FRESTMINT X 60	142	142	\$ 4,02	\$ 570,84	8	
TRIDENT PINK FUSION X 60			\$ 4,02	\$ -		
TRIDENT RED FRUITS X 60			\$ 4,02	\$ -		
TRIDENT MENTA X 3	301	301	\$ 4,32	\$ 1.300,32		
TRIDENT HERBAL X 3	149	149	\$ 4,32	\$ 643,68		
TRIDENT SANDIA X 3	988	988	\$ 4,32	\$ 4.268,16		
TRIDENT FRESH MINT X 3	145	145	\$ 4,32	\$ 626,40		
TRIDENT PIMKFUSION X 3			\$ 4,32	\$ -		
TRIDENT RED FRUITS X 3			\$ 4,32	\$ -		
TRIDENT MENTA X 6	109	109	\$ 6,48	\$ 706,32		
TRIDENT HERBAL X 6	109	109	\$ 6,48	\$ 706,32		
TRIDENT INTENSE X6			\$ 6,48	\$ -		
TRIDENT MORA X 6	48	48	\$ 6,48	\$ 311,04		
TRIDENT SANDIA X 6	857	857	\$ 6,48	\$ 5.553,36		
TRIDENT YERBA X 6			\$ 6,48	\$ -		
TRIDENT FREST MINT X 6	93	93	\$ 6,48	\$ 602,64	3	
TRIDENT UVA LIMON	4	4	\$ 6,48	\$ 25,92		
TRIDENT GREENMINT	15	15	\$ 6,48	\$ 97,20		
TRIDENT PEPPER	3	3	\$ 6,91	\$ 20,73		
TRIDENT SPLASH FRESA LIMON	36	36	\$ 9,00	\$ 324,00		
TRIDENT SPLASH MENTA VAINILLA	24	24	\$ 9,00	\$ 216,00		
TRIDENT SPLASH YERB SAND	15	15	\$ 9,00	\$ 135,00		
TOTAL	405663	405663	\$ 317,01		203	81

Elaborado por: Toni Robelly, 2018

Fuente: Distribuidora Álvarez



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA Y GESTIÓN EMPRESARIAL



Babahoyo, 08 de Enero del 2017

Ingeniera.

Yanina Mora Arboleda

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Por medio de la presente hago conocer a usted que me encuentro en la etapa previa a la obtención del título de Ingeniera Comercial, bajo los lineamientos del mismo debo realizar un estudio de caso o problema de una entidad.

Por lo antes expuesto y apelando a su alto espíritu de colaboración solicito a usted me otorgue una autorización que permita realizar mi trabajo de titulación el cual se basará en el **CONTROL INVENTARIOS EN LA DISTRIBUIDORA "ÁLVAREZ" DE BABAHOYO.**

Esperando contar con su gentil aceptación y ayuda posteriormente en el desarrollo del presente caso, le anticipo mi agradecimiento y consideración de alta estima.

Atentamente,
