



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA COMERCIAL

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

Gestión De Inventarios En La Ferretería “Don Pini” De La Ciudad De Babahoyo En El Año 2020

EGRESADA:

Melisa Xiomara Vargas Nazareno

TUTOR: ING.

CPA. REMACHE SILVA JOHANNA ELIZABETH

AÑO

2021

INTRODUCCIÓN

La ferretería Don Pini es una empresa dedicada a las ventas de producto de construcción en las cuales se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo. Su representante es el Sr. Macías peralta Anastasio florentino quien se desempeñó en el trabajo de construcción. Esta empresa busca satisfacer las necesidades de sus clientes, entre la oferta de productos están por lo general: cemento, varillas, alambre, clavos, pernos, tuercas, tornillos, martillos, destornilladores, pintura, tubos, entre otros.

El presente caso de estudio se trata sobre la gestión de inventarios en la ferretería DON PINI de la ciudad de Babahoyo en el año 2020. Este estudio se establece para dar a conocer la problemática o delimitaciones que tiene la empresa en materia de gestión de inventario y como el dueño ha manejado la administración de su negocio y el abastecimiento de mercancías que permiten a la empresa saber cómo afecta al rendimiento de ellas.

Este tema es relevante, ya que actualmente las microempresas deben contar con un control adecuado de sus inventarios, sabiendo que un buen manejo del inventarió permitirá fortalecerse a la empresa que no incurra en pérdidas monetarias. Este estudio de caso va conforme a la línea de investigación; Gestión Financiera, Administrativa, Tributaria, Auditoría y Control; dado que este tema de estudio se genera en el entorno a la sublínea como es Empresas e Instituciones públicas y privadas.

El estudio de este análisis de este caso de la ferretería Don Pini de la ciudad de Babahoyo con el fin de detectar problemáticas que surgen en tema de la gestión de inventarios. Para analizar, interpretar y plasmar la información que se obtuvieron en la empresa, se tomó como referencia la investigación descriptiva y cualitativa. Para obtener informaciones relevante implementamos técnicas de investigación como la observación directa y la entrevista con el dueño de ferretería.

Por medio de estas técnicas que implementamos en el negocio nos menciona diversas problemáticas que enfrenta el negocio. La entrevista y observación permitió recopilar informaciones que permitieran desarrollar el caso de estudio.

Con la aplicación de las técnicas y herramientas en la investigación se puede observar que la ferretería no cuenta con un control de inventarios, no se lleva un buen manejo de gestión del mismo, esto se debe a que no cuentan con personal especializado utilizando métodos empíricos para su control, de igual manera no cuenta con espacio suficiente para organizar la mercadería.

He constatado que la empresa registra sus inventarios mediante una técnica de ingreso y egreso para poder declarar las mercaderías en SRI pero no cuenta con el debido control necesario de ellas. Por ende, esta ferretería solo tiene constancia del efectivo que se adquieren por las ventas y gastos que incurren en ellas.

DESARROLLO

La ferretería DON PINI cuyo propietario es Macías peralta Anastacio Florencio, con RISE N° 120054539001 este emprendimiento se da a medida que él era un albañil y como la edad no le permitían seguir trabajando, por la cual surgió la idea de emprender un negocio de una ferretería, ya que tenía conocimiento básico sobre los trabajos de construcción y los materiales que se utilizaban. La microempresa se encuentra ubicado en la ciudad de Babahoyo en la Calle CLEMENTE BAQUERIZO/ LS/N Y CALLE CUARTA; su actividad económica inicio el 7 de marzo del 2016. (Ver Anexo N°1)

Según menciona (Caldas, Gregorio, & Hidalgo, 2016)“el emprendedor es la persona que inicia una acción creativa e innovadora, generalmente aceptados riesgo” (pág. 10).

La idea negocio surgió con la finalidad de proveer o reabastecer materiales de construcción para el público en general, con el propósito de promocionar producto de alta calidad a menor precio y con una buen calidad servicio. La ferretería DON PINI es conocida comercialmente se ha esforzado para brindar una buena atención para sus clientes y diversidad de producto de alta gama apara captar la atención usuaria que transita.

Este negocio familiar al paso de los años se ha fortalecido cada día por medio de su diversidad de producto de mayor calidad y con la hospitalidad servicio que brinda. Es por ende que diversa persona de todos los rincones de la ciudad acuden a comparar en esta ferretería que se ha permitido establecerse en el mercado de la construcción. En la actualidad está ferretería cuenta con una sola persona que atiende el negocio y a su vez cuenta con una gran variedad de productos de buena calidad, a precios accesibles y competitivos, tales como: pinturas, cemento, tubos, brochas, llaves, clavos, destornillador, focos, martillos, nivel, cinta métrica, juegos de llaves, nivel,

linterna de pilas, pala, escalera, tornillos, cables, manguera, regletas para regular la energías, entre otros.

Las empresas comerciales reciben su nombre de acuerdo a los tipos de productos que vende, aquellos negocios que expenden productos que son útiles para el trabajo de construcción, reparación y materiales que se usa en el acabado y la decoración se les denomina ferretería.

La finalidad de este caso de estudio es saber las diversas problemáticas en materia de la gestión de inventarios en la ferretería Don Pini de la ciudad de Babahoyo para así determinar las debilidades referentes al inadecuado manejo de los inventarios y analizar lo concerniente a la gestión de inventario, saber de qué manera están afectando esta problemática a la empresa de manera interna o externa.

La gestión del inventario en la Ferretería Don Pini en el año 2020 presenta cierta inconsistencia con el registro del inventario, existente escasez de inventarios, no se considera el tiempo de espera para reabastecer con los proveedores, la falta de pronóstico venta, la falta de estrategias publicitaria, no existe reportes de inventarios confiables, la carencia de un sistema de control para registrar los inventarios que tenga la empresa, entre otros.

Por lo general las pequeñas y medias empresas no cuentan con un sistema de administración bien definido, la empresa no cuenta con una planificación para alcanzar los objetivos solo trabajan de manera empírica; solucionan problemas en base a como se presenta, invierten si planear, entre otras cosas. La ferretería es una empresa que trabaja empíricamente, ya que no cuenta con exactitud los inventarios que posee; es por eso que al momento de proveerse de producto la empresa lo maneje de manera no acertada, puesto que no saben cuáles son los productos que necesitan ser abastecidos.

La gestión de stock es la capacidad y organización de tener controlado la cantidad física e informática de cada producto en un momento determinado. Un método adecuado de gestión de stock será aquel que permita a la organización alcanzar el nivel óptimo de stock: aquel que regule el flujo correcto entre las entradas y las salidas, equilibrando el nivel de pedidos en función de la demanda, sin que se produzcan rupturas (Guevara, 2020, pág. 8).

En correspondencia con la referencia anterior, la acción correspondiente a la gestión de inventarios radica en entender a determinar los métodos de registro y las formas de clasificación que vallan a utilizar para el control correspondiente de las existencias. Se debe considerar que la deficiencia de la gestión del inventario en la Ferretería Don Pini en el 2020, ha traído consigo varias problemáticas como insuficiencia de mercadería, bajas en la rentabilidad del negocio, inadecuada toma de decisiones para reabastecimiento de mercancía que no tiene mayor demanda y desajuste en el registro de los inventarios con las constancias físicas de los proveedores.

Una adecuada gestión de inventario permite a la empresa conocer en todo momento si dispone o no del producto y gestionar de forma rápida con los proveedores los pedidos de reposición del material que se ha agotado, por ende, la inadecuada administración de inventario conlleva a que los clientes se sientan descontentos por no cumplir la demanda establecida y además ocasiona problemas financieros que pueden llevar al negocio a la quiebra.

La gestión de inventarios va de la mano con las finanzas en toda empresa, si no se gestiona de manera adecuada los inventarios se obtiene pérdidas financieras y esto conllevaría a que la empresa no se posicione en el mercado. Uno de los factores externos que debe tomar en cuenta la empresa es la inflación y deflación de los productos esto se da a medida que algunos productos que requieren la empresa al momento de pedirlo constan de un precio y al momento de requerirlo

otra vez a realizar un pedido se evidencia que hay un alza de precio. Esto afectaría a la ferretería significativamente en la parte económica debido a la adquisición inadecuadas de productos.

La ferretería Don Pini en el año 2020 tiene deficiencia notable en cuanto al control de inventario de las mercaderías porque no cuenta con espacio suficiente para guardar las mercancías y por ende no cuenta con un sistema o software de control del inventario que permitirá saber las existencias de los productos de mayor demanda e insuficiencia de demanda esto conlleva al conflicto en el reabastecimiento de las mercancías que se necesitan en la empresa.

Para Cruz (2018), un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa. Los bienes de la empresa se encuentran 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. (págs. 7-8)

Por tal razón llevar una administración del inventario es esencial ya que esto permite saber básicamente el capital en forma de materia para la empresa, puesto que tiene un valor imprescindible para la misma, y más aún para las personas que se dedican a la compra y ventas de productos. Sabiendo que los inventarios son aquellos artículos o productos que están destinado para la venta, por ende, la inadecuada gestión en inventarios conlleva a una reducción de las existencias.

En relación con las citas anteriores podemos argumentar que es necesario tener en cuenta que la empresa no cuenta con un registro cronológico adecuado de mercadería en el año 2020, por lo cual se genera grandes dificultades para generar reportes contables confiables y con exactitud que permitan saber que mercadería existen en bodega en menor o mayor porcentaje. A todo esto conlleva que la Ferretería Don Pini no realiza un adecuado control de los inventarios físicos que

se encuentra en la entidad para poder establecer un mercado meta que permita a la institución captar la atención de esos clientes.

El control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existentes de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias. (Salcedo, 2015, pág. 9)

Sin embargo, el manejo de los inventarios es la actividad que se encuentra ignorada en la microempresa, por lo que estos carecen de sistema o registro físico a medida que ellos hacen un registro informal de mercancías. El manejo inadecuado de las existencias genera problemas relacionados con el stock alto e insuficiencia de mercadería.

En cuanto a la logística para suministrar el inventario de la ferretería, pues no es tan eficiente ya que los proveedores se dedican a llegar a las empresas para mostrar sus catálogos y promociones de los artículos por ende el dueño de la entidad solo requiere producto de acuerdo a la demanda que tiene. Existe deficiencia al momento que los proveedores realizan la entrega de sus productos por ejemplo: faltante de producto, productos cambiados, etc. Por cual la ferretería no puede cumplir con la demanda de los productos, por las falencias que tienen sus proveedores por lo que deben buscar otro proveedor que cumpla con los pedidos que se realicen.

De debe considerara que: la función de aprovisionamiento es la encargada de cubrir las necesidades de materiales y productos que la empresa necesita para su funcionamiento, en las cuales las compra son la parte de la gestión de aprovisionamiento de inventario encargada de adquirir los bienes y servicios a los proveedores. (LOPEZ FERNANDEZ, 2014, pág. 26)

Lo que menciona este autor (Serrano, 2014) “La logística es la actividad empresarial que tiene como finalidad planificar y gestionar todas las operaciones relacionadas con el flujo óptimo de materias primas, productos semielaborados y productos terminado, desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumo final”. (pág. 2)

Por la cual la empresa no cuente con un excelente procedimiento de logística para suministrar los inventarios de mayor demanda definido, los procesos de abastecimiento de producto y venta de ellos concierne a efectos negativo a la gestión del inventario como son los retrasos en el suministro de producto, pedido excesivos, escasez de productos de mayor afluencia, perdidas monetarias, perdidas de clientes entre otros.

Muchas veces la ferretería cuenta con poco abastecimiento de productos de mayor demanda y a su vez dispone de stock considerable de productos de poca salida, dichos artículos no son vendidos con frecuencias, quedando esa mercadería por mucho tiempo, convirtiéndose en productos obsoletos, no exista espacio suficiente para almacenar más inventarios y la capacidad para continuar invirtiendo disminuya.

Una de las problemáticas que enfrenta la ferretería Don Pini en el año 2020 es que no se realizado una proyección de venta que permitan a la empresa saber que producto tiene mayor demanda y cual producto debemos impulsar para que tenga mayor salida. Debemos considerar que: “la proyección de ventas es un cálculo estimado, utilizando técnicas estadística, que permite conocer la previsión de ventas de una empresa en un periodo de tiempo futuro” (Arias, 2020).

Se entiende que al no contener una proyección estimada de las ventas no permitirá que la empresa conozca su demanda para poder tener un reabastecimiento de mercadería que tenga mayor afluencia. Por ende, existirá déficit de demanda ya que al pronosticar la venta de la empresa le

permitirá tener una misión clara de cuánto va a vender y de cuando la entidad va a tener un margen de rentabilidad.

He observado cuando visite la empresa que no cuenta con espacio suficiente para poder almacenar la mercadería que los proveedores demandan, es por ende que la falta de gestión de inventario con lleva esta problemática al reabastecerse de mercadería a la empresa porque no existe suficiente almacenaje para guardar las existente y habrá perdidas en la empresa, ya que puede encontrar productos obsoletos.

En las cuales consideramos que: “el almacenaje es la actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, componentes y materias primas cercas de los mercados y de los centros de producción y transformación, para poder así garantizar su normal funcionamiento” (Bureau, 2011, pág. 63).

Es importante tener un buena bodega para almacenar las mercadería y esto permitirá a la empresa tener un buen control de su existencia; el espacio físico es un factor de gran importancia en la ferretería ya que disponer de suficiente lugar podrá organizar correctamente los productos que se tienen a la venta de manera que también le permitirá facilitar otras actividades que se puede realizar allí, como encontrar los productos con mayor facilidad y que no tenga que hacer esperar a los clientes.

La mayoría de las ferreterías al no contar con espacio suficiente necesarios para recibir los productos que reciben diariamente de los proveedores. Normalmente, el espacio con el que cuenta la ferretería es poco inadecuado para la cantidad de productos que posee. Es por eso que se dificulta encontrar con rapidez la mercadería y esto hace que exista pérdida de tiempo, se corre el riesgo que existan deterioro del producto y la insatisfacción del cliente por la demora en la atención.

Por medio de la observación directa en la empresa se observó que la institución no cuenta con plan de marketing de las promociones o descuento, siendo esto una debilidad para la ferretería, ya que esto aportará a la captación de clientes, por ende se incrementarán las ventas y ampliar la localización de su mercado para que así el cliente no se vaya a la competencia.

Debemos considerar que: “las promociones son todas las actividades que comunican las ventajas del producto y persuaden a los clientes meta de que lo compren” (GRUNAUER & GRANADOS MAGUIÑO, 2018, pág. 46).

También tenemos tener en cuenta que: 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)

Es imprescindible entender que la poca estrategia de marketing en los productos de la Ferretería Don Pini, conlleva a que los clientes se reabastezcan a comprar sus productos a la competencia (la Ferretería Yáñez y la Ferretería Paulina), motivo por el cual deben diseñar estrategia de promociones y descuento que les permita captar la atención de los clientes que compran en el local y a que nuestros clientes nos recomiende con otros. Es decir que la empresa está cayendo en un inadecuado madejo técnico de marketing, donde este efecto es más conocido como “mala captación de los clientes”.

La empresa no cuenta con estrategias publicitarias para dar a conocer al público sus productos por ende sus ventas han disminuido significativamente tanto que en lugar de generar ingresos le está generando pérdidas, debido a que la mercancía que queda retenida en el almacén se vuelve obsoleta.

La publicidad es una forma de llegar a los consumidores para ofertar los productos mediante las redes sociales que hoy en día es el principal medio publicitario y comunicación. Hoy en día las redes sociales se han convertido en un mercado digital donde todas las personas acceden para comprar u observar los productos que la empresa ofrece y esto estimula a la compra de aquellos.

Una falencia que se determinó en la empresa es que no cuenta con un personal adecuado para la ejecución de cada una de las funciones que se lleva a cabo en el negocio, ya que los que brinda la atención a los clientes es el dueño o los familiares. Es por eso que al momento de vender un producto no tiene a la persona especializada para realizar la venta.

Este autor menciona que: “el vendedor es el protagonista central, vital e insustituible de todos los procesos de venta y de mercadotecnia. Vistos desde múltiples facetas, el vendedor es aquel que ofrece un producto o bien por el cual gana una remuneración”. (ANDRAKA, 2011, pág. 31)

Esta falencia que tiene la empresa con lleva a que los clientes se sientan insatisfecho al no esperar el trato adecuado al momento de requerir una compra y por ende se pueda perder a clientes potenciales que adquieren producto con mayor frecuencia es así que la empresa puede perder prestigio y no genera la rentabilidad suficiente para poder abastecerse e generar el pago de los productos a los proveedores.

Es importante tener en cuenta que la ferretería no cuenta con el personal adecuado, pues el mismo no ha sido capacitado en ventas, ya que esto permite a los vendedores conocer estrategias que generen atracción a los clientes para que consuman los productos.

Conforme a la entrevista realizada observé que tiene un poco deficiencia en la atención del cliente esto conlleva a que los clientes se sienten insatisfacción y por ende se trasladan a las compras su producto a la competencia. Una manera más adecuada para resolver la poca efectividad para atender a los clientes es por medio de capacitación sobre ventas, que le permita al dueño saber captar la atención para que los clientes se motiven a adquirir los productos de la ferretería. Según (Blanco, 2019, Capítulo 1) menciona que:

La atención del cliente puede entenderse como el servicio que presentan las empresas que ofrecen servicios y/o comercialización productos a los clientes para la satisfacción de sus necesidades. Al mismo tiempo, la atención o servicios al cliente puede concebirse como un concepto de trabajo, es decir, una manera de hacer las cosas que afecta a la totalidad de la organización, tanto en la forma de atender al público externo (clientes) como al público interno (trabajadores, accionistas, etc.).

La inadecuada atención a los clientes con lleva problemas tanto al crecimiento de empresa, por lo tanto, es imprescindible mejorar su atención lo que permitirá a la empresa incrementar su segmento de mercado y por ende su rentabilidad. En la ferretería existen clientes que se quejan por el servicio que brinda por lo cual genera una pérdida lenta de clientes, ya que consideran que no se le ofrecen lo que desea y las ganancias de la empresa disminuyan notablemente.

Otros conflictos que causan incomodidad para los clientes de la ferretería, es que en ocasiones no brindan los productos que necesitan causando insatisfacción para los clientes. Un aspecto importante para mejorar la gestión de inventario en la ferretería es logrando que los clientes

se sientan satisfecho. Sabiendo que la satisfacción de los clientes es una técnica utilizada para medir la lealtad de los compradores y de esta manera adquieran los productos en la ferretería de manera frecuente.

Por medio de la observación y entrevista se determinó que esta ferretería no cuenta con una amplia cartera de productos, pues solo ofrecen productos de mayor demanda que adquieren sus consumidores. A medida que los consumidores requieran un producto los implementa en la cartera de producto sabiendo que este producto tendrá mayor demanda. Para la cual menciona que: “la cartera de productos es el conjunto total de líneas de productos y de referencias totales de que dispone una empresa. Es decir, son todos los productos que comercializa” (HERRADÓN, 2016, pág. 51)

Se debe entender que la empresa no cuenta una amplia cartera de producto lo que puede producir efectos negativos en las ventas y por ende perdidas al negocio. Es evidente que la falta de espacio físico es otro de los problemas que tiene la ferretería para organizar y clasificar de manera adecuada toda la mercadería de acuerdo a su categoría. La correcta organización de inventarios va existir si se toma en cuenta una buena gestión del mismo.

Se debe tener en cuenta que al llevar una correcta gestión del inventario se debe contar con los indicadores o ratios financieros que permiten determinar la forma como este va rotando el inventario en la ferretería. En este contexto los indicadores son los que establecen el grado de eficiencia, con esto, la administración de la empresa, maneja los recursos y la recuperación de los mismos. “Estos indicadores nos ayudan a complementar el concepto de liquidez. También, se les da a esto indicadores el nombre de rotación” (Macías & Reinoso Lastra, 2014, pág. 61) .

La empresa no realiza un análisis o interpretación sobre la rotación de inventario para saber cómo se está moviendo las existencias dentro de la ferretería. Este indicador permite que la

ferretería tenga constancia de manera física y monetaria como se están vendiendo los productos y cuando se debe proveer nuevos productos al local.

La rotación de inventario es utilizada para indicar el número de veces que la mercadería promedio da vuelta en ejercicio, o dicho de otra forma cuantos días promedios se queda en nuestro almacén; sin embargo, desde el punto de vista fiscal la mecánica que se utiliza en ISR es un indicador para poderlo ubicar dentro de una tabla relativa al indicar de rotación de inventario e indicarnos en cuantos años hemos de acumular el inventario final al 31 de diciembre con que nos quedamos. (Paredes, 2016)

La rotación de los inventarios personifica la división entre los costó de venta y los inventarios promedios de la empresa, con la finalidad de obtener numero reales para saber las veces que se mueven en el inventario en la empresa. Este indicador mide de manera física como se está moviendo los inventarios dentro de la empresa y saber cuántos días están las existencias en el almacén.

Por lo tanto los avances tecnológicas ha traído consigo brindar facilidades en el ámbito comercial de ferretería. He podido darme cuenta que no tiene un sistema de inventario por ende los clientes no pueden constatar los precios del producto, en esta ferretería las personas que vende ellos saben el valor de cada producto por medio de la factura que le dan los proveedores y esto es de manera empírica.

La implementación de un sistema de verificación le permitirá a la empresa constatar los precios reales de los productos que ellos desean y agilizar las ventas de ellos.

La ferretería DON PINI cuenta con factores positivos como las amplias horas de atención que permiten generar mayores ventas y permitido establecerse en el mercado a medida que la

competencia su horario de atención no es muy amplio, pero también cuentas con factores negativos que afectan sus funciones y a la gestión de inventario que posee, e influye considerablemente la rentabilidad del negocio.

Adicional se menciona que cuando la ferretería fue construida se lo realizó en el solar de la casa del propietario y los integrantes de la familia cuando necesitan un material para la construcción del local o mejora del mismo toman de la mercadería que posee la ferretería esto implica una reducción del inventario y pedida de vender, ya que en ocasiones hacen faltan los productos que los familiares toman.

Según (Rivera, 2017) el elemento constitutivo en el crecimiento económico son básicamente dos: incrementos en los factores de producción y mejoras en la eficiencia con la que ellos se usan; mejoras que se deben a una mejor asignación de factores o al uso de mejores tecnologías o al desarrollo de mejores instituciones. (Capitulo 1)

Un aspecto importante tanto al nivel nacional como internacional que afecta a las micro, media y grandes empresas de todo el mundo es la reducción considerable de las ventas lo que en ocasiones ha tenido como consecuencia el cierre de alguna de ellas, y esto se debe a la pandemia COVID-19. Afectado de igual forma a la ferretería objeto de estudio. Con las medidas de confinamiento social las diversas empresas que comercializan los productos para la ferretería deben tomar aspectos importantes de bioseguridad por ende los productos solo salen 3 veces por semana los pedidos a las empresas; por lo cual existen demoras por la entrega de ellos. Esto afecta considerablemente a la empresa ya que los productos requeridos son de mayor afluencia para los consumidores afectando de manera considerable a las ventas e ingresos de la ferretería.

Es base a todo lo expuesto anterior se utilizo tipos de investigacion como fue la descriptiva y cualitativa ya que surgio la necesidad de realizar la aplicación de varios instrumentos como son

la observación y la entrevista para la recolección de información necesaria para realizar este caso de estudio, mediante estos instrumentos se dio a conocer las causas que lleva este problema y motivos por los cuales existen deficiencias en la gestión del inventario en la ferretería DON PINI en la ciudad de Babahoyo.

Este mencionado caso se utilizó la investigación descriptiva mediante la entrevista, la observación que se pudieron realizar en la Ferretería Don Pini, relativamente al manejo de los inventarios con la finalidad de obtener información veraz, eficaz y confiable, en el lapso de este caso se pudo conversar con el dueño para obtener informaciones relevantes a las dificultades que presenta las microempresas sobre los inventarios con fin de aclarar la información obtenida.

Dentro de la entrevista que le realizó al dueño de la microempresa se le formuló las preguntas relacionadas con la gestión de inventarios en la Ferretería Don Pini comenzando con la siguiente: ¿Cómo se ejecutan los procesos de control y gestión del inventario de las mercaderías que entran y salen en la ferretería DON PINI? A lo que respondió: “No se realiza un control, simplemente se hace una estimación en forma empírica”. Lo que explica el dueño es que no realizan el control de los inventarios y esto sería una de las problemáticas que existen dentro de ella.

Otras preguntas relevantes que se le realizó es: ¿La empresa dispone de un software contable de gestión de inventarios? ¿Cómo se llama y de qué módulos dispone? A lo que menciono: “No”. Esto es una debilidad muy grande que posee la empresa.

CONCLUSIÓN

Mediante a las investigaciones, técnicas de investigación, el análisis de la problemática en torno al tema referente a la Gestión del inventario de la Ferretería Don Pini en la Ciudad De Babahoyo en el año 2020, se concluye que:

- La ferretería mantiene un deficiente manejo de inventarios, los factores que afectan es el no contar con un espacio suficiente para el almacenamiento de los mismo, la falta de organización de los productos, a esto se le suma que la ferretería adquiere productos sin considerar si se encuentra en stock o cuales son los que tiene mayor salida en el mercado generando un exceso de inventario y corriendo riesgo de mercadería se vuelva obsoleta.
- Otra limitación que se observó es que la empresa no cuenta con estrategias de marketing que permita captar la atención de los consumidores anunciando promociones, descuento y publicidades en sitios web. Esta problemática puede afectar, a la rentabilidad del negocio, entre otros.
- Por medio de la observación y entrevista que realicé en la empresa pude constatar que no brinda una buena atención de los clientes esto hacen que los usuarios no se sientan satisfecho al momento de realizar su compra. Esta problemática disminuye la venta de los productos.
- Finalmente otras factores que afecta a la empresa es la limitación de espacio es una debilidad de suma importancias porque este permiten que la empresa organice y categorice a los productos. Ya que este negocio fue construido en el mismo lugar donde viven los familiares del dueño por ende el espacio de ferretería es muy pequeño.
- Unos de los problemas que afecta a la economía de la empresa fue la pandemia COVID-19 que ha disminuido la ventas de todos los negocios a media de las restricciones que implanto el

estado para reducir el contagio. Es por ende que algunas empresas fueron afectas y otras decidieron cerrar su negocio.

- Un punto positivo que observe es que la ferretería cuenta con un horario extensivo para los clientes realicen la compra. Es por esto que la empresa ha generado un incremento en las ventas ya que las competencias tienen un horario establecido.

Bibliografía

ÁLVAREZ GÓMEZ, L. C. (2016). *Plan de marketing empresarial*. MADRID, ESPAÑA:

Paraninfo, S.A.

ANDRAKA, P. (2011). *10 Diez... ¡El Vendedor Perfecto!: El Vendedor Que Todo Empresario Desea Tener*.

Arias, E. R. (5 de junio de 2020). *Proyección de ventas*. Obtenido de economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html>

Blanco, M. Á. (2019). *Atención al cliente y calidad en el servicio*. IC EDITORIAL.

Bureau, V. (2011). *Logística Integral*. madrid: Fundacion Confemetal.

Caldas, E., Gregorio, A., & Hidalgo, I. (2016). *INICIACION A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL*.

Fernández, A. C. (2018). *Gestión de Inventarios*. Antequera-Malaga: IC Editorial.

GRUNAUER, M. S., & GRANADOS MAGUIÑO, M. (2018). *EL MARKETING Y SU APLICACION EN DIFERENTES AREAS DEL CONOCIMIENTO*. Machala: UTMACH.

Guevara, M. A. (2020). *Gestión de inventarios*. TUTOR FORMACIÓN.

HERRADÓN, A. C. (2016). *POLITICAS DE MARKETING*. RA-MA EDITORIAL.

LOPEZ FERNANDEZ, R. (2014). *Logística de aprovisionamiento*. Madrid, España: Paraninfo S.A.

Macías, M. E., & Reinoso Lastra, J. f. (2014). *Sistema de Indicadores de Gestión*. bogota, colombia: EDICIONES DE LA U.

Paredes, B. F. (2016). *Diccionario de Términos Fiscales*. Mexico.

Rivera, I. (2017). *Principios de macroeconomía: Un enfoque de sentido común* (primera ed.). Perú: Fondo editorial.

Salcedo, O. (2015). «Contabilidad.» *Revista Digital Issuu*.

Serrano, J. E. (2014). *LOSISTICA DE ALMACENAMIENTO*. MADRID, ESPAÑA: Paraninfo, SA.

Anexos

ANEXO N°1

EL REGISTRO IMPOSITIVO SIMPLIFICADO

Ilustración 1

Registro Impositivo Simplificado

RUC 1200574539001	Razón social MACIAS PERALTA ANASTACIO FLORENCIO		
Estado contribuyente en el RUC ACTIVO	Nombre comercial		
Actividad económica principal	VENTA AL POR MENOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA: MARTILLOS, SIERRAS, DESTORNILLADORES Y PEQUEÑAS HERRAMIENTAS EN GENERAL, EQUIPO Y MATERIALES DE PREFABRICADOS PARA ARMADO CASERO (EQUIPO DE BRICOLAJE); ALAMBRES Y CABLES ELÉCTRICOS, CERRADURAS, MONTAJES Y ADORNOS, EXTINTORES, SÉGADORAS DE CÉSPED DE CUAL		
Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	Categoría mi PYMES
PERSONAL	OTROS	NO	Micro
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
07/03/2016	25/01/2018		

ANEXO N°2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

FICHA DE OBSERVACIÓN

Aplicada a: Ferretería Don Pini

Objetivo: Complementar información para el desarrollo del estudio de caso titulado
Gestión De Inventarios En La Ferretería Don Pini En La Ciudad De Babahoyo En El Año 2020

N.	ASPECTOS	SI	NO	POCO	MUCHO
1	Promociones y descuentos a la vista del cliente		X		
2	Cuenta el software con los módulos suficientes para el control de inventarios		X		
3	Es amplia su cartera de producto			X	
4	Cuenta con suficiente espacio para el inventario			X	
5	Establecimiento acorde para el negocio	X			
6	Categoría de productos e imágenes de localización de productos por sección		X		
7	Existen una buena atención con su usuario			X	

Elaborado y aplicado por: Melisa Vargas

Fecha de aplicación: 22/02/2021

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: Ferretería Don Pini

Nombre del entrevistado: Sr. Macías Peralta Anastasio.

Cargo de entrevistado: Dueño De La Empresa.

N°	PREGUNTAS	CRITERIO O RESPUESTA DEL ENTREVISTADO
1	¿Cuándo se creó la ferretería DON PINI?	En el 2017
2	¿A qué actividad se dedica la empresa?	Comercialización de productos de ferretería en general
3	¿Cada qué tiempo se realiza el conteo y constatación del inventario físico?	No se realiza
4	¿Se mantiene almacenada y ordenada la mercadería en bodega?	Si
5	¿Cómo se ejecutan los procesos de control y gestión del inventario de las mercaderías que entran y salen en la ferretería DON PINI?	No se realiza un control, simplemente se hace una estimación en forma empírica

6	¿Cada que tiempo realiza compras para abastecer su almacén?	Cada 2 semanas aproximadamente
7	¿Qué producto tiene actualmente en el inventario?	Demasiados como para hacer un listado
8	¿Satisface a toda su demanda, o tiene déficit de inventario?	Satisface un 90% de la demanda
9	¿Qué producto se vende más?	Focos, cinta 3m, candados
10	¿La empresa dispone de un software contable de gestión de inventarios? ¿Cómo se llama y de que módulos dispone?	No
11	¿La empresa dispone de un plan de marketing definido? De ser sí, ¿Cómo lo implementa en la entidad el plan de marketing de productos?	No

Elaborado y aplicado por: Melisa Vargas

Fecha de aplicación: 17/02/2021

ANEXO N°4

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Ilustración 2

Carta de Autorización

