



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO - SEPTIEMBRE 2019

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

Gestión de Inventarios del Comercial Escobar perteneciente al Cantón Ventanas

EGRESADA:

Mariuxi Alexandra Sandoval Vera

TUTORA:

CPA. Diana Lorena Caicedo Monserrate, MAE

AÑO:

2019

RESUMEN

El presente caso de estudio fue desarrollado en el Comercial Escobar de la ciudad de Ventanas, con el propósito de analizar las debilidades de la empresa entorno a la gestión inventarios. La investigación se desarrolló considerando los parámetros de la metodología de investigación descriptiva en congruencia con el método de investigación deductivo.

En base a la investigación realizada en el Comercial Escobar se obtuvo los siguientes resultados, entre ellos: la no realización de la constatación física de los inventarios, deficiente categorización de productos en perchas, falta de señalización de las secciones de productos, deficiente logística de aprovisionamiento de mercadería para abastecer el stocks de bodega, falta de pronósticos adecuados de oferta y demanda, pedidos excesivos a proveedores en determinada mercadería.

Palabras claves: gestión de inventarios, constatación física de inventarios, categorización de productos, logística de aprovisionamiento, pronósticos de oferta y demanda.

SUMMARY

The present case study was developed in the Commercial Escobar of the city of Ventanas, with the purpose of analyzing the weaknesses of the company around inventory management. The research analyzed the parameters of the descriptive research methodology consistent with the deductive research method.

Based on the research carried out in the Commercial Escobar, you will obtain the following results, among them: the non-realization of the physical verification of the inventories, the poor categorization of products on hangers, the lack of signaling of the product sections, the poor logistics of supply of merchandise to supply the warehouse stock, lack of certain supply and demand prices, excessive orders to suppliers in certain merchandise.

Keywords: inventory management, physical inventory verification, product categorization, supply logistics, supply and demand protocols.

INTRODUCCIÓN

El Comercial Escobar, cuenta con su matriz en la ciudad de Guayaquil y 6 sucursales a nivel de la provincia de Los Ríos. La empresa está constituida como una sociedad obligada a llevar contabilidad bajo el RUC N° 0993076864001. Su representante legal es el Sr. Ángel Escobar Maliza. Esta empresa comercial está dedicada a la comercialización de productos nacionales e importados al por mayor y menor.

Para fines de elaboración del presente caso investigativo se tomó como objeto de estudio, la Sucursal de Comercial Escobar del Cantón Ventanas. Esta sucursal fue creada el 5 de agosto del 2013, está ubicada en las calles: Avenida Seminario y Diez de Agosto frente al Comercial Paseo del Río. Esta sucursal es administrada por la Tnlga. Carolina Velarde Félix y su equipo de trabajadores quienes están a su cargo cumpliendo cada uno de ellos con las labores encomendadas y actividades laborales designadas en la empresa.

En el presente informe investigativo se centró en el objetivo propuesto: "Conocer y determinar las problemáticas concernientes a la gestión de inventarios del Comercial Escobar - Ventanas". Esto dio paso a analizar las debilidades de la empresa, en torno al sistema de gestión de inventarios, procesos de control, y tratamientos de las mercaderías, etc.

Este caso de estudio está orientado a los fundamentos de la sublínea de investigación conocida como "Modelo de Gestión Administrativa", dado que el tema en estudio se relaciona con los preceptos administrativos entorno al manejo de inventarios.

Para el análisis, interpretación, y dictamen de la información que se obtuvo de la empresa, se tomó como fundamentos la tipología de investigación descriptiva. Para la obtención de la información se empleó la técnica de observación directa y una entrevista a la jefa del área de bodega del Comercial Escobar.

DESARROLLO

SUCOMESCO S.A. (Supermercado Escobar Maliza), es la razón social del Comercial Escobar, con RUC N° 0993076864001, cuya matriz está ubicada en la ciudad de Guayaquil y con un total de 6 sucursales distribuidas en diferentes cantones de la provincia:

- Cantón Palenque: Cuenta con dos sucursales una en las calles Nicolás Infante y Paraíso. La otra en las calles Bolívar y Juan Carlos Aspiazu.
- Cantón Vinces: Dispone de 3 sucursales (2 activas y una cerrada).
- Cantón Ventanas: Solo tiene una sucursal (Avda. Seminario y 10 de Agosto).

Su representante legal a nivel nacional es el Sr. Ángel Escobar Maliza. La compañía paso a ser sociedad el 30 de enero del 2018. (Ver Anexo N° 1)

Al pasar a ser una sociedad, esta empresa es regulada y controlada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Para lo cual la empresa se ve en la obligación de cumplir con los preceptos de la Ley de Compañías. Especialmente, el cumplimiento del siguiente artículo 33, de la Ley de Compañías – SUPERCIAS (2014) afirma:

El establecimiento de sucursales, el aumento o disminución de capital, la prórroga del contrato social, la transformación, fusión, escisión, cambio de nombre, cambio de domicilio, convalidación, reactivación de la compañía en proceso de liquidación y disolución anticipada, así como todos los convenios y resoluciones que alteren las cláusulas que deban registrarse y publicarse, que reduzcan la duración de la compañía, o excluyan a alguno de sus miembros, se sujetarán a las solemnidades establecidas por la Ley para la fundación de la compañía según su especie. (pág. 11)

Esta empresa ejerce actividades concernientes a operaciones de despacho, almacenamiento, facturación, compra - venta de productos terminados. Siendo su actividad principal la

distribución de productos nacionales e importados, en las categorías de alimentos (cárnicos, legumbres y hortalizas, aderezos, etc.), licores, bebidas, artículos de limpieza y aseo, entre otros. (Ver Anexo N° 1)

La empresa cuenta con una nómina estructural de empleados de quince, cuatro destinados al área administrativa (Administradora, Secretaria Contable, Jefa de Bodega, Supervisora o jefa de caja) y 11 al área comercial (3 cajeras y 8 percheros – auxiliares de bodega). Cabe mencionar que hay un contador general que recaba, maneja y controla toda la información económica-financiera de la empresa. Por otro lado, de acuerdo a los requerimientos de la administración los percheros y bodegueros pueden ejercer las mismas funciones, es decir se los puede requerir para las áreas de bodega y percha por igual. (Ver Anexo N° 2)

En los últimos años, Comercial Escobar – Sucursal Ventanas, decayó en cuanto al nivel de ventas debido a diversos factores de manera principal: las deficiencias en cuanto a la gestión de inventarios, competencia excesiva en la localidad, falta de innovación y de un programa de marketing y ventas adecuado. Todo esto ha repercutido de manera negativa en esta empresa.

El Comercial Escobar tiende a llevar deficiencias notables en cuanto al control de los inventarios de las mercaderías, y dificulta la toma de decisiones administrativas referentes al aspecto de proveerse de más mercaderías. “El control del inventario abarca diversos aspectos, (...), el registro tanto de cantidades como de ubicación de artículos, pero también la optimización del suministro” (Vermorel, 2013).

Conforme a lo manifestado por el autor Vermorel (2013), es necesario mencionar que en la empresa no se lleva una actualización permanente de los registros de inventarios, por lo que se produce un control con grandes deficiencias, y tampoco se generan reportes fiables y exactos. A todo esto, se suma, que en el Comercial Escobar no se realiza un recuento y constatación del inventario físico total de la entidad.

La gestión de inventarios en el Comercial Escobar presenta ciertos inconvenientes asociados a que no se ejecuta una adecuada logística del almacén, no se considera el tiempo de reabastecimiento con los proveedores, no se predicen las demandas esperadas de los productos, falta de pronósticos de oferta y demanda adecuados, entre otros. Hay que recordar que las tareas correspondientes a la gestión de un inventario deben estar orientadas y relacionadas con: la determinación de los métodos de registro, las formas de clasificación y los modelos de reinventario, los puntos de rotación, determinados por los métodos de control (Miranda Roque, 2018).

Se debe comprender que las consecuencias de una deficiente gestión de inventarios en el Comercial Escobar, traerían consigo bajas en la rentabilidad, errores en la toma de decisiones administrativas, pérdidas y daños de productos, desajuste entre los documentos de inventarios y la constatación física.

Se pudo constatar también que existen debilidades en el sistema o software de facturación y de gestión de inventarios del comercial Escobar. Teniendo en cuenta que estos software de facturación son programas creados e instalados en computadores para facilitar el manejo del inventario de una empresa, entendido este como el conjunto de todos los elementos que forman el patrimonio organizacional (Startup Guide - IONOS, 2019).

Al constatar físicamente las perchas del comercial se pudo determinar las deficiencias en cuanto a la presentación de los productos. Ya que el arte de perchar productos se basa en: “facilitar al cliente el examen de los mismos y la comparación entre precios, marcas, tamaños, calidades, etc” (M^o Carmen Gastalver Robles, 2014, pág. 116).

Cabe mencionar que una gran parte de los productos no cuentan con uno de los factores mencionados por la autora Carmen Gastalver (2014), este factor es el precio, muchos de los productos no disponen de los precios en las perchas del comercial Escobar por lo que el cliente

tiene un cierto grado de inseguridad a la hora de llevar o no el producto presente en la percha, dado que el cliente siempre basa sus compras en su poder adquisitivo.

Se debe tener presente que las actividades de actualización y puesta de precios en las perchas, son una de las funciones principales de los percheros, pero de acuerdo a lo investigado, esto no se ejecuta con eficiencia en la empresa.

Conforme a uno de los datos obtenidos en la ficha de observación, se visualizan muy pocas promociones o descuentos en productos en este comercial. En un comisariato las promociones y descuentos son muy imprescindibles para la captación de la clientela, cabe recordar que: “las promociones son aquellas herramientas del marketing que se utilizan para vender más: ésa es su única y exclusiva clave” (Luiggi Sarrias Martí, 2013).

En efecto de lo señalado por Sarrias (2013), es consecuente entender que debido a las pocas promociones y descuentos en los productos del Comercial Escobar, la clientela tienda más a comprar a la competencia (Comercial Loaiza, Despensas TIA, Anthony Market, entre otros), que manejan un adecuado plan de promociones y ofertas. Es decir, el Comercial Escobar está cayendo en el efecto conocido como “fuga de clientela hacia la competencia”.

La gestión por categorías de productos y la señalización para conocimiento de los clientes no es la más eficiente u óptima para el Comercial. Se debe tomar en cuenta, que la finalidad de la gestión de categorías de productos, como tal; es definir las categorías de todos los productos que cubran las necesidades de secciones específicas (por ejemplo, higiene y limpieza, cosméticos, alimentos, bebidas) y gestionarlos de manera estratégica, es decir en base a la función de disponer de grupos de productos complementarios y de derivados (Miranda, 2018).

En consecuencia, de la deficiente gestión de categorías de productos y la falta de señalización adecuada de las distintas secciones, además el cliente tiene que andar

preguntándoles a los empleados por los artículos que buscan, o incluso tienden a buscar y no encontrarlos, debido a que no pueden direccionarse adecuadamente hacia la sección de productos que ellos requieren.

En cuanto a la logística de abastecimiento de los inventarios del comercial, pues no es del todo eficiente ya que los proveedores solo llegan a los comerciales muestran sus ofertas y el administrador procede requerir según lo indicado por la jefa de bodega de acuerdo al stock de inventarios existente. Se debe tener en cuenta que: “La actividad de aprovisionamiento, como se sabe, tiene dos funciones principales: la gestión de compras y la gestión de inventarios” (Barragán, 2019). Cuando las empresas no cuentan con un manual de procedimiento logístico definido, los procesos de gestión de compras y ventas tienden a padecer de problemas concernientes a retrasos en el suministro de productos, pedidos excesivos entre otras causales. Ese sería el caso de comercial Escobar.

Conforme a lo señalado en una de las interrogantes de la entrevista sobre si SUCOMESCO S.A. – Sucursal Ventanas ofrece créditos comerciales a despensas u otras instituciones, pues la jefa de bodega supo manifestar que solo se le otorga este tipo de créditos a una sola institución que es la Unidad de Hemodiálisis Dial Ríos. Pero teniendo en cuenta lo siguiente: “En una operación de crédito comercial, tanto el proveedor como el cliente acuerdan y reconocen unos términos y condiciones de pago...” (Acosta, 2018). La metodología del crédito funciona de acuerdo a los siguientes criterios; Comercial Escobar fija un monto específico y para acceder los empleados de Dial Ríos a obtener productos deben de estar registrados en el sistema de la empresa y presentar su credencial o cedula de identidad.

La empresa también dispone de un plan de marketing basado en brindar promociones a los clientes de manera mensual.

El plan de marketing es la herramienta que deben utilizar las empresas de cara a ser competitivas. A lo largo de su desarrollo encontraríamos las diferentes acciones detalladas a realizar para cumplir con los objetivos marcados. A fin de cuentas, es el posicionamiento en el que nos encontramos y las sucesivas etapas que debemos contemplar para alcanzar la meta final. Sin un plan de marketing la empresa está a merced de los cambios del mercado y no tiene forma efectiva de comprobar que ha hecho y como lo ha hecho, por tanto, uno de sus puntos fuertes es que ayuda a minimizar el riesgo. (Álvarez Gómez, 2016, pág. 11)

Implementar un plan de marketing promocional una vez por mes representa ciertas desventajas frente a la competencia, puesto que en la localidad donde se encuentra ubicado Comercial Escobar, los otros comisariatos como TIA y LOAIZA, mantienen promociones semana a semana y muchas veces por día, lo que hace que los clientes prefieran comprar en estas instituciones debido a las ventajas promocionales que les ofertan y a los bajos precios en determinados productos.

En otro tema, conforme a la información obtenida, se conoce que no se implementan planes de capacitación para los empleados de Comercial Escobar, y que cuando se contrata personal nuevo, el personal antiguo es el encargado de enseñarles todo lo concerniente a las labores de acuerdo al área en que se les designe trabajar. “La capacitación es un proceso constante que busca la eficiencia y con ella alcanzar niveles elevados de productividad” (Bermúdez Carrillo, Luis Alberto, 2015, pág. 7). Bajo el criterio de Bermúdez (2015), se puede comprobar que la capacitación es el impulso para conseguir mayor productividad en una empresa. En el Comercial Escobar esto representa una desventaja considerable ya que no hay un adecuado plan de capacitación para el personal, por ende la productividad y la eficiencia empresarial no estaría en un nivel adecuado.

Se debe entender que para llevar una adecuada gestión de los inventarios se debe requerir del análisis de ciertos indicadores o ratios. “En este contexto, el seguimiento de ciertos indicadores le ayudarán a limitar los riesgos de este aumento de trabajo: la tasa de cobertura y la tasa de rotación” (Badoc, 2018).

Para entender el criterio de Badoc (2018) implementaremos un análisis e interpretación del ratio de rotación de inventarios concerniente a comercial Escobar con el fin de determinar si mantiene un buen nivel de rotación de inventarios la empresa.

“La rotación de inventario es un indicador que muestra el número de veces o vueltas que da el inventario de un empresa en el año...” (Ruiz Abarca Paola Alexandra, 2017). La rotación de los inventarios personifica la división entre los costos de ventas y los inventarios promedios de una empresa, con el fin de obtener el número de veces que rota el inventario en una empresa. A continuación, se aplica la fórmula con proyecciones promediales del Comercial Escobar.

$$\text{Índice de Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Al aplicar la fórmula con los datos de comercial escobar – Sucursal Ventanas de los dos últimos periodos se obtendría lo siguiente:

Tabla 1

Índice de Rotación de Inventarios

Cuenta	Periodo 2017	Periodo 2018	Tasa de crecimiento / disminución
Costos de ventas	\$ 520.000,00	\$ 569.338,07	9.49%

Inventario Promedio	\$ 40.000,00	\$ 55.000,00	37.50%
Rotación de inventarios	12.75 a 13.00 veces al año	10.35 veces al año	

Elaborado por: Mariuxi Sandoval

De lo efectuado se puede interpretar que para el año 2017, comercial Escobar – Sucursal Ventanas mantiene una rotación de inventarios equivalente a 12.75 a 13.00 veces al año. Pero para el año 2018 decayó esta rotación situándose en 10.35 veces al año. Cabe mencionar que a más veces de rotación es mejor para la empresa. En el año 2018 se puede denotar que la baja de la rotación se debe a que el stock de mercancías no fue vendido o no se vendió menos de los que se esperaba, de esta manera se incrementa más mercadería en bodega, lo que no es bueno para la empresa.

Es importante manifestar que este declive de la rotación de inventarios para el año 2017, también se produjo por la inadecuada toma de decisiones gerenciales debido a la aprobación de pedidos excesivos de mercaderías de baja demanda. “Sin decisiones sería prácticamente imposible concebir el rol de los gerentes, su experiencia frente a los amplios conocimientos con los que cuenta para minimizar los riesgos inherentes y lograr un mayor nivel de competitividad frente al mercado” (Businometrics, 2018).

Los gerentes se ven enfocados a generar decisiones diariamente, con el propósito de solucionar las problemáticas derivadas de la actividad productiva o comercial que se maneje en la empresa. Esto conlleva una gran presión sobre los gerentes ya que una mala decisión podría repercutir en el fracaso organizacional.

Por otro lado, el avance tecnológico ha traído consigo brindar facilidades en el ámbito comercial de un comisariato. La incorporación de verificadores de precios en los comisariatos ha sido un aspecto importante, ya que los clientes pueden constatar los precios reales de productos que ellos desean, sin la necesidad de preguntarle a nadie más o acercarse a caja a disponer de los precios. También es requerido este sistema verificador por la desconfianza del cliente ante los precios que constan en las perchas.

El verificador de precios permite visualizar los precios de cualquier producto en stocks en la pantalla, tan solo con leer el código de barras (controlintegral.net, 2019). La interfaz del verificador de precios le muestra la descripción del producto específico o sus características principales (peso, color, precio, tamaño, etc.), además podrá comprobar el precio y sobre todo si el producto contiene algún descuento especial.

CONCLUSIONES

Conforme con lo investigado, analizado e interpretado en torno al tema referente a la Gestión de inventario del Comercial Escobar del Cantón Ventanas, se concluye que:

- La gestión de inventarios tiene muchas falencias, debido a que no se ejecuta una adecuada logística del almacén, no se consideran los tiempos para reabastecer de mercancías la bodega con los productos de los proveedores, no se predicen las demandas esperadas de los productos, no se emiten pronósticos de oferta y demanda adecuados, entre otros. No se efectúan controles físicos del stock general de las mercaderías de la empresa.
- La gestión por categorías de productos y la señalización de las secciones de productos (sección vinos y licores, sección comestibles, sección lácteos, sección artículos de limpieza, otros) no es la más eficiente u óptima ni para los clientes ni para el comercial, lo que dificulta al cliente buscar las áreas o categorías de productos que ellos requieran. Incluso el factor precio no se divisa en todas las perchas.
- La rotación de los inventarios ha descendido para el año 2018, rotando solo 10.35 veces al año, en comparación con el año 2017 equivalente a 12.75 – 13.00 veces. En efecto, esta es una de las consecuencias de un inadecuado manejo o deficiencias en la gestión del inventario de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Vermorel, J. (Junio De 2013). *Control De Inventario (Definición E Ideas Claves)*. Recuperado El 11 De Julio De 2019, De Lokad: [Https://www.Lokad.Com/Es/Definicion-Control-De-Inventario](https://www.Lokad.Com/Es/Definicion-Control-De-Inventario)
- Acosta, N. (28 De Diciembre De 2018). *Definición De Crédito Comercial*. Recuperado El 18 De Julio De 2019, De Cuida Tu Dinero: [Https://www.Cuidatudinero.Com/13098559/Definicion-De-Credito-Comercial](https://www.Cuidatudinero.Com/13098559/Definicion-De-Credito-Comercial)
- Álvarez Gómez, L. C. (2016). *Uf2392 - Plan De Marketing Empresarial*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo, S.A.,.
- Badoc, I. (19 De Abril De 2018). *Gestión De Inventarios: 2 Indicadores Para Mejorar Las Operaciones Del Almacén*. Recuperado El 18 De Julio De 2019, De Generixgroup.Com: [Https://www.Generixgroup.Com/Es/Blog/Indicadores-Gestion-Inventarios](https://www.Generixgroup.Com/Es/Blog/Indicadores-Gestion-Inventarios)
- Barragán, A. (2019). *Qué Es El Aprovisionamiento En Una Empresa*. Recuperado El 18 De Julio De 2019, De Pymrang: [Http://Www.Pymrang.Com/Comercio-Exterior/Como-Exportar/Pasos-Para-Exportar/Negociacion-Internacional/410-Como-Negociar-Con-Ayuda-De-Un-Interprete](http://Www.Pymrang.Com/Comercio-Exterior/Como-Exportar/Pasos-Para-Exportar/Negociacion-Internacional/410-Como-Negociar-Con-Ayuda-De-Un-Interprete)
- Bermúdez Carrillo, Luis Alberto. (2015). *Capacitación: Una Herramienta De Fortalecimiento De Las Pymes*. (U. D. Rica, Ed.) Recuperado El 21 De 07 De 2019, De Www.Redalyc.Org: [Https://www.Redalyc.Org/Pdf/666/66638602001.Pdf](https://www.Redalyc.Org/Pdf/666/66638602001.Pdf)
- Businometrics. (26 De Marzo De 2018). *La Toma De Decisiones En El Nivel Gerencial (I)*. Recuperado El 29 De Julio De 2019, De Businometrics - Actualidad Y Análisis Del Mundo De Los Negocios: [Https://Businometrics.Wordpress.Com/2018/03/26/La-Toma-De-Decisiones-En-El-Nivel-Gerencial-I/](https://Businometrics.Wordpress.Com/2018/03/26/La-Toma-De-Decisiones-En-El-Nivel-Gerencial-I/)
- Controlintegral.Net. (5 De Marzo De 2019). *Verificador De Precios*. Recuperado El 29 De Julio De 2019, De Controlintegral.Net: [Https://www.Controlintegral.Net/Verificador-De-Precios/](https://www.Controlintegral.Net/Verificador-De-Precios/)
- Luiggi Sarrias Martí. (2013). *Promociones Para Vender Más*. Profit Editorial.
- Miranda Roque, J. R. (19 De Julio De 2018). *Gestión De Inventario*. (W. Ltda., Editor, & Webprofit Ltda.) Recuperado El 13 De Julio De 2019, De Gestiopolis: [Https://www.Gestiopolis.Com/Gestion-De-Inventario/](https://www.Gestiopolis.Com/Gestion-De-Inventario/)

- Miranda, R. (2 De Junio De 2018). *Category Management: ¿Qué Es Gestión Por Categoría Y Cómo Funciona?* Recuperado El 11 De Julio De 2019, De Blog:
[Https://Clubdeltrade.Com/Blog/Gestion-Por-Categoria/](https://Clubdeltrade.Com/Blog/Gestion-Por-Categoria/)
- Mº Carmen Gastalver Robles. (2014). *Uf0034 - Animación Y Presentación Del Producto En El Punto De Venta* (5.1 Ed.). España: Editorial Elearning, S.L.
- Ruiz Abarca Paola Alexandra. (2017). *Indicadores Financieros Básicos Como Herramienta Para*. (R. A. Alexandra, Ed.) Recuperado El 21 De Julio De 2019, De Universidad Técnica De Machala:
[Http://Repositorio.Utmachala.Edu.Ec/Bitstream/48000/10210/1/Ecuace-2017-Ca-De00504.Pdf](http://Repositorio.Utmachala.Edu.Ec/Bitstream/48000/10210/1/Ecuace-2017-Ca-De00504.Pdf)
- Startup Guide - Ionos. (10 De Mayo De 2019). *Software De Inventarios: Comparativa De Los Principales Programas En España*. Recuperado El 11 De Julio De 2019, De Startup Guide - Ionos: [Https://www.Ionos.Es/Startupguide/Gestion/Software-De-Inventarios/](https://www.Ionos.Es/Startupguide/Gestion/Software-De-Inventarios/)
- Supercias. (2014). *Ley De Compañías*. Recuperado El 22 De Julio De 2019, De www.Supercias.Gob.Ec:
[Https://Www.Supercias.Gob.Ec/Bd_Supercias/Descargas/Lotaip/A2/Ley-Cias.Pdf](https://Www.Supercias.Gob.Ec/Bd_Supercias/Descargas/Lotaip/A2/Ley-Cias.Pdf)

ANEXOS

ANEXO N° 1

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES DEL COMERCIAL ESCOBAR

Consulta de RUC

RUC
0993076864001

Razón social
SUPERMERCADO ESCOBAR MALIZA SUCOMESCO S.A.

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Nombre comercial
SUPERMERCADO ESCOBAR

Representante legal	
Nombre:	ESCOBAR MALIZA ANGEL REINALDO
Cédula/RUC:	0200987543

Actividad económica principal		INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO DE PRODUCTOS DIVERSOS.
Tipo contribuyente	Subtipo contribuyente	
SOCIEDAD	BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	
Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
OTROS	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades
30/01/2018	20/11/2018	

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001		GUAYAS / GUAYAQUIL / GUAYAQUIL / VELEZ 423 Y BOYACÁ	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 6 registros

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
002	SUPERMERCADO ESCOBAR	LOS RIOS / PALENQUE / PALENQUE / NICOLAS INFANTE 0 Y PARAISO	ABIERTO
003	SUPERMERCADO ESCOBAR	LOS RIOS / VINCES / VINCES / BOLIVAR SN Y SUCRE	ABIERTO
004	SUPERMERCADO ESCOBAR	LOS RIOS / VENTANAS / VENTANAS / SEMINARIO EDUARDO SN Y DIEZ DE AGOSTO	ABIERTO
005	SUPERMERCADO ESCOBAR	LOS RIOS / VINCES / VINCES / AVDA. AQUILES CARRIEL SN Y AVDA. AQUILES CARRIEL	ABIERTO
006	SUPERMERCADO ESCOBAR	LOS RIOS / VINCES / VINCES / PEDRO MEDINA SN Y BALZAR	CERRADO
007		LOS RIOS / PALENQUE / PALENQUE / BOLIVAR SN Y JUAN CARLOS ASPIAZU	ABIERTO

ANEXON° 2

ORGANIGRAMA DEL COMERCIAL ESCOBAR

Ilustración 1. Registro Único de Contribuyentes - Comercial Escobar - Sucursal Ventanas

Ilustración 2. Organigrama de Comercial Escobar - Sucursal Ventanas



ANEXO N° 3



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

Observación: 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: Comercial Escobar – Sucursal Ventanas

Nombre del entrevistado (a): Sra. Verónica Andino Guerra.

Cargo de entrevistado (a): Jefa de Bodega.

Fecha de la entrevista: 13/07/2019

Nº	PREGUNTAS	CRITERIO O RESPUESTA DEL ENTREVISTADO (A)
1	¿Cuándo se creó la sucursal del Comercial Escobar en Ventanas?	5 de Agosto del 2013
2	¿A qué actividad se dedica la empresa?	Distribución de productos de consumo masivo.
3	¿De cuántos empleados dispone la empresa? ¿A qué área corresponden?	De 15 empleados correspondientes a: Área administrativa: 4 (Administradora, Supervisora, Secretaria Contable, Jefa de Bodega). Área Comercial: 11 empleados equivalente a 3 cajeras y 8 percheros – auxiliares de bodega.
4	¿Cada qué tiempo se realiza el conteo y constatación del inventario físico?	No se realiza el conteo físico de la mercadería en la entidad.
5	¿Se mantiene almacenada y ordenada la mercadería en bodega?	Todo se va almacenando y ordenando a medida que va llegando la mercadería pero todo producto ya tiene un espacio físico destinado.
6	¿Cómo se ejecutan los procesos de control y gestión del inventario de las mercaderías	Por medio del ingreso de la mercadería al sistema.

	que entran y salen en el Comercial Escobar?	
7	¿La empresa dispone de un software contable de gestión de inventarios? ¿Cómo se llama y de que módulos dispone?	Si, hace poco se implementó un nuevo sistema informático contable para el registro de la información proveniente de las actividades comerciales del negocio.
8	¿Quién controla las actividades asignadas a los bodegueros y percheros en el Comercial Escobar y cada que tiempo se efectúan estos controles?	El control lo realiza la jefa de bodega, y el control de las actividades de los percheros es permanente.
9	¿Cómo se efectúa el proceso de abastecimiento de los stands o perchas de productos del Comercial? Para ello; ¿Qué tipo de registros se llevan en la bodega del Comercial?	Por medio de la verificación de productos devengados de la percha, y se procede con la transferencia de bodega a las perchas.
10	¿Cómo se efectúa el proceso de pedido o requerimientos de mercaderías a los proveedores en el Comercial Escobar?	No existe un proceso como tal, los proveedores asisten al local cada cierto tiempo.
11	¿Cuándo llega la mercadería, se realiza el conteo físico y la respectiva revisión de acuerdo a la nota de crédito?	Si, se hace la verificación y conteo físico de lo que entra a la bodega en base al documento de pedido y factura del proveedor.
12	¿Se mantiene actualizados los precios de las perchas de productos y quienes son los encargados de ello?	Casi siempre aunque aún hay productos sin identificativo o precio en el comercial, esta tarea es de los percheros.
13	¿Comercial Escobar ofrece créditos a despensas u otras instituciones? En caso de ser si, sustente su respuesta: ¿Cómo se efectúan ese tipo de créditos?	Si, solo a una empresa – Centro de Hemodiálisis Dial – Ríos Ventanas, este crédito va dirigido para los empleados de dicha entidad y bajo monto específico en productos.
14	¿La empresa dispone de un plan de marketing definido? De ser sí, ¿Cómo lo implementa en la entidad el plan de marketing de productos?	Si, este plan de marketing promocional es aplicado de manera mensual.
15	¿Ha recibido algún tipo de capacitación para su cargo?	No, en esta institución no se capacita al personal.

ANEXO N° 4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

FICHA DE OBSERVACIÓN

Aplicada a: Comercial Escobar – Sucursal Ventanas

Objetivo: Complementar información para el desarrollo del estudio de caso titulado

Gestión de Inventarios del Comercial Escobar – Sucursal Ventanas

N.	ASPECTOS	SI	NO	POCO	MUCHO
1	Establecimiento acorde para el negocio	✓			
2	Precio de productos en las perchas.			✓	
3	Promociones y descuentos a la vista del cliente.			✓	
4	Categoría de productos e imágenes de localización de productos por sección			✓	
5	Dispone la empresa de artefacto verificador de precios para que el cliente pueda consultar el precio del producto.		✓		
6	Los empleados de la empresa cuentan con uniformes específicos.	✓			
7	Dispone la empresa de software de gestión de inventarios.	✓			
8	Cuenta el software con los módulos suficientes para el control de inventarios			✓	
9	El personal que trabaja perchando conoce los precios de los productos			✓	
10	Cajeros de cobro suficientes		✓		
11	Manual de procedimientos para bodega		✓		
12	Efectividad en la manipulación de mercancías hacia las perchas			✓	

Elaborado y aplicado por: Mariuxi Sandoval

Fecha de aplicación: 12/07/2019

ANEXO N° 5

ÁRBOL DEL PROBLEMA



Ilustración 3. Árbol del Problema.
Elaborado por: Mariuxi Sandoval

ANEXONº 6

FOTOS DE LA EMPRESA, ENTREVISTA Y FICHA DE OBSERVACIÓN



Ilustración 4. Local del Comercial Escobar Sucursal Ventanas



Ilustración 5. Aplicación de una entrevista a la Jefa de Bodega - Sra. Verónica Andino Guerra.

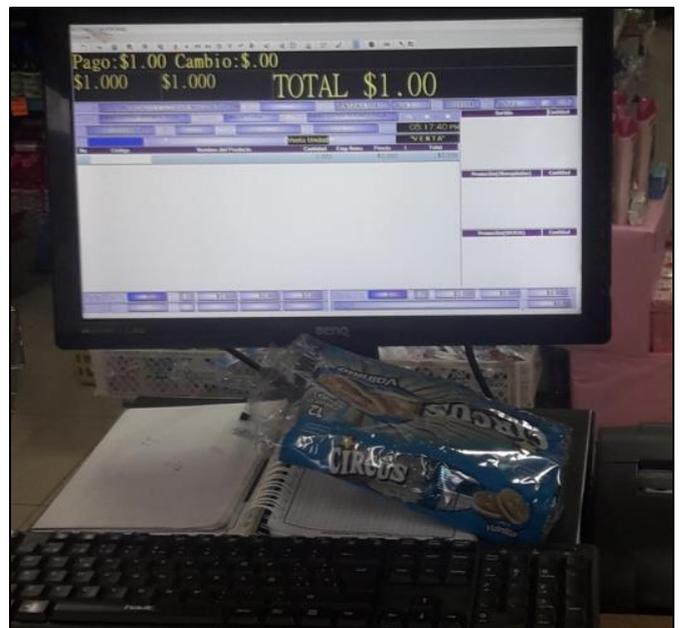


Ilustración 6. Aplica *Ilustración 7.* Sistema nuevo de gestión contable de observ del Comercial Escobar - Sucursal Ventanas



Ilustración 8. Comercial Escobar
Sucursal Vinces



Ilustración 9. Comercial Escobar
Sucursal Palenque

ANEXONº 7

CARTA DE AUTORIZACIÓN

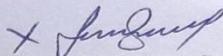
 <p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA DECANATO</p>		
<p>Babahoyo, julio 11 del 2019 D-FAFI-UTB-021-UT-2019</p>		
<p>Tecnóloga Carolina Velarde Félix ADMINISTRADORA DEL COMERCIAL ESCOBAR Ventanas. -</p>		
<p>De mis consideraciones:</p>		
<p>La Universidad Técnica de Babahoyo y la Facultad de Administración, Finanzas e Informática (FAFI) con la finalidad de formar profesionales altamente capacitados busca prestigiosas Empresas Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.</p>		
<p>Solicito a usted, si es posible se sirva autorizar a que se permita a la Señorita SANDOVAL VERA MARIUXI ALEXANDRA, con cédula de identidad No. 120501141-2, Estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial, se encuentra en el proceso de titulación en el periodo abril - septiembre 2019 realizar entrevistas y fichas de observación al personal del comercial a su cargo para que pueda desarrollar un ESTUDIO DE CASO: GESTIÓN DE INVENTARIOS DEL COMERCIAL ESCOBAR PERTENECIENTE DEL CANTÓN VENTANAS.</p>		
<p>Por su gentil atención al presente, se extiende el agradecimiento institucional.</p>		
<p>Atentamente,</p>		
<p> Lcdo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE. DECANO</p>		
<p>c.c. Archivo</p>		
<p>Av. Universitaria Km 2 ½ vía Montalvo. Teléfono (05) 2572024 e-mail: decanotofafi@utb.edu.ec</p>	<p>Elaborado por: Mercedes Soto Valencia</p>	<p>Revisado por: Lcdo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE</p>

Ilustración 10. Carta de autorización