



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,
ADMINISTRATIVA Y CIENCIAS

**Diseño de investigación previo a la obtención del título de:
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Tema:

**PROPUESTA DE UN PLAN DE CONTROL DE INVENTARIO
PARA CUANTIFICAR LOS INGRESOS Y EGRESOS
ANUALES EN LA “DISTRIBUIDORA E.S.S.”**

Autor:

Salinas Suárez Ángel Aníbal

Tutor:

Econ. CARLOS RIVERA PhD

Guayaquil – Ecuador

2019

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, por permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi esposa por ser el pilar durante las diferentes etapas de estudios y mostrarme siempre su apoyo y amor incondicional, a mi madre que gracias a su cariño y paciencia me supo conducir en mis momentos de flaqueza.

Salinas Suárez Ángel Aníbal

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Instituto Tecnológico Bolivariano por haber aceptado ser parte de esta prestigiosa institución y abierto las puertas para poder estudiar mi carrera, así como también a los docentes que brindaron sus conocimientos y apoyo para seguir adelante día a día.

Salinas Suárez Ángel Aníbal

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del proyecto, nombrado por la comisión de culminación de estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **Propuesta de un plan de control de inventario para cuantificar los ingresos y egresos anuales en la “Distribuidora E.S.S.”** y problema de investigación: **Incidencia de la falta de control de inventarios y su efecto en los ingresos y egresos anuales por la compra y venta de suministros de oficina en la Distribuidora “E.S.S.” ubicado en el Cantón Guayaquil, provincia del Guayas en el año 2019**, presentado por: **Salinas Suárez Ángel Aníbal** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:

Salinas Suárez Ángel Aníbal

Tutor:

Econ. Carlos Rivera PhD



CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **SALINAS SUÁREZ ÁNGEL ANÍBAL** en calidad de autor con los derechos patrimoniales del presente trabajo de titulación: **PROPUESTA DE UN PLAN DE CONTROL DE INVENTARIO PARA CUANTIFICAR LOS INGRESOS Y EGRESOS ANUALES EN LA DISTRIBUIDORA E.S.S.**, de la modalidad de **PRESENCIAL** realizado en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología como parte de la culminación de los estudios en la carrera de **TECNOLOGÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA** de conformidad con el Art. 114 DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la institución una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del mencionado trabajo de titulación, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo al Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología para que digitalice y publique dicho trabajo de titulación en el repositorio virtual de la institución, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la LEY ORGÁNICA DE EDUCACIÓN SUPERIOR.

Salinas Suárez ángel Aníbal

Nombre y Apellidos del Autor

C.I.: 0914171632


Firma


Dr. Jaime Pazmiño Palacios, Msc.
NOTARIO SÉPTIMO DEL
CANTÓN GUAYAQUIL



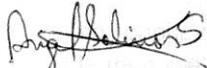
Factura: 001-003-000013808



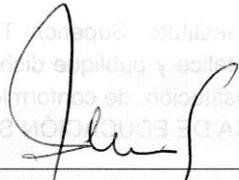
20190901007D00558

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20190901007D00558

Ante mí, NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS de la NOTARÍA SÉPTIMA , comparece(n) ANGEL ANIBAL SALINAS SUAREZ portador(a) de CÉDULA 0914171632 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil CASADO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN DEL SEÑOR ÁNGEL ANIBAL SALINAS SUÁREZ, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial - . El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaria, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 18 DE OCTUBRE DEL 2019, (11:05).


ANGEL ANIBAL SALINAS SUAREZ
CÉDULA: 0914171632





NOTARIO(A) JAIME TOMMY PAZMIÑO PALACIOS
NOTARÍA SÉPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL
Dr. Jaime T. Pazmiño Palacios, Msc.
NOTARIO SÉPTIMO
DEL CANTÓN GUAYAQUIL



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CECULA DE N. 091417163-2



CIUDADANIA
APELLIDOS Y NOMBRES
SALINAS SUAREZ
ANGEL ANIBAL
LUGAR DE NACIMIENTO
GUAYAS
GUAYACUIL
BOLIVAR /SAGRARIO/
FECHA DE NACIMIENTO 1970-10-02
NACIONALIDAD ECUATORIANA
SEXO HOMBRE
ESTADO CIVIL CASADO
FLOR AZUCENA
MERA JIMENEZ



INSTRUCCION PROFESION / OCUPACION
BACHILLERATO BACHILLER

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE
SALINAS GUMI JOSE

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE
SUAREZ DE SALINAS MARIA

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICION
GUAYACUIL
2019-01-10

FECHA DE EXPIRACION
2020-01-10

40342V4202

091417163




CERTIFICADO DE VOTACIÓN
24 - MARZO - 2019

0014 M JIRTA No. 0014 - 290 CERTIFICADO No. 0914171632 CECULA No.

SALINAS SUAREZ ANGEL ANIBAL
APELLIDOS Y NOMBRES



PROVINCIA: GUAYAS
CANTÓN: GUAYACUIL
CIRCUNSCRIPCIÓN: 1
PARROQUIA: FEBRES CORDERO
ZONA: 5

ELECCIONES SECCIONALES Y CPCCS
2019

CIUDADANO

ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGO EN EL PROCESO ELECTORAL 2019



F. PRESIDENCIAL DE LA JRV



DOY FE: QUE ES FIEL
COPIA DEL ORIGINAL
Dr. Jaime Pazmiño Palacios, Notario Séptimo del Cantón Guayaquil



CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD



Número único de identificación: 0914171632

Nombres del ciudadano: SALINAS SUAREZ ANGEL ANIBAL

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/BOLIVAR
(SAGRARIO)

Fecha de nacimiento: 2 DE OCTUBRE DE 1970

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: HOMBRE

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: BACHILLER

Estado Civil: CASADO

Cónyuge: MERA JIMENEZ FLOR AZUCENA

Fecha de Matrimonio: 21 DE DICIEMBRE DE 2006

Nombres del padre: SALINAS QUIMI JOSE

Nacionalidad: ECUATORIANA

Nombres de la madre: SUAREZ DE SALINAS MARIA

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 18 DE ENERO DE 2018

Condición de donante: NO DONANTE



Angel Salinas S.

Información certificada a la fecha: 18 DE OCTUBRE DE 2019

Emisor: PAULINA VICTORIA PAZMIÑO JORDAN - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 7 - GUAYAS - GUAYAQUIL

Dr. Jaime Pazmiño Palacios, MSc.
NOTARIO SÉPTIMO DEL
CANTÓN GUAYAQUIL



N° de certificado: 196-269-03975



196-269-03975

Vicente Taiano G.

Lcdo. Vicente Taiano G.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencial de Tecnología (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.**

Nombre y Apellidos del Colaborador

CEGESCYT

Firma

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVA Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Tema:

Propuesta de un plan de control de inventario para cuantificar los ingresos y egresos anuales en la “Distribuidora E.S.S.”

Autor: Salinas Suárez Ángel Aníbal

Tutor: Econ. Carlos Rivera Fuentes PhD

Resumen

La Distribuidora E.S.S., dedica a la compra y venta de suministros de oficina presenta un problema en su control de inventario, generando con esto poca rentabilidad anual a la compañía. El propósito de este proyecto es proponer mejoras para solucionar el problema que ha presentado desde su inicio, mediante una investigación de campo y documental, se pudo verificar que no tienen un sistema de control de inventarios y mediante el análisis de los documentos no se toman los datos correctamente, también se pudo observar que el personal no realizan un correcto procedimiento para la venta.

El presente proyecto luego de detectar el problema le propone soluciones estratégicas al propietario de la Distribuidora E.S.S., para que la compañía logre los objetivos deseados, mediante capacitación al personal, equipamiento computarizado y la compra de un sistema contable donde el inventario de mercadería sea una aplicación importante.

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS COMERCIALES, ADMINISTRATIVA Y
CIENCIAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE: TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Tema:

Propuesta de un plan de control de inventario para cuantificar los ingresos y egresos anuales en la “Distribuidora E.S.S.”

Autor: Salinas Suárez Ángel Aníbal

Tutor: Econ. Carlos Rivera Fuentes PhD

Abstract

Distribuidora E.S.S., dedicated to the purchase and sale of office supplies presents a problem in its inventory control, generating with this little annual profitability to the company. The purpose of this project is to propose improvements to solve the problem that it has presented since its inception, through a field and documentary investigation, it was verified that they do not have an inventory control system and by analyzing the documents the data correctly, it was also observed that the personnel do not perform a correct procedure for the sale.

The present project, after detecting the problem, proposes strategic solutions to the owner of the ESS Distributor, so that the company achieves the desired objectives, through staff training, computer equipment and the purchase of an accounting system where merchandise inventory is an application important.

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Certificación de aceptación del tutor	iv
Cláusula de autorización para la publicación de trabajos de titulación	v
Certificación de aceptación del CEGESCIT	ix
Resumen	x
Abstract.....	xi
Índice general	xii
Índice de figuras.....	xiv
Índice de tablas.....	xv
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
Ubicación del Problema en un Contexto	1
Situación Conflicto	2
Delimitación del Problema	4
Formulación del Problema	4
Variable de la Investigación	4
Evaluación del problema.....	4
Objetivo general.....	5
Objetivos específicos	5
Justificación e importancia	6
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
Antecedentes Históricos	8
Fundamentación Teórica	9
Control de inventario.....	10
Compra y venta de suministro de oficina	11
Antecedentes Referenciales	15

Fundamentación legal.....	17
Definiciones y conceptos	21
Conceptualización de variables.	22
CAPÍTULO III.....	24
MARCO METODOLÓGICO.....	24
Presentación de la Empresa	24
Misión y visión de la Distribuidora E.S.S.....	24
Organigrama de la empresa	25
Diseño de Investigación	25
Tipo de Investigación	27
Explorativo.	27
Explicativo.....	27
Descriptivo.	28
Población:	31
Población Finita:	31
Muestra:	32
Tipo de Muestra: Probabilística y No probabilística.	33
Métodos:	33
Técnicas e instrumentos	34
CAPÍTULO IV	40
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	40
Plan de mejoras	47
Conclusiones	51
Recomendaciones:	52
Bibliográficos:.....	53
ANEXOS.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Títulos:	Páginas:
Figura 1: Esquema de Ishikawa.....	3
Figura 2: Organigrama de la Empresa.....	25
Figura 3: Flujo grama en la compra y venta de mercadería.....	39

ÍNDICE DE TABLAS

Títulos:	Páginas:
Tabla 1: Prototipos.....	30
Tabla 2: Personal del emprendimiento.....	32
Tabla 3: Proceso de investigación.....	35
Tabla 4: Guía de observación.....	36
Tabla 5: Observación en bodega y almacén.....	41
Tabla 6: Plan de mejoras.....	50

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del Problema en un Contexto

En Ecuador y en especial en Guayaquil, las personas siempre harán lo posible por sobresalir en el ámbito profesional ya sea en razón de dependencia o en un emprendimiento, este segundo punto lleva a muchos al éxito o al fracaso. Pero esto dependerá en parte de cómo se lleven los registros de ingresos y egresos de dicho negocio, estos datos deben ser registrados de la manera correcta para llevar un control y no tener sorpresa al término del cierre sea este mensual, semestral o anual. De no registrar los ingresos y egresos apropiadamente el emprendimiento llegará al fracaso.

En Ecuador los emprendedores son apasionados por lo que hacen y de cumplir los objetivos con el riesgo al fracaso, con o sin ayuda financiera y/o estatal. En Guayaquil como ciudad motor de la economía del Ecuador se hacen indispensables tener un sistema de inventarios óptimo y amigable con los trabajadores. Las empresas y grandes corporaciones asentadas en esta ciudad hacen grandes inversiones para tener un mejor manejo de sus inventarios sean estos de materia prima, productos en proceso y/o productos terminados.

Los inventarios con un buen registro y control ayudaran a los ejecutivos de las compañías a las tomas de decisiones, es por eso que se hace indispensable personas capacitadas para su elaboración y verificación.

A medida que pasa el tiempo la manera de registrar el ingreso y salida de los productos de las bodegas o almacenes ha ido cambiando, al principio se realizaba introduciendo características del producto, pero esto causaba

confusión cuando habían productos con características similares pero de diferentes fabricantes, ahora la mayoría de los productos son registrados con códigos de barras para facilitar la venta.

Situación Conflicto

De acuerdo al análisis hecho en la “Distribuidora E.S.S.” se observó que no se llevan de manera correcta el inventario de la mercadería y no hay un correcto control de los ingresos y egresos, por tal motivo el emprendimiento no tiene una cifra real de sus pérdidas o ganancias desde el inicio de sus actividades, esto ha provocado que el emprendedor esté en constante incertidumbre sobre sus ingresos y gastos en la compra y ventas de mercaderías.

Revisando las facturas de compra y ventas se observó que en los meses de diciembre a marzo hay poco ingreso y egreso de mercadería en la distribuidora y que en los meses de abril a noviembre existe un de gran movimiento de los productos.

El negocio maneja sus ventas de acuerdo a los pedidos que hacen las compañías ya que no poseen un stock y ellos no quieren almacenar muchos productos, pero tienen mercaderías en inventarios, aquellos productos que tienen gran demanda.

También se observó que no cuentan con una persona encargada de la pequeña bodega y llevan el inventario mediante tarjeta kardex ahí se apreció que hay muchos productos que no tienen rotación hace mucho tiempo.

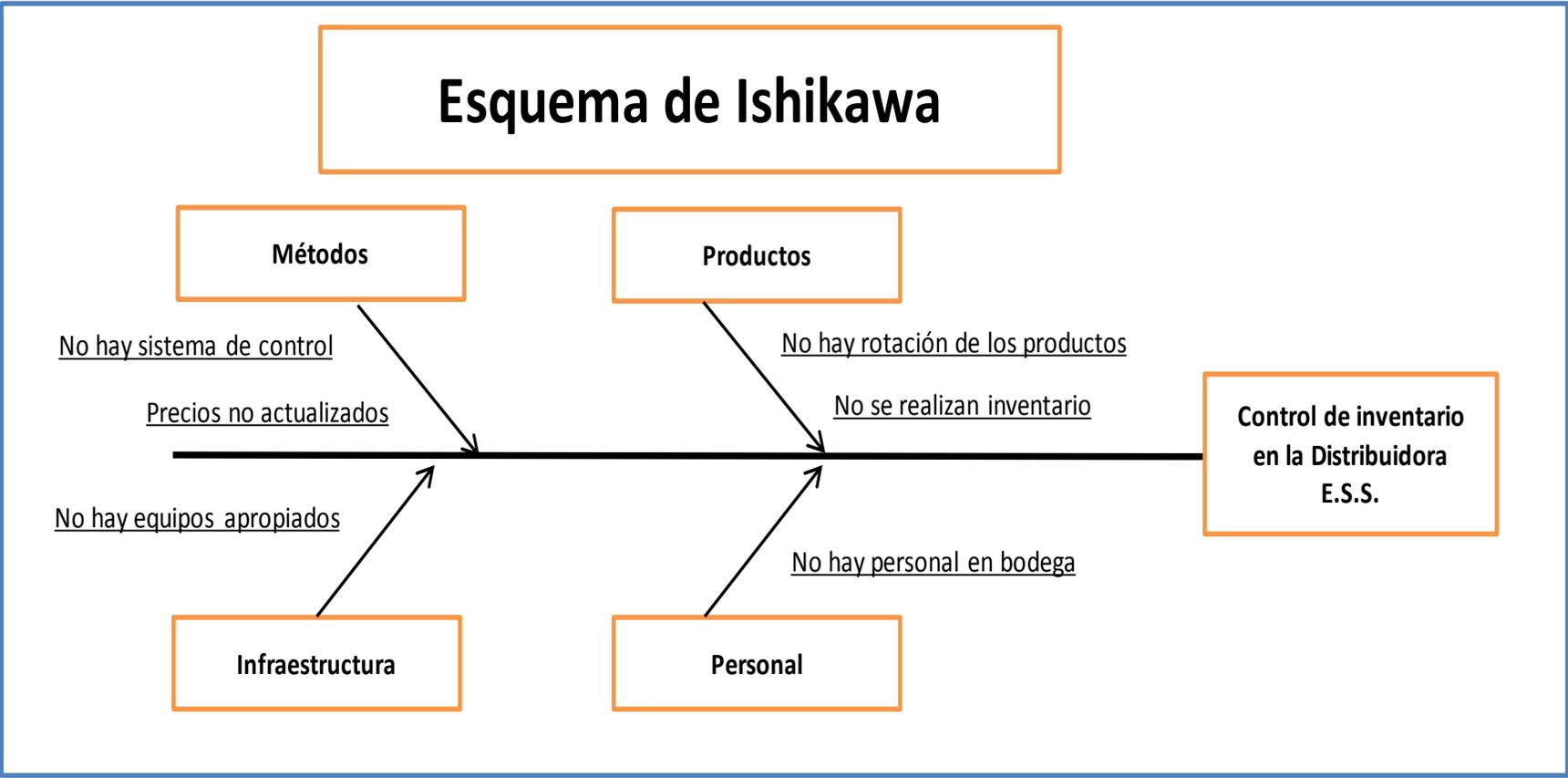


Figura # 1

Tema: Propuesta de un plan de control de inventario para cuantificar los ingresos y egresos anuales en la Distribuidora “E.S.S.”.

Delimitación del Problema

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil

Contexto: Distribuidora “E.S.S.”.

Lugar: Nicolás Augusto González # 4903

Campo: Contabilidad.

Área: Inventario.

Aspectos: Control de inventario, compra y venta de suministros de oficina.

Período: 2019

Formulación del Problema

Incidencia de la falta de control de inventarios y su efecto en los ingresos y egresos anuales por la compra y venta de suministros de oficina en la Distribuidora “E.S.S.” ubicado en el Cantón Guayaquil, provincia del Guayas en el año 2019

Variable de la Investigación

Variable independiente: Control de inventario

Variable dependiente: Compra y venta de suministros

Evaluación del problema

Delimitado.- La problemática se centra en la distribuidora “ESS” por el poco control que tiene la Distribuidora en el control de inventario de la mercadería, para el almacenaje se requiere de una persona capacitada y

de un tiempo estimado de un mes para el correcto desarrollo del plan de control de inventario.

Claro.- Mediante un esquema o planificación el emprendimiento podrá llevar acabo el control de su mercadería de una manera fácil y sencilla como es la utilización de los métodos de inventarios.

Evidente.- Se detectó de forma evidente que no se lleva un control de los artículos para la compra y luego para la venta, es decir, que no hay registro cuando se hace una compra para tener en stock y para la venta solo se registran los egresos de las mercaderías mediante las facturas.

Concreto.- El inventario de los artículos para la venta en la distribuidora E.S.S., no se lleva de la manera adecuada y esto ha traído problemas tanto a los propietarios como a los clientes, no hay mercadería en stock y eso limita la entrega de los pedidos.

Factible.- El problema es factible de resolver, ya que se cuenta con el apoyo de los propietarios de la distribuidora, porque haciendo un exhaustivo análisis y un adecuado control de inventarios por cualquiera de los métodos (FIFO, LIFO o PROMEDIO) se podrá solucionar el problema presentado en el emprendimiento.

Variables.- El principal problema que tiene la Distribuidora es la falta de control de inventarios en la compra y ventas de la mercadería, que es la fuente principal de sus ingresos.

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Desarrollar un plan de control de inventario para la cuantificación de los ingresos y egresos en la Distribuidora “E.S.S.”

Objetivos específicos

- Fundamentar teóricamente un control de inventario, compras y ventas de suministros.

- Determinar los procesos de inventarios aplicados en la Distribuidora E.S.S
- Elaborar un Plan de control de inventario en la “Distribuidora E.S.S.”

Justificación e importancia

El problema planteado en la Distribuidora E.S.S., es debido la poca o ninguna utilidad que ha obtenido desde el inicio de sus operaciones en la compra y venta de los suministro de oficina.

Conveniencia.- La investigación es conveniente por que una investigación exhaustiva permitirá detectar donde empieza el error y poder exponer al propietarios en detalle las fallas encontradas; Y a partir de allí realizar los correctivos necesarios para mejorar la situación de la Distribuidora en el manejo de los productos

Relevancia social.- Los beneficios que obtendrá el emprendedor al tener un plan de control de inventario para el mejor funcionamiento y un correcto registro de sus transacciones para el crecimiento de su negocio y tranquilidad de los suyos, servirán de incentivos para otros emprendimientos que pudieran estar atravesando el mismo problema.

Implicaciones prácticas.- Este proyecto ayudará a mejorar el problema existente en la Distribuidora y a su vez a la toma de decisiones en el futuro por la falta de mercadería en bodega que darán como resultado una mejoría en el control del inventario y en la economía del negocio.

Valor teórico.- Con los estudios y análisis se podrán hacer estudios más amplios, con los cuales se podrán detectar otros tipos de falencias que tendría el emprendimiento y se podrían desarrollar y sustentar varias teorías para la utilización de un plan de inventario.

Utilidad metodológica.- Con el proyecto se podrá sustentar varias teorías sobre un correcto control de mercaderías y también esta

investigación quedará como referente para un buen manejo de inventarios sean estos cuantitativos y/o cualitativos.

Viabilidad.-

Viabilidad Técnica.- Desde el punto de vista de la provisión de servicios de apoyo, los recursos técnicos que se utilizarán son la computadora, impresora de ticket y calculadora que posee la Distribuidora para registrar las ventas. Cabe recalcar que todos los equipos son de uso común en la mayoría de negocios o pequeñas empresas.

Viabilidad Económica.- La Distribuidora E.S.S. tienen un mercado amplio para su desarrollo y sus productos son de consumo empresarial como de público en general, se podrá valorar el sistema de inventario para un bien común.

Viabilidad Institucional y de Gestión.- Para el desarrollo de la investigación y posterior solución del problema, se cuenta con el apoyo de la gerencia de la empresa, y el compromiso de los mandos medios y la total apertura para llevar a cabo la investigación en las instalaciones de la Distribuidora, es decir, en el local de venta y la bodega de tal modo que no sufra interferencia y se pueda analizar los movimientos de mercadería, la comunicación del personal involucrado en venta de los productos. Así como también se podrá analizar cómo se realizan los asientos contables para el cobro de las ventas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes Históricos

La palabra Inventario viene del latín inventarium (lista de lo hallado, catálogo de cosas), el cual viene del verbo invenire (encontrar, hallar). (Chile, 2019)

(Logística, 2016) Las nuevas tecnologías trajeron cambios que no se han podido asimilar correctamente, los modelos en inventarios requieren ir un paso adelante y mirar otras herramientas complementarias, que unidas pueden brindar un resultado más eficiente.

Son varios los sectores económicos que aún buscan superar las barreras técnicas que no les permite entrar a una era de comercio exterior tan avanzada como la que actualmente está viviendo el país.

La necesidad de acordar tiempos con el menor costo posible implica tener un control casi que total de las operaciones, lo que podría permitir visibilizar aspectos que entorpecen y disminuyen la productividad.

Una de las mejoras que más requiere atención es el manejo de inventarios, pues son una parte indispensable en la cadena de abastecimiento, convirtiéndose en el mayor activo de las empresas, en algunos casos hasta el 40%. El mejoramiento en su gestión y procedimientos operativos es una exigencia necesaria para competir a nivel internacional. Sin olvidar que en algunos casos, es un capital que se encuentra almacenado a la espera de que la oferta del mercado sea la adecuada.

El artículo de la Revista de logística nos hace una referencia de como los inventarios se están automatizando, la tecnología ha ido cambiando año a año, tanto las Pymes y grandes Empresas dedicadas a la venta de productos de consumo masivo hacen todo lo posible por mejorar y dar un mejor servicio a las personas y lograr tener éxito.

Fundamentación Teórica

Contabilidad.-

La contabilidad permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, evaluar e informar la historia de las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna (Art. 1, Decreto Reglamentario 2649/93) (Legislativo, 1993)

El Art. 1 enseña que la contabilidad es una ciencia que ayuda a la identificación de cuentas y al análisis de ellas, para una mejor interpretación y desarrollo de las Pymes, empresa u organización.

(Martínez, Contabilidad General, 2011)La contabilidad es un proceso para la elaboración de información de las empresas de producción, de comercio y de servicios, que comprende tres conceptos básicos:

- 1.- Causación o devengo de todas las operaciones independientemente sean en efectivo o a crédito.
- 2.- efecto, cuando se recibe el efectivo por concepto de cartera.
- 3.- Acumulación de todos los valores causados, menos los valores recuperados (p. 21).

Según Martínez indica que la contabilidad tiene un proceso donde se involucran tres indicadores, que son causa, efecto y acumulación de valores. Que se reflejan la siguiente manera: Causación en el Estado de resultado, efectivo en el Flujo de caja y la acumulación en el Balance general.

Control de inventario.

(López Á. J., Principios de contabilidad, 2010) El control de inventarios es muy importante, ya que, por un lado, la exactitud en el cálculo de la utilidad bruta depende de una contabilización adecuada de las operaciones realizadas con las mercancías. (p. 424).

López nos aclara que el Control de inventarios, es una herramienta muy importante para empresas. Sean estas de Bienes y/o servicios, porque de aquí los propietarios o directivos podrán saber en exactitud lo que tienen en sus bodegas o almacén para la venta.

(Espinoza, Control de inventarios, 2014) El control de inventarios es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento aplicables en las industrias.

Para Espinoza el control de inventario es fundamental en la administración moderna, porque ayuda a la compañía a saber las cantidades de mercadería en stock para la venta en un lugar y tiempo determinado.

(Castro, 2016) El control de inventario se refiere a todos los procesos que coadyuvan al suministro, accesibilidad y almacenamiento de productos en alguna compañía para minimizar los tiempos y costos relacionados con el manejo del mismo: es un mecanismo a través del cual, la organización administra de manera eficiente el movimiento y almacenamiento de mercancía, así como el flujo de información y recursos que resultan de ello.

Para Castro aclara que el control de inventario es todos los procesos que coadyuvan al suministro, accesibilidad y almacenamiento de la mercadería para minimizar los costos y tiempo en la empresa.

(Navarro, 2015) El control y el manejo de los inventarios es imprescindible para poder conocer los costes de producción y la fijación de unos precios competitivos que nos permitan conseguir beneficios.

Según Navarro el control de inventario dentro de la empresa es imprescindible, pues estos dan a conocer los costos de producción y ayuda en la determinación de los precios al público.

Compra y venta de suministro de oficina

Podemos comenzar diciendo que la compra - venta (civil) es aquel contrato en virtud del cual una de las partes (vendedor) se obliga a transmitir a otra (comprador) una cosa o derecho, a cambio de que éste se obligue a pagar a aquel (vendedor), una suma de dinero llamada precio.

El Código Civil, en su art. 1445 español define a la compra - venta civil como: "Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente".

La compraventa no sólo se circunscribe a las cosas, ya que también puede versar sobre derechos; lo cual viene expresamente regulado en el Título IV, Libro IV, Capítulo VIII del mismo texto legal español.

Se define compra - venta a aquel comercio en el cual se compran y venden cosas, y por supuesto con un valor mucho más accesible que en cualquier otro comercio.

Inventario.

(Alvarado, 2011) Se llama inventario a aquella relación detallada de bienes, valores, deudas, derechos, obligaciones y patrimonio que tiene una empresa tanto al inicio como al término de sus operaciones contables. (p. 21)

Cesar Oceda y Manuel Rodríguez indican que los inventarios son los productos sean estos de bienes, valores, deudas, derecho, obligaciones y patrimonio que posee el empresario adquiriera en el transcurso de tiempo de sus operaciones comerciales.

(López Á. J., Principios de Contabilidad, 2010) Los inventarios (mercancías) se integran de aquellos bienes que las empresas adquieren para su posterior venta, pudiendo mediar o no el proceso de transformación; por tanto, son mercancías sujetas a la compraventa y constituyen el objetivo principal de cualquier empresa comercial o industria. (p. 424).

Romero Álvaro indica que los inventarios son las mercaderías que se compra solo para la venta sean estos como materia prima y luego para su cambio o transformación, y que esta mercancía sea el principal giro de la empresa, es decir, para la venta.

(Duque, 2010) De acuerdo a los estándares de información financiera, los inventarios se definen como los activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación, en proceso de producción o en la prestación de servicios, (p. 65).

Según Duque, Osorio & Agudelo nos enseñan que los inventarios son activos que posee la empresa para ser vendidos en el transcurso de las operaciones. Sean estos activos de bienes o servicios.

TIPOS DE INVENTARIOS

Inventarios de materia prima,

Inventarios de productos terminados,

Inventarios de materiales y suministros,

Inventarios de seguridad,

Inventario en consignación. (STEFANÍA, 2014)

Stefanía Romero resalta los tipos de inventarios más utilizados en las empresas de comercio, iniciando desde de la materia prima, su

producción y para su posterior venta. Teniendo un control más exacto de sus inventarios.

MÉTODOS DE INVENTARIO

(PYMES, 2010) Los métodos de valoración de inventarios o fórmulas del costo que permiten y reconocen las NIIF Completas y las NIIF PYMES son:

Identificación Específica de sus Costos Individuales (Retail)

Método Promedio Ponderado.

Método FIFO o PEPS (Primeras en entrar Primeras en Salir).

Las NIIF completas y las NIF PYMES, nos indican los métodos más utilizados por las empresas de venta de bienes y servicios, son claras y precisas y ayuda a tener un mejor resultado en cualquier momento que se necesite, pues abarca desde el inicio de la entrada y salida de mercadería en sus diferentes locales al consumidor final.

Ingresos

(Martínez, Contabilidad General, 2011) Los ingresos (beneficios) son decisiones de operaciones que involucran una serie de transacciones normales en el desarrollo de la actividad mercantil que se haya propuesto desarrollar para obtener los benéficos. (p. 373).

Martínez nos indica que los ingresos son movimientos contables que realiza la empresa para obtener beneficio o ingresos en una empresa de servicios.

(NIC18)**Según las NIC- 18.-** Ingreso de actividades ordinarias es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio. (p. 1188).

Según las NIC 18 nos dice que los ingresos son los beneficios que se obtiene de la venta sin contar con la inversión que realiza el comerciante y que aumenta al capital de la empresa.

En contabilidad, se entiende por ingreso el aumento de los recursos económicos. Este aumento no puede deberse a nuevas aportaciones de los socios, sino que deben proceder de su actividad, de prestar servicios o por venta de bienes.

Los ingresos provocan el incremento del patrimonio empresarial, ya que por un lado puede aumentar el activo de una empresa, y por otro reducir el pasivo y las obligaciones que existe (Economiasimple.net).

Economía simples.Net califica a los ingresos como el aumento de dinero, es decir, aportaciones de los socios, por ser el giro de la empresa, es decir, venta de bienes y servicios, o por la venta de sus activos.

Egresos

(Martínez, Contabilidad General, 2001) "Los gastos (sacrificios) son erogaciones necesarias para la producción de la renta, tienen la características de ser necesarias, proporcionales y relación de causalidad". (p. 373).

Según Martínez los egresos son sacrificios y deben tener esas características para ser reconocidos como gastos de no ser así tendrían problemas con los órganos de control, y los directivos de la empresa u organización.

(Gerencie.com, 2017) Decrementos en los beneficios económicos, generados a lo largo del periodo en el que se informa, en forma de salida o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio.

La página web Gerencie.com nos indica que las NIIF PYMES califican a los egresos como la disminución de dinero que posee la empresa sea este por deterioro de un activo o por aumento de los pasivos.

Antecedentes Referenciales

(Segovia, Ortega, & Lopez, 2017) Indico “Diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y venta de una empresa camaronera en el cantón Santa Rosa”. En la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

El tema presentado se basa en la falta de un manual control de inventario, la compañía tiene uno de los productos más consumidos a nivel nacional e internacional, es decir, el camarón. Al parecer no tienen un ingreso como las ventas reflejan y por eso se forma la problemática y los métodos de investigación a utilizar son: entrevista, observación, y será descriptivo puesto que su falta de control es interno.

Se podría decir que el problema es igual que posee la Distribuidora ESS y sus referencias, sus variables y los objetivos son similares y de gran ayuda a mi tema.

(Duarte V. S., 2014) Duarte Presentó el tema: “Propuesta de diseño y aplicación del control interno en el área de inventarios, para las microempresas distribuidoras de productos de consumo masivo”. En la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

El tema presentado es por la falta de control que tiene la microempresa, que se dedica a la venta de productos masivos. Durante mucho tiempo la microempresa no tiene los ingresos que se estimaron al inicio de su creación, pero mediante los métodos de investigación que se utilizaron hipotético-deductivo y los instrumentos utilizados será la revisión de los ingresos y salidas de productos.

El proyecto es de gran ayuda para mi tema, los objetivos generales y específicos son muy similares y será de consulta para obtener mejor resultado en la Distribuidora ESS.

(Avendaño & Centeno, 2011) Presentó el tema: “Diseño de un Control Interno de Inventario para la Empresa XYZ”. En la Universidad Estatal de Milagro.

El proyecto presentado nos muestra la importancia que toda empresa tiene al tener un control de inventarios, la Empresa XYZ dedicada a la venta de artículos para el hogar sean estos electrodomésticos y artículos de plásticos, con un mal manejo de sus control no estaba teniendo las ganancias esperada.

El proyecto ayuda con las variables que se pueden analizar y hacer comparativos para un mejor manejo de los productos de mayor movimiento o de rotación.

(Murillo, 2019) Presentó el tema: El control de inventario es muy importante en cualquier empresa sea esta de bienes y servicios, se realizaran investigaciones para dar funciones e indicaciones al personal para cada función y que los servicios se lleven de la manera correcta.

Luego del análisis se puede ver de forma clara donde está la falla de la empresa y se podrá resolver de una forma muy significativa el problema establecido.

(Gomez, Diseño e implementacion de procedimiento de control interno para el inventario de la empresa Neumacontrol S.A., 2014) Presentó el tema: Diseño e implementación de procedimientos de control interno para el inventario de la Empresa Neumacontrol S.A., En la universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Con el proyecto se pudo observar donde están las debilidades de la empresa NEUMACONTROL S.A., donde se verifico que es en el control interno de sus inventario donde le hace falta mayor control y verificación

de los productos que vende. El proyecto da como resultado un diagnóstico para la revisión y supervisión de todas las personas involucradas desde los directivos y colaboradores.

Para mi proyecto es de gran ayuda donde se podrá utilizar mediante comparación y desarrollo de las actividades.

(Tenelema, 2016) , presentó el tema: Propuesta manual de gestión para el control inventario en Zurita S.A. Universidad de Guayaquil.

El proyecto ayudara de manera concreta al inventario de la empresa y a la utilización de la tecnología para un mejor control y análisis de los productos que se compran y venden. El proyecto ejecutó esquemas que ayudará a la Ferretería a tener un mejor manejo de la mercadería en bodega.

Es muy útil para la elaboración de mi proyecto por su esquema que realiza y fácil proyección en la empresa se aplica a toda clase de empresa de comercio.

(Rojas & Salazar, 2015) Tema: El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Méndez y asociados, Asomen S.A. de la ciudad de Guayaquil. Diseño de un modelo de gestión para el control y manejo de los inventarios. Universidad de Guayaquil.

El proyecto será de gran valía para la empresa por el mal manejo de sus inventarios y el personal involucrado no registraba los movimientos que a diario se realizaba, y con el análisis hecho se resuelve de manera significativa el problema y las recomendaciones descritas en el proyecto se resolverán muchos de esos problemas.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Marco Legal

Constitución Política de la República del Ecuador (2008)

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características.

La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor. (ECUADOR, Capítulo tercero, 2008).

El art. 52 de la Constitución política de la República del Ecuador del 2008 nos indica que las personas tienen el derecho de comprar bienes y servicios de buena calidad, así como también tienen la libertad de escoger, y estar informado de lo que consume.

El mismo artículo nos dice que la Ley está en la obligación de controlar la calidad de los bienes y servicios que se ofertan.

Art. 54.- Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de consumo, serán responsables civil y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad defectuosa del producto, o cuando sus condiciones no estén de acuerdo con la publicidad efectuada o con la descripción que incorpore. Las personas serán responsables por la mala práctica en el ejercicio de su profesión, arte u oficio, en especial aquella que ponga en riesgo la integridad o la vida de las personas. (ECUADOR, CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR, 2008).

El Art. 54 nos hace conocer que las personas o entidades que dan servicios públicos o que produzcan o vendan bienes de consumo, tendrán

la responsabilidad civil y penal por la mala prestación del servicio, así como la mala calidad del producto.

Ley Orgánica de Defensa del Consumidor (2000)

Capítulo II

Derechos y obligaciones de los consumidores.

Art. 5.- Obligaciones del Consumidor.- Son obligaciones de los consumidores:

1. Propiciar y ejercer el consumo racional y responsable de bienes y servicios;
2. Preocuparse de no afectar el ambiente mediante el consumo de bienes o servicios que puedan resultar peligrosos en ese sentido;
3. Evitar cualquier riesgo que pueda afectar su salud y vida, así como la de los demás, por el consumo de bienes o servicios lícitos; y,
4. Informarse responsablemente de las condiciones de uso de los bienes y servicios a consumirse. (Consumidor, 2011).

La Ley Orgánica de Defensa del Consumidor 2000 en su art.5 hace referencia a varios puntos o responsabilidad del consumidor, entre ellos a la no contaminación por bienes que causen afecciones al ambiente, así como también al consumo racional y responsable de los bienes y servicios, también los evitar cualquier afección a la salud y vida.

Capítulo III

Regulación de la publicidad y su contenido

Art. 6.- Publicidad Prohibida.- Quedan prohibidas todas las formas de publicidad engañosa o abusiva, o que induzcan a error en la

elección del bien o servicio que puedan afectar los intereses y derechos del consumidor. (CONSUMIDOR, LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR, 2011).

En el capítulo III el art. 6 hace referencia a la publicidad engañosa, es decir dar a conocer el bien o servicio de manera incorrecta que puede afectar al consumidor final.

Ley de Compañías

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

La compañía en nombre colectivo;

La compañía en comandita simple y dividida por acciones;

La compañía de responsabilidad limitada;

La compañía anónima; y,

La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación. (Compañías, Ley de Compañías, 2014).

En la Ley de Compañías en su Art. 2 hace conocer los cinco tipos de Compañías que se pueden establecer en el Ecuador, y el consumidor pueda hacer uso de ellas sin ningún problema, además hace referencia a las compañías formadas con una sola persona para que sea inscripta a su gremio o a sus respectivas cámaras.

Disposiciones generales

PRIMERA.- Las compañías conformadas como unipersonales, podrán afiliarse al respectivo gremio y/o cámara, según su rama de actividad.

Nota: Disposición dada por Ley No. 27, publicada en Registro Oficial 196 de 26 de Enero del 2006.

NIC 2 Inventarios

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios. (Contabilidad, 2016).

Las NIC 2 Inventarios tiene como objetivos hacer un control contable de la mercadería, que es fundamental en la contabilidad para el costo que se reconocerá como activo y sean diferidos hasta que los ingresos sean reconocidos. Y se reconocerán los gastos de un periodo.

Definiciones y conceptos

Control:

(Haiman) Es el proceso de verificar para determinar si se están cumpliendo los planes o no, si existe un progreso hacia los objetivos y metas. El control es necesario para corregir cualquier desviación, p. 85).

Theo Haimann nos dice que el control se hace para verificar el cumplimiento de las reglas o procedimiento, y corregir los errores para llega a las metas establecida al inicio de cada periodo fiscal de la empresa o compañía.

Inventario:

(Miller, 2007) Un inventario representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. (p. 225).

Finney - Miller hace referencia a los inventarios son la existencia de bienes muebles e inmuebles que posee la compañía o negocio para la venta sean productos terminados o pasando un proceso primero y luego para la venta.

Compra:

(Montes, 2013) Adquirir bienes y servicios de la calidad adecuada, en el momento y al precio adecuado y del proveedor más apropiado. (p.46).

Las compras según Montes es adquirir bienes o servicios cuando sea necesario a un costo razonable y del proveedor mejor referenciado.

Ventas:

(Madero P. &, 2013) Ventas es la ciencia que se encarga del intercambio entre un bien y/o servicio por un equivalente previamente pactado de una unidad monetaria, con el fin de repercutir, por un lado, en el desarrollo y plusvalía de una organización y nación y, por otro, en la satisfacción de los requerimientos y necesidades del comprador. (p. 73).

Parra & Madero hace referencia que las ventas es el intercambio de un bien o servicio por un valor pactado para tener ganancia y desarrollo de la organización o compañía y que comprador y vendedor estén satisfecho.

CONCEPTUALIZACIÓN DE VARIABLES.**Variable independiente:**

Control de inventario

Tener un control de inventario ayudará a controlar los ingresos y egresos de la mercadería en la Distribuidora ESS; y se podrá observar donde existe el error para corregirlo y ayudar así a controlar los gastos innecesarios que han estado sucediendo desde el inicio de sus actividades en la compra de mercadería, tener un control de inventario ayudara al propietario a controlar la mercadería en existencia y la rotación de sus producto.

Tener un sistema contable sería de gran ayuda para el negocio y que a su vez este programa pueda controlar el inventario de la mercadería que es donde ocurre el problema a solucionar.

Variable dependiente:

Compra y venta de suministro de oficina

El giro del negocio está en la Compra y Venta de Suministro de Oficina, y no existe el control en sus compras que ha llegado al punto de tener mercadería en bodega sin tener movimiento para luego ser puesta en promoción o al final ser dada de baja, lo cual ha puesto al propietario en varias ocasiones en problemas financieros.

Tener una bodega con mercadería en stock y en circulación dará mayor solvencia financiera al negocio y los clientes podrán ser atendidos con sus pedidos o requerimientos en el menor tiempo posible con mercadería de mejor calidad y a buen precio.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Presentación de la Empresa

La distribuidora E.S.S. inicia sus actividades el 24 de abril del 2000, con la actividad de compra y venta de papelería, artículos de oficina y material didáctico. Ubicado en Nicolás Augusto González # 4903, donde su propietario Enrique Salinas Suárez hacía todas las gestiones para comprar y luego vender la mercadería, al siguiente año de su actividad diversificó su inventario con la venta de equipos de oficina y computadoras, para el año 2014 abre el local para la venta al por menor de sus productos, a fines del año 2008 le da el nombre comercial de Distribuidora E.S.S. En la actualidad consta de cinco colaboradores y durante todo este tiempo no ha tenido ingresos como se lo estimó al inicio.

Los principales productos que venden son papelería en general, computadoras, impresoras, útiles escolares y suministros de oficinas tales como: grapadoras, sacapuntas, papeleras, tintas, bolígrafos, etc.

Entre sus principales clientes están: Escuela Politécnica del Ecuador (ESPOL), Fiduciaria del Pacífico, Banco del Pacífico, Casa de Valores Valpacífico, Edimca, Hotel City Plaza, Advanceview S.A., Emetebe S.A.

Entre sus principales competencia son: Papelesa, Juan Marcet S.A. Importadora Jurado, Importadora Sucre, Siglo XXI S.A., entre otras.

Misión y visión de la Distribuidora E.S.S.

Misión

Somos una empresa dedicada a la distribución y comercialización de suministros escolares, oficina, manualidades, arte, papelería y tecnología.

En donde nuestra principal motivación es satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

Visión

Tener en cada colaborador un ejecutor y gestor de cambio, que generen propuestas eficientes para mejorar el servicio al cliente y el crecimiento de la empresa.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

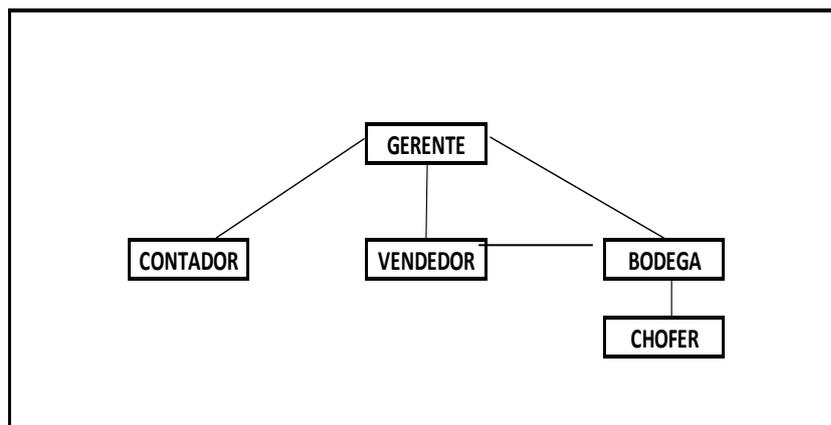


Figura # 2

Diseño de Investigación

Investigación Cualitativa.-

Para B Larrivee, (Artículos Académicos, 1979) Investigación cualitativa evita la cuantificación; sin embargo, los registros se realizan mediante la narración, la observación participante y las entrevistas no estructuradas.

Según Larrivee-Cook indica que la indagación cualitativa no hace referencias a lo cuantificación, pero se hacen registro de conversación y entrevista.

(Pita Fernández, Fistera, 2002) Indica que la investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, la relación y estructura dinámica.

Para Fernández la investigación cualitativa se realiza mediante la verificación y la conexión que existen en lo indagado.

(TD Cook C. R., 1986) Indicaron que la investigación cualitativa ofrece la oportunidad de centrarse en hallar respuestas a preguntas que se centran en la experiencia social.

Cook en el año 1986 indica que la investigación cualitativa se centra en las preguntas y repuestas en cualquier ámbito dentro de la indagación.

Investigación Cuantitativa

Para B Larrivee, (Artículos Academicos, 1979) La investigación cuantitativa es aquella donde se recogen y analizan datos cuantitativos, es decir numéricos.

Larrivee califica a la investigación cuantitativa como la recolección de los datos numéricos y hacer una comparación.

Para Pita Fernández, Fistera, (2002) La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de las asociaciones o correlación entre variables, la generalización y objetivización de los resultados a través de una muestra para ser inferencia en una población.

Para Fernández en su publicación indica que la investigación cuantitativa es hacer la asociación y correlación entre variables a través de una muestra.

Según TD Cook C. R., (1986) La investigación cuantitativa se caracteriza por una concepción global asentada en el positivismo lógico con una particularidad está orientada a los resultados objetivos.

Según Cook en el año 1986 califica a la investigación cuantitativa como una relación global centrada en el positivismo lógico.

Tipo de Investigación

Explorativo.

Para Roberto Hernández Sampiere, (2010) Se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Los estudios exploratorios nos sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real, investigar problemas del comportamiento humano que consideren cruciales los profesionales de determinada área, identificar conceptos o variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores o sugerir afirmaciones (postulados) verificables. (p. 79).

Para Hernández, Fernández y Baptista, la investigación Explorativo se realiza al examinar un tema o problema poco estudiado o no ha sido abordado antes, este tipo de investigación aclaran ellos que es para dar mayor grado de familiaridad con los fenómenos poco conocidos y que al final de la investigación tener mayor conocimiento del problema investigado.

Explicativo.

Para Hernandez, Baptista & Hernandez, (2010) Estos estudios van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, o del establecimiento de

relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas. Las investigaciones explicativas son más estructuradas que las demás clases de estudios y de hecho implican los propósitos de ellas (exploración, descripción y correlación). (p. 84).

Según Hernández la investigación explicativo está dirigido a no tener duda de los eventos físicos o sociales, es decir se central en explicar con sesudamente todos los que ocurrido de un fenómeno en qué condiciones se da o por que se relacionas las diferentes variables. Por esto es que la investigación explicativa es más estructurada que las otras.

Descriptivo.

Para Hernandez, Baptista & Hernandez, (2010) Buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga. (p. 80).

Para Lucio la Investigación Descriptivo se centra en las características más importante de las personas, grupos, comunidades o de cualquier fenómeno. Su estudio se basa en una serie de cuestiones y mide particularmente a cada uno de los implicados en la investigación y así poder describirlo individualmente.

De campo.

(López E. A., 1987) Señalan que el trabajo de campo incluye tres actividades principales. La primera se relaciona con una interacción

social no ofensiva: lograr que los informantes se sientan cómodos y ganar su aceptación. El segundo aspecto trata sobre los modos de obtener datos: estrategias y tácticas de campo. El aspecto final involucra el registro de los datos en forma de notas de campo escritas. (p. 53).

Según López la investigación de campo incluye tres actividades muy importantes, la interacción social no ofensiva, modos de obtener datos y por último los registro de los datos. Es decir al realizar este tipo de investigación involucra tener mucho tacto al entrevistar, al buscar y al registrar lo investigado.

Documental.

(Romero, 2009) La investigación documental está basada en conocimientos ciertos y fundamentados, ya que en su mayoría son estudios o proyectos a realizar, con propuestas concretas y soluciones reales, no ficticias, aunque en ocasiones manejemos conocimientos empíricos pero ya comprobados.

Para Romero la investigación documental se realiza con datos fundamentados y reconocidos, este tipo de investigación es con propuestas específicas y con soluciones reales. Cabe anota que también se manejan con conocimientos empíricos.

Correlacional.

Para Hernandez, Baptista & Hernandez, (2010) Miden dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación. La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas. Los estudios correlacionales se distinguen de los descriptivos principalmente en que mientras estos últimos se centran en medir

con precisión las variables individuales. Los estudios correlacionales evalúan el grado de relación entre dos variables pudiéndose incluir varios pares de evaluaciones de esta naturaleza en una única investigación. (p.81).

Según Lucio en la investigación correlacional se mide dos o más variables que pueden o no estar relacionadas, para después investigar la correlación que existen entre ellas (variables), y medir individualmente las variables para luego centrarse en un solo estudio o investigación.

Los tipos de investigación que se llevará a cabo en la distribuidora serán:

Investigación de campo, porque será en las instalaciones del negocio y se realizará entrevista individual al personal que conforman el negocio, se tomarán datos para luego ser analizados e investigados.

Investigación documental, se tomarán datos e información tales como facturas de compra y ventas de mercaderías, registro de movimientos de mercadería, información de ingresos y gastos que no forman parte del giro del negocio.

Tabla: 1
Título: Prototipos

Explorativo	Explicativo	Descriptivo	correlacional
Fidias, G (2012), La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado (p.23).	Hernández (2006), su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta. (p.108).	Tamayo, M. (2010) comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. (p.35)	Hernández (2006) tiene como propósito conocer la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables. (p.105)

Autor: Salinas, A. (2019)

Población:

(Rosenfeld, 1998) (1) La asociación de personas que desarrollan las actividades fundamentales de su vida en el marco de determinadas comunidades sociales, (2) la población es una categoría demográficamente identificable, (3) la población es la base fundamental de la actividad económica y la reproducción social y (4) la población es el objeto y sujeto del desarrollo. (p. 7).

Para Rosenfeld la población es la asociación de personas que tienen un mismo fin sus vidas al igual que es demográficamente identificable y que son de estudio.

(Crespo, 2015) La población está compuesta por aquellos habitantes de la comunidad directamente afectados por cualquier carencia.

Según Crespo la población es la reunión de habitantes de una comunidad que requieren un bien común.

Población Finita:

(Arias F. , El Proyecto de Investigación introducción a la metodología científica, 2006) Es aquella cuyo elemento en su totalidad son identificables por el investigador, agrupación en la que se conoce la cantidad de unidades que la integran. Además, existe un registro documental de dichas unidades. (p.81).

Según Arias la población Finita tiene un número determinado, es decir, se puede contar y que se puede llevar un registro de cada uno.

Población infinita:

(Arias F. , El Proyecto de Investigación , 2006) Es aquella en la que se desconoce el total de elementos que la conforman, por cuanto no existe un registro documental de éstos debido a que su elaboración sería prácticamente imposible. (p.81).

Según Arias la población infinita es cuando se desconoce la cantidad de elemento y no se puede contar.

De acuerdo a los conceptos de población, la Distribuidora E.S.S. utilizará una población finita, es decir, el emprendimiento consta de cinco personas y cada uno de ellos serán consultados, entrevistados y se llevara un registro para hacer un análisis y ayudar en donde ocurren los inconvenientes.

Tabla: 2

Título: Personal del Emprendimiento

Elemento	Cantidad
Propietario/Contador	1
Vendedor	2
Bodeguero/Chofer	2
total	5

Autor: Salinas, A. (2019)

Como la población es finita no se aplica muestra.

Muestra:

(Reinmuth, 1978) Una muestra “es una colección de mediciones seleccionadas de la población de interés”. (p.35).

Según Hendenhall y Reinmuth muestra es un grupo de personas escogida para un resultado de interés para la comunidad.

(Levin, 1988) La muestra es una colección de algunos de los elementos que componen una población. (p. 11).

Para Levin la muestra es unificación de varios componentes de una población.

(Sierra, 1994) Una parte representativa de un conjunto, población o universo, cuyas características deben reproducirse en pequeño lo más exactamente posibles. (p. 174).

Sierra nos dice que muestra es una parte muy importante de un grupo de población y sus características se pueden reducir y ser lo más exactamente posible.

Tipo de Muestra: Probabilística y No probabilística.

(Hernández, 2006) La muestra probabilística es un “subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma probabilidad de ser elegidos” (p. 241).

Para Hernández la muestra probabilística se subdivide en grupos pequeños en donde cualquiera de ellos puede ser elegido.

(Barrantes, 2005) En el caso de la muestra no probabilística o dirigida es aquella donde se “suponen procedimientos de selección informal y hasta arbitrarios” (P. 135).

Según Barrantes este tipo de muestra está dirigida de una manera no formal hasta el punto de ser aleatoria.

Métodos:

Los métodos de investigación que se van a utilizar es inductivo-deductivo, comparativo y estadísticos porque ayudará a evaluar la situación actual y poder hacer frente ante las debilidades que tiene la distribuidora.

(López A. R., 2004) Considera que la contabilidad utiliza los métodos deductivo, inductivo y científico.

- Método deductivo: parte de lo universal para llegar a lo particular.
- Método inductivo: parte de fenómenos particulares para llegar a lo general o universal.
- Método científico: aplica el método inductivo en 3 etapas:

Observación: busca obtener una percepción clara y exacta de los fenómenos estudiados.

Hipótesis: se basa en suposiciones proyectadas en el campo de las posibilidades.

Experimentación: provocación del fenómeno de acuerdo a la voluntad del investigador. (p.40).

López Álvaro nos explica que en contabilidad se utilizan métodos deductivos, inductivos y científicos. Porque parte de algo grande para terminar en algo pequeño y específico; de algún fenómeno particular para llegar a algo universal y científico por que se observa, se hace una hipótesis y una experimentación.

Técnicas e instrumentos

(Rojas Soriano, 1996) Señala al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente: Que el volumen y el tipo de información-cualitativa y cuantitativa- que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema. (197).

Según Saúl Soriano nos dice que las técnicas e instrumentos son las formas que se utilizan para la recopilación de datos, sean estos de tipo informativo cualitativa y cuantitativa, para realizar el análisis de la investigación de no ser así se corre el riesgo de realizar un diagnóstico erróneo.

(Arias, 1999) Menciona que “las técnicas de recolección de datos son las distintas formas de obtener información”. Los instrumentos es los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información (p.53).

Según Arias indica que las técnicas es la recopilación de datos y que pueden ser de diferentes formas, pero con el objetivo de obtener buena

información, mientras que los instrumentos son los materiales que se utilizan para recoger y almacenar los datos obtenidos en la investigación.

Tabla: 3
Título: Proceso de investigación

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Formularios
Encuesta	Cuestionario
Observación	Guía

Autor: Salinas, A. (2019)

El proyecto utilizará las siguientes Técnicas e instrumentos,

Observación.

(Pardinos, 2005) La observación es la acción de observar, de mirar detenidamente, en el sentido del investigador es la experiencia, es el proceso de mirar detenidamente, o sea, en sentido amplio, el experimento, el proceso de someter conductas de algunas cosas o condiciones manipuladas de acuerdo a ciertos principios para llevar a cabo la observación. Significa también el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y conjunto de fenómenos. (p. 89).

Pardinos nos indica que la observación es muy importante para el investigador ya que mediante esto podrá sacar un análisis muy amplio donde se observa la conducta de las personas o que cosa funciona mal en determinado momento.

(Sabino, El proceso de la investigación, 1992) La observación es una técnica antiquísima, cuyos primeros aportes sería imposible rastrear. A través de sus sentidos, el hombre capta la realidad que lo rodea, que luego organiza intelectualmente y agrega: La observación puede definirse, como el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación. (p.111).

Para Carlos Sabino la observación es algo milenario, es donde el hombre ve y capta la realidad que lo rodea, luego lo analiza para tener una solución al problema que le acecha.

Guía de observación.

Tabla: 4

Título: Guía de Observación

Guía de Observación			
Nombre del Responsable			
Fecha		27 Septiembre del 2019	
Datos del empleado			
Nombres		Apellidos	
Área de trabajo		Trabajo que realiza	
Preguntas	si	no	A veces
¿El personal tiene el conocimiento suficiente para el óptimo desarrollo de sus actividades?			
¿El personal verifica que el pedido coincida con la Orden de Compra, Guía de Remisión y/o Factura?			
¿El personal emite el reporte y documentos a la bodega?			
¿El personal de Bodega archiva los documentos?			
En el almacén, ¿el personal registra la salida de la mercadería?			
¿El propietario tiene conocimiento de las ventas del almacén y oficina?			
¿Poseen un sistema de control de inventario?			
¿Considera usted que el inventario físico se realiza adecuadamente?			

Autor: Salinas, A. (2019)

Entrevista

(Galindo, 1998) Las entrevistas y el entrevistar son elementos esenciales en la vida contemporánea, es comunicación primaria que contribuye a la construcción de la realidad, instrumento eficaz de gran precisión en la medida que se fundamenta en la interrelación humana. Proporciona un excelente instrumento heurístico para combinar los enfoques prácticos, analíticos e interpretativos implícitos en todo proceso de comunicar (277).

Según Galindo acota que la entrevista y el entrevistar son esenciales en la actualidad, recalca que es un instrumento eficaz y de gran precisión en la interrelación humana donde se dan enfoques prácticos, y de análisis.

(Sabino, El proceso de la investigación, 1992) Comenta que la entrevista, desde el punto de vista del método es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una investigación. (116)

Sabino en otras ocasiones dice que la entrevista es una interacción social que tiene como objetivo recoger datos para la investigación.

Tipos de entrevista

(Acevedo, 2014) Existen dos tipos de entrevista:

La primera según su propósito que se subdivide en: Admisión o selección, Promoción o evaluación, Consejo, Salida y Confrontación. El segundo grupo según su conducción que se subdivide en: Planificada, Semi-libre, Libre, De tensión, individual, Grupal y de Panel. (p. 25)

Alejandro Acevedo divide la entrevista en dos grandes grupos, por admisión o selección y por su conducción. Y a su vez se subdivide de acuerdo a la necesidad requerida.

Formulario de entrevista.

Objetivo de la entrevista.

Conocer los requerimientos de salida de información y entrada de datos con el propósito de desarrollar un sistema de información que le brinde el conocimiento veraz de la acción que se lleva a cabo en el desenvolvimiento de la actividad y dar una solución al problema planteado.

Preguntas:

1. ¿Cada que tiempo se realiza inventarios en la Distribuidora E.S.S.?
2. ¿A quiénes son reportados los inventarios?
3. ¿Cada que tiempo son capacitados sobre el control de inventario?
4. ¿Le gustaría tener un sistema computarizado para un mejor control de inventario y por qué?
5. ¿Se realiza con regularidad la compra de mercadería?
6. ¿Cómo se podría mejorar las compras y ventas de mercadería?
7. ¿El propietario supervisa las compras y las ventas de mercadería?
8. ¿Cómo podría ayudar usted en la compra y venta de mercadería?

Encuesta

(Grasso, 2006) La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas.
(p. 13).

Grasso considera que la encuesta es un medio que permite investigar por medio de preguntas cerradas para luego hacer un análisis de lo investigado.

(Garza, 1988) De acuerdo con Garza (1988) la investigación por encuesta "... se caracteriza por la recopilación de testimonios,

orales o escritos, provocados y dirigidos con el propósito de averiguar hechos, opiniones actitudes,” (p. 183).

Garza indica que la encuesta se caracteriza por la recopilación de datos, testimonio de un grupo de personas para luego hacer un análisis del estudio.

Flujo Grama en la compra y venta de Mercadería

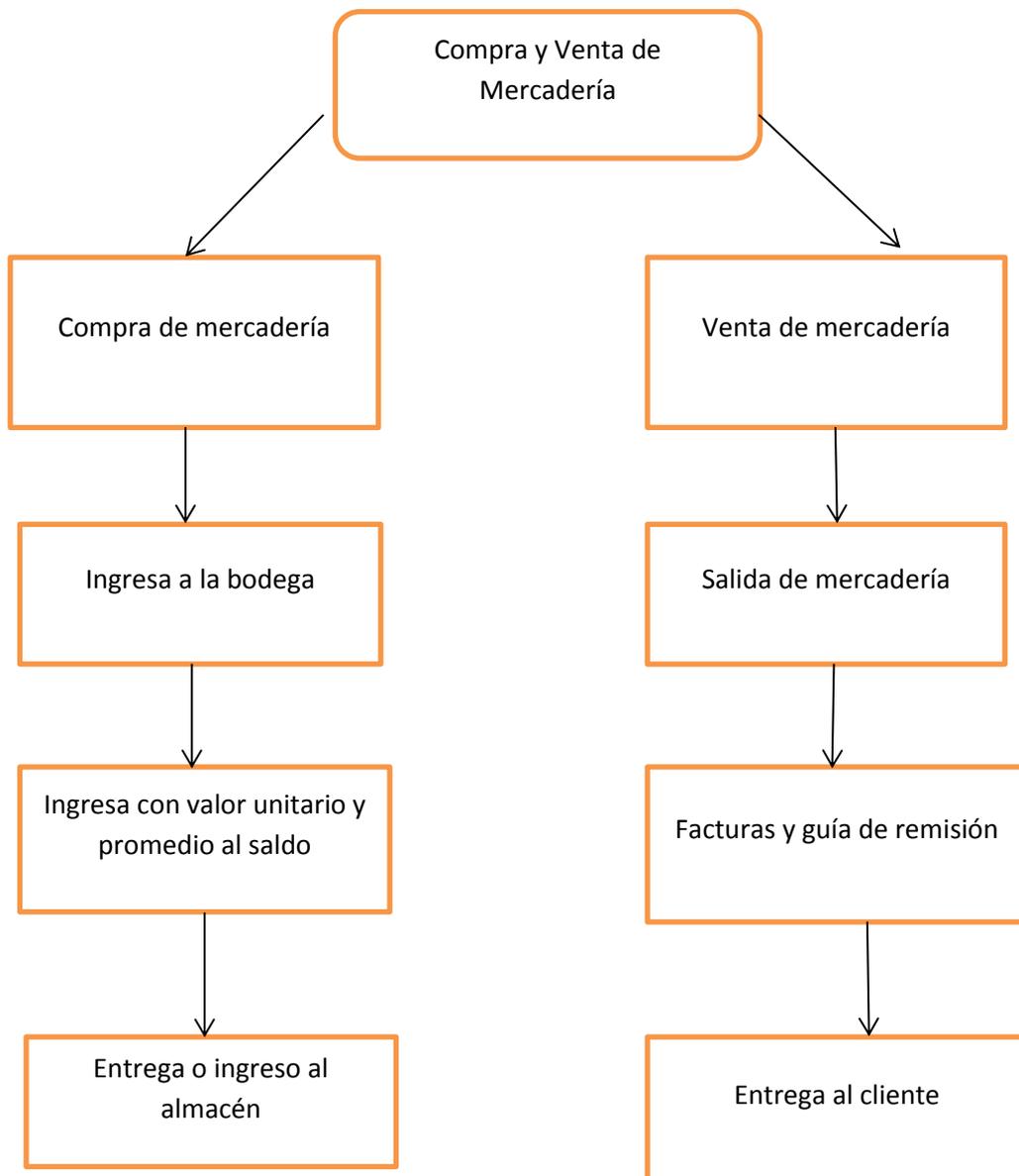


Figura # 3

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Observación en la oficina, almacén y bodega:

En la Distribuidora E.S.S. se observó que desde el inicio de la venta hay irregularidad, pues el vendedor le asegura al cliente que sí existe un artículo sin revisar si hay en existencia, luego envía la orden de pedido al almacén, cuando no es correcto enviarla ahí. Los del almacén se toman de su tiempo despachando el pedido y lo que no tienen en existencia, lo reenvían con la orden de pedido a la bodega y de no haber en stock la orden de pedido se regresa al vendedor con la nota que indica “no hay en stock”, luego el producto que falta es comprado por el propietario.

Cabe recalcar que el emprendimiento no lleva un control de inventario aun que si tienen una persona encargada en la bodega que lleva el inventario mediante tarjeta de Kardex, o sea de una manera manual, también se pudo observar que aplican el método promedio de inventario,

Todo este proceso se puede mejorar con un sistema contable donde se aplique un control de inventario. Donde se iniciará con la compra de mercadería que hace falta en la bodega y almacén, luego de la adquisición la mercadería se registrará en el sistema (inventario) donde el propietario, el vendedor de clientes corporativos y el vendedor del almacén pueden visualizar los productos en stock en bodega y podrán observar los precios unitarios y al por mayor.

Tabla: 5

Título: Observación en Bodega y Bodega

Guía de Observación			
Nombre del Responsable			
Fecha		27 Septiembre del 2019	
Datos del empleado			
Nombres		Apellidos	
Área de trabajo		Trabajo que realiza	
Preguntas	si	no	A veces
¿El personal tiene el conocimiento suficiente para el óptimo desarrollo de sus actividades?		X	
¿El personal verifica que el pedido coincida con la Orden de Compra, Guía de Remisión y/o Factura?			X
¿El personal emite el reporte y documentos a la bodega?			X
¿El personal de Bodega archiva los documentos?			X
En el almacén, ¿el personal registra la salida de la mercadería?		X	
¿El propietario tiene conocimiento de las ventas del almacén y oficina?			X
¿Poseen un sistema de control de inventario?		X	
¿Considera usted que el inventario físico se realiza adecuadamente?		X	

Autor: Salinas, S. (2019)

De las entrevistas realizadas, se resumen las siguientes respuestas:

Entrevistado: Propietario - Administrador

Preguntas:

1. ¿Cada que tiempo se realiza inventarios en la Distribuidora E.S.S.?
En realidad no se realizan inventarios en el almacén, por motivo de tiempo y los productos que tenemos tienen movimiento de acuerdo a la demanda del cliente y el personal encargado tiene de forma

manual la existencia de la mercadería y nos basamos en esa cifras y por lo que regularmente veo lo que hay en la bodega y almacén-

2. ¿A quiénes son reportados los inventarios?

Como no se realizan inventarios, solo hay el reporte que hace la persona encargada vía teléfono o vía correo electrónico a los vendedores y a mí.

3. ¿Cada que tiempo son capacitados sobre el control de inventario?

La Distribuidora no maneja presupuesto para capacitaciones los pocos empleados solo realizan el inventario de manera empírica y por el conocimiento que da la experiencia.

4. ¿Le gustaría tener un sistema computarizado para un mejor control y por qué?

¡Claro! Eso ayudaría tanto en el almacén, la oficina y por supuesto a mí como propietario tener un mejor control de la mercadería tanto como la compra y ventas.

5. ¿Se realiza con regularidad la compra de mercadería?

Cuando no hay en existencias se hace la compra, pero eso ocurre con productos que se despachan sobre pedido, es decir cuando el cliente requiere de laptop, impresoras o fotocopiadoras, entre otras.

6. ¿Cómo se podría mejorar las compras y ventas de mercadería?

En las ventas podría ser por medio de capacitación e incentivos monetarios, pero como le dije anteriormente no contamos con presupuesto para capacitación y mucho menos para incentivos económicos. Las compras están a mi cargo podría ser en negociar con los proveedores los precios o de pronto obtener descuentos.

7. ¿El propietario supervisa las compras y las ventas de mercadería?

Como propietario de la Distribuidora superviso todo lo relacionado a la venta y compra ya que este es el giro del negocio. Aclarando que todo lo llevo con un registro particular, pero también me apoyo en los datos que me envían de la bodega y el almacén.

8. ¿Cómo podría ayudar usted en la compra y venta de mercadería?

Podría ser teniendo más proveedores y negociando un crédito más extenso, pero también estoy pensando en pedir crédito, pero eso lo estaría haciendo el próximo año.

Vendedora en Almacén

Preguntas:

1. ¿Cada que tiempo se realiza inventarios en la Distribuidora E.S.S.?
En realidad desde que estoy trabajando aquí nunca hemos hecho inventarios, yo estoy desde los inicios del emprendimiento.
2. ¿A quiénes son reportados los inventarios?
Como le dije anteriormente no realizamos inventarios, pero hay reporte de la bodega por llamada de teléfonos.
3. ¿Cada que tiempo son capacitados sobre el control de inventario?
Nunca hemos tenido capacitación sobre control de inventarios aquí, como es un negocio pequeño pienso que no es necesario,
4. ¿Le gustaría tener un sistema computarizado para un mejor control y por qué?
¡Por supuesto! Sería de gran ayuda para todo el personal, así tanto el personal de ventas como el propietario e inclusive el señor de la bodega tendríamos los datos correctos de la mercadería.
5. ¿Se realiza con regularidad la compra de mercadería?
Aquí en el almacén se realiza una lista de lo que hace falta se la envía a la bodega y ellos proveen lo necesario y lo que no hay en bodega se le comunica al propietario para que haga las compras.
6. ¿Cómo se podría mejorar las compras y ventas de mercadería?
En cuanto a la venta que es donde yo me desenvuelvo sería con precios más competitivos y también tener mayor variedad en los productos, el propietario se encarga de las compras pienso que sería tener más proveedores pues ahí habría mayor competitividad en los precios.
7. ¿El propietario supervisa las compras y las ventas de mercadería?

¡Sí! Como dije anteriormente él se encarga de las compras y controla las ventas que realiza el almacén y las que hacen la oficina.

8. ¿Cómo podría ayudar usted en la compra y venta de mercadería?
En la venta que es mi lugar de trabajo sería tener un curso de atención al cliente, en cuanto a la compras sería dar consejos al propietario para que consiga descuentos.

Vendedor de Oficina

Preguntas:

1. ¿Cada que tiempo se realiza inventarios en la Distribuidora E.S.S.?
Aquí no se realizan inventarios, solo nos entregan un reporte de saldo de las mercaderías cada inicio de semana de los productos más vendidos.
2. ¿A quiénes son reportados los inventarios?
Como no se realizan inventarios no hay reporte que entregar.
3. ¿cada que tiempo son capacitados sobre el control de inventario?
Aquí no se dan capacitaciones, solo tenemos conocimientos que hemos adquirido por nuestras experiencia.
4. ¿Le gustaría tener un sistema computarizado para un mejor control y por qué?
¡Claro! Ayudaría a todos y tendríamos un reporte a diario para realizar las ventas y que el cliente tenga su proveeduría en menor tiempo.
5. ¿Se realiza con regularidad la compra de mercadería?
Aquí las compras se hacen cuando es necesario, regularmente es con productos que se hacen bajo pedido, las compras regularmente se la realiza los fines de semana.
6. ¿Cómo se podría mejorar las compras y ventas de mercadería?
Sería tener precios más competitivos en las ventas y las compras que realiza el dueño podría ser buscando otros proveedores.

7. ¿El propietario supervisa las compras y las ventas de mercadería?
¡Sí! El controla las ventas a diario que se realizan en el almacén y las que hacen la oficina.
8. ¿Cómo podría ayudar usted en la compra y venta de mercadería?
Sería con tener varios proveedores y negociar los precios en la mercadería, en cuanto a la venta sería tener capacitaciones.

Chofer

Preguntas:

1. ¿Cada que tiempo se realiza inventarios en la Distribuidora E.S.S.?
Aquí no se realizan inventarios.
2. ¿A quiénes son reportados los inventarios?
He podido observar que hay reporte de la bodega que se lo entrega a los vendedores y propietario al inicio de la semana. Pero aclaro que no son reportes de inventarios.
3. ¿Cada que tiempo son capacitados sobre el control de inventario?
Aquí no se realizan capacitaciones.
4. ¿Le gustaría tener un sistema computarizado para un mejor control y por qué?
Yo no tengo nada que ver con un sistema computarizado, pero sería de gran ayuda pues ahí están saldo de la mercadería correcto y no habría problema en la entrega.
5. ¿Se realiza con regularidad la compra de mercadería?
Aquí las compras se las realiza un día a la semana, pero cuando hay la necesidad se realiza compra en ese momento.
6. ¿Cómo se podría mejorar las compras y ventas de mercadería?
Sería tener precios bajos y la entrega de mercadería en menor tiempo, hay ocasiones que la entrega de mercadería se realiza en dos días laborables.
7. ¿El propietario supervisa las compras y las ventas de mercadería?
¡Sí! Siempre supervisa las entregas de mercadería a los clientes, en cuanto al almacén las realiza al término del día.

8. ¿Cómo podría ayudar usted en la compra y venta de mercadería?
En cuanto a las ventas sería tomar menos tiempo en la entrega de la mercadería al cliente.

Bodega:

Preguntas:

- ¿Cada que tiempo se realiza inventarios en la Distribuidora E.S.S.?
No se realiza inventarios en la Distribuidora.
- ¿A quiénes son reportados los inventarios?
Solo hay reporte al inicio de semana, que no tienen nada que ver con los inventarios.
- ¿Cada que tiempo son capacitados sobre el control de inventario?
Desde que estoy aquí nunca he tenido capacitación en ningún ámbito.
- ¿Le gustaría tener un sistema computarizado para un mejor control y por qué?
¡Claro! Mi trabajo se haría con mayor agilidad y el control se lo llevaría con mayor exactitud.
- ¿Se realiza con regularidad la compra de mercadería?
Las compras se realizan cuando es necesario, pero regularmente se lo hace un día a la semana.
- ¿Cómo se podría mejorar las compras y ventas de mercadería?
En las compras y ventas no actuó directamente.
- ¿El propietario supervisa las compras y las ventas de mercadería?
¡Sí! El supervisa cada venta que se realiza tanto en el almacén como las ventas de la oficina.
- ¿Cómo podría ayudar usted en la compra y venta de mercadería?
Ayudando a buscar otros proveedores y ayudar en el almacén.

Luego de las entrevistas realizadas podemos decir que el emprendimiento no realiza inventarios, no lleva un control de inventarios, no tiene un programa que ayude con los saldos de los productos y con los precios de

ventas, también se puede decir que nunca han sido capacitados en las diferentes áreas, los empleados solo se dedican a sus labores y no se brindan ayuda, pero cabe anotar que todos están de acuerdo que se aplique un programa de inventario pues esto ayudará a todo el personal que labora ahí. Todos coinciden que las compras se realizan en un día específico y esto ayudara la entrega de la proveeduría a los clientes de una manera rápida, todos coinciden que se podría mejorar los precios en las compras y ventas, pero que dependería mucho del propietario para que él pueda conseguir descuentos en varios productos o en los que tienen mayor rotación.

El propietario siempre supervisa las ventas y las entregas de la mercadería a los clientes. Las compras las realiza directamente el emprendedor pero todo el personal coincide que debería buscar más proveedores y tener un buen precio a la venta para mejorar sus ingresos.

PLAN DE MEJORAS

El plan de mejoras sugerido para la solución del problema planteado en la empresa está compuesto de los siguientes puntos:

- Identificar el área de mejora
- Detectar las principales causas del problema
- Formular el objetivo
- Seleccionar las acciones de mejoras
- Realizar una planificación
- Llevar a cabo un seguimiento.

Desarrollo:

- **Identificar el área de mejora.**

Mediante entrevista, análisis y observación se pudo diagnosticar que el área a mejorar es la bodega pues es ahí donde nace el problema por el poco control de inventario que tiene la Distribuidora E.S.S., y esto va

ligado con las ventas que se realiza en la oficina y el almacén, también este mal manejo hace que se realicen compras de manera urgente para atender al cliente.

- **Detectar las principales causas del problema.**

No se realiza inventarios regularmente, no hay un sistema de control de inventario, la persona encargada tiene experiencia en bodega pero no en un sistema contable pues lleva el control de forma manual, no hay equipo de cómputo, no hay rotación de los productos y los precios no están actualizados.

- **Formular el objetivo.**

Comprar un sistema contable

Realizar un inventario

Capacitar al personal encargado de la bodega y a los vendedores

Equipar al departamento con equipos funcionales (bodega)

Dar de bajas a los productos de poca rotación.

Todos estos objetivos se pueden realizar a corto plazo siendo la capacitación la que tome más tiempo, pero que no tomara más de tres meses alcanzar los objetivos.

- **Seleccionar las acciones de mejoras.**

Realizara es un inventario exhaustivo para constatar la calidad y cantidad de la mercadería en bodega, almacén y actualizar los precios tanto de adquisición así como también para la venta.

Se capacitará a los empleados para tener colaboradores preparados y poli funcionales.

Equipar los departamentos con equipos funcionales para un mejor control de inventario.

- **Realizar planificación.**

Se realizará en primer lugar el inventario, no tiene mucha dificultad pues se lo haría con el personal que tiene la distribuidora, se lo realizaría un fin de semana para no distraer de sus funciones entre la semana, el inventario es lo más importante ya que causará gran impacto a la distribuidora y mejorará su funcionalidad al momento de despachar la mercadería.

La segunda prioridad será la compra de equipos de cómputo actualizados y con mayor capacidad de almacenaje, esto se realizará luego de cotizar con varios proveedores y causará un impacto importante en todos los trabajadores, esto tomará un par de semanas.

Luego de tener los equipos funcionando se procederá a la compra del sistema contable haciendo hincapié que contenga un sistema de inventario de ser posible actualizados o de una versión no tan antigua.

Por último, pero no menos importante se realizaría la capacitación a todo el personal para tener un mejor funcionamiento en la Distribuidora, que esto tomaría más tiempo porque hay que cotizar los cursos y luego el tiempo que se tomaría en aprendizaje, todo esto causará un gran impacto positivo a la empresa.

- **Llevar a cabo el seguimiento.**

Para llevar a cabo este seguimiento tenemos que tener presente las mejoras que van a tener, para luego dar las tareas a realizarse y quien será el responsable de realizar la tarea, el tiempo que se tardará en realizar, los recursos que se necesitarán, el financiamiento, tener un indicador para ver el avance de la tarea impuesta y por último el responsable de hacer el seguimiento.

Tabla: 6
 Título: Plan de Mejoras

ACCIONES DE MEJORA	TAREAS	RESPONSABLE DE TAREA	TIEMPO	RECURSOS NECESARIOS	FINANCIAMIENTO	RESPONSABLE SEGUIMIENTO
Inventario	Realizar inventario	Todo el personal	1 día	Listados de mercadería, bolígrafos	N/A	Propietario
Compra de equipos	cotizar	Empleado 1	1 semana	Teléfonos, libreta de anotaciones, bolígrafo	\$ 1.800	Propietario
Sistema contable/ instalación	cotizar	Empleado 2	2 semanas	Teléfonos, libreta de anotaciones, bolígrafo	\$ 2.800	propietario
Capacitación	cotizar	Propietario	5 meses	Teléfonos, libreta de anotaciones, bolígrafo	\$ 500	Propietario

Autor: Salinas, A. (2019)

Conclusiones

Luego de la observación y el análisis de la problemática se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- La Distribuidora E.S.S. no cuenta con un sistema de inventarios, esto conlleva retraso en el registro de la mercadería y actualización de precios de cada uno de los artículos.
- No se realizan inventarios semestrales ni anuales, por tal motivo reflejan inconsistencia en los saldos de los registros (Kardex) con el físico de la mercadería (stock) y no se reflejan los artículos de mayor rotación.
- La persona encargada de la bodega lleva los registros de manera manual y esto lleva en ocasiones a que los asesores en ventas facturen productos que no hay en la bodega ni en el almacén.
- Se observó que se utiliza varios métodos de inventario pero el más utilizado es método promedio.
- No cuentan con equipos de cómputo para un mejor manejo de las compras y ventas de los artículos, y esto tiene como consecuencia la compra de mercadería que no es necesaria y esto hace que las finanzas de la Distribuidora se estén deteriorando.
- Todo el personal no ha sido actualizado o capacitado en sus diferentes roles de actividad que realizan.
- Al realizar una venta se receipta la orden de compra en el almacén para ser despachada, después a la bodega y por ultimo al propietario; cuando esto no es lo más recomendado.

Recomendaciones:

- Realizar inventarios semestrales y anuales, esto reflejara un saldo correcto de los artículos en bodega y almacén.
- Comprar un sistema contable donde el inventario sea una de su principal funciones.
- Abastecer a los cuatro departamentos, es decir; oficina, ventas, almacén y bodega con computadoras para un mejor manejo de los artículos.
- Capacitación a todo el personal en sus diferentes funciones, servicio al cliente, habilidades para las ventas, manejo de inventarios.
- Y llevar un correcto seguimiento al momento de la venta, es decir receiptar la orden de compra por parte del vendedor, revisar si esta todo lo que se acordó en la venta, realizar la factura, enviar a la bodega para que se despachado y luego hacer la guía de remisión y la entrega de la factura al chofer.
- De no haber un artículo para la venta, el vendedor se comunicará con el propietario para la compra de la mercadería que falta.
- Para realizar una compra el encargado de la bodega tendrá la obligación de hacerle llegar un listado de los artículos que hacen falta y los de mayor rotación al propietario para que él haga las respectivas cotizaciones.

Bibliográficos:

- ABC, D. f. (s.f.). *Concepto de Egresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Concepto de Egresos: <https://www.definicionabc.com/general/egreso.php>
- Acevedo, A. (2014). *El proceso de la entrevista concepto y métodos*. México: Grupo Noriega.
- AICPA, I. A. (21 de 07 de 2010). *Concepto de Contabilidad*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Concepto de Contabilidad: <http://www.contabilidadparaestudiantes-andris.blogspot.com>
- Alvarado, C. O. (2011). *Excel Contable*. Lima: Macro Editora.
- André, G. O.-J.-C. (2017). *Diseño de un sistema de control interno a los procesos de compra y ventas*. Santa Rosa, Ecuador: Digráfica.
- Arias. (1999). *El proyecto de investigación: Guía para su elaboración*. Caracas: Episteme.
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Episteme.
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación introducción a la metodología científica*. Caracas: episteme.
- Arrante, J. P. (s.f.).
- Avendaño, V. S., & Centeno, E. L. (2011). *Diseño de un control interno de inventario para la empresa xyz*. Milagro: Universidad estatal de Milagro.
- B Larrivee, L. C. (01 de 10 de 1979). *Articulos Academicos*. Recuperado el 14 de 09 de 2019, de Articulos Academicos: <https://www.redalyc.org/pdf/2631/263153520009.pdf>
- B Larrivee, L. C. (01 de 10 de 1979). *Artículos Academicos*. Recuperado el 14 de 09 de 2019, de Articulos Academicos: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/002246697901300310>
- Barrantes, R. (2005). *Investigación: Un camino al conocimiento*. Costa Rica: EUNED.
- Buendía L., C. P. (2001). Madrid.
- Buendía L., C. P. (2001). *Métodos de Investigación en Psicopedagogía*. Madrid.
- Buendía L., C. P. (2001). *Métodos de Investigación en Psicopedagogía*. Madrid.
- Castro, J. (2016). *Control de inventarios*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Control de inventarios: <https://hipodec.up.edu.mx/blog/que-es-control-inventario>
- Cazau, P. (2006). *Introducción a la investigación en Ciencias Sociales*. Buenos Aires.

- Chile, D. (2019). *Diccionario Chile*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de Diccionario Chile: <http://etimologias.dechile.net/?inventario>
- Compañías, L. d. (2014). *Ley de Compañías*. Quito: www.lexis.com.ec.
- Compañías, L. d. (2014). *Ley de Compañías*. Quito: www.lexis.com.ec.
- Conceptos de ingreso*. (s.f.). Recuperado el 25 de 08 de 2019, de Conceptos de ingreso: <https://concepto.de/ingreso-2/#ixzz5x420yEmH>
- conceptos, O. D. (s.f.). *Ingresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Ingresos: <https://concepto.de/ingreso-2/>
- CONSUMIDOR, L. O. (2000). *LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR*. Quito: www.lexis.com.ec.
- Consumidor, L. O. (2011). *LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR*. Quito: www.lexis.com.ec.
- CONSUMIDOR, L. O. (2011). *LEY ORGANICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR*. Quito: www.lexis.com.ec.
- Contabilidad, N. I. (2016). *Inventarios nic 2*. Recuperado el 01 de 09 de 2019, de Inventarios nic 2: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS02_GVT.pdf
- Contable, P. (2007). *Ingresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Ingresos: <http://plancontable2007.com/niif-nic/nic-normasinternacionales-de-contabilidad/nic-18.html>
- Crespo, M. A. (2015). *Guía de Diseño de Proyecyo Social Comunitario*. Caracas.
- debitoor.es. (s.f.). *Ingresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Ingresos: <https://debitoor.es/glosario/que-es-un-ingreso>
- Duarte, R. (2014). *Propuesta de diseño y aplicación del control interno en el área de inventarios*. Guayaquil, Ecuador: Editorial Nacional.
- Duarte, V. S. (2014). *Propuesta de diseño y aplicacion del control interno en el area de inventarios, para las microempresas distribuidora de productos de consumo masivos*. Guayaquil: Universidad Catolica de santiago de Guayaquil.
- Duque, O. &. (2010). *Los inventarios en las empresas manufacturera, su tratamiento y su valoracion. una mirada desde la contabilidad de costo*. Antioquia.

- Ecamm. (21 de 07 de 2010). *Origen de la palabra contabilidad*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Origen de la palabra contabilidad: <http://ecamm.galeon.com/aficiones2286301.html>
- Economiasimple.net. (s.f.). *Ingresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Ingresos: <https://www.economiasimple.net/glosario/ingreso>
- ECUADOR, C. D. (2008). *Capítulo tercero*. Quito: www.lexis.com.ec.
- ECUADOR, C. D. (2008). *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. Quito: www.lexis.com.ec.
- egreso, c.-d. d. (s.f.). *Concepto de Egresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Concepto de Egresos: <https://conceptodefinicion.de/egreso/>
- Eppan. (s.f.). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Espasa, D. J. (s.f.). *Concepto de contabilidad*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Concepto de contabilidad: <http://ecamm.galeon.com/aficiones2286301.html>
- Espinoza, O. (2011). *Control de Inventarios*. México: La Enseñada.
- Espinoza, O. (2014). *Control de inventarios*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Control de inventarios: <https://hipodec.up.edu.mx/blog/que-es-control-inventario>
- Fidias, A. (2006). *El Proyecto de la Investigacion introduccion a la metodologia de la investigacion*. Caracas: Episteme.
- Finanzas, A. (s.f.). *Tipos de Egresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Tipos de Egresos: <https://www.abcfinanzas.com/finanzas-personales/egresos>
- Finanzas-Océano/Centrum, D. d. (s.f.). *Concepto de contabilidad*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Concepto de contabilidad: <http://ecamm.galeon.com/aficiones2286301.html>
- Flames, A. (2001). *Dr. Abel Flames*. México: Ipasme.
- Flores. (2009). *Egresos*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Egresos.
- Flores, E. L. (s.f.). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Galindo, L. (1998). *Técnicas de investigacion en sociedad, cultura y comunicación*. México: Pearson Educación.
- Garza, A. (1988). *Manual de técnicas de investigacion paraestudiantes de ciencias sociales*. México: Harla.

- Gerencie.com. (14 de 11 de 2017). *Gerencie.com*. Recuperado el 06 de 09 de 2019, de Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/ejemplos-conceptos-y-definiciones-de-elementos-estados-financieros-niif-para-pymes.html>
- Gomez, M. S. (2014). *Diseño e implementación de procedimiento de control interno para el inventario de la empresa Neumacontrol S.A.* Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Gomez, M. S. (2014). *Diseño e implementación de procedimientos de control interno para el inventario de la Empresa Neumacontrol S.A., En la universidad Católica de Santiago de Guayaquil.* Guayaquil: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Grasso, L. (2006). *Encuesta: Elementos para su diseño y análisis.* Córdoba: Encuentro grupo editor.
- Guajardo. (2005). *Egresos.* Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Egresos: <https://www.monografias.com/trabajos98/estados-financieros-ganancias-y-perdidas/estados-financieros-ganancias-y-perdidas.shtml>
- Haiman, T. (s.f.). 2005.
- Haimann, T. (2005). *Dirección y Gerencia.* Barcelona: Hispano Europea.
- Harrison, C. T.-W. (1991). *Contabilidad un informe aplicado a México.* México: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Hernandez, Baptista & Hernandez. (2010). *Investigación Explicativa.* México: Interamericana Editores.
- Hernández, R. (2006). *Metodología de la investigación.* México: Mcgraw Hill.
- hostein, b. y. (2000). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Hostein, B. y. (2000). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Hostein, B. y. (2000). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- IASB, I. . (s.f.). *NIC- 2 INVENTARIOS.* Obtenido de NIC - 2 INVENTARIOS: <http://www.auditingtax.com/downloads/NIC%20%20INVENTARIO.pdf>
- Ingresos.* (s.f.). Obtenido de Ingresos.
- Jara, W. (s.f.).
- Juan, L. D. (1941). *Manual Práctico de Contabilidad y de implementación de Sistemas.* Cuba: Selecta.
- Legistativo, D. (1993). *Artículo 1.* Bogota: Legis Editores S.A.

- Levin, R. (1988). *Estadística para Administradores*. México: Prentice Hall.
- Logística, R. R. (2016). Gestion de inventarios: Ya llego la Automatizacion. *Revista de logistica.com*, <https://revistadelogistica.com/actualidad/gestion-de-inventarios-ya-llego-la-automatizacion/>.
- López, Á. J. (2010). *Principios de contabilidad*. México: Interamericana Editores S.A.,
- López, Á. J. (2010). *Principios de Contabilidad*. México: Interamericana Editores.
- López, A. R. (2004). *Principios de Contabilidad*. México: Mc Graw Hill.
- López, E. A. (1987). *Investigación de Campo*. Sinaloa.
- Lucio, R. H.-C.-P. (2010). *Investigacion Correlacional*. México: Interamericana Editores.
- Lucio, R. H.-C.-P. (2010). *Investigacion Descriptiva*. México: Interamericana Editores.
- Madero, P. &. (2013).
- Madero, P. (2013). *Estrategias de Ventas y Negociación*. México: Panorama.
- Martínez, Á. M. (2001). *Contabilidad General*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Martínez, Á. M. (2011). *Contabilidad General*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Martínez, Á. M. (2011). *Contabilidad General*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Miller, F. . (2007).
- Montes, G. (2013).
- Morales. (1993). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Moya. (s.f.).
- Muller. (s.f.). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Murillo, G. K. (2019). *Diseño de manual de procedimientos para el control de inventarios para la empresa comercial Cultura & Negocios del cantón Lago Agrio, provincia de Sucumbíos*. Lago Agrio: Universidad Catolica Santiago de Guayaquil.
- Navarro, X. (10 de 2015). *Control de inventerios*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Control de inventarios: <https://hipodec.up.edu.mx/blog/que-es-control-inventario>
- NIC18. (s.f.). *NIC - 18*. Recuperado el 06 de 09 de 2019, de NIC - 18: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publico/vigentes/nic/18_NIC.pdf

- Océano/Centrum, D. d. (s.f.). *concepto de contabilidad*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de concepto de contabilidad: <http://ecamm.galeon.com/aficiones2286301.html>
- O'Neil. (Marzo de 1968). *Variables*.
- Pardinos, F. (2005). *Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales*. México: Siglo XXI Editores.
- Perdomo. (s.f.). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Pita Fernández, S. P. (9 de 2002). *Fisterra*. Recuperado el 14 de 09 de 2019, de Fisterra: https://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp
- Pita Fernández, S. P. (9 de 2002). *Fisterra*. Recuperado el 14 de 09 de 2019, de Fisterra: https://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp
- Públicos, I. M. (21 de 07 de 2010). *Concepto de Contabilidad*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Concepto de Contabilidad: <http://www.contabilidadparaestudiantes-andris.blogspot.com>
- PYMES, N. (09 de 07 de 2010). *NIIF PYMES 13*. Recuperado el 06 de 09 de 06, de NIIF PYMES 13: <https://www.gerencie.com/que-debemos-saber-de-inventarios-seccion-13-niif-para-pymes.html>
- REGLAMENTO GENERAL PARA LA ADMINISTRACIÓN, U. (s.f.). *INVENTARIOS*. Obtenido de INVENTARIOS: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/LOTAIP/2017/DIJU/diciembre/LA2_OCT_DIJU_RegSustBienesSecPub.pdf
- Reinmuth, M. y. (1978). *Estadísticas para Administración y Economía*. México: Grupo Editorial Iberoamérica.
- Roberto Hernández Sampiere, C. F. (2010). *Investigación Explorativa*. Mexico: Interamericano Editores.
- Rojas Soriano, S. (1996). *Guía para Pealizar Investigaciones Sociales*. España: Plaza y Valdés Editores.
- Rojas, M. A., & Salazar, H. J. (2015). *El control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Mendez y Asociados, Asomen S. A de la Ciudad de Guayaquil. Diseño de un Modelo de gestión para el control y Manejo de los Inventarios*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Romero, G. I.-E. (2009). *La investigación Documental*. Recuperado el 18 de 09 de 2019, de La Investigación Documental: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/558/LA%20INVESTIGACION%20DOCUMENTAL.htm>

- Rosenfeld, C. y. (1998). *Las participaciones de las Pobreza*. Buenos Aire: Paidos .
- Sabino, C. (1992). *El proceso de la investigacion*. Caracas: Panapo.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de la investigación*. Caracas: Panapo.
- Sánchez, P. Z. (s.f.). Recuperado el 31 de 08 de 2019
- Sarmiento, R. (s.f.).
- Segovia, G. X., Ortega, j. M., & Lopez, C. A. (2017). *Diseño de un sistema de control interno a los procesosde compra y venta de una empresa camaronera en el canton Santa Rosa*. Santa Rosa: Universidad Catolica Santiago de Guayaquil.
- Sierra, B. (1994). *Teoría de las Organizaciones Sociales: Teoría y Ejercicio*. España: Paraninfo S.A.
- STEFANÍA, R. D. (2014). *Tipos de inventarios*. Guayaquil: UCSG.
- STEFANÍA., R. D. (2014). *Métodos de inventarios*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Métodos de inventarios: T-UCSG-PRE-ECO-CICA-45%20producto%20de%20consumo%20masivo.pdf
- STEFANÍA., R. D. (2014). *Riesgos de inventarios*. Recuperado el 31 de 08 de 2019, de Riesgo de inventarios: T-UCSG-PRE-ECO-CICA-45%20producto%20de%20consumo%20masivo.pdf
- TD Cook, C. R. (1986). *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*. Recuperado el 15 de 09 de 2019, de Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa:
[https://scholar.google.com.ec/scholar?q=Reichardt+y+Cook+\(1986\),&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart](https://scholar.google.com.ec/scholar?q=Reichardt+y+Cook+(1986),&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart)
- TD Cook, C. R. (1986). *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*. Recuperado el 15 de 09 de 2019, de Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa:
[https://scholar.google.com.ec/scholar?q=Reichardt+y+Cook+\(1986\),&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart](https://scholar.google.com.ec/scholar?q=Reichardt+y+Cook+(1986),&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart)
- Tenelema, Y. E. (2016). *PROPUESTA MANUAL DE GESTIÓN PARA EL CONTROL INVENTARIO*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

ANEXOS

Guayaquil, Junio 03 del 2019

Señor:
Ángel Aníbal Salinas Suárez
Presente.

La Distribuidora E.S.S., certifica que el Señor **Salinas Suárez Ángel Aníbal**, con cédula de ciudadanía # 0914171632, estudiante de la carrera de Tecnología en Contabilidad y Auditoría en el Instituto Superior Tecnológico Bolivariano, se encuentra realizando su trabajo de investigación **“Propuesta de un plan de control de inventario para cuantificar los ingresos y egresos anuales en la Distribuidora E.S.S.”** en las diferentes áreas de oficina y bodega, desde el día indicado en este documento hasta la fecha que él estime conveniente para su proyecto.

Atentamente;

Ing. Enrique Salinas S.
Gerente
Distribuidora E.S.S.

LOGOTIPO DE LA EMPRESA



CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT

En calidad de colaborador del Centro de Gestión de la Información Científica y Transferencial de Tecnología (CEGESCIT) nombrado por el Consejo Directivo del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que el trabajo ha sido analizado por el URKUND y cumple con el nivel de coincidencias permitido según fue aprobado en el **REGLAMENTO PARA LA UTILIZACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO INSTITUCIONAL EN LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y TRABAJOS DE TITULACIÓN Y DESIGNACIÓN DE TUTORES del ITB.**

Luis Alberto Akatep  Luis Alberto Akatep
Nombre y Apellidos del Colaborador Firma
CEGESCYT

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del proyecto, nombrado por la comisión de culminación de estudios del Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.

CERTIFICO:

Que después de analizado el proyecto de investigación con el tema: **Propuesta de un plan de control de inventario para cuantificar los ingresos y egresos anuales en la "Distribuidora E.S.S." y problema de investigación: Incidencia de la falta de control de inventarios y su efecto en los ingresos y egresos anuales por la compra y venta de suministros de oficina en la Distribuidora "E.S.S." ubicado en el Cantón Guayaquil, provincia del Guayas en el año 2019**, presentado por: **Salinas Suárez Ángel Aníbal** como requisito previo para optar por el título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AÚDITORÍA

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el orden metodológico científico-académico, además de constituir un importante tema de investigación.

Egresado:


Salinas Suárez Ángel Aníbal

Tutor:


Econ. Carlos Rivera PhD