



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 - MAYO 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO(A)
COMERCIAL**

TEMA:

**GESTIÓN DE INVENTARIO EN EL TALLER DE REPUESTOS DE MOTOS Y
BICICLETAS MORA DE LA CIUDAD DE VENTANAS PROVINCIA DE LOS
RÍOS**

ESTUDIANTE

KEVIN UFREDO DE LOS ANGELES BARREIRO

TUTOR:

ING: GEORGINA ENCALADA

AÑO 2021

Introducción

El presente caso de estudio se enfocó en el Taller Mora”, ubicado en la ciudad de Ventanas, calles 28 de Mayo y callejón Quevedo Vía Echeandía, cuyo administrador es el señor Félix Mora, dicho negocio mantiene ventas a un nivel regular y la frecuencia en la que acuden los clientes a adquirir la variedad de productos que ofrece es moderada, el taller se creó a partir de la necesidad de las personas por abastecerse con repuestos e implementos que son muy útiles para aquellos usuarios que se dedican a realizar actividades como el deporte o simplemente para movilizarse.

El estudio de caso titulado: gestión de inventario en el Taller Mora; se encuentra enmarcado en la línea de investigación de la carrera: Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control y sublínea Gestión financiera, tributaria y compromiso social, debido a que el negocio no se lleva a cabo una buena gestión del inventario que posee, no se aplica una buena dirección, supervisión y control de su inventario y de cada una de las funciones que se desarrollan en el taller provocando de esta manera que las ventas bajen y posterior a ello sus ingresos sean menores.

El objetivo de este caso de estudio es permitir a los propietarios que conozcan sus desventajas que estas sean mejoradas y poder satisfacer las necesidades del cliente en el Taller Mora de la ciudad de Ventanas lo que ayudo a entender cuanta responsabilidad hay en los dueños del negocio y como les afecta económicamente y en tiempo, en este trabajo de investigación a dicho negocio se aplicó una entrevista a los dueños y una encuesta a los trabajadores de la misma con la finalidad de conocer en que documentos plasman las actividades de compra y venta que realizan en dicho negocio.

Estas técnicas permitieron que se tenga una visión general de la situación administrativa con respecto a la falta de inventario y las responsabilidades de los dueños

respecto a esta problemática; con base a la información se determinó que la responsabilidad es del propietario ya que él es quien administra el negocio y es por esto que hay pérdidas en lo financiero y administrativo debido a que esto entorpecerá el cumplimiento de las responsabilidades y actividades que realizan diariamente los empleados.

Desarrollo

El Taller Mora, es un negocio familiar que cuenta con muchos años de trayectoria dedicado a la venta de repuestos de bicicletas y motos, pero de igual manera debe llevar inventario para así saber exactamente cuánto de mercadería tiene en bodega cuanto ha vendido y cuanto a adquirido por medio de los distribuidores. El negocio cuenta con un personal de 4 colaboradores que en conjunto con el propietario trabajan arduamente, para así lograr cumplir con las tareas designadas y las metas establecidas por el propietario del mismo. A continuación, se detallan los problemas que se generan porque no cuentan con un adecuado sistema de inventario.

Existe grandes dificultades en el área de contabilidad debido a que no cuentan con un orden adecuado y con un sistema que permita ingresar y contabilizar la cantidad de cada una de las mercancías y no están bien distribuidos los productos, que al vender y comprar nueva mercadería no se lleva un control exacto de cuánto va disminuyendo o aumentando, lo que causa la falta de conocimiento total y detallada de cada producto por lo que se invierte más tiempo en organizarse y corren el riesgo de que los productos se los roben y esto perjudica la economía del negocio y no saber cuánto representan estas pérdidas .

Mantener en orden y controlada la cantidad física e informática de cada producto en un momento determinado, aquel que regule el flujo correcto entre las entradas y salidas, equilibrando el nivel de pedidos en función de la demanda, sin que se produzcan rupturas, por tanto, una correcta gestión de stock será aquella que garantice la salida del producto en tiempo y forma, manteniendo un umbral de coste óptimo para la empresa, según (Guevara, 2017). El inventario, es considerado como aquellos activos que la empresa tendrá, en este caso, los productos terminados que estén listos para la venta. Es preciso mencionar que la función principal de la gestión de inventarios es la de corroborar

que el stock de la empresa este gestionado de manera correcta.

Cada vez que existen disminuciones en la cantidad pedida por el cliente o por lo contrario las ventas aumentan en el negocio se tendría como consecuencia la entrada y salida de productos, lo cual genera que tengan que registrar las ventas y compras en papeles lo que no es muy favorable porque estos pueden extraviarse, puesto que existen variables sobre las que no pueden hacerse cuentas exactas y las pérdidas resultan mayores que las ganancias debido a que no cuentan con un inventario detallado de las mercancías que más venden o de las que no son muy pedidas por los consumidores.

“La gestión de inventarios es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización” los inventarios son un punto muy importante tanto en las pequeñas, medianas empresas como en las grandes empresas según (LAZA, 2020), donde se registran de manera correlativa, ordenada y cronológicamente los comprobantes de pago que difunde una organización, empresa o entidad, cuando realiza sus operaciones. En el taller Mora no cumplen con este requisito de tener un adecuado sistema de inventario porque, aunque este sea un negocio pequeño debe llevar el registro de dichas actividades.

Al taller Mora muchas veces llegan los clientes a comprar, pero por la falta de orden permanente de los productos no se venden ya que les toma mucho tiempo encontrarlos porque sus lugares varían constantemente y mientras se buscan los productos el cliente se impacienta o están de prisa y esto afecta directamente al cliente con relación a la atención que le brindan, y no llevan el artículo que está buscando lo que hace que acudan a otros negocios y en consecuencia que no realicen la venta, este debería tener un sistema en el cual se registren cada una de las acciones de compra y venta para así llevar un correcto control de estas y no existan pérdidas o inconsistencias.

Para toda empresa los inventarios son rubros importantes, mantener el orden y

control por ser manipulados por empleados o clientes con frecuencia y el administrador debería mantener información diaria, para tomar decisiones oportunas sobre la gestión que realizan en los mismos, la gestión eficiente del manejo de los inventarios desde que llega el inventario a la bodega hasta que es puesto en exhibición para los clientes, otro factor importante es conocer la rotación de los inventarios y los mínimos y máximos para saber la cantidad que tiene que comprar para evitar exceso de stock que pueda generar productos caducados o deteriorados. Según (García A. M., 2017). En la empresa no existe un orden en los productos que les permita a los empleados el rápido a estos y que haya demora en la atención.

Uno de los mayores problemas que hay en el taller Mora es que muchas veces tienen el producto, pero pensando que deben comprar porque este se ha agotado adquieren mercadería nueva haciendo el respectivo pedido como lo hacen mensualmente con los distribuidores, cuando llega la mercadería o hacen la verificación en bodega se dan cuenta que este producto o pieza si existe en stock, como consecuencia esto produce una acumulación de productos y no logran salir rápidamente de esa mercadería, esto es una desventaja para el negocio por lo que esta tiende a envejecer.

Tener un exceso de mercadería afecta al negocio ya que este le ocuparía más espacio y este tiende a volverse obsoleto, perder ventas, la insatisfacción de los clientes o la pérdida de estos, para evitar esta situación se debería mantener un nivel moderado de las existencias en el local de tal manera que al contar con poco o mucha mercadería en un negocio implica llevar un seguimiento detallado de todo el inventario porque no todos cuentan con la misma rotación, según (Escudero, 2019) .

Lo contrario al anterior es que muchas veces no hacen pedidos del producto ensamblado o de las piezas que lo conforman a los distribuidores por pensar que existe cierto número de ellos, lo cual desfavorece al negocio en ventas y en consecuencia a su

economía porque de esta forma también perderá clientes la empresa ya que al no contar con ellos buscaran otro lugar para comprar, esta es una problemática mas que tiene el Taller Mora y no han realizado las acciones correspondientes para cambiar esta situación del negocio.

Administrar un inventario implica decidir la cantidad de productos que se necesita para la venta, cuándo se debe realizar los pedidos a los proveedores, almacenar y llevar el registro de dicho inventario y sobre todo cumplir con los requerimientos del mercado teniendo como principal objetivo mantener costos bajos y un stock suficiente de productos para la venta, permite la gestión de manera eficiente de la rotación, así como el almacenamiento de los productos, además del flujo de información relacionado con este procedimiento, el control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, así como las condiciones de almacenamiento (Meana, 2017).

En muchas ocasiones demoran en atender al cliente por la falta de espacio en el local y en la bodega lo cual hace que se retrase la adecuada atención y brindar un buen servicio, una buena atención al usuario puede marcar la diferencia entre un cliente satisfecho y un cliente que no lo está (y que por lo tanto dejará de serlo en poco tiempo, si no lo ha hecho ya) y supone la mejor publicidad que puede “comprar” la empresa, y más aún en una época en la que internet y las redes sociales amplifican las opiniones haciéndolas llegar hasta donde nunca podrías.

La atención al cliente es el conjunto de actividades desarrolladas por las organizaciones con orientación al mercado, encaminada a identificar las necesidades de los clientes en la compra para satisfacerla y por tanto crear o incrementar la satisfacción de dichos clientes. Los resultados de no promover una gestión de inventario adecuada, afecta directamente al cliente con relación a la atención que le brindan, esto se debe a que cuando el cliente solicita algún producto en específico, los colaboradores no tendrán el

conocimiento sobre si el producto se encuentra en el stock de la empresa, los factores mencionados tienen una gran incidencia en lo que respecta a la fidelidad del cliente.

Según (Prieto, 2018)

Esto sucede porque al no saber la cantidad exacta de los productos solicitan más mercadería y los productos que ya están en el local se envejecen por el hecho de que no revisan la mercadería antes de hacer un pedido, cuando un empresario crea, fabrica o compra para vender una mercadería, tiene una sola cosa en mente, esto es que todo se venda pero lamentablemente no solo es cuestión de pensar, ya que en el proceso de venta se realizan muchas acciones y estas no necesariamente influyen positivamente en que dichos productos los vendan.

El exceso de inventario puede disminuir la respuesta de entrega, disminuir la habilidad de planificación y finalmente reducir las ventas y beneficios, según (Noreen E. S., 2016). Teniendo en cuenta que la empresa lleva muchos años en el mercado, no se demuestra algún progreso significativo referente al sistema de clasificación de artículos que les permita catalogar aquella mercancía que genere un exceso de inventario de una forma eficaz, además, en dicha empresa no existe coordinación con las áreas de Marketing, ventas, entre otros que estén ligados a la compra y venta de mercancías para que así encuentren la manera de sacar aquellos productos.

Lo que esto ocasiona es que los productos no los vendan por el motivo de que no hay suficientes para entregar a los consumidores y a la vez presenta pérdidas ya que debido a esto no realizan la venta, al no saber la cantidad exacta de los productos con los que el negocio cuenta no solo se pierde tiempo, sino también dinero, porque en algunos casos llegan clientes que desean varios productos al por mayor y la persona encargada de atención al público les confirma que si hay los productos que ellos necesitan pero a la hora de entregar resulta que esta escaso, esto hace que el consumidor pierda interés en adquirir los productos.

La tasa de rotación de stock le permite a la empresa saber si un producto se vende de forma rápida o lenta, lo que puede contribuir a evitar futuras pérdidas de dinero, es decir, te permitirá aumentar tus ventas y en consecuencia tus ganancias. Mantener controlado los movimientos que se producen en tu inventario te dará la posibilidad de anticipar futuros problemas en cuanto al abastecimiento de los proveedores, distribución de la mercancía, ventas y demás actividades de tu empresa según (Rendon, 2019). En el Taller Mora no existe un adecuado control del stock y de su rotación esto hace que hagan pedidos sin verificación alguna de que estos se han agotado.

Es importante que en todo negocio exista una correcta administración del inventario, para conseguir una gestión de aprovisionamiento óptima es muy importante fijar qué quiere determinar este sistema de gestión. Para (Arenal, 2016, pág. 16) la gestión de inventarios se encarga de la organización de las existencias que permanecen en stock. Contempla variables como; determinar la cantidad de existencias que se han de mantener para cubrir las necesidades de la producción organizar el espacio físico o almacén en el que se va a apilar las existencias, de forma que el almacenamiento se realice en óptimas condiciones para evitar mermas, roturas y gastos innecesarios (pág.16). Al no haber una correcta organización y distribución física los empleados deben hacer más esfuerzo físico y esto hace que terminen la jornada de trabajo más exhaustos de lo que deberían.

Otro factor que afecta a el Taller Mora el Taller Mora debido a que no cuentan con un inventario es que tienen que anotar las transacciones en carpetas y esto produce confusión y traspapelan los apuntes como consecuencia esto ocasiona perdida de los pedidos y no saber lo que realmente va ingresando o egresando del negocio y el movimiento constante hace que se les complique más el trabajo y la búsqueda de los pedidos del cliente, lo que incurre en más gastos para el propietario del negocio ya que deben que contratar más personal.

Un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa según (Cruz, 2018). Los bienes de la empresa se deben encontrar ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se deben expresar en valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa y estos valores puedan ser registrados y al final del periodo ser comparados para que no existan pérdidas.

De acuerdo con (Hermida, 2018), las operaciones de las empresas comerciales se resumen a la compra y venta de mercaderías, es por este motivo que las existencias son consideradas como una base fundamental de dichas organizaciones pues es a partir de ello dónde este tipo de empresas generan su utilidad, por lo general este tipo de entidades cumplen la función de ser intermediarias entre los productores y los consumidores debido a que no realizan ningún proceso de transformación. “Las empresas comerciales utilizan y son las encargadas de vender los productos que las empresas industriales crean” (pág. 444).

La gestión de inventarios en función del nivel de servicio es una actividad que se relaciona directamente con la cadena de valor de la empresa y está en concordancia con la estrategia y tácticas de la empresa, con el propósito de satisfacer a los clientes, según. (González, 2020) En el taller Mora no existe una adecuada función en relación al nivel de servicio que se les brinda a los clientes y no cuenta con una eficiente planificación de estrategias para alcanzar los objetivos planteados a cumplir en el negocio.

Para que un negocio funcione de manera eficiente es necesario que exista una buena supervisión por parte de su dueño, en este caso el propietario del Taller es el administrador de la misma, es por ello que todo administrador de un negocio tiene la responsabilidad importante de mantener sus operaciones bajo control, sin embargo, el Taller no cuenta con la supervisión necesaria de cada una de las actividades que se llevan

a cabo dentro del negocio. La supervisión “se entiende más bien como control, como la intervención de un experto que dice lo que hay que hacer” según (Puig, 2015).

El control del inventario es esencial sobre todo en un Taller ya que existen muchas clasificaciones de los diversos productos con los que dispone, sin embargo, en el Taller “Mora” no se lleva un control adecuado del inventario. El control interno de inventarios comprende esencialmente las actividades de compra, fabricación y venta de productos, radica su importancia en la inversión que la empresa realiza en este rubro. Es una de las actividades más complejas, su planeación y ejecución implican la participación de varios segmentos de la organización tales como: ventas, finanzas producción, compras y contabilidad, cuyo resultado final se incluye en la posición competitiva de la organización, ya que afecta directamente a la clientela, a los costos de fabricación utilidades y a la liquidez del capital de trabajo. Según (Ramirez, 2016, pág. 28).

Dentro de la entrevista aplicada al propietario del Taller se le realizó algunas preguntas relacionadas a la gestión de inventarios del “Taller Mora” comenzando por la siguiente pregunta:

Tabla 1

Resultados de la entrevista aplicada al propietario del Taller Mora

Orden	Preguntas	Datos relevantes encontrados
1	¿Cada qué tiempo se realiza el conteo y constatación del inventario físico? ¿Cómo se lo realiza?	No se realiza el conteo físico de la mercadería en la entidad.
2	¿Cómo se efectúa el proceso de pedido o requerimientos de mercaderías a los proveedores en el Taller Mora?	Mediante la red social WhatsApp
3	¿Se mantiene actualizados los precios de los productos y quienes son los encargados de ello?	Si se tiene actualizados los precios de los productos ya que el dueño es el encargado de hacer los pedidos
4	¿Usted tiene un control exacto de las mercaderías que vende y compra en su taller? ¿Y cómo realiza este control?	En el taller no se tiene cifras exactas de cuanto se compra y vende ya que es difícil hacerlo debido a la falta de inventario.
5	¿Considera que el espacio físico del local es el adecuado para el almacenamiento de las mercaderías? ¿Por qué?	No ya que el local no es muy grande y no se puede distribuir bien la mercadería
6	¿Le han robado mercadería sus trabajadores y de qué forma lo ha notado ya que no cuenta con un inventario?	Hasta el momento no se ha descubierto a nadie llevándose algún producto ya que no existe un inventario para verificar

Fuente: Entrevista aplicada al propietario del taller Mora

Elaborado por: Kevin Ufredo De los angeles Barreiro

Como se observan las respuestas del propietario se puede afirmar que en el Taller Mora de la ciudad de Ventanas hay un bajo control en la mercadería que ingresa al local, esto se debe a que no tiene un control del stock el Taller ocasionándoles que tengan muchos productos retenidos. La gran mayoría de los Talleres no disponen de los espacios necesarios para recepcionar los productos que reciben diariamente de los proveedores debido a esto se produce una acumulación en bodega y no permite renovar constantemente los productos.

Habitualmente, el espacio con el que cuenta el Taller es poco adecuado para la cantidad de productos que posee, es por ello que en ocasiones se dificulta que los encuentren con rapidez pues supone una pérdida de tiempo, de la misma manera se corre el riesgo de que los productos se deterioren. Continuando con la entrevista el propietario del Taller Mora también supo decir que en el negocio no se tiene un control exacto de los artículos que hay en el local ya que no cuenta con un inventario que le permita verificar las existencias de tal manera que el negocio se encuentra vulnerable a la pérdida de mercadería

Para finalizar con la entrevista en base a las respuestas también se puede observar que en el negocio si se mantienen actualizados los precios de los productos ya que el encargado de hacerlo es el dueño y por ello este sabe cuándo varia el precio de cada uno ellos y que hasta el momento no se ha generado ningún problema con los empleados en lo que respecta a la perdida de artículos en el taller debido a que no hay manera de comprobar lo mencionado porque no hay un inventario que respalde las transacciones que se han realizado y lo que debe existir en stock.

Al aplicar la encuesta a los empleados se obtienen los siguientes datos

Tabla 2

Control de mercadería en el Taller Mora

Opciones	Frecuencia	%
Excelente	0	0%
Bueno	0	0%
Muy Bueno	0	0%
Regular	3	75%
Deficiente	1	25%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores del Taller Mora

Elaborado por: Kevin Ufredo De los angeles Barreiro

Como se puede mostrar en los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los 4 trabajadores del “Taller Mora” se formularon preguntas que pueden aportar en un futuro a mejorar la gestión del inventario. Una de las preguntas que se realizó fue ¿Cómo considera usted que es el control de la mercadería en el “Taller Mora”? a lo que el 75% contestó que es regular y el 25% contestó que es deficiente lo cual denota que el taller tiene un nivel bajo en el control de la mercadería y dando a conocer la falta de organización en el negocio.

Tabla 3

Nivel de adecuación del espacio de trabajo

Opciones	Frecuencia	%
Totalmente adecuado.	0	0%
Bastante adecuado.	2	50%
Adecuado.	1	25%
Poco adecuado.	1	25%
En absoluto inadecuado	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores del Taller Mora

Elaborado por: Kevin Ufredo De los angeles Barreiro

La siguiente pregunta que se realizó a los empleados del Taller Mora es ¿Cómo considera que es el espacio del local en el que labora? Basándose en las respuestas obtenidas por parte de los trabajadores del Taller Mora en la tabla número tres se determina de acuerdo al 50 % que el lugar es bastante adecuado, el 25% contestó que es adecuado y el otro 25% dijo que es poco adecuado, lo que da a entender que no está totalmente adecuado el local y que en un futuro se podría mejorar para dar un mejor espacio de trabajo a los empleados y para facilitar la atención al cliente.

Tabla 4

Frecuencia de supervisión de mercadería

Opciones	Frecuencia	%
Muy frecuentemente	0	0%
Frecuentemente	0	0%
Ocasionalmente	3	75%
Casi nunca	1	25%
Nunca	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los trabajadores del Taller Mora

Elaborado por: Kevin Ufredo De los angeles Barreiro

La última pregunta que se determinó que puede ayudar a mejorar la gestión del inventario y a cumplir con los objetivos es ¿Con qué frecuencia se supervisa la mercadería en el local? Al analizar las respuestas de los empleados del Taller Mora se puede determinar que el 75% contestó que se realiza ocasionalmente y el 25% dijo que casi nunca debido a la falta de inventario ya que esto les tomaría, más tiempo hacerlo, este punto se podría mejorar en un futuro ya que debido a este se efectúan problemas concernientes al mismo.

Conclusiones

El Taller Mora no cuenta con un manejo de inventarios , que permita la recepción y el control de la salida de mercadería ya que esto le permite tener el control de dichos productos que ingresa y egresa a la empresa esto se convierte en una debilidad y provocando desconocimiento en la parte financiera del negocio, ocasionando que se realicen pedidos de productos sin tomar en consideración el stock generando un exceso de inventarios y corriendo el riesgo de que esta mercadería se vuelva obsoleta.

Se concluye que el limitado espacio físico no permite organizar de manera correcta los productos que adquiere la empresa dando a conocer el diseño organizacional débil por parte del negocio, ya que esto generaría que no les proporcionarían la información o el producto que el cliente requiera causando que este busque otro lugar donde si le brinden la atención correcta repercutiendo así en los niveles de ventas de la empresa y perdiendo la fidelidad del cliente.

El Taller Mora tiene inconvenientes en la entrega del producto ya que al no controlar adecuadamente los inventarios se pueden dar retrasos en la entrega del producto provocando problemas en la administración también han surgido problemas en los que se hace énfasis debido a falta de organización, clasificación y distribución de las mercaderías ocasionando faltantes, sobrantes de mercaderías y bajas considerables en las ventas y esto hace que no sea posible tener la información necesaria para tomar acciones que den una mejor viabilidad al negocio.

UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACION FINANZAS E INFORMATICA

ENTREVISTA AL GERENTE PROPIETARIO DEL “TALLER MORA”

OBJETIVO: Identificar los factores que ocasionan la mala gestión del inventario en el Taller Mora

1. ¿Cada qué tiempo se realiza el conteo y constatación del inventario físico? ¿Cómo se lo realiza?

No se realiza el conteo físico de la mercadería en la entidad.

2. ¿Cómo se efectúa el proceso de pedido o requerimientos de mercaderías a los proveedores en el Taller Mora?

Mediante la red social WhatsApp

3. ¿Se mantiene actualizados los precios de los productos y quienes son los encargados de ello?

Si se tiene actualizados los precios de los productos ya que el dueño es el encargado de hacer los pedidos y sabe cuándo existe un cambio en ellos.

4. ¿Usted tiene un control exacto de las mercaderías que vende y compra en su taller?
¿Y cómo realiza este control?

En el taller no se tiene cifras exactas de cuanto se compra y vende ya que es difícil hacerlo debido a la falta de inventario.

5. ¿Considera que el espacio físico del local es el adecuado para el almacenamiento de las mercaderías? ¿Por qué?

No ya que el local no es muy grande y no se puede distribuir bien la mercadería.

6. ¿Le han robado mercadería sus trabajadores y de qué forma lo ha notado ya que no lleva un control exacto de los productos?

Hasta el momento no se ha descubierto a nadie llevándose algún producto y no hay forma de saberlo ya que no existe un inventario para verificar si se perdió un producto.

Encuesta Aplicada A Los Colaboradores del Taller Mora

Objetivo: ¿Identificar los factores que ocasionan la falta de inventario en el “Taller Mora?”

1. ¿Cómo considera usted que es el control de la mercadería en el “Taller Mora”?
 - a) Excelente
 - b) Bueno
 - c) Muy Bueno
 - d) Regular
 - e) Deficiente

2. ¿Cómo considera que es el espacio del local en el que labora?
 - a) Totalmente adecuado.
 - b) Bastante adecuado.
 - c) Adecuado.
 - d) Poco adecuado.
 - e) En absoluto inadecuado

3. ¿Con qué frecuencia se supervisa la mercadería en el local?
 - A) Muy frecuentemente
 - b) Frecuentemente
 - c) Ocasionalmente
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca

4. ¿Cómo cree usted que está en nivel de ventas el Taller?
 - a) Excelente
 - b) Muy Bien
 - c) Bien

- d) Regular
 - e) Deficiente
5. ¿Con qué frecuencia se organizan los productos en base a su categoría?
- a) Siempre
 - b) Frecuentemente
 - c) A Veces
 - d) Rara Vez
 - e) Nunca
6. ¿Cómo califica usted la satisfacción de los clientes del Taller?
- a) Muy satisfecho.
 - b) Relativamente satisfecho
 - c) Indiferente
 - d) Poco satisfecho
 - e) Nada satisfecho.
7. ¿Se encuentra satisfecho con el sueldo que recibe de acuerdo al trabajo que desempeña?
- a) Muy satisfecho.
 - b) Relativamente satisfecho
 - c) Indiferente
 - d) Poco satisfecho
 - e) Nada satisfecho
8. ¿Se encuentra satisfecho con el trabajo que desempeña en el negocio?
- a) Muy satisfecho.
 - b) Relativamente satisfecho
 - c) Indiferente

d) Poco satisfecho

e) Nada satisfecho

Ventanas, 5 de febrero del 2021

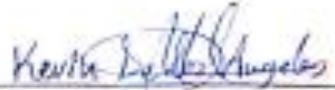
Sr(a) Félix Humberto Mora Cevallos
Propietario del Taller Mora de la ciudad de Ventanas
En su despacho.

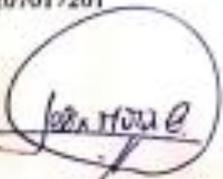
De mis consideraciones:

Yo: De los angeles Barreiro Kevin Ufredo, con cédula de identidad 120701720-1, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Facultad de Administración, finanzas e informática, carrera de Ingeniería Comercial, matriculado(a) en el proceso de titulación periodo Noviembre 2020 - abril 2021, le solicito a usted de la manera más comedida se sirva autorizar a quien correspondiera se proceda otorgarme el permiso respectivo para realizar mi Caso de estudio denominado Gestión de inventario en el taller de repuestos de moto y bicicleta Mora de la ciudad de Ventanas Provincia de Los ríos el cual es requisito indispensable para poder titularme.

Esperando una respuesta favorable quedo de usted muy agradecido(a).

Muy atentamente


Kevin Ufredo De los angeles Barreiro
1207017201


120274605-1
0959168686

Autorizado.





Birmania Cecibel Bustamante David
Importadora BCB Bicicletas

Venta al por Menor de Bicicletas en Establecimientos Especializados
 Dirección: Chimborazo 715 y Sucre
 Telf.: 5934-2326628 - Fax: 5934-6010118
 Cel.: 0999077111 - Guayaquil - Ecuador
 E-mail: aimar9090@hotmail.com
 R.U.C.: 0925796559001 • AUT. S.R.I.: 1127225393

Documento Categorizado NO
FACTURA
 Serie-001-001-

0002190
 001-001-2190 (R)

F. DE AUT.: 13/OCTUBRE/2020
 "OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"

Guía de Remisión #:

Guayaquil, 04 / DIC / 2020

Sr. (s): FELIX HUMBERTO MORA CEVALLOS

Tel: 999052405

Ciudad:

R.U.C./C.I.#: 1202746051001

Dirección: VENTANAS- 28 DE MAYO Y QUEVEDO COMERCIAL MORA

CANT.	DESCRIPCION	V/UNITARIO	DESCUENTO	V./TOTAL
6.00	BICICLETA 12 MOD: SR12A21 SUNRACE 52,00 62,00	46.42		278.57
6.00	BICICLETA 12 MOD: SR12A22 SUNRACE 52,00 62,00	46.42		278.57
6.00	BICICLETA 12 MOD: SR12A25 SUNRACE 52,00 62,00	46.42		185.71
4.00	BICICLETA 16 MOD: SR16A25 SUNRACE 52,00 62,00	52.68		316.07
6.00	BICICLETA 12 MOD: SR12A21 SUNRACE 52,00 62,00	46.42		232.14
6.00	BICICLETA 12 MOD: SR12A21 SUNRACE 52,00 62,00	60.71		364.29
5.00	BICICLETA 20 MOD: SR20A21 SUNRACE 60,00 70,00	60.71		242.86
6.00	BICICLETA 20 MOD: SR20A25 SUNRACE 60,00 70,00	60.71		100.00
4.00	BICICLETA 16 MOD: SR16A16 SUNRACE	50.00		
2.00				

CANCELADO

FECHA:

SUBTOTAL: 1998.21
 DESCUENTO 0.00%: 0.00
 1998.21

DEPOSITOS

FORMA DE PAGO: Efectivo Dinero Electrónico T. Crédito/Débito Otros

FIRMA C

FIRMA AUTORIZADA

RECIBI CONFORME

Jaime Enrique Ramirez Velásquez - Imprenta "RAMIREZ" - R.U.C. 0905406505001 AUT. 10422
 5 Block 100x2 - 2001 - 2500 - Caduca: 13/Octubre/2021
 Teléfono: 2190655 - 0989015282 - 0981285168

RETENCIÓN PLAZO MAXIMO DE 5 DIAS LABORABLES

SUBTOTAL
 DESCUENTO
 I.V.A. 0% 0.00
 I.V.A. 12% 239.79
 TOTAL US \$ 2238.00

ORIGINAL BOND: Adquirente • COPIA: Emisor

Bibliografías

- Arenal, C. (2016). *Gestion de compras en el pequeño comercio*. San Milan: Tutor Formacion.
- Cruz, A. (2018). *Gestion de Inventarios*. Antequera Malaga : IC Editorial .
- Escudero, M. J. (2019). *Gestion Logistica y Comercial 2da Edicion*. Madrid : Ediciones Paraninfo, SA.
- Garcia, A. M. (2017). *GESTION DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DESICIONES FINANCIERAS*. OBSERVATORIO DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA, ECUADOR.
- González, A. (2020). Un modelo de gestion de inventarios basado en estrategia competitiva. *Ingeniare. Revista chilena de ingenieria* .
- Guevara, M. A. (2017). *GESTION DE INVENTARIOS UF0476*. La Rioja: EDITORIAL TUTOR FORMACION .
- Guevara, Miguel Angel Ladron De. (2020). Elaboracion y Gestion de Inventario. *Elaboracion Y gestion de inventario*.
- Hermida, A. y. (2018). *Operaciones Administrativas comerciales* . Vigo- España: Ideas Propias Editorial .
- LAZA, C. A. (2020). *GESTION DE INVENTARIOS* . Logroño: EDITORIAL TUTOR FORMACION .
- Meana, P. P. (2017). *Gestion de Inventarios Uf0476*. MADRID: Paraninfo, S. A.
- Noreen, E. S. (2016). *LA TEORIA DE LAS LIMITACIONES Y SUS CONSECUENCIAS PARA LA CONTABILIDAD DE GESTION*. MADRID: Diaz de Santos .
- Prieto, A. B. (2018). *ATENCION AL CLIENTE 3era Edicion* . MADRID: PIRAMIDE.
- Puig, C. (2015). *La Supervicion En La Accion Social* . Tarragona : Publicaciones URV .
- Ramirez, J. J. (2016). *Caracterizacion del control interno de inventarios de las empresas comerciales* . Chimbote: Repositorio Institucional Trujillo .
- Rendon. (2019). *ROTACION DE INVENTARIOS* . CARTAGENA : INNOVACOMMERCE.